

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ імені І. І. МЕЧНИКОВА

С. О. Нікола

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Навчально-методичний посібник

ОДЕСА
ОНУ
2016

УДК 330.1(075.8)
ББК 65.01я73
Н631

Рекомендовано до друку
Вченою радою ОНУ імені І. І. Мечникова.
Протокол № 10 від 29.06.2016 р.

Рецензенти:

О. М. Головченко, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки і міжнародних економічних відносин Міжнародного гуманітарного університету;

О. В. Садченко, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту та математичного моделювання ринкових процесів ІМЕМ Одеського національного університету імені І. І. Мечникова;

С. К. Харічков, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту імені І. П. Продіуса Інституту бізнесу, економіки та інформаційних технологій Одеського національного політехнічного університету.

За редакцією кандидата економічних наук, доцента Ю. О. Ніколаєва

Н631 **Нікола С. О.**

Економічна теорія : навчально-методичний посібник / За редакцією Ю. О. Ніколаєва. — Одеса : Одеський національний університет імені І. І. Мечникова, 2016. — 384 с.

ISBN 978-617-689-178-9

У навчально-методичному посібнику висвітлено комплекс питань щодо розвитку теорії та сучасного стану національної і світової економіки. Посібник містить графіки, таблиці, схеми, необхідні статистичні дані, які дають змогу більш наочно розкрити сучасну динаміку економічної системи на всіх її рівнях. У кінці кожного розділу наводяться контрольні запитання для перевірки знань студентів та рекомендовані джерела.

Для студентів вищих навчальних закладів, які вперше приступають до вивчення дисципліни «Економічна теорія».

**УДК 330.1(075.8)
ББК 65.01я73**

ISBN 978-617-689-178-9

© С. О. Нікола, 2016

© Одеський національний університет імені І. І. Мечникова, 2016

З М І С Т

Передмова	5
РОЗДІЛ 1. Сутність, предмет і методи економічної теорії.....	7
РОЗДІЛ 2. Власність. Ринок. Попит і пропозиція	45
РОЗДІЛ 3. Монополія та конкуренція. Витрати виробництва	65
РОЗДІЛ 4. Капітал: відмінність трактувань та функції.....	74
РОЗДІЛ 5. Загальна характеристика макроекономічних показників	103
РОЗДІЛ 6. Циклічність розвитку економіки. Фінансова та кредитно-банківська система країни	116
РОЗДІЛ 7. Макроекономічна політика у відкритій економіці	131
РОЗДІЛ 8. Причини та наслідки глобалізації економічних зв'язків	177
РОЗДІЛ 9. Міжнародний бізнес у сучасній світовій економіці	203
РОЗДІЛ 10. Сучасні економічні проблеми	242
Контрольні питання для перевірки знань студентів	377
Список рекомендованої літератури	378

ПЕРЕДМОВА

Існує розгалужена система наук, які вивчають економічне життя суспільства. До них належать фундаментальні (теоретичні) економічні науки, зокрема економічна теорія, які є науками про загальні принципи і закони економічного розвитку, та окремі галузеві (прикладні) економічні науки, що застосовують ці загальні принципи, закони, методи дослідження стосовно окремих особливих об'єктів, мають свій особливий предмет вивчення.

Економічна теорія може бути розділена на дві основні групи, відповідно до їх функціонального призначення:

Позитивна економічна теорія, яка намагається вивчити та зрозуміти навколишній світ, дати йому адекватні характеристики, сформулювати його механізми та закономірності.

Нормативна – на підставі пізнання існуючої дійсності розробляє шляхи удосконалення економічної системи, її економічного зростання.

Обидва ці аспекти економічної теорії реалізовані у викладеному матеріалі даного навчально-методичного посібника. Закономірності економічного розвитку не існують самі по собі, відокремлено від сучасних проблем інтернаціоналізації та глобалізації господарських зв'язків. Тому в посібнику вивчення загальних економічних процесів тісно пов'язане з дослідженням теоретичних проблем міжнародної економіки, які є частиною сучасної економічної теорії.

Такий великий обсяг і складність проблем, що досліджуються у навчально-методичному посібнику, потребують певної форми викладення матеріалу, його структуризації.

Перші шість розділів посібника присвячені теоретичному аналізу загальних економічних проблем в їх історичному ракурсі. Починаючи з сьомого розділу, ці ж проблеми розглядаються крізь призму сучасної глобалізованої відкритої економіки.

В XXI ст. на всіх рівнях вже існуючих економічних систем спостерігається інтенсивна глобалізація інвестиційної та виробничої діяльності, що призводить до поступового об'єднання історично відокремлених і відмінних одна від одної економік у єдине ринкове господарство. У ході цього процесу відбувається утворення нової економічної системи, у якій бар'єри на шляху міжнародної інвестиційної, виробничої і торговельної діяльності або цілком відсутні, або зведені до мінімуму.

В умовах глобальної економіки більшість країн світу отримала майже вільний доступ до міжнародних ринків збуту, технологій та зовнішніх фінансових ресурсів.

Разом з тим, не всі країни змогли скористатися позитивними наслідками відкритості національних фінансових систем. Економічна криза, яка почалася на фінансовому ринку США у 2008 році, охопила все світове господарство. При цьому багато країн, що були безпосередньо не пов'язані з американським фінансовим ринком, і які, як вважалося, мали добрі макроекономічні показники, зокрема країни Південної Європи та СНД, постраждали під час кризи сильніше, ніж США. Для порятунку національних фінансових систем США, країни зони євро, Японія та Великобританія вдалися до нетрадиційних заходів фінансової політики, наслідки яких є неоднозначними, в першу чергу, для країн, що розвиваються.

Отже, сучасний стан розвитку систем господарювання характеризується як значними економічними та фінансовими дисбалансами між країнами, так і відсутністю єдиного підходу щодо цілей та заходів державної економічної політики.

І саме тому, незважаючи на велику кількість підручників і посібників у галузі економічної теорії, автор даного навчально-методичного посібника виклав власний погляд на особливості сучасного економічного розвитку, запропонував нові підходи щодо вирішення складних питань по підвищенню соціально-економічного рівня життя населення, визначив подальші шляхи інтеграції економіки України у світове господарство, зокрема пов'язані з повноправною реалізацією Угоди про асоціацію між ЄС та Україною.

Для глибшого засвоєння студентами матеріалу навчально-методичного посібника, у кожному його розділі подані списки рекомендованої літератури, контрольні та проблемні запитання, тематика індивідуальних завдань (есе) і тести. Навчально-методичний посібник розрахований на студентів та викладачів вищих навчальних закладів, а також на широке коло майбутніх фахівців інших спеціальностей, чий інтерес зосереджений на вивченні економічного життя суспільства, особливо його сучасних глобальних аспектів.

Відповідальний редактор і автор висловлюють щире подяку: професору Альваро Фернандесу (Португалія) – за підтримку під час підготовки матеріалу навчально-методичного посібника; доктору економічних наук, професору, завідувачу кафедри менеджменту імені І. П. Продиуса Інституту бізнесу, економіки та інформаційних технологій Одеського національного політехнічного університету С. К. Харічкову; доктору економічних наук, професору, завідувачу кафедри менеджменту та математичного моделювання ринкових процесів ІМЕМ Одеського національного університету імені І. І. Мечникова О. В. Садченко; доктору економічних наук, професору, завідувачу кафедри економіки і міжнародних економічних відносин Міжнародного гуманітарного університету О. М. Головченко – за співробітництво, зауваження, поради і допомогу, надані під час роботи над даним навчально-методичним посібником.

РОЗДІЛ 1

СУТНІСТЬ, ПРЕДМЕТ І МЕТОДИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

1.1. Сутність і функції економічної теорії. Потреби. Види потреб. Методи економічного дослідження.

1.2. Основні питання, принципи та проблеми економічної теорії. Економічні ресурси.

1.3. Особливості економічних законів. Класифікація економічних законів. Економічні закони різних рівнів господарювання.

1.4. Поняття «системи» і «економічної системи». Типи економічних систем.

1.5. Міжнародний поділ праці як базис розвитку сучасного господарства.

1.6. Принципи розвитку сучасних економічних відносин.

1.1. Сутність і функції економічної теорії. Потреби. Види потреб. Методи економічного дослідження

Економічна теорія – це наука про проблему оптимального вибору ресурсів і економічну поведінку людини. Це суспільна наука, яка вивчає поведінку людей і груп у виробництві, обміні і споживанні матеріальних благ з метою задоволення потреб при обмежених ресурсах.

Економічна теорія – це наука про найкращі способи комбінування рідкісних, обмежених ресурсів з метою задоволення необмежених потреб людини.

У загальній системі наук економічна теорія здійснює такі функції:

- пізнавальна – економічна теорія повинна вивчати і пояснювати процеси і явища економічного життя суспільства;

- практична – полягає у розробці принципів і методів національного господарювання, в науковому обґрунтуванні економічної стратегії здійснення реформ економічного життя;

- прогнозно-прагматична – припускає розробку і виявлення наукових прогнозів і перспектив суспільного розвитку.

Виробництво слугує для задоволення потреб.

Потреби – це нестача будь-чого необхідного для підтримки життєдіяльності окремої людини, соціальної групи або суспільства в цілому.

Розрізняють такі основні види потреб:

- матеріальні;

- духовні;
- соціальні.

Методи економічного дослідження:

- позитивістський – означає перехід від фактів до теорії;
- нормативістський – означає зворотний рух;
- метод наукової абстракції – це уявне відволікання від несуттєвих сторін, властивостей, явищ і відшукування в них головного, найбільш суттєвого, тобто, досліджується сутність явища. В результаті виводяться економічні категорії, які виступають як теоретичне відзеркалення реальних сторін економіки. Приклад: прибуток, ціна, гроші.

Формування сучасної системи економічних відносин пов'язують із промисловою революцією початку XIX ст., становленням могутніх колоніальних імперій та переростанням капіталізму в його монополістичну стадію в кінці XIX ст. [1, п. 1.2]. Об'єктом економічних відносин стає не лише торгівля, а й фактори виробництва. Великий монополістичний капітал у пошуках надприбутків все частіше почав перетинати кордони країн, розширюючи міжнародний обмін. Почалася інтернаціоналізація господарських відносин, що разом із лібералізацією руху капіталу сприяло виникненню монополій. Між ними зав'язалася гостра боротьба за ринки збуту, джерела сировини, галузі капіталовкладень. Результатом цієї боротьби став економічний поділ світу [6, с. 36]. Нетто-експортерами капіталу, перш за все, позичкового, виступають Велика Британія, Франція, Німеччина, Бельгія, Швейцарія, Голландія. Серед найбільших нетто-імпортерів були США, Росія, залежні й колоніальні держави. Так, Великобританія надавала позики цілому ряду латиноамериканських країн. Характерно, що в другій половині XIX ст. – на початку XX ст. до колоній та залежних країн спрямовується від $\frac{2}{3}$ до $\frac{3}{4}$ експорту позичкового капіталу. Галузева структура експорту капіталу була такою: фінансування залізниць; будівництво автомобільних доріг; торгівля, банки, страхова справа, сировинні галузі, розвиток плантаційного господарства. Завершується й формування ринку робочої сили. Основним ринком XIX ст. – початку XX ст. був ринок в Північній Америці. В першій половині XIX ст. із Західної Європи до Північної Америки іммігрувало близько 5 млн. чоловік. У другій половині XIX ст. – близько 18 млн. Ринок праці стає постійною складовою світового ринку, а відтак й світової торгівлі. Далі швидкий розвиток капіталізму відбувається на основі «золотого стандарту» – системи, при якій в країні в обігу знаходяться національні паперові гроші, які можна конвертувати в золото та золоті монети. В результаті інфляція як явище відсутнє, а довгострокові кредити є достатньо надійними.

Отже, можна узагальнити, що в кінці XIX ст. – на початку XX ст. завершується формування світового ринку. Світовий ринок – це система постійних товарно-грошових відносин між країнами, яка ґрунтується на міжнародному розподілі праці, спеціалізації та кооперації. Головною особливістю світового ринку є міжнародна торгівля, яка сприяє оптимальному використанню факторів виробництва на основі розвитку конкуренції, виключає неефективних виробників, однак, зберігає відсталість окремих регіонів світу.

Слід відрізняти світовий ринок від національного, внутрішнього, міжнародного (табл. 1.1). Для розуміння сучасних економічних відносин й закономірностей їх розвитку важливо провести ретроспективний аналіз з точки зору впливу на цей процес системоутворюючих чинників на різних етапах еволюції (табл. 1.2).

Таблиця 1.1

Сутність світового та міжнародного ринків

Форма ринку	Характеристика
Національний ринок	Сфера товарно-грошових відносин, яка охоплює увесь торговельний оборот країни, та включає в себе внутрішній ринок, а також ту частину торговельного обороту, яка орієнтована на закордон.
Внутрішній ринок	Сфера економічного обміну й товарно-грошових відносин, в межах якої вся виготовлена на продаж продукція реалізується усередині даної країни.
Міжнародний ринок	Сукупність сегментів національних ринків, орієнтованих на закордон.
Світовий ринок	Сукупність усіх національних ринків, які охоплюють весь торговельний оборот між країнами.

Таблиця 1.2

Етапи розвитку світового господарства

Етап	Характеристика
Становлення	Розвиток зовнішньої торгівлі в Древній Греції, Малій Азії, Єгипті. Економічні відносини пов'язали господарську цілісність Римської імперії. Торгівельні зв'язки між державами розвиваються, але носять разовий, нестабільний характер. У середньовіччя формуються центри міжнародної торгівлі в Європі, Азії, Африці. Зовнішня торгівля для європейських країн стає природною формою розвитку національних господарств. Великі географічні відкриття, Велика буржуазна революція в Англії 1642-1649 рр. сприяють формуванню стабільних регулярних торговельних відносин між окремими країнами.

I етап – середина XIX ст.	Промислова революція на початку XIX ст. сприяла розвитку машинного виробництва, і, як результат, зростанню обсягу виробництва товарів. Розвиток колоніального господарства. Формування та активний розвиток акціонерних товариств. Основними предметами торгівлі стають сировина, товари машинного виробництва, праця. Валютна система золотого стандарту. Розвиток платіжних відносин у валютних зонах. У світовий ринок включається значна кількість країн, між якими встановлюються регулярні торгівельні відносини. Між крупними державами починається конкуренція за лідерство у торговельних відносинах.
II етап – початок XX ст.	Розвиток масового виробництва сприяє переростанню світового ринку в світове господарство. Світове господарство складається з індустріальних країн Заходу (метрополій) та їх аграрно-сировинних придатків (колоній). Наряду з обміном товарами в результаті розвитку міжнародних виробничих зв'язків по виготовленню кінцевої продукції зростає міграція капіталу. Перша світова війна, революція в Росії, створення СРСР. В ході Першої світової війни знищена значна кількість трудових та виробничих ресурсів. Відбувається розрив господарських зв'язків та створення двох конкуруючих систем – капіталістичної та соціалістичної. Версальський договір.
III етап – Велика депресія – 20- 30 рр. XX ст.	Крах Версальського договору, план Дауеса та план Юнга. Глибока соціально-економічна криза та нестійкість економічних зв'язків між країнами в результаті падіння експорту товарів та капіталу після Першої світової війни, виключення з світогосподарських зв'язків Росії. Крах системи «золотого стандарту». Визнання необхідності досягнення стійкості інтернаціональних зв'язків.

IV етап – Друга світова війна та післявоєнне відновлення	Поділ світового господарства на дві частини – капіталізм та соціалізм. Створення Ради економічної взаємодопомоги (РЕВ) (1949 р.), Організації Північноатлантичного договору (НАТО) (1949 р.), Варшавський договір (1955 р.), що сприяло початку поляризації світу. Створення Організації Об'єднаних Націй (ООН) (1945 р.), Міжнародного валютного фонду (МВФ) (1944 р.), Міжнародного банку реконструкції та розвитку (МБРР) (1945 р.), Генеральна угода про тарифи і торгівлю (ГАТТ) (1947 р.). Відносини усередині блоку соціалістичних країн диктуються жорстко-централізованою системою управління. Капіталістичні країни посилюють взаємозв'язок в результаті інтенсивного зростання руху капіталу; зарубіжного виробництва, рушійною силою розвитку якого стала поява ТНК – крупних інтернаціональних комплексів, зайнятих виробництвом продукту, його реалізацією, розрахунками, кредитуванням. США посилюють роль в системі світового господарства, у тому числі за рахунок економічної допомоги спочатку країнам Західної Європи, а потім й країнам, що розвиваються. План Маршала й відродження європейської економіки. Закладена основа подальшого розвитку світової економіки на основі взаємної співпраці капіталістичних країн світу. Золото виключено з обігу. Місце світової валюти зайняв долар США, почалась доларизація економіки.
V етап – розпад колоніальної системи – 60-і рр. XX ст.	Ліквідація колоніальної системи сприяла включенню в світове господарство країн, що розвиваються, але які, все ж таки, залишаються сировинними. Економічна допомога розвинених країн тим країнам, що розвиваються. Це обумовлено, по-перше, загрозою розриву господарських зв'язків, які склалися в період колоніалізму, та, по-друге, бажанням розвинених країн зберегти лідерство у світовій економіці. «Золоте століття торгівлі»: світова торгівля охопила усі регіони світу, виникли нові форми міжнародних економічних відносин.

VI етап – зближення рівнів економічного розвитку промислово розвинених країн й активний розвиток економічної інтеграції – 70-ті рр. XX ст.	Подальша інтеграція, пов'язана з рухом капіталу. Процес зближення рівня розвитку США та країн Європи. США з домінуючої країни перетворюється в лідера. Формується багатополюсна система світового господарства на основі трьох центрів світового економічного розвитку: Північна Америка (лідер США), Західна Європа й Південно-Східна Азія (лідер Японія). Бурний розвиток «нових індустріальних країн» Південно-Східної Азії та Латинської Америки. Долар США поступово втрачає свою значимість як світової валюти. Падіння Бреттон-Вудської системи.
VII етап – криза світової економіки – 70-80-ті рр. XX ст.	Світове господарство стикнулося з проблемою обмеженості ресурсів. В результаті відбулась череда криз: енергетична, валютна, сировина й ін. Стрімке зростання цін на мінеральні ресурси. «Нафтовий шок». Різке й масове падіння економічного зростання у світовій економіці. Зміна економічної парадигми: перехід від екстенсивного типу розвитку до інтенсивного, відмова від застарілих технологій. Посилення інтеграційних процесів у напрямку вирішення глобальних проблем, у тому числі екологічних. Зростання експортних квот. Програш соціалізму капіталізму в економічному змаганні.
VIII етап – 90-ті рр. XX ст.	Розпад СРСР, формування капіталістичного єдності світу. Глобалізація. Перехід від індустріального до постіндустріального, інформаційно-наукового суспільства, орієнтованого на поєднання досягнень сучасного НТР із соціально-орієнтованим механізмом ринку. Розвиток фінансових інновацій. Розвиток «глобальних» корпорацій. Фінансові кризи в країнах Південно-Східної Азії та Латинської Америки. Поява електронної торгівлі.

IX етап – перше десятиріччя XXI ст.	Поширення євро як світової валюти. Розширення Європейського Союзу. Міжнародний тероризм. Протиріччя між економічним розвитком розвинених країн та «новими індустріальними країнами», країнами, що розвиваються. Бурний економічний розвиток Китаю. Посилення міжнародної конкуренції. Формування глобальної інфраструктури. Зміна ролі міжнародних фінансових інститутів у системі світового господарства, перш за все, МВФ. Глобальна світова фінансово-економічна криза. Военно-політична нестабільність в окремих країнах світу.
---	--

1.2. Основні питання, принципи та проблеми економічної теорії. Економічні ресурси

До основних питань, які вивчає економічна теорія, відносяться:

1. Що виробляти;
2. Як виробляти;
3. Для кого виробляти.

Принципами сучасної економічної теорії є інтеграція поглядів окремих економічних шкіл:

- класичної;
- неокласичної;
- кейнсіанської;
- монетаристської;
- інституційно-соціологічної.

До основних проблем економічної теорії можна віднести наступні:

1. Проблема обмеженості економічних ресурсів;
2. Проблема економічного зростання.

Економічні ресурси – це сукупність різних елементів виробництва, які можуть бути використані в процесі створення матеріальних і духовних благ і послуг.

До основних видів економічних ресурсів відносяться:

- праця;
- капітал;
- земля;
- підприємницькі здібності.

Світове господарство – це система національних економік й транснаціональних структур, багатокладний та багатомірний економічний простір, в межах якого на основі об'єктивних економічних закономірностей інтернаціоналізації господарського життя здійснюється взаємодія різних суб'єктів господарювання [4, с. 15]. Світове господарство – це сукупність міжнародних економічних відносин у взаємозв'язку з продуктивними силами та відповідним механізмом регулювання й управління [6, с. 25]. Головною особливістю світового господарства є відкритість, зростаюча орієнтація переважної кількості країн світу на економічну співпрацю [13, с. 8-9]. Основою розвитку світового господарства є ринкові системи й механізми.

Отже, міжнародні економічні відносини сьогодні є формою існування й розвитку світового господарства, його внутрішнім механізмом.

Світове господарство є складною комплексною системою з досить чіткими межами, якісними та кількісними параметрами. Його не треба ототожнювати зі світовою економікою, яка стосується здебільшого продуктивних сил, їхніх національних та регіональних особливостей. Не потрібно ототожнювати й зі світовим ринком. Відмінність світового господарства від світового ринку полягає в тому, що воно проявляється насамперед через міжнародний рух факторів виробництва та товарів (меншою мірою). Для світового ринку переважно характерне міжнародне переміщення товарів, міжнародна торгівля. Світове господарство поєднує усі основні параметри світового ринку та доповнює його новими сутнісними рисами, пов'язаними з міжнародною мобільністю факторів виробництва.

Світове господарство – це єдина, цілісна система з власними законами й правилами. Єдність світового господарства визначається, перш за все, економічними відносинами між країнами. Чинниками цілісності є:

- 1) дія економічних законів, загальних для усіх країн-учасниць світового господарств, не залежно від рівня розвитку і типу устрою;
- 2) досягнення НТР сприяють агресивному розвитку виробничих сил усіх країн;
- 3) міжнародний поділ праці як матеріальна основа всесвітнього господарства;
- 4) інтернаціоналізація господарської діяльності та посилення інтеграційних процесів;
- 5) формування всесвітньої інфраструктури;
- 6) необхідність спільного підходу до вирішення глобальних проблем сучасності;
- 7) зростаюча потреба в глобальному регулюванні міжнародної співпраці.

Світове господарство має властивості, які не притаманні жодному з національних господарств. На відміну від територіально визначених, більш-менш однорідних за рівнем розвитку, більшою чи меншою мірою керованих національних господарських систем (комплексів) світове господарство має різнорівневу за розвитком, багатополюсну за просторовою організацією, асиметричну (через нерівноправність відносин) будову.

Основні ознаки сучасного світового господарства:

- 1) зростає кількість об'єктів світового ринку в результаті виходу відносин за кордони країни, поглиблення розвитку міжнародного поділу праці, спеціалізації й кооперації виробництва;
- 2) зростає кількість суб'єктів як наслідок зростання ефективності світової економіки в цілому, інтенсивності міжнародного руху (мобільності) чинників виробництва;
- 3) трансформація світової економіки від інтернаціоналізації до транснаціоналізації в результаті того, що ТНК і ТНБ стають основними структуроутворюючими елементами світового господарства;
- 4) загострення міжнародної конкуренції та її переростання у всесвітню співпрацю;
- 5) розвиток національних економік відкритого типу, загальна лібералізація зовнішньоекономічних зв'язків;
- 6) формування нового рівня інтернаціоналізації світової економіки на основі глобалізації ринків та утворення регіональних інтеграційних угруповань;
- 7) інформатизація, інформатизовані технології перетворюються на один із найважливіших аспектів розвитку міжнародної економіки;
- 8) виникнення міжнародної фінансової економіки (фінансоміки), характерною особливістю якої стала перевага фінансових ринків над ринками матеріальних товарів і ресурсів;
- 9) зростання ролі державного та наддержавного регулювання для виключення прояву анархії, некерованості світової економіки, вирішення проблеми глобальної нестабільності;
- 10) формування нового світового економічного порядку, який би виключив воєнні та ідеологічні протистояння й сприяв впровадженню ринкових механізмів економічного розвитку.

1.3. Особливості економічних законів. Класифікація економічних законів. Економічні закони різних рівнів господарювання

Всі економічні явища і процеси розвиваються під впливом економічних законів.

Економічний закон – це найбільш суттєві, стійкі, постійно повторювані причинно-наслідкові зв'язки і взаємозалежності.

Економічні закони класифікують по групах:

- Специфічні – це закони розвитку конкретно-історичних форм господарювання. Приклад: закони товарного виробництва.
- Загальні – це закони, властиві всім історичним епохам, вони пов'язують їх в єдиний історичний процес поступального розвитку. Приклад: закон узвишшя потреб, закон суспільного поділу праці.

Основними формами системи сучасних економічних відносин вважаються:

- Торгівля товарами та послугами.
- Міграція капіталу.
- Міграція робочої сили.
- Обмін в галузі науки і техніки.
- Валютно-фінансові та кредитні відносини.
- Економічна інтеграція.
- Діяльність економічних організацій.
- Міжнародне співробітництво у вирішенні глобальних проблем людства (рис. 1.1).

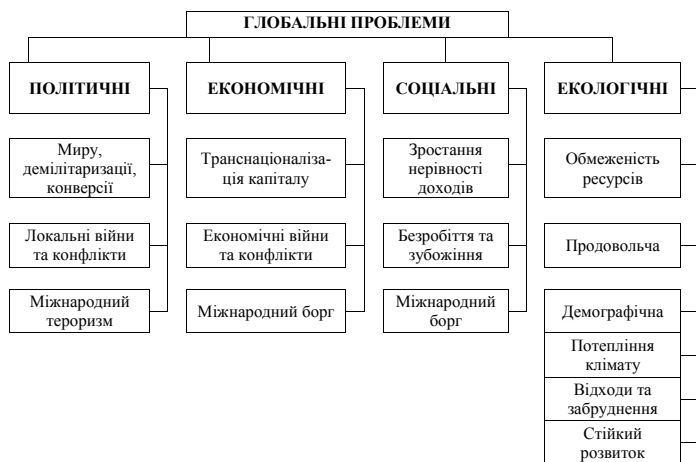


Рис. 1.1. Структура глобальних проблем сучасного національного і світового господарства [12, с. 353]

Всі форми економічних відносин взаємопов'язані та знаходяться в постійному розвитку. Так, наприклад, торгівля товарами супроводжується забезпеченням транспортних, фінансових, страхових послуг. Торгівля товарами та послугами складає найбільшу частину (близько 80%) загальних розрахунків між країнами (якщо не вважати спекулятивне переміщення валютних коштів). Проте найдинамічніше розвивається сьогодні рух капіталу.

У сучасних умовах економічні відносини визначаються загальними закономірностями господарського розвитку, але вони мають і деякі особливості.

До загальних умов сучасного розвитку економічних відносин належать:

1) велика віддаленість (порівняно з традиційною економікою) економічних суб'єктів, тобто покупців і продавців – учасників суспільного поділу праці, а отже, значно збільшилися транспортні витрати;

2) зростаюча залежність від природних, географічних, демографічних, національних, правових, політичних, релігійних, етнічних та інших факторів;

3) використання у сфері економічних розрахунків з нерезидентами різних національних валют, що зумовлює появу валютного ризику, ускладнює розрахунки при зовнішньоекономічній діяльності, що, в свою чергу, передбачає наявність валютного ринку, валютного регулювання;

4) значно більший економічний потенціал суб'єктів сучасних економічних відносин (ТНК, держав, міжнародних фінансових та економічних організацій та ін.) порівняно з традиційними суб'єктами національних економічних відносин;

5) менша мобільність окремих видів ресурсів (матеріальних, трудових), детермінована діями держави (протекціонізм, міграційні права);

6) міжнародна стандартизація й сертифікація продукції, що вимагає значних додаткових витрат;

7) більш жорстка конкуренція, використання широкого набору форм і методів конкурентної боротьби;

8) зростання ролі та ускладнення проведення маркетингових досліджень, оскільки для успішного просування товару на зовнішній ринок необхідно враховувати природно-кліматичні, екологічні, економічні, правові, соціальні, політичні, культурні, психологічні, релігійні, морально-етичні чинники та умови розвитку в іншій країні, позиції конкурентів;

9) збільшення валютного, соціального, політичного, транспортного, інформаційного ризиків (особливо це стосується спільних підприємств), міжнародної виробничої спеціалізації, кооперування, проведення спільних науково-технічних, проектно-конструкторських робіт та ін.;

10) раціональне поєднання державного та наддержавного регулювання, транснаціональної планованості та ринкових важелів при формуванні господарського механізму в межах національного і світового господарства.

До основних факторів розвитку сучасних економічних відносин належать:

- неоднорідність природних, географічних, демографічних, економічних умов, нерівномірність у забезпеченості матеріальними, трудовими, фінансовими та іншими ресурсами;
- поглиблення суспільного поділу праці, зокрема міжнародної спеціалізації, значне розширення номенклатури продукції;
- підвищення ефективності національного виробництва, зумовлене впливом зовнішньоекономічної діяльності;
- розвиток НТР, що унеможливорює самостійне використання всіх досягнень сучасної науки і техніки та лідерство однієї країни у всіх сферах наукової діяльності;
- переважний розвиток акціонерної форми, формування глобальної фінансової інфраструктури, зростання ролі ТНК сприяють активізації руху капіталу;
- інформаційна революція, глобальна інформатизація суспільства, що істотно полегшує отримання будь-якої інформації;
- потреба, хоча б часткового, подолання зростаючого розриву між високорозвинутими та слаборозвинутими країнами при формуванні цілісного світового господарства;
- лібералізація національних і міжнародних економічних відносин, вільний рух товарів і послуг, факторів виробництва сприяють зростанню відкритості національних економік та зменшує межі дії протекціонізму;
- поглиблення глобальної екологічної кризи, послабити або подолати яку можна лише спільними зусиллями всіх країн;
- зростання могутності й посилення ролі національних і міжнародних економічних та громадських партій з їх вимогами на поглиблення співробітництва між різними країнами.

Існує декілька рівнів розвитку економічних відносин – загальні (традиційні) та якісні рівні.

Рівні міжнародних відносин можна традиційно поділити на макро-, мета- й макрорівні [7]:

- мікрорівень – це, відповідно, рівень зв'язків між різними фірмами;

- метарівень – це зв'язки галузевого й регіонального значення;

- макрорівень – це рівень державних і міждержавних процесів.

Окрім того, враховуючи сучасні процеси інтеграції й глобалізації, можна також виокремити:

- мегарівень – це рівень взаємодії суверенних держав як суб'єктів

- міжнародного права, міждержавних і наддержавних інститутів,

- міжнародних неурядових економічних організацій (йдеться про міждержавне і наддержавне регулювання економічних відносин).

Також *рівні економічних відносин* можна розглядати і за *ступенем розвитку відносин між суб'єктами економіки, за ступенем тривалості дії угод і взаємозалежності економік*. Виділяють чотири якісних рівні [9]:

- економічні контакти – найпростіші, одиничні, випадкові економічні зв'язки, що мають епізодичний характер і регулюються переважно разовими угодами (більш притаманні юридичним і фізичним особам);

- економічна взаємодія – налагоджені стійкі економічні зв'язки між суб'єктами економічних відносин, які базуються на економічних довготривалих угодах, договорах;

- економічне співробітництво – міцні й тривалі зв'язки кооперативного типу, які в своїй основі мають спільні, наперед вироблені й узгоджені наміри, закріплені в довгострокових економічних договорах і угодах; даному рівневі притаманне партнерство економічних суб'єктів;

- економічна інтеграція – вищий рівень розвитку економічних відносин, який характеризується переплетенням економік різних країн, проведенням узгодженої державної політики як у взаємних економічних відносинах, так і у відносинах з третіми країнами.

Кожен вищий рівень не протиставляється нижчому, а є його усталеним і розвиненим продовженням, тобто вищий рівень містить у собі більшість ознак нижчого.

1.4. Поняття «системи» і «економічної системи». Типи економічних систем

Відповідно до загальної теорії систем, система – це сукупність взаємопов'язаних елементів із заздалегідь зафіксованою властивістю.

Економічна система – являє собою сукупність економічних агентів, що діють відповідно з двома основними ознаками, якими характеризується економічна система:

1. Пануюча форма власності на засоби виробництва;
2. Панівний координаційний механізм, який з'єднує дію всіх економічних агентів.

Розрізняють такі основні типи економічних систем:

1. Традиційна економіка – в якій всі основні економічні проблеми вирішувалися тими способами і методами, які протягом століть передавалися з покоління в покоління, панувала в наступних суспільно-економічних формаціях:

- а) первіснообщинний лад;
- б) рабовласницький;
- в) феодально-кріпосницький лад.

2. Ринкова економіка – в якій всі основні економічні проблеми вирішуються на ринку шляхом вільної взаємодії продавця і покупця.

3. Командна економіка – в якій всі економічні проблеми вирішуються методами, зазначеними командним центром (економіка колишнього СРСР).

4. Сучасна змішана економіка – в якій держава активно втручається у функціонування вільного ринку.

Існування, функціонування і розвиток будь-якого явища залежить як від внутрішньої будови, внутрішньої статури, внутрішніх рушійних сил, так і від умов, які впливають на це явище з ізовні. *Середовище економічних відносин* – це система умов і факторів існування економічних зв'язків. Таке середовище можна поділити на внутрішнє та зовнішнє.

Внутрішнє середовище – це внутрішня будова системи економічних відносин, що разом з її законами функціонування й розвитку може бути представлено як набір таких елементів:

- економічна діяльність країн та їх суб'єктів;
- управління економічними процесами, регулювання економічної взаємодії;
- форми та рівні економічних відносин;
- внутрішні закони розвитку економіки, тобто ті явища і процеси, що

відбуваються у національній і світовій економіці та мають чітко виражений причинно-наслідковий характер.

Зовнішнє середовище – це система зовнішніх умов, у яких розвиваються економічні відносини, та система факторів, що формують мікрота макромотивацію поведінки суб'єктів господарської взаємодії та визначають ефективність їх участі у суспільному поділі праці. Зовнішнє середовище має певну структуру. За характером воно поділяється на: умови й фактори прямої (безпосередньої) дії та умови й фактори непрямої (опосередкованої) дії.

Фактори безпосередньої дії характеризуються тим, що економічні відносини без них не можуть функціонувати (приватні фірми і державні підприємства, органи державного регулювання економіки, економіко-правові норми). Навколишнє середовище економічних відносин як система факторів безпосереднього впливу на існування та розвиток економіки називається *інфраструктурою економічних відносин*. Завданням інфраструктури є забезпечення ефективного функціонування об'єктів і суб'єктів економіки та спрямованість на оптимізацію їх взаємодії.

Фактори непрямої дії характеризуються тим, що їх зміни безпосередньо й одразу не впливають на розвиток економічних відносин (розробка нових родовищ корисних копалин, політичні непорозуміння, наукові відкриття, збільшення чи зменшення народжуваності тощо).

За сферами впливу зовнішнє середовище поділяється на: природно-географічне; політико-правове; економічне; соціально-культурне. На рис. 1.2 умовно показана структура основних елементів економічної системи, що беруть участь у формуванні сучасних економічних відносин і середовища цих відносин.

Природно-географічне середовище економічних відносин. Найголовніші умови та фактори, що впливають на розвиток економічних відносин, пов'язані з нерівномірністю розташування природних ресурсів, з їх наявністю чи відсутністю у різних регіонах. Наявність ресурсів тісно перекликається з різноманітністю кліматичних умов, яка сприяє розвитку поділу праці, а відповідно, відіграє визначальну роль у розвитку економічних відносин. Досить значну роль відіграють такі фактори, як величина території регіону і кількість населення. Чим меншим є регіон, тим більшою є потреба у його спеціалізації. Великі ж регіони, як правило, багаті на природні ресурси і мають широкий спектр кліматичних умов, що нівелює проблему ресурсів.

Не менш важливу роль відіграє розташування регіону щодо інших регіонів та торговельних шляхів. Регіони, що знаходяться на їх пере-

хресті, як правило, спеціалізуються на наданні посередницьких послуг фінансового, комерційного й транспортного типу. Це обумовлює термін – «геополітичне розташування», що означає розташування регіону щодо інших регіонів, транспортних шляхів (водних, сухопутних, повітряних), а також щодо зіткнення різноманітних інтересів суб'єктів господарства.

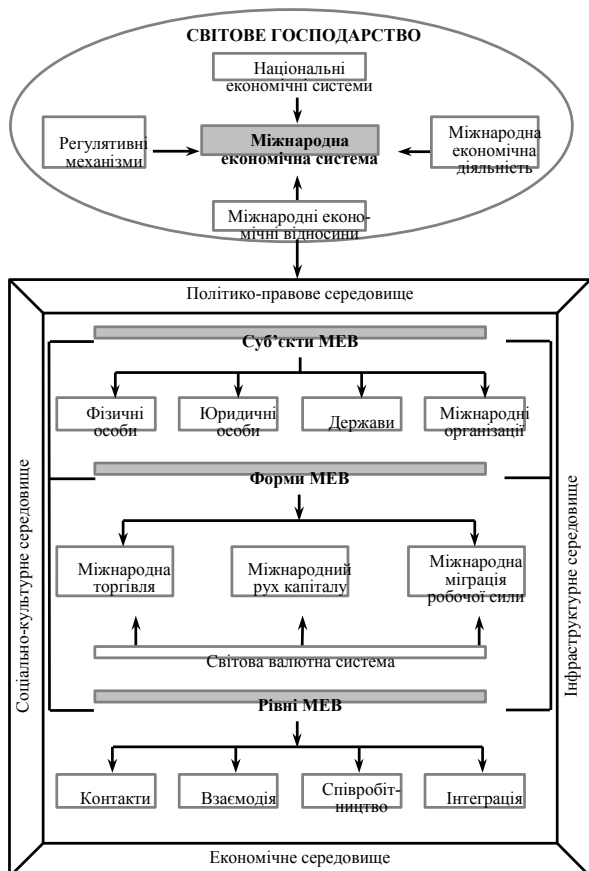


Рис. 1.2. Умовна характеристика сучасних економічних відносин [11, с. 10]

Природно-географічні умови існування та розвитку економічних відносин є первісними відносно інших умов, що входять у середовище економічних відносин.

Політико-правове середовище економічних відносин характеризується, по-перше, наявним в кожній країні політико-правовим режимом та

системою управління й регулювання економіки, по-друге, міжнародною політико-правовою системою.

Політико-правовий режим характеризується розгалуженістю гілок влади на законодавчу, виконавчу та судову. Однак, потрібно врахувати і наявні моделі політичного устрою. Переважною моделлю сьогодні виступає республіканська форма правління (понад 150 країн), яка може бути парламентсько-президентською або президентсько-парламентською. Також існує монархічна (понад 30 країн) форма правління, королівство як форма правління діє в 6 країнах, княжіння – в чотирьох. Окремо можна виділити: герцогство, султанат, емірати і папську республіку [16].

Складовою політико-правового середовища виступає рівень політичної стабільності, що враховує наявність політичних партій, політичних інститутів і рівень демократії, яка може бути по формі правління пряма, представницька, конституційна, соціальна, тоталітарна.

Система управління та регулювання економікою визначається рівнем політичного ризику, який залежить від наявності або відсутності в країні заборони (обмеження) на імпорт, перевезення й конвертування валютних надходжень, можливу націоналізацію, експропріацію та інші негативні явища, що стримують рух інвестиційних коштів. Виділяють такі групи ризиків: майнові, пов'язані з втратою власності; функціональні, що виникають у результаті поточної економічної діяльності суб'єктів економічних відносин; ризики переміщення, які виникають у зв'язку з переказом доходів через національні кордони.

Політико-правове середовище враховує й зовнішню політику країн; рівень та якість законодавчого забезпечення регулювання економічних відносин.

Таблиця 1.3

Міжнародне політико-правове середовище економічних відносин

Елементи	Характеристика	Складові
Міжнародна політика	Сукупність методів і засобів, спрямованих на досягнення цілей і завдань, що впливають з інтересів усіх суб'єктів економічних відносин	

Міжнародні правові інституції	Сукупність правових органів: національних органів державного регулювання, конференцій, конгресів, нарад, комітетів, комісій, організацій. Складає управлінську систему, яка регулює сучасні економічні відносини.	– Міжнародні конференції, конгреси, наради в основному виробляють норми в певних напрямках розвитку економічних відносин, скликаються рідко, інколи – періодично; – Міжнародні комітети та комісії – це постійно діючі інститути, завданням яких є втілення в життя намірів, ухвалених на нарадах, конференціях, конгресах, а також під-розділи організацій; – Міжнародні організації – це стійкі, міцно зорганізовані інститути зі своїми органами управління, що діють на основі чітко визначених статутних за-сад, мають класифікацію (рівень створення, рід діяльності, рівні пред-ставництва).
Міжнародні правові норми	Формуються міжнародними інституціями та забезпечують регулювання економічних від-носин на різних рівнях.	Норми міжнародного, приватного, цивільного та патентного права.

Соціально-культурне середовище відображає структуру населення країни, рівень політичної свідомості й прихильність до політичної партії. Важливими складовими соціально-культурного середовища є такі показники як ставлення населення до релігії, праці; рівень розвитку освіти; організація медичного забезпечення; організація відпочинку громадян (рис. 1.4.).



Рис. 1.3. Фактори економічного середовища господарювання



Рис. 1.4. Напрями соціально-культурного середовища

Незважаючи на економічну цілісність сучасного світу, стереотипи поведінки та системи цінностей, які проявляються в ході контактів між людьми, ще далеко не уніфіковані. Кожна країна має свої традиції, норми та обмеження. Ігнорування культурних особливостей та їх основних елементів може суттєво гальмувати розвиток сучасних економічних відносин. Вплив соціально-культурного середовища на динаміку світогосподарських зв'язків здійснюється у формі сприйняття зарубіжним споживачем товару чи послуг, специфіки поведінки споживача на ринку, можливостей впливу на нього. Крім того, культурне середовище формує норми поведінки в бізнесі.

Ефективність функціонування сучасної економічної системи значною мірою залежить від: по-перше, ступеню розвитку всіх елементів цієї системи; по-друге, темпів і динаміки сучасних інтеграційних процесів; по-третє, швидкості поширення та закріплення постіндустріальної моделі розвитку у світовому масштабі; по-четверте, уніфікації середовища розвитку господарювання; по-п'яте, прискорення формування глобальних регулятивних механізмів.

1.5. Міжнародний поділ праці як базис розвитку сучасного господарства

У межах сучасного світового господарства як цілісної системи здійснюється, по-перше, обмін засобами виробництва й технологічними знаннями, а також міжнародна спеціалізація та кооперація, створюються виробничі й наукові комплекси; по-друге, міжнародна міграція виробничих ресурсів; по-третє, формується глобальна матеріальна, інформаційна, організаційно-економічна інфраструктура, що забезпечує здійснення

міжнародного обміну. В основі об'єднання національних господарств у єдине всесвітнє господарство лежить міжнародний поділ праці.

Міжнародний поділ праці (МПП) – це вищий рівень розвитку суспільного поділу праці між країнами, що передбачає стійку, економічно вигідну спеціалізацію та концентрацію виробництва певної продукції в окремих країнах та взаємний обмін результатами цієї діяльності між країнами в конкретних пропорціях і якісних співвідношеннях.

В процесі формування МПП на першому етапі (з XV ст.) спостерігається в основному обмін готовими товарами, з середини XIX ст. – до нього долучаються міжнародні виробничі зв'язки, міграція капіталу, й на сучасному етапі трансформація міжнародного поділу праці відбувається під впливом НТР, що, в свою чергу, призводить до інтернаціоналізації виробництва.

Головними причинами розширення та поглиблення МПП в результаті еволюції стали: промисловий переворот й розвиток машинного виробництва, зростання потреби промислово розвинених країн у ресурсах, індустріалізація, стрімке зростання випуску промислової продукції, підвищення попиту на продовольство, НТП. В результаті, міжнародний поділ праці переростає межі національних господарств, сприяє спеціалізації окремих держав на виготовлення конкретної продукції, що створює базу для розвитку взаємного обміну між державами.

Міжнародний поділ праці розвивається на основі розвитку внутрішньо-державного, але на відміну від нього обмін результатами праці здійснюється не всередині окремої країни, а між незалежними державами. В той же час, МПП не є продовженням внутрішньо-національного. Якщо для останньої розвиток супроводжується прямою перебудовою структури національної економіки відповідно наявним потребам і ресурсам, то при МПП опосередковано – шляхом пристосування національних економік до потреб інших країн-учасниць міжнародного поділу праці.

Теоретичною основою для обґрунтування переваг міжнародного поділу праці є теорія абсолютної й порівняльної переваги [15].

Абсолютна перевага – це здатність країни виробляти товари та надавати послуги з найменшими витратами порівняно з іншими країнами. Основоположником цієї теорії є А. Сміт, який вперше обґрунтував проблему ефективності міжнародного поділу праці у вигляді теорії абсолютних переваг. Відповідно до принципу абсолютних переваг кожний розсудливий суб'єкт господарювання ніколи не повинен виробляти того, що вигідніше купити. Тому необхідно імпортувати товари з країн, де витрати абсолютно менші, а експортувати ті товари, витрати яких

нижчі в експортерів. Для того щоб такий обмін був взаємовигідним, ціна будь-якого товару на зовнішньому ринку має бути вищою, ніж внутрішня ціна рівноваги на той самий товар у країні-експортера, і нижчою, ніж у країні-імпортера.

У співвідношенні цін завжди є хоча б незначні відмінності між країнами. Тому кожна з них незалежно від рівня соціально-економічного розвитку матиме порівняльні переваги, тобто в країні завжди знайдеться такий товар, виробництво якого буде вигіднішим, ніж виробництво інших товарів. Згідно з теорією порівняльних переваг Д. Рікардо, кожній країні доцільно виробляти й експортувати ті товари та послуги, які обходяться їй порівняно дешевше, тобто на які витрачається менше праці та капіталу, а імпортувати дешевші товари, що виробляються за кордоном. Завдяки дотриманню принципів порівняльних переваг світове господарство досягло більш ефективного розміщення й використання виробничих ресурсів, більш високого добробуту населення. Згідно з цією теорією дотримання зазначених принципів стимулює конкуренцію у сфері міжнародних економічних зв'язків та обмежує монополію. Однак, принципи порівняльних переваг економічно доцільні щодо країн, близьких за рівнем соціально-економічного розвитку, структурою національних економік. Їх викликає сумніви, що економічно розвинені країни-лідери у використанні досягнень науково-технічної революції та монополісти у багатьох виробництвах – створять сприятливі умови для використання порівняльних переваг іншими країнами світового господарства.

Участь країни у міжнародному поділі праці визначається такими факторами [8, с. 88]:

1. національні фактори МРП:

а) природно-географічні відмінності окремих країн:

- природно-кліматичні умови;
- природні ресурси;
- розмір території;
- чисельність населення;
- економіко-географічне положення країни й ін.

б) соціально-економічні особливості окремих країн:

- місце країни у світовій економіці;
- особливості історичного розвитку, виробничі традиції й традиції зовнішньоекономічних зв'язків;
- досягнутий рівень економіки й науково-технічного розвитку;
- тип господарювання;

– законодавча база зовнішніх зв'язків й ін.

2. міжнародні фактори МПП:

а) рівень НТП у світі;

б) попит на світовому ринку;

в) система міжнародних розрахунків;

г) екологічні проблеми.

Історично сформувались три типи (рівні) міжнародного поділу праці:

1. Загальний – це поділ праці між країнами світу за сферами виробництва і галузям народного господарства (галузева спеціалізація). Це дозволяє поділити країни-експортери на індустріальні, сировинні, аграрні й ін.
2. Частковий – це поділ праці між країнами усередині однієї сфери суспільного виробництва або галузі економіки: предметна спеціалізація. Наприклад, Швейцарія – годинники, Франція – парфуми, косметика, Росія – нафта.
3. Одиничний – це поділ праці між суб'єктами світового господарства в рамках однієї відособленої господарської одиниці (спільне підприємство), спеціалізація на виготовленні окремих деталей, вузлів, агрегатів, компонентів, а також на стадіях технологічного процесу (технологічна спеціалізація). Це найбільш складна, але й найбільш перспективна система взаємодії суб'єктів МEB.

Основними показниками міжнародного поділу праці є експортна та імпортна квоти.

*Експортна (імпортна) квота = обсяг експорту (імпорту) даної країни / ВВП (ВНП) * 100%*

Сутність МПП проявляється в двох процесах: розділення процесу виробництва й подальше його об'єднання. Ці два процеси реалізуються в двох формах МПП – міжнародна спеціалізація й кооперація виробництва.

Міжнародна спеціалізація – це спеціалізація країни на виробництві та обміні товарів і послуг, виготовлених з найбільшою економічною ефективністю. Вона, як правило, розвивається за двома напрямками: виробничому й територіальному. В свою чергу, виробнича поділяється на:

- міжгалузеву – спеціалізація країни на окремих галузях суспільного виробництва (наприклад, в Україні – чорна металургія);
- галузеву – спеціалізація країн усередині окремої галузі виробництва; вона може відбуватися у предметній, детальній, агрегатній, технологічній формах.

Міжнародна виробнича кооперація – це оснований на міжнародній спеціалізації виробництва стійкий обмін між країнами продуктами, які

вони виробляють [4, с. 20]. Основними формами кооперації є міжнародна кооперація праці, кооперація виробництва, кооперація фінансових ресурсів. Загальна класифікація міжнародної виробничої кооперації за різними ознаками представлена в табл. 1.4.

Міжнародна кооперація виробництва в його розвинених формах охоплює різні сфери співпраці [1]:

1. Виробничо-технологічна співпраця, що включає: а) питання передачі ліцензій і використання прав власності; б) розробку й узгодження проектно-конструкторської документації, технологічних процесів, технічного рівня і якості продукції, будівельних і монтажних робіт, модернізацію підприємств, що кооперуються; в) вдосконалення управління виробництвом, стандартизацію, уніфікацію, сертифікацію, поділ виробничих програм.

2. Торговельно-економічні процеси, пов'язані з реалізацією кооперованої продукції, а саме: взаємозв'язану продукцію між кооперантами й деякими третіми особами в країнах-партнерах.

3. Післяпродажний сервіс техніки. Виділяють три основні методи, які використовуються при налагодженні коопераційних зв'язків: 1) здійснення спільних програм; 2) спеціалізація в договірному порядку; 3) створення спільних підприємств. Здійснення спільних програм у свою чергу реалізується в двох основних формах: підрядній виробничій кооперації та спільному виробництві. Підрядна виробнича кооперація передбачає виконання певної роботи виконавцем за дорученням замовника. Підрядна угода між двома сторонами обумовлюється термінами, об'ємами, якістю виконання й ін. Договірна спеціалізація передбачає розмежування виробничих програм між учасниками виробничої кооперації. Договірні сторони прагнуть усунути або зменшити дублювання виробництва і пряму конкуренцію між собою на ринку. Спільні підприємства – це так звана інтегрована кооперація, що набула широкого поширення у всьому світі. При такій організаційній формі об'єднується капітал декількох учасників для реалізації окремих, взаємно погоджених цілей.

Класифікація міжнародної виробничої кооперації [8, с. 94]

Принципи класифікації	Характер кооперації
За видами діяльності	Економічна кооперація Промислова співпраця Науково-технічне кооперування Кооперування в галузі проектування і будівництва Кооперування у галузі збута Кооперування в інших галузях господарської діяльності
За стадіями виробництва	Передвиробнича Виробнича Комерційна
За методами	Виконання спільних програм Договірна спеціалізація Створення СП
За структурою зв'язків	Внутрішньо- та міжфірмова Внутрішньо- та міжгалузева Горизонтальна Вертикальна Змішана
За територіальним охопленням	Між двома й більше країнами В межах регіону Регіональна Всесвітня
За кількістю суб'єктів	Двох- та багатостороння
За кількістю об'єктів	Двох- та багатопредметна

Таким чином, міжнародний поділ праці є базою сучасного світового господарства, створює основу для його подальшого прогресу. Міжнародна спеціалізація виробництва і міжнародна кооперація виробництва

привели до формування галузей міжнародної спеціалізації, що в сукупності, в свою чергу, відображає *процес інтернаціоналізації економічної діяльності* як процес розвитку стійких виробничих зв'язків між підприємствами різних країн, при якому економіка кожної країни виступає складовою частиною світового виробничого процесу, й національні економіки стають взаємопов'язаними та взаємозалежними. Інтернаціоналізація стає найбільш характерною рисою ХХІ ст.

Розрізняють наступні форми інтернаціоналізації:

1. обмін засобами виробництва та технологіями;
2. міжнародна спеціалізація й кооперація;
3. міжнародна міграція ресурсів (капіталу, робочої сили);
4. формування глобальної матеріальної, інформаційної, організаційно-економічної інфраструктури, яка забезпечує міжнародний обмін і співпрацю у виробництві.

Факторами розвитку інтернаціоналізації є:

- поглиблення МПП;
- НТР;
- транснаціоналізація міжнародної економічної діяльності.

Сучасні тенденції розвитку МПП визначаються, перш за все, НТП, під впливом яких відбувається зміна форм МПП (скорочується вага добувної промисловості, сільського господарства, зростає вага обробної промисловості; інтенсивно розвивається внутрішньогалузевий та міжфірмовий поділ праці), змінюється характер МПП між групами країн; міжнародна спеціалізація все більше залежить від обсягу та якості НДДКР.

Особливістю сучасного етапу інтеграціоналізації світового господарства є асиметричність, яка, з одного боку, концентрує науково-технічний прогрес та накоплення багатства в декількох центрах світу, а більшість країн виявляються споживачами нових технологій та ще більше бідніють, й, по-друге, новітні технології, які створені в одних державах, швидко розповсюджуються по всьому світу завдяки вертикальній кооперації, подетальній спеціалізації.

Ключовою тенденцією інтернаціоналізації стає транснаціоналізація, в результаті якої формуються світові ринки, сфера традиційної зовнішньої торгівлі все більше трансформується в сферу економічних відносин між міжнародними фірмами. Інтернаціоналізація світової економіки посилює боротьбу за привласнення й використання досягнень науково-технічного прогресу, що посилює тенденцію до вирівнювання умов розвитку продуктивних сил у промислово розвинених країнах та боротьбу між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються.

Новим, найвищим ступенем інтернаціоналізації стає *глобалізація*, яка відображає процес обміну товарами, послугами, капіталом та робочою силою, що виходить за межі державних кордонів.

Передумовами процесу глобалізації сьогодні виступають:

- міжнародна спеціалізація виробництва і торгівля товарами та послугами;
- об'єднання сукупностей технологічно сполучених виробництв за допомогою однотипних технологічних ланцюгів;
- конкурентна боротьба за ринки збуту в умовах надвиробництва в розвинених країнах;
- виснаження природних ресурсів планети та загострення боротьби за їх використання;
- збільшення ризику загальноекологічної катастрофи;
- інтернаціоналізація капіталу;
- інформаційна революція, що забезпечує технічну базу для створення глобальних інформаційних мереж.

На макроекономічному рівні глобалізація означає загальне прагнення країн і регіональних інтеграційних угруповань до економічної активності поза своїми кордонами. Умови такої активності: лібералізація торгівлі, зняття торговельних і інвестиційних бар'єрів, створення зон вільного підприємництва й т. ін.

На мікроекономічному рівні під глобалізацією розуміється розширення діяльності підприємства за межі внутрішнього ринку. На відміну від міжнаціональної або багатонаціональної орієнтації підприємницької діяльності глобалізація означає єдиний підхід до освоєння світового ринку.

1.6. Принципи розвитку сучасних економічних відносин

Умовою успішної інтеграції в систему сучасних економічних відносин є врахування загальновизнаних правил розвитку сучасного світового господарства та підпорядкування їм. Сукупність цих правил визначають принципи розвитку сучасних економічних відносин як суттєві, об'єктивні та загальновизнані норми і правила міжнародної господарської взаємодії. Уся сукупність таких принципів поділяється на: загальні та специфічні [9].

До загальних принципів світогосподарської взаємодії належать:

- 1) об'єктивність сучасних економічних відносин, тобто відповідність їх розвитку об'єктивним економічним законам (ігнорування між-

народних товарно-грошових – це втрати як потенціал втрачених можливостей);

- 2) взаємовигода економічних зв'язків для двох і більше партнерів;
- 3) конкурентні підвалини механізму економічних зв'язків;
- 4) компромісний характер економічної взаємодії, що передбачає певні поступки один одному з боку партнерів;
- 5) неконфронтаційність економічних відносин;
- 6) спільне вирішення глобальних проблем людства.

Специфічні принципи розвитку міжнародної економічної взаємодії конкретизують зміст загальних:

- 1) кожна держава має право вільно вибирати і розвивати свої політичні, соціальні і культурні системи;
- 2) економічне співробітництво між державами повинно здійснюватись незалежно від розбіжностей побудови їхніх політичних, економічних і соціальних систем;
- 3) своєчасні міжнародні розрахунки;
- 4) надійність і конвертованість валют, що передбачає організацію валютного контролю, використання тих чи інших форм валютного регулювання;
- 5) підвищена роль транспортної проблеми та пов'язаних з нею витрат;
- 6) повага права власності;
- 7) підтримка платіжного балансу;
- 8) міжнародна стандартизація та сертифікація продукції, виконання вимог яких потребує суттєвих додаткових витрат;
- 9) сприяння економічному зростанню у найбідніших країнах;
- 10) співпраця у подоланні глобальних проблем існування людства з приводу охорони довкілля, конверсії, безпеки, ліквідація голоду тощо.

До найбільш важливих принципів можна віднести принципи економічної свободи, економічної відкритості, економічної інтеграції, конкурентної боротьби.

Економічна свобода визначається тим, що в системі економічних відносин можуть приймати участь фізичні й юридичні особи, малі та великі підприємства, держави, регіональні й наддержавні інституції. Вона характеризує свободу підприємницької діяльності суб'єктів економічних відносин, тобто незалежність в прийнятті рішень щодо організації не забороненої законом діяльності в будь-якій державі, широтою можливостей при виборі сфери застосування своїх здібностей, знань, можливостей, способів розподілу доходів, споживання благ. Економічна свобода реалізується на базі законодавчих норм; невідділима від економічної відповідальності. Найбільш важливою ознакою підприємницької діяльності є орієнтація на інновації. Відповідно, враховуючи, що кожний суб'єкт в господарській діяльності максимізує свої вигоди,

саме економічна свобода найкращим чином забезпечує розподіл та використання ресурсів, впровадження й використання результатів НТП.

Відкрита економіка передбачає цілісність економіки, єдиний економічний комплекс, інтегрований в світове господарство, світовий ринок; ліквідацію державної монополії зовнішньої торгівлі; ефективне використання принципу порівняльних переваг в міжнародному поділі праці; активне використання різних форм спільного підприємництва; організація зон вільного підприємництва. Одним з найважливіших критеріїв відкритої економіки є сприятливий інвестиційний клімат країни, стимулюючий приплив інвестицій, технологій, інформації в рамках, обумовлених економічною доцільністю і міжнародною конкурентоспроможністю. Відкрита економіка передбачає розумну доступність внутрішнього ринку для припливу іноземного капіталу, товарів, технологій, інформації, робочої сили.

На думку М. Пебро, «відкритість, свобода торгівлі – це найбільше сприятливе правило гри для лідерів економіки» [13, с. 6]. Звичайно, що свобода економіки ширше за свободу торгівлі, та включає, крім того, свободу руху факторів виробництва, інформації, взаємообмін національними валютами.

Відкрита економіка сприяє поглибленню спеціалізації й кооперації виробництва, раціональному розподілу ресурсів, розповсюдженню світового досвіду, стимулюванню внутрішньої конкуренції конкуренцією на світових ринках. Однак, відкритість може стати й джерелом імпорту глобальної нестабільності. Відповідно, відкритість не може бути безмежною й потребує суттєвої державної і наддержавної координації.

Міжнародна економічна інтеграція – це об'єктивний процес розвитку глибоких, стійких взаємозв'язків між національними господарствами, створення міжнародних господарських комплексів у межах держави, однорідного, внутрішньо єдиного господарського організму на основі декількох країн в процесі розвитку міжнародного поділу праці. Вона являє собою форму інтернаціоналізації господарської діяльності, зближення та поглиблення взаємодії національних економік. Економічна інтеграція зумовлена зростанням продуктивних сил, підвищенням рівня усуспільнення виробництва та науково-технічною революцією.

Основними ознаками інтеграції можна визначити [9]:

- взаємопроникнення і переплетіння національних виробничих процесів;
- широкий розвиток міжнародної спеціалізації й кооперації у виробництві, науці, техніці на основі найбільш прогресивних їх форм;
- глибокі структурні зрушення в економічних системах країн-учасниць;

- необхідність цілеспрямованого регулювання інтеграційного процесу, розробка скоординованої економічної стратегії та політики;
- регіональність територіальних масштабів.

Міжнародна економічна інтеграція функціонує на наступних рівнях:

- 1) приватнокорпораційному (інтеграція на міжфірмовому, мікроекономічному рівні);
- 2) державному, державно-корпораційному (інтеграція на макроекономічному рівні);

Ці рівні існують поряд, тісно переплітаючись та взаємодоповнюючи один одного. Перевага однієї з форм не виключає іншу, а навпаки, передбачає її підтримку. При цьому чітко проявляється дія тенденції до посилення державного регулювання взаємних економічних зв'язків.

Прикладами інтеграційних об'єднань різних країн є Європейський Союз, НАФТА, АСЕАН, МЕРКОСУР, ЄврАзЕС та ін.

Міжнародна конкурентна боротьба – боротьба за найкращі умови господарювання в системі міжнародної економічної співпраці. Існує декілька видів конкуренції: галузева та міжгалузева, досконала та недосконала, доброякісна й недоброякісна, цінова та нецінова. У сучасних умовах особливо актуальною є конкуренція між розвиненими країнами та країнами. Що розвиваються. Також, головними тенденціями розвитку міжнародної конкуренції є, по-перше, вирівнювання організаційно-технічних та організаційно-економічних рівнів розвитку різних країн, збалансування світових ринків за рахунок руху товарів, послуг, факторів виробництва; підвищення якості та асортименту товарів, послуг, а, по-друге, посилення розриву в соціально-економічному розвитку різних країн.

Універсальний характер мають принципи (основи) міждержавних економічних відносин Організації Об'єднаних Націй (ООН) [2, с. 291]:

- 1) суверенітет;
- 2) територіальна цілісність і політична незалежність держав;
- 3) суверенна рівність всіх держав;
- 4) ненапад і невтручання;
- 5) взаємна і справедлива вигода;
- 6) мирне врегулювання суперечок;
- 7) рівноправ'я і самовизначення народів;
- 8) усунення несправедливості, що виникла внаслідок застосування сили і позбавляє націю можливостей для її нормального розвитку;
- 9) доброякісне виконання міжнародних зобов'язань;
- 10) повага прав людини і основних свобод;
- 11) відсутність прагнення і гегемонії до сфер впливу;
- 12) сприяння міжнародній соціальній справедливості;
- 13) міжнародне співробітництво з метою розвитку;

14) вільний доступ до моря і від нього для неморських країн.

Україна проголосила, юридично закріпила та додержується наступних основних принципів у міждержавних економічних відносинах [2, с. 292]:

- суверенітету народу України;
- свободи зовнішньоекономічного підприємництва;
- юридичної рівності та недискримінації;
- верховенства закону;
- рівного захисту інтересів українських та іноземних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності як в Україні, так і за її межами;
- еквівалентності обміну, неприпустимості демпінгу при ввезенні та вивезенні товарів.

Список використаної літератури та джерел

1. Економічна теорія: Політекономія: Підручник. 9-те вид., доповн. / за ред. В. Д. Базилевича; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка – К.: Знання, 2014. – 710 с.
2. Базилінська О. Я. Макроекономіка: Навч. пос./ 2-ге видання, випр. / О. Я. Базилінська. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 442 с.
3. Горбач Л. М. Міжнародні економічні відносини: Підручник / Л. М. Горбач, О. В. Плотніков. – К.: Кондор, 2005. – 266 с.
4. Дралин А. И. Международные экономические отношения: учебное пособие / А. И. Дралин, С. Г. Михнева / Изд. 2-е, перераб. и доп. – Пенза: Информационно-издательский центр ПГУ, 2006. – 162 с.
5. Киреев А. П. Международная экономика. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. Учебное пособие в 2-х частях. / А. П. Киреев. – Ч.1. – М.: Международные отношения, 2000. – 416 с.
6. Козик В. В. Міжнародні економічні відносини: навчальний посібник / В. В. Козик, Л. А. Панкова, Н. Б. Даниленко. – К.: Знання, 2008. – 406 с.
7. Комарницький І. Ф. Економічна теорія. / І. Ф. Комарницький – Чернівці: Букліб, 2006. – 334 с.
8. Кузякин А. П. Мировая экономика: Учебное пособие. / А. П. Кузякин, М. А. Семичев. – М.: ТК Велби, Проспект, 2003. – 224 с.
9. Лазебник Л. Л. Міжнародна економіка: Курс лекцій: Навч.

- посібник для студ. екон. спец. / Л. Л. Лазебник. – Ірпінь: Академія ДПС України, 2001. – 218 с.
10. Лук'яненко Д. Г. Практикум з міжнародної економіки: тести, вправи, задачі, проблемні ситуації, ділові ігри / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Я. М. Столярчук. – К.: КНЕУ, 2006. – 287 с.
 11. Міжнародна економіка: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / А. М. Поручник, Я. М. Столярчук, О. Д. Павловська та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Поручника. – К.: КНЕУ, 2005. – 156 с.
 12. Мовсесян А. Г. Мировая экономика: Учебник. / А. Г. Мовсесян, С. Б. Огневцев. – М.: «Финансы и статистика», 2001. – 656 с.
 13. Носова Н. С. Международные экономические отношения. Конспект лекций. / Н. С. Носова, Н. И. Роньшина. – М.: Эксмо, 2008. – 160 с.
 14. Пебро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения. Учебное пособие Пер. с франц. / М. Пебро. – М.: Прогресс, Универс, 1994. – 496 с.
 15. Рыбалкин В. Е. Международные экономические отношения: Учеб. для вузов / В. Е. Рыбалкин, Ю. А. Щербанин, Л. В. Балдин и др.; Под ред. В. Е. Рыбалкина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2000. – 503 с.
 16. Солонінко К. С. Міжнародна економіка: навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей / К. С. Солонінко. – К.: Кондор, 2008. – 382 с.
 17. Торговля на Западе в средние века. История Европы по эпохам и странам в средние века и новое время. / А. К. Дживелегов; Под ред.: Н. И. Кареев, И. В. Лучицкий – С.-Пб.: Тип. АО Брокгауз-Ефрон, 1904. – 229 с.
 18. Федоренко В. Г. Міжнародний поділ праці – матеріальна основа розвитку світового господарства. / В. Г. Федоренко. // Ринок праці та зайнятість населення. – 2008. – №2. // [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://nbuv.gov.ua/portal/Rpzn/2008-2/08fvgrsg.pdf>
 19. Фомишин С. В. Международные экономические отношения. / С. В. Фомишин. – Ростов н/Д: Феникс, 2006. – 608 с.

Додаткова література

1. Мацелюх Н. П. Економічні теорії в системі наукових економічних знань: навч. Посібник. 2-ге вид., перероб. та доп. / Н. П. Мацелюх, І. А. Максименко. – К.: Центр учб. літ., 2016. – 226 с.
2. Бахчеванова Н. В. Міжнародні економічні відносини / Н. В. Бахчеванова, С. М. Макуха; за заг. ред. проф. А. П. Голікова. – 2010. – 389 с.
3. Волоснікова Н. М. Міжнародні економічні відносини: Навчальний посібник. / Н. М. Волоснікова. – Харків: НТУ «ХПІ», 2010. – 272 с.
4. Практикум з міжнародної економіки: тести, вправи, задачі, проблемні ситуації, ділові ігри. / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Я. М. Столярчук. – К.: КНЕУ, 2006. – 287 с.
5. Международные экономические отношения: Учебник. 2 изд. / Под ред. Б. М. Смитиенко. – М.: ИНФРА, 2012. – 528 с.
6. Мировая экономика. Глобальные тенденции за 100 лет / Под ред. И. С. Королева. – М.: Экономистъ, 2003. – 604 с.
7. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник для бакалавров. / под ред. Р. К. Щенина, В. В. Полякова. – М.: Издательство Юрайт, 2013. – 446 с.
8. Філіпенко А. С. Міжнародні економічні відносини: історія: Підручник. / А. С. Філіпеко. – К.: Либідь, 2006. – 392 с.
9. Халевинская Е. Д. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. / Е. Д. Халевинская. – М.: Магистр, 2009. – 365 с.
10. Шутак І. Д. Правове регулювання міжнародних економічних відносин: Навч. посіб. / І. Д. Шутвк. – К.: Алерта, 2012. – 412 с.

Контрольні запитання

1. Визначте закономірності розвитку економічних відносин.
2. Які чинники сприяли появі економічної співпраці?
3. Які чинники сприяли формуванню сучасного господарства?
4. Назвіть суб'єкти та об'єкти економічних відносин й визначте їх особливі характеристики.
5. Дайте визначення понять «господарство», «економіч-

- ні відносини», «економіка». Які між ними відмінності та взаємозв'язки?
6. У чому полягає предмет економічної теорії?
 7. Що визначає цілісність та єдність сучасного господарства?
 8. Визначте особливі ознаки сучасного господарства.
 9. Які форми економічних відносин Ви знаєте, та яким чином вони взаємопов'язані між собою?
 10. Рівні розвитку економічних відносин.
 11. Визначте умови та фактори розвитку сучасних економічних відносин.
 12. Які елементи включає середовище економічних відносин та які чинники впливають на його розвиток?
 13. Визначте елементи інфраструктури економічних відносин та роль у міжнародному економічному співробітництві.
 14. У чому полягає суспільний поділ праці й чому він є основою розвитку сучасного господарства?
 15. Визначте форми суспільного поділу праці та надайте їх характеристики.
 16. Визначте поняття «спеціалізація» та «кооперування виробництва» й взаємозв'язок між ними.
 17. Надайте характеристику формам спеціалізації та кооперації виробництва.
 18. Визначте елементи інтернаціоналізації економічної діяльності та роль у розвитку сучасного світового господарства.
 19. Визначте передумови та наслідки глобалізації як найвищого ступеню інтернаціоналізації.
 20. Визначте сучасні принципи розвитку економічних відносин.

Проблемні запитання

1. Традиційно виділяють політико-правове, економічне, соціально-культурне та інфраструктурне середовище розвитку економічної діяльності (ЕД). Поміркуйте над іншими варіантами структуризації середовища.
2. Спробуйте навести приклади з економічної діяльності, які б відповідали тому чи іншому рівню розвитку економічних відносин (ЕВ).
3. Чи обов'язкова чітка послідовність у рівнях розвитку ЕВ?
4. Які фактори визначають сучасну спеціалізацію країн та їхню

диспозицію на світових ринках?

5. Систематизуйте суперечності сучасних ЄВ за певними критеріями і ознаками.
6. Визначте сучасний рівень інтернаціоналізації української економіки.
7. Визначте фактори міжнародної спеціалізації української економіки.
8. Які фактори визначають сучасну міжнародну спеціалізацію країн та їхню диспозицію на світових ринках.
9. Визначте вигоди та втрати світового господарства в наслідок глобалізації.
10. Які глобальні проблеми мають найбільш сильний вплив на сучасний розвиток економічної співпраці.

Тематика індивідуальних завдань (есе)

1. Суб'єкти сучасних економічних відносин в Україні.
2. Структура сучасних економічних відносин в Україні.
3. Участь України в міжнародному поділі праці.
4. Глобальні проблеми сучасних економічних відносин.
5. Розвиток рівнів економічних відносин в Україні.
6. Співпраця України з міжнародними економічними організаціями.

Тести

- 1) У загальній системі наук економічна теорія здійснює такі функції:
 - а) пізнавальну;
 - б) практичну;
 - в) прогнозно-прагматичну.
- 2) Формуванню світового господарства сприяли:
 - а) поява міжнародних економічних організацій;
 - б) промислова революція;
 - в) поява грошей;
 - г) великі географічні відкриття.
- 3) Світовий ринок – це:
 - а) сукупність усіх національних ринків, які охоплюють увесь торговельний оборот між країнами;
 - б) сфера товарно-грошових відносин, яка охоплює увесь торговельний оборот країни та включає в себе внутрішній ринок, а також ту частину торговельного обороту, яка орієнтована на закордон;

- в) сукупність сегментів національних ринків, орієнтованих на закордон.
- 4) На відміну від світового й національного ринків, міжнародний – це:
 - а) сукупність усіх національних ринків;
 - б) сукупність окремих сегментів національних ринків;
 - в) сукупність операцій щодо виробництва, реалізації й споживання в межах окремої держави.
- 5) Розвитку міжнародного руху капіталу сприяло:
 - а) розвиток залізниць; будівництво автомобільних доріг;
 - б) розвиток сільського господарства;
 - в) великі географічні відкриття;
 - г) поява Фондової біржі та цінних паперів.
- 6) Основою розвитку світового господарства є:
 - а) ринковий механізм;
 - б) розвиток грошово-кредитних відносин;
 - в) конкуренція;
 - г) протекціонізм.
- 7) Механізм міжнародних економічних відносин не включає:
 - а) міжнародні економічні договори, угоди,
 - б) діяльність міжнародних економічних організацій;
 - в) обмежувальні заходи щодо захисту національної економіки;
 - г) міжнародні Кодекси, хартії.
- 8) Міжнародне економічне співробітництво – це:
 - а) переплетення економік різних країн, узгоджена державна економічна політика;
 - б) міцні й тривалі зв'язки кооперативного типу, закріплені в довгострокових економічних договорах і угодах;
 - в) налагоджені стійкі економічні зв'язки між суб'єктами міжнародних економічних відносин, які базуються на міжнародних економічних довготривалих угодах, договорах;
 - г) найпростіші, одиничні, випадкові економічні зв'язки.
- 9) Якому рівню економічних відносин притаманне партнерство:
 - а) міжнародній економічній інтеграції;
 - б) міжнародній економічній співпраці;
 - в) міжнародній економічній взаємодії.
- 10) Внутрішнє середовище економічних відносин не включає:
 - а) зовнішньоекономічну діяльність країн та їх суб'єктів;
 - б) регулювання міжнародної економічної взаємодії;
 - в) форми та рівні міжнародних економічних відносин;
 - г) міжнародні економічні організації.

11) Наявність природних ресурсів є фактором середовища економічних відносин:

- а) природно-географічного;
- б) політико-правового;
- в) економічного;
- г) соціально-культурного.

12) Демографічна ситуація населення окремих країн є фактором середовища економічних відносин:

- а) природно-географічного;
- б) політико-правового;
- в) економічного;
- г) соціально-культурного.

13) Норми поведінки в бізнесі, діловій етиці та менеджменті є фактором середовища економічних відносин:

- а) природно-географічного;
- б) політико-правового;
- в) економічного;
- г) соціально-культурного.

14) До економічних глобальних проблем не відносять:

- а) транснаціоналізацію капіталу;
- б) міжнародний борг;
- в) економічні війни та конфлікти;
- г) стійкий розвиток.

15) До основних факторів розвитку міжнародних економічних відносин належать:

- а) поглиблення міжнародної спеціалізації, значне розширення номенклатури продукції;
- б) глобальна інформатизація суспільства;
- в) протекціонізм міжнародних економічних відносин, обмеження руху факторів;
- г) поглиблення глобальної екологічної кризи.

16) Поглиблення міжнародного поділу праці є фактором розвитку:

- а) інтернаціоналізації;
- б) розвитку глобальних проблем;
- в) глобалізації.

17) Ключовою тенденцією інтернаціоналізації на сучасному етапі стає:

- а) подетальна спеціалізація;
- б) транснаціоналізація;
- в) міжфірмова кооперація.

18) Основними ознаками інтеграції є:

- а) розвиток міжнародної спеціалізації й кооперації;
- б) глибокі структурні зрушення в економічних системах країн-учасниць;
- в) відсутність регулювання інтеграційного процесу, скоординованої економічної стратегії та політики співпраці.

19) До рівнів міжнародної економічної інтеграції не відносять:

- а) приватно-корпораційний;
- б) державно-корпораційний;
- в) внутрішньокорпораційний.

20) До головних тенденцій розвитку міжнародної конкуренції не відносять:

- а) вирівнювання організаційно-економічних рівнів розвитку різних країн;
- б) збалансування світових ринків за рахунок руху товарів, послуг, факторів виробництва;
- в) розвиток міжнародної спеціалізації й кооперації;
- г) посилення розриву в соціально-економічному розвитку різних країн.

РОЗДІЛ 2

ВЛАСНІСТЬ. РИНОК. ПОПИТ І ПРОПОЗИЦІЯ

- 2.1. Поняття натурального і товарного господарства.
 - 2.2. Товар і його властивості.
 - 2.3. Походження грошей. Сутність грошей. Функції грошей.
 - 2.4. Поняття економічної та юридичної категорії «власність».
- Основні типи та форми власності.
- 2.5. Поняття «ринок». Умови формування ринку. Види ринку. Функції ринку. Структура ринку. Переваги та недоліки ринку.
 - 2.6. Поняття «попит». Види попиту. Закон попиту. Нецінові чинники ринкового попиту. Еластичність попиту.
 - 2.7. Поняття «пропозиції». Види пропозиції. Закон пропозиції. Нецінові чинники ринкової пропозиції. Еластичність пропозиції.
 - 2.8. Сутність й основні характеристики міжнародної торгівлі.

2.1. Поняття натурального і товарного господарства

Натуральне господарство – це такий спосіб організації господарської діяльності, при якому виробництво спрямоване безпосередньо на задоволення власних потреб виробника.

Основні риси:

1. Переважання ручної праці.
2. Замкнутість, тобто відсутність зв'язку з іншими господарськими одиницями.
3. Вироблений продукт не приймає форму товару та утворює фонд життєвих засобів для самого виробника.
4. Наявність прямих економічних зв'язків між виробництвом і споживанням.
5. Консерватизм – відносно постійні рівні виробництва.

Натуральне господарство – це історичний перший тип організації діяльності людини. Основний недолік натурального господарства полягає в тому, що воно не дозволяє домогтися високої продуктивності праці. Розвиток факторів виробництва призвів до поглиблення суспільного розподілу праці.

Якщо натуральне господарство переважало протягом найтривалішої до-індустріальної стадії виробництва, то на індустріальній стадії панувати стала товарна форма організації господарства.

Товарне виробництво – це така форма організації суспільного виробництва, при якій економічні відносини між людьми проявляються через купівлю і продаж їхньої праці на ринку.

Поділ праці – один з важливих аспектів товарного виробництва. Це спеціалізація виробника на виготовленні певного продукту.

Продукти праці стають товарами тоді, коли їх виробляють для обміну самостійні, економічно відокремлені виробники. Тільки обмін між власниками стає товаром. Продукт праці набуває форми товару, оскільки виробляється з метою обміну. Товарне господарство є відкритою системою.

2.2. Товар і його властивості

Товар – це економічне благо, зроблене для обміну з метою задоволення потреб людей. Продукт стає товаром не в силу природних властивостей; його роблять товаром суспільні властивості:

- Споживча вартість;
- Суспільна праця, втілена у товарі;
- Здатність обмінюватися на інші товари.

Розглядаючи властивості товарів, слід враховувати співвідношення категорій – цінність, вартість, корисність.

В економічній літературі по відношенню до благ формується поняття цінності, існує два аспекти:

1. Оцінення благ з точки зору їхньої корисності.

2. Оцінення благ з точки зору того, скільки коштів вартує їх виготовлення.

Цінність (вартість) – являє собою синтез результатів і витрат, де перші визначаються як єдність конкретної та абстрактної корисності, а другі як єдність конкретної й абстрактної праці.

Конкретна праця – це праця, що створює певну споживчу вартість.

Абстрактна праця – виступає як витрати праці в цілому, не залежить від її конкретної форми.

Вартістю може бути тільки річ, що представляє собою споживчу вартість.

Продуктивність праці, під якою розуміють його ефективність, вимірюється кількістю споживчих вартостей, вироблених в одиницю часу, або величиною часу, витраченого на одиницю виробленої продукції. Підвищення продуктивності праці приводить до зменшення величини її вартості.

Інтенсивність праці – це витрати праці в одиницю часу. Більш інтенсивна праця втілюється у більшу за величиною вартість протягом однієї одиниці часу.

Праця, яка не потребує підготовки і навчання, називається – простою працею.

Праця, для якої потрібно попереднє навчання, називається – складною працею.

Основні методологічні положення теорії граничної корисності:

1. Акцент в економічному аналізі був переміщений на кінцевий результат. Поняття граничної корисності означає, що виробничі ресурси отримують свою цінність від кінцевого продукту, а не навпаки. Товар на ринку має характеризуватись певним набором корисних ефектів.

2. Людські потреби – суб'єктивна мотивація економічної поведінки індивідів.

3. Людина реалізує свої потреби в порядку зниження ступеня їх важливості.

Цінність кожного з благ залежить від двох чинників:

- Від важливості задоволення потреби;
- Від ступеню її насичення.

Якщо благо є в надлишку, то як би не була велика його сукупна корисність, – корисність останньої одиниці даного блага дорівнюватиме нулю.

Таким чином, в теорії граничної корисності цінність товарів виводиться з суб'єктивної оцінки їх корисності та рідкості.

1.3. Походження грошей. Сутність грошей. Функції грошей

Гроші можна визначити як особливий товар, що слугує загальним еквівалентом.

Гроші – це металеві і паперові знаки, які є мірою вартості при купівлі-продажу, виконують роль загального еквівалента, тобто, виражають вартість будь-яких товарів.

Функції грошей:

1) Гроші як міра вартості, тобто, вони прирівнюються до певного товару.

2) Гроші як засіб обігу.

3) Гроші як засіб накопичення і утворення скарбів.

4) Гроші як засіб платежу.

Світові гроші – еквівалент у світовій валюті, для здійснення світових операцій.

Золотий стандарт – це загальний еквівалент вартості, прирівняний до золота.

Грошовий обіг – це система, окремі елементи якої знаходяться в певному поєднанні.

Форми грошей:

- 1) Золоті гроші.
- 2) Паперові гроші – грошові знаки, що випускаються прямо або побічно державним казначейством для бюджетних потреб.
- 3) Кредитні гроші.
- 4) Депозитні гроші – ґрунтуються на банківських вкладах.

Гроші класифікуються як повноцінні (історична форма грошей) і неповноцінні (сучасна форма грошей). Повноцінні – дорогоцінний метал, з якого ці гроші виготовлялись, мав ту ж вартість, що і їх номінал. Всі сучасні гроші є неповноцінними (паперовими, кредитними, депозитними) грошима.

Організація грошового обігу передбачає певну структуру грошової маси. Структура грошової маси – це співвідношення між обсягом готівкових та безготівкових коштів, які обслуговують господарський оборот, що пов'язане зі ступенем та характеристикою їх ліквідності.

Ліквідність – це:

- 1) здатність грошей обмінюватися на товари та послуги;
- 2) здатність боргового зобов'язання бути перетвореним в готівкові гроші;
- 3) депозитні витрати на капітальні вкладення.

Грошові агрегати – це частини грошової маси, які об'єднують певні види грошей та грошових активів, що відрізняються один від одного ступенем ліквідності.

M0 – включає в себе обсяг готівки в обігу.

M1 – включає в себе обсяг готівки і чеків, вкладів до запитання, поточних ощадних рахунків.

M2 – включає в себе M1 і середньострокові вклади, невеликі вклади.

M3 – включає в себе M2 і довгострокові вклади.

L – включає в себе всі попередні грошові агрегати + цінні папери, векселі.

2.4. Поняття економічної та юридичної категорії «власність». ***Основні типи та форми власності***

Власність – це відношення між людьми з приводу речі, визначення будь-якого майна, або відображення факту приналежності будь-якого майна суб'єкту власності.

Суб'єкт власності – активна сторона відносин власності.

Об'єкт власності – це пасивна сторона відносин власності, у вигляді предметів природи, інформації, інтелекту; він повністю або в якійсь мірі належить суб'єкту.

Присвоєння – це термін, який відбиває економічний зв'язок між людьми, що встановлює їхнє ставлення до речей як до своїх.

Суб'єкти власності:

- індивід;
- група;
- суспільство;
- держава;
- народ.

Види зв'язків між суб'єктом і об'єктом: володіння, користування, розпорядження.

Ці категорії можуть бути як юридичними, так і економічними. З юридичної точки зору, власникові належать права володіння, користування та розпорядження своїм майном. Ці права закріплені законодавчою владою, а суб'єктами права власності можуть виступати фізичні, юридичні особи, держава.

Володіння – це фізичне володіння річчю.

Користування – застосування об'єкта власності відповідно до його призначення, і на розсуд та за бажанням користувача.

Розпорядження – це вищий спосіб реалізації відносин між об'єктом і суб'єктом власності.

Основні елементи прав володіння:

- право володіння;
- право користування;
- право управління;
- право на дохід;
- право суверенності (передавати владу над власністю);
- право на безпеку;
- право на передачу спадщини;
- право на безстроковість володіння;
- право на залишковий характер;
- право на заборону шкідливого використання речі.

Форма власності – це вид власності, що характеризується у відповідності з ознакою суб'єкта власності. Існує:

Державна власність – є збірним поняттям і характеризує форму власності, що належить всьому народу.

Приватна власність – власність, в межах якої суб'єкт власності персонілізується як фізична особа.

Колективна власність – носить колективно-груповий характер привласнення засобів і результатів виробництва. Являє собою співтовариство або колектив власності.

2.5. Поняття «ринок». Умови формування ринку. Види ринку. Функції ринку. Структура ринку. Переваги та недоліки ринку

Ринок – це сфера обміну, організована за законами товарного виробництва та відносин, сфера обміну між собою виробників і споживачів продукції в межах країни і за її межами.

Об'єктами ринку є: товари, гроші, послуги, чинники виробництва (земля, праця, капітал).

Суб'єктами ринку є: продавці і покупці. Продавцем виступає держава.

Функції ринку:

1) Регулююча – це регулювання співвідношення попиту та пропозиції, які впливають на ціну, вона дозволяє давати відповідь на питання: що? як? і для кого виробляти? – Тобто, дозволяє зробити вибір: яким саме способом спожити той чи інший товар або ресурс.

2) Ціноутворююча – реалізується в точці співпадіння попиту та пропозиції, а також завдяки дії сил конкуренції, в результаті чого складаються ціни на товари та послуги, які регулюють зміни у виробництві і потребах.

3) Стимулююча – за допомогою цін, ринок стимулює освоєння досягнень науково-технічного прогресу, підвищення якості, розширення асортименту товарів і послуг.

4) Промислова – за допомогою ринку одержувані суб'єктами ринку доходи, а також фактори виробництва, якими вони володіють, перерозподіляються між собою.

5) Інформаційна – ринок являє собою багате джерело інформації господарюючим суб'єктам про якість тих товарів і послуг, які поставляються на ринок.

6) Посередницька – ринок дозволяє відокремленим виробникам в умовах глибокого суспільного поділу праці обмінюватися результатом своїх дій, а продавцю надається можливість вибрати відповідного покупця.

7) Сануюча – ринок очищує суспільне виробництво від економічно

слабких господарських одиниць, і разом з тим, заохочує розвиток найбільш ефективних.

Умови існування ринку:

- 1) економічна свобода суб'єктів;
- 2) вільні ринкові ціни;
- 3) конкуренція;
- 4) стійка грошова і фінансова система;
- 5) стабільна політична обстановка.

Структура ринку – це внутрішня будова, розташування окремих елементів ринку (виробники, споживачі, посередники).

У ринковій структурі виділяють наступні види ринків:

1) Ринки товарів і послуг – включає ринки послуг, товарів, житлової нерухомості.

2) Ринки факторів виробництва, до складу яких входять ринки: знарядь праці, сировини і матеріалів, енергетичних ресурсів, промислової нерухомості.

3) Фінансовий ринок – включає ринки цінних паперів, капіталу, кредитів, інвестицій.

4) Ринки інтелектуального продукту, де в якості об'єктів купівлі-продажу виступають інновації, винаходи, інформаційні послуги, твори літератури і мистецтва.

5) Ринки робочої сили – ринок трудових ресурсів.

Сегментація ринку – це поділ споживачів певного товару на окремі групи, що пред'являють до товару неоднакові вимоги.

Інфраструктура ринку – це сукупність інститутів, систем, служб, підприємств, організацій, що обслуговують ринок і виконують функції із забезпечення нормального режиму його функціонування.

Основні елементи інфраструктури ринку: біржі, аукціони, ярмарки, банки, центри зайнятості, податкова система, система страхування, рекламні агентства, митна система, профспілки.

Основні функції інфраструктури ринку:

1) Полегшення учасникам ринкових відносин реалізації їх інтересів, економія засобів і зниження витрат у ході проведення різних економічних операцій.

2) Підвищення ефективності та оперативності роботи учасників ринкових відносин на основі спеціалізації.

3) Організаційне оформлення ринкових відносин.

4) Полегшення юридичного та економічного контролю, державного та громадського регулювання господарської діяльності.

Переваги та недоліки ринку:

Переваги: конкурентний ринок виконує розподільчу і стимулюючу функцію. Він сприяє ефективному розподілу ресурсів, направляє їх у виробництво тих товарів і послуг, яких суспільство найбільше потребує. Він стимулює розробку і впровадження найбільш ефективних технологій виробництва, забезпечуючи суспільство необхідними товарами, створеними в найбільшій кількості, з наявних ресурсів. Тим самим стихійно забезпечується максимально можлива економічна ефективність.

Конкурентний ринок створює матеріальну зацікавленість всіх учасників в задоволенні їх потреб. В цілому, ринок через конкурентне ціноутворення забезпечує збалансованість економіки, виробництва і споживання.

Недоліки: ринок породжує нерівний розподіл доходів, неповне задоволення соціальних потреб, і неможливість задовольнити потреби будь-якої людини.

Ринкова економіка враховує лише індивідуальні потреби, але існує багато потреб у таких товарах і послугах, виробництво яких не може фінансуватися індивідами за допомогою ринку.

2.6. Поняття «попит». Види попиту. Закон попиту. Нецінові чинники ринкового попиту. Еластичність попиту

Ринковий механізм є співвідношенням попиту та пропозиції. Це механізм формування цін та розподілу ресурсів, взаємодії суб'єктів ринку з приводу встановлення цін, обсягу виробництва та реалізації товару.

Попит – сукупне поняття, що описує фактичних і потенційних покупців товару; це означає, що попит проявляється як форма потреб людей, забезпечених грошовим еквівалентом.

Види попиту:

- Нерегулярний попит (ґрунтується на тимчасовій потребі);
- Нераціональний попит (на антисоціальні товари);
- Негативний попит (коли більша частина ринку недолюблює товар);
- Прихований попит (коли товару недостатньо);
- Падаючий попит (зниження потреби);
- Реалізований;
- Незадоволений;
- Престижний;
- Ажіотажний.

Пропозиція – це термін, використовуваний для опису поведінки фактичних і потенційних виробників товарів, тобто, це сума товарів, що виробляються.

Ціна – грошовий вираз вартості, цінності товару.

Конкуренція – суперництво, боротьба між виробниками за найбільш вигідні умови виробництва і збуту. Всі перераховані елементи є частиною ринкового механізму, а їх взаємодія нерозривно пов'язана між собою.

Обсяг попиту – кількість товару, які споживачі згодні купити.

Ціна попиту – це максимальна ціна, яку покупці готові заплатити за товар.

Залежність обсягу попиту від цін встановлюється законом попиту.

Закон попиту встановлює зворотну залежність між цінами і кількістю товарів, які будуть куплені при кожній даній ціні.

Зворотна залежність пояснюється наступними причинами:

1) зниження цін збільшує кількість покупців, розширює купівельну спроможність покупців;

2) насичення ринку призводить до зниження корисності товару, тому покупці готові купувати товар за нижчими цінами;

3) зниження цін призводить до розширення купівельної спроможності покупців;

4) зміна попиту обумовлюється наступними факторами:

- Доходи споживачів (зростає попит на товари);
- Споживчі смаки і переваги (реклама);
- Ціни на зв'язані товари – це взаємодоповнюючі товари (сік, мінеральна вода);
- Споживчі очікування – це можливість підвищення цін в майбутньому, може спонукати споживачів купувати більше товарів вже сьогодні.

Залежність величини попиту від факторів, що його визначають, називається функцією попиту.

У функції попиту є так звана еластичність – відсоткова зміна значення функції в результаті певної зміни попиту.

Розрізняють декілька видів еластичності: еластичність попиту за ціною, за доходом, перехресна еластичність.

Еластичність попиту за ціною – визначається як частка від ділення відсоткової величини попиту на процентну зміну ціни.

Якщо коефіцієнт більше 1, то попит є еластичним, а значить зміна ціни веде до більшої зміни величини попиту.

Якщо коефіцієнт менше 1, то попит є нееластичним, а значить зміна ціни веде до меншої зміни величини попиту.

Одинична еластичність попиту – має місце, коли коефіцієнт дорівнює 1.

Коефіцієнт попиту за доходом – показує ступінь реакції величини попиту на товар при зміні величини доходу споживача.

Коефіцієнт перехресної еластичності – це ступінь реакції величини попиту на товар при зміні цін на інші товари.

2.7. Поняття «пропозиції». Види пропозиції. Закон пропозиції. Нецінові чинники ринкової пропозиції. Еластичність пропозиції

Величина пропозиції – це та кількість товару, яку готові продати продавці.

Ціна пропозиції – це мінімальна ціна, за якою продавці готові продати певну кількість товару.

Пропозиція являє собою функцію, що виражає залежність величини обсягу пропозиції від ціни.

Величина пропозиції – це кількість одиниць певного товару, яку окремий виробник чи всі виробники готові виробити за даною ціною.

Величина пропозиції залежить від наступних факторів:

1. Ціни на виробничі ресурси.
2. Зміна в технології виробництва.
3. Державна політика в галузі оподаткування та субсидування.
4. Очікування – зміна ціни продукту в майбутньому, яка може вплинути на виробника, а саме: на його бажання поставити на ринок свій товар.

Еластичність пропозиції вимірює ступінь зміни величини пропозиції залежно від зміни ціни. Залежить від ряду чинників: резерви виробничих потужностей, рівень товарних запасів, кількість часу виробників для реагування на зміну ціни.

При оцінці еластичності пропонують розглядати наступні часові періоди:

1) Миттєвий період – характеризується тим, що реалізації підлягає вже вироблений товар.

2) Короткостроковий період – період, недостатній для здійснення будь-яких змін в обсязі продукції.

3) Середньостроковий період – достатній для розширення або скорочення виробництва на вже існуючих виробничих потужностях, але недостатній для введення нових потужностей.

4) Довгостроковий період – характеризується тим, що виробник в змозі змінювати свої виробничі потужності відповідно до потреб ринку. За ступенем еластичності, пропозицію підрозділяють на:

- 1) Повністю еластичну пропозицію.
- 2) Відносно еластичну пропозицію.
- 3) Пропозицію одиничної еластичності.
- 4) Відносно нееластичну пропозицію.
- 5) Жорстко або абсолютно нееластичну пропозицію.

2.8. Сутність й основні характеристики міжнародної торгівлі

Міжнародна торгівля є однією з головних та історично найпершою формою міжнародних економічних відносин. Вона посідає особливе місце в складній системі світогосподарських зв'язків, опосередковуючи майже всі види міжнародного співробітництва, включаючи спільну виробничу діяльність різнонаціональних суб'єктів.

У науковій літературі існує багато визначень міжнародної торгівлі. Найбільш характерними є визначення С. В. Мочерного та А. В. Стригіна: міжнародна торгівля – це процес купівлі й продажу, що здійснюється між покупцями, продавцями та посередниками в різних країнах [1, с. 63]; міжнародна торгівля – це система міжнародних товарно-грошових відносин між суб'єктами різних країн з приводу купівлі-продажу різних видів товарів чи послуг [2, с. 399]. Не удаючись в наукову полеміку, яке з цих визначень більше відповідає дійсності, визначимо ті критерії, за якими певний економічний процес можна визначити міжнародною торгівлею.

По-перше, наявність об'єкту, для якого характерні властивості товару, а саме: споживча вартість і вартість.

По-друге, наявність мінімум двох суб'єктів, продавця та покупця об'єкту.

По-третє, передача еквіваленту вартості об'єкту від одного суб'єкта (покупця) до іншого (продавця) взамін на право власності на цей об'єкт.

По-четверте, перетин об'єктом митного кордону як мінімум двох держав, що виражається у експортно-імпортних операціях.

Об'єктами міжнародної торгівлі виступають товари та послуги, які територіально знаходяться за межами розташування покупця. Ними можуть бути побутові товари, товари сільського господарства, машини та устаткування, сировина, ліцензії, туристичні послуги, напівфабрикати, консалтингові послуги, дорогоцінні метали, валюта, цінні папери та ін.

Суб'єкти міжнародної торгівлі можна розподілити на декілька груп. По-перше, це прямі суб'єкти, які здійснюють безпосередньо експортно-імпорتنу операцію і виступають відповідно продавцем та покупцем. Такими суб'єктами є фізичні та юридичні особи різної форми власності, банки, держави, міжнародні організації. Особливістю міжнародної торгівлі є участь допоміжних суб'єктів. До них відносяться транспортні компанії, банки, страхові компанії, митні органи, фрахтові компанії, консалтингові компанії, посередники, біржі, аукціони.

Виділяють декілька форм міжнародної торгівлі.

За критерієм об'єкту міжнародна торгівля розподіляється на: торгівлю сировиною; торгівлю паливом; торгівлю продовольчими товарами; торгівлю напівфабрикатами; торгівлю готовими виробами виробничого і невиробничого призначення; торгівлю об'єктами інтелектуальної власності; торгівлю послугами (виробничими, транспортними, експедиторськими, консультаційними, посередницькими, туристичними, маркетинговими й ін.).

За критерієм взаємодії суб'єктів міжнародна торгівля розподіляється на: традиційну торгівлю (експорт, імпорт товарів і послуг); торгівлю спеціалізованою продукцією, що здійснюється на основі довгострокових угод; зустрічну торгівлю (бартер, операції з давальницькою сировиною, операції на компенсаційній основі).

За критерієм регулювання міжнародна торгівля розподіляється на: звичайну торгівлю (здійснення регулювання у повній відповідності до національного законодавства, що засноване на відсутності державної монополії на зовнішню торгівлю і на праві на цю торгівлю фізичних, юридичних осіб і державних установ); дискримінаційну торгівлю (впровадження державних обмежень на експортно-імпорتنі операції); преференційну торгівлю (торгівля, при здійсненні якої застосовуються податкові, митні пільги).

Міжнародна торгівля може здійснюватись двома методами: торгівля без посередників і торгівля за участю посередників.

Торгове посередництво є дуже важливою й невід'ємною частиною сучасної ринкової економіки, яке забезпечує більше половини світового товарообміну. Залучення посередників збільшує економічність зовнішньоторгових операцій, прискорює обіг капіталу. Торгові посередники – це незалежні від виробників і споживачів особи, фірми й організації, які сприяють обміну товарів. Вони виконують функцію з'єднання покупців та продавців. Торговими посередниками виступають дилери (здійснюють операції від свого імені і за свій рахунок), дистриб'ютори

(оптові посередники), комісіонери (здійснюють операції від свого імені і за рахунок постачальників), консигнатори (заключають договори про продаж товару зі складу від свого імені і за рахунок виробника), торгові дома (багатопрофільні зовнішньоторговельні фірми, які здійснюють від свого імені і за свій рахунок експортно-імпортні операції по самій широкій товарній номенклатурі), урядові інституції.

Особливе місце в міжнародній торгівлі займають біржі, аукціони й торги. Біржі сприяють підписанню угоди, проте самі в ній не беруть участі. На сучасній біржі не продають товар, а підписують плани-контракти на поставку продукції в перспективі, виходячи з прогнозованого попиту й пропозиції. На аукціонах продаються одиничні товари і вони представляють собою торги, що спеціалізуються на певних товарах. Аукціони бувають на зниження та підвищення ціни. Торги – це шлях підписання договорів купівлі-продажу чи підряду, при якому покупець (замовник) оголошує конкурс для продавців на товар-об'єкт і після порівняння пропозицій, підписує контракт з продавцем, який запропонував найвигідніші для покупця умови. Всю організаційну роботу з проведення торгів проводять тендери у складі експертів. Тендери бувають публічні (в яких мають право брати участь всі бажаючі), закриті (в яких приймають участь найбільш авторитетні компанії за спеціальним запрошенням), напівзакриті (два етапи тендеру, спочатку відкритий, а потім закритий тендер).

Міжнародна торгівля як економічне явище має довгу історію з моменту зародження держав. Проте з наукової точки зору відлік теоретичних основ дослідження міжнародної торгівлі приходить на XVIII ст., з моменту виходу в світ книги А. Сміта «Багатство народів» у 1778 році. Саме в цей час міжнародна торгівля досягла значних масштабів і набуває характеру стабільних міжнародних товарно-грошових відносин.

Найбільш поширеною в науці є наступна характеристика етапів розвитку міжнародної торгівлі [3, с. 19]:

1. Початковий етап (з XVIII ст. до першої половини XIX ст.), який характеризувався промисловими революціями, що замінили мануфактурне виробництво великою машинною індустрією в усіх розвинутих країнах. Важка промисловість фактично сформувала світовий ринок і одночасно різко посилила свою залежність від нього. Міжнародна торгівля розвивалась дуже великими темпами, чому сприяло залучення нових регіонів земної кулі до міжнародного товарообміну, прогрес у розвитку транспортної системи світу, революція в засобах зв'язку. Характерною рисою є випереджаючі темпи зростання світового товаро-

обороту порівняно з темпами зростання промислового виробництва в світі, що свідчить про велике значення для країн розвитку зовнішньої торгівлі. Головну роль на світовому ринку відігравала Великобританія, частка якої в обсязі світової торгівлі становила 25%. Суттєвою особливістю даного етапу розвитку міжнародної торгівлі є вивезення товарів, тобто експорт товарів, вироблених на національній території. У сфері регулювання міжнародних торговельно-економічних відносин цей етап характеризується зародженням політики фритредерства (від англ. free trade – вільна торгівля) – свободи торгівлі та невтручання держави у підприємницьку діяльність, який йшов на заміну протекціонізму (економічна політика держави, спрямована на захист національної економіки від іноземної конкуренції). В цілому на даному етапі розвитку світової торгівлі протекціонізм мав захисний характер у країнах Західної Європи та США, охороняючи їх національну економіку від конкуренції з більш розвинутою промисловістю Великобританії.

2. Монопольного розквіту (друга половина XIX ст. – 1904 р.), для якого були характерні науково-технічний прогрес у виробництві товарів, який забезпечив зниження ваги одиниці товару, підвищення якості збереження продукції під час транспортування (консервування, заморожування); подальше вдосконалення транспортних шляхів і транспортних засобів; динамічний розвиток промислового виробництва у найбільш розвинених країнах; вивезення капіталу, що забезпечував як збільшення експорту товарів, так і захоплення вигідних ринків збуту та джерел сировини; поява монополій на світовому ринку, що супроводжувалась гострою конкурентною боротьбою між ними; динамічніше зростання товарообігу світової торгівлі; переважна частина світового товарообігу припадала на взаємний товарообіг між невеликою кількістю індустріально розвинених країн (Великобританія, Німеччина, Франція, США, Італія, Японія, Бельгія, Нідерланди, Швеція, Швейцарія, Канада); темпи зростання промисловості в країнах випереджають аналогічний показник із зовнішньоторговельного обороту, що було пов'язане з появою нових галузей промисловості, які меншою мірою або зовсім не залежали від імпорту сировини і були орієнтовані переважно на внутрішній ринок (електротехнічна, хімічна промисловість тощо).

3. Довоєнний (1904 р. – початок Першої світової війни (1914 р.)), для якого характерним було посилення протекціоністських тенденцій, зумовлених зростаючим впливом монополій на зовнішньоекономічну політику своїх держав; уповільнення темпів зростання світової торгівлі; перетворення протекціонізму із захисного на наступальний, що охоро-

няє від іноземної конкуренції не слабкі галузі національної економіки, а найбільш розвинені та високо монополізовані. Особливо активно ця політика застосовувалась в США, Німеччині, Японії, які пізніше, ніж Великобританія, вступили на шлях промислового розвитку і намагались обмежити ввезення її товарів. Великобританія, яка більше за інших була зацікавлена в зарубіжних ринках збуту, активніше, ніж інші країни, виступала за поширення на міжнародні економічні відносини політики фритредерства, якої і дотримувалась довше за інших. Проте і вона на початку XX ст. починає впроваджувати зовнішньоторговельні обмеження.

4. Міжвоєнний (1914–1939 pp.) або «чорний» період з наступними рисами: довготермінове і глибоке порушення міжнародних торговельно-економічних зв'язків, зумовлених наслідками світової війни та революції в Росії; значне скорочення світового товарообігу внаслідок загальних несприятливих економічних і політичних умов, що спричинили як падіння фізичного обсягу торгівлі, так і зниження світових цін; незмінність товарної структури світового товарообігу (основними товарами залишились сировина, продовольство та паливо, частка яких сягала 60% світового експорту); різке коливання обсягів товарообігу міжнародної торгівлі, зумовлене економічними кризами; посилення митного протекціонізму та розпад існуючої міжнародної валютної системи, що призвело до виникнення окремих валютних блоків (стерлінговий блок на чолі з Великобританією з 1931 року; доларовий блок у складі США, Канади, країн Латинської Америки з 1933 року; золотий блок), всередині яких обмін валютою був вільним, але поза ними діяли обмеження на обмін валют, що врешті-решт призвело до скорочення обсягів міжнародної торгівлі; комерційні торговельні зв'язки дедалі частіше замінялися кліринговими угодами; впровадження преференційної торгівлі всередині блоків шляхом пільгового мита для отримання дешевої сировини та продовольства з економічно залежних країн.

5. Повоєнний (50–60-ті роки XX ст.) або «золотий» період, для якого були характерними посилення двох світових систем господарства – капіталістичної та соціалістичної; розпад колоніальної системи, який почався після Другої світової війни: за 30 повоєнних років політичну незалежність завоювали більше ніж 100 колишніх колоній і напівколоній, а повна ліквідація колоніальної системи закінчилась у середині 70-х років падінням останньої і найстарішої португальської колоніальної імперії; початок формування регіональних економічних інтеграційних угруповань: Рада економічної взаємодопомоги, Бенілюкс, Європейська

Асоціація вільної торгівлі, Європейська економічна спільнота (ЄЕС), Організація американських держав, Організація держав Центральної Америки, Ліга арабських держав, Асоціація держав Південної-Східної Азії (АСЕАН) та ін.; поява глобальних міжнародних організацій, таких як Організація Об'єднаних Націй (ООН), Міжнародний Валютний Фонд (МВФ), Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР); високі темпи приросту світового товарообігу і швидше, ніж після Першої світової війни, відновлення як національних економік, так і зовнішньоекономічних зв'язків; збільшенні поставок на світовий ринок готової продукції, особливо машин, обладнання транспортних засобів та скорочення експорту сільськогосподарської продукції; посилення позицій ФРН, Японії, Італії та Канади на світових товарних ринках (особливо в експортуванні готової продукції) та зменшення, відповідно, частки США, Великобританії та Франції в світовому експорті; послаблення позицій країн, що розвиваються, на світовому ринку; розширення державного впливу на розвиток зовнішньої торгівлі та перехід від жорсткого протекціонізму до політики лібералізації зовнішньоекономічних зв'язків; основним інструментом зовнішньоторговельних політик країн стали митно-тарифні заходи.

6. Соціалістично-капіталістичний (з початку 70-х років до початку 90-х років ХХ ст.), який характеризувався посиленням міжнародної конкуренції; зміцненням існуючих і поява нових інтеграційних угруповань; індустріалізацією більшості країн, що розвиваються; проблемою заборгованості як цих країн, так і постсоціалістичних (перехідних) економік; розпадом світової соціалістичної системи господарювання; зростанням ролі зовнішньої торгівлі в економіці більшості країн знаходить своє відображення в збільшенні експортної квоти країн, поглибленою участю країн у міжнародному поділі праці; збільшенням питомої ваги готових виробів і напівфабрикатів і відповідного зниження частки сировинних і продовольчих товарів; зростанням частки машин, обладнання і транспортних засобів у світовому товарообігу; значним збільшенням обсягів експорту автоматичних пристроїв обробки даних, електронних товарів, телекомунікаційного та офісного обладнання; інтенсифікуванням обміну продукцією інтелектуальної праці (ліцензії, ноу-хау, інжинірингові послуги); виокремлення експорту/імпорту послуг (особливо нових видів консультаційних, банківських, інформаційних, зв'язку, оренди тощо) у найбільш динамічно зростаючий сектор світової торгівлі; підвищенням частки країн, що розвиваються, у світовій торгівлі

перш за все за рахунок розміщення в цих країнах тих чи інших виробництв фірм індустріально розвинених країн.

Глобалізації світової економіки (з початку 90-х років XX ст. по теперішній час), з наступними характерними рисами: поширення усталених і довгострокових відносин між постачальниками та покупцями і збільшення питомої ваги внутрішньо фірмових поставок всередині транснаціональних корпорацій; активізація зустрічної торгівлі, що зумовлено як незбалансованістю зовнішньоторговельних розрахунків, так і тенденцією до збільшення в світовому товарообміні частки комплексних і довгострокових зв'язків, які виходять за межі разових комерційних угод; посилення конкуренції між країнами Тріади; поява тенденції до створення замкнутих економічних просторів, розподіл глобальної системи торгівлі на кілька великих блоків; уніфікація правил торгівлі, яка відбувалась під егідою ГАТТ, а згодом системи ГАТТ-СОТ та інших міжнародних організацій – Ради митного співробітництва, Міжнародної торговельної палати, ЮНСІТРАЛ; лібералізація торговельних режимів у більшості країн, причому не тільки за домовленостями у межах системи ГАТТ-СОТ, а й відповідно до окремих програм за підтримкою МВФ; неопротекціонізм: перехід до переважно нетарифних і більш завуальованих інструментів захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції.

Список використаної літератури та джерел

1. Мацелюх Н. П. Економічні теорії в системі наукових економічних знань: навч. посібник / Н. П. Мацелюх, І. А. Максименко. 2-ге вид., перероб. та доп. – К.: Центр учб. літ., 2016. – 226 с.
2. Економічна енциклопедія: у трьох томах. / Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – Т. 2. – К.: Видавничий центр «Академія», 2001. – 848 с.
3. Циганкова Т. М. Міжнародна торгівля: Навч. посібник. / Т. М. Циганкова, Л. П. Петрашко, Т. В. Кальченко. – К.: КНЕУ, 2001. – 488с.
4. Колесов В. П. Международная экономика: К60 учебник. / В. П. Колесов, М. В. Кулаков. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 474с.
5. Дахно І. І. Міжнародна торгівля: Навч. посіб. / І. І. Дахно. – К.: МАУП, 2003. – 296 с.
6. Михайлушкин А. И. Международная экономика. / А. И. Михайлушкин, П. Д. Шимко. – М.: Высшая школа, 2002. – 336 с.
7. Киреев А. П. Международная экономика. В 2-х ч. – Ч. 1. Меж-

- дународная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. Учебное пособие для вузов. – М.: «Международные отношения», 1997. – 416 с.
8. Товарна структура зовнішньої торгівлі за січень 2011 року. – Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – 2011. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
 9. Рынок черных металлов 2010: ЖПС, DRI, чугун, сталь, прокат (сокращенная версия) // Маркетинговые исследования. – 1.06.2010. // [Електронний ресурс]. –Режим доступу:<http://research.coolidea.ru/getresearch.php?h=coolidea.ru&id=5381>
 10. Резник Г. Черный маятник // УКРРУДПРОМ. – 04.03.2010. // [Електронний ресурс]. –Режим доступу: http://www.ukrrudprom.ua/analytics/CHerniy_mayatnik.html
 11. Економічна теорія: Політекономія: Підручник. / за ред. В. Д. Базилевича; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. 9-те вид., доповн. – К.: Знання, 2014. – 710 с.

Контрольні запитання

1. Дайте визначення сутності міжнародної торгівлі.
2. Перерахуйте відомі вам теорії міжнародної торгівлі.
3. Охарактеризуйте меркантилістську теорію міжнародної торгівлі.
4. Дайте порівняльну характеристику класичних теорій міжнародної торгівлі.
5. В чому полягають основні недоліки теорії абсолютних переваг А. Сміта?
6. Порівняйте між собою основні положення теорії відносних переваг Д. Рікардо та теорії абсолютних переваг А. Сміта.
7. Дайте порівняльну характеристику сучасних теорій міжнародної торгівлі.
8. Які альтернативні теорії міжнародної торгівлі вам відомі?

Проблемні запитання

1. Чи є, на Вашу думку, періодизація етапів розвитку міжнародної торгівлі досконалою?
2. Як Ви вважаєте, у чому полягає теоретична цінність поглядів меркантилістів?
3. Чи виправдовують себе теорії абсолютних і відносних пере-

- ваг на практиці в сучасних умовах?
4. Чи пояснюють сучасні теорії міжнародної торгівлі всі закономірності сучасної світової торгівлі?
 5. У чому, на Вашу думку, полягає обмеженість альтернативних теорій міжнародної торгівлі?

Тематика індивідуальних завдань (есе)

1. Роль меркантилізму у становленні теорії міжнародної торгівлі.
2. Місце теорії абсолютних переваг А. Сміта в теоретичних поглядах на міжнародну торгівлю.
3. Місце теорії відносних переваг Д. Рікардо в теоретичних поглядах на міжнародну торгівлю.

Тести

Виберіть правильну відповідь

1. Який з цих критеріїв відповідає міжнародній торгівлі?

- | | |
|---|---|
| а) перетин об'єктом митного кордону як мінімум трьох держав, що виражається у експортно-імпортних операціях | в) передача еквіваленту вартості об'єкту від одного суб'єкта (покупця) до іншого (продавця) взамін на право власності на цей об'єкт |
| б) наявність продавця об'єкту | г) наявність об'єкту, для якого характерна єдина властивість – вартість |

2. Теорія абсолютних переваг була розроблена:

- | | |
|---------------|------------------|
| а) М. Портер | в) А. Сміт |
| б) Д. Рікардо | г) П. Самуельсон |

3. Чи вірним є визначення міжнародної торгівлі: «Міжнародна торгівля – це система міжнародних товарно-грошових відносин між суб'єктами однієї країни з приводу купівлі-продажу різних видів товарів чи послуг»?

4. Чи вірним є визначення теорії відносних переваг – країни експортують ті товари, які вони виробляють з меншими витратами (у виробництві яких вони мають абсолютні переваги), й імпортують ті товари, які виробляються іншими країнами з меншими витратами (у виробництві яких переваги належать їх торговим партнерам).

Доповніть речення

5. Теорема Хекшера-Оліна – кожна країна експортує ті фактороінтенсивні товари, для виробництва яких вона має фактори виробництва, й імпортує ті товари, для виробництва яких вона відчуває факторів виробництва.
6. Закон пропорційності факторів: у відкритій економіці кожна країна прагне спеціалізуватися у виробництві тих товарів, які вимагають більше факторів, якими країна.....
7. На яких припущеннях ґрунтується теорія абсолютних переваг?
8. Визначте відповідність видів міжнародної торгівлі за критерієм об'єкту та за критерієм взаємодії суб'єктів:

За критерієм об'єкту	За критерієм взаємодії суб'єктів	Види міжнародної торгівлі
		- звичайна торгівля - торгівля сировиною - традиційна торгівля - зустрічна торгівля - торгівля напівфабрикатами - дискримінаційна торгівля

9. Визначте відповідність видів міжнародної торгівлі за критерієм регулювання та за критерієм взаємодії суб'єктів:

За критерієм регулювання	За критерієм взаємодії суб'єктів	Види міжнародної торгівлі
		- звичайна торгівля - торгівля сировиною - традиційна торгівля - зустрічна торгівля - торгівля напівфабрикатами - дискримінаційна торгівля

10. Розмістіть послідовно етапи розвитку міжнародної торгівлі: «повоєнний»....., «початковий етап»....., «міжвоєнний»....., «соціалістично-капіталістичний»....., «довоєнний»....., «глобалізації світової економіки»....., «монопольного розквіту».....

РОЗДІЛ 3

МОНОПОЛІЯ ТА КОНКУРЕНЦІЯ. ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА

- 3.1. Ринкова рівновага.
- 3.2. Поняття «монополія». Її мета. Види монополій.
- 3.3. Позитивні та негативні сторони монополії. Регулювання монополії.
- 3.4. Конкуренція та її види.
- 3.5. Поняття «витрати». Класифікація витрат. Види витрат.
- 3.6. Поняття прибутку; валовий дохід, граничний дохід, бухгалтерський прибуток, економічний прибуток, нормальний прибуток, монопольний прибуток.
- 3.7. Рентабельність виробництва. Її показники.
- 3.8. Україна і СОТ.

3.1. Ринкова рівновага

Ринок – це механізм взаємодії покупців і продавців, що передбачає певне співвідношення попиту і пропозиції.

Якщо інтереси виробників і споживачів збігаються, досягається рівновага ринку.

Рівновага – це закон для кожного конкретного ринку, завдяки якому досягається економічна рівновага системи в цілому. В силу збільшення або зменшення попиту та пропозиції, відбувається зміна в рівноважних кількостях попиту та пропозиції.

В результаті взаємодії попиту та пропозиції, встановлюється ринкова ціна, і вона фіксується в точці перетину кривих попиту та пропозиції.

Якщо ринкова ціна вище рівноважної, то спостерігається надлишок товару на ринку.

Якщо на ринку ціна нижче рівноважної, то спостерігається дефіцит товару.

На попит і пропозицію впливають нецінові чинники.

Зменшення попиту під впливом нецінових факторів веде до падіння рівноважної ціни і обсягу угод на ринку.

Збільшення попиту під впливом нецінових факторів підвищує рівноважну ціну і обсяг угод на ринку.

Зменшення пропозиції під впливом нецінових факторів веде до підвищення рівноважної ціни і скорочення обсягу угод на ринку.

Збільшення пропозиції під впливом нецінових факторів веде до падіння рівноважної ціни і збільшення обсягу операцій на ринку.

3.2. *Поняття «монополія». Її мета. Види монополій*

Монополія – це виключне право держави, підприємства, організації, торговця на здійснення будь-якої господарської діяльності. Монополія є прямою протилежністю конкурентному ринку. Нерідко під монополією мається на увазі певна структура ринку – а саме: абсолютне переважання на ньому одноосібного постачальника або продавця.

Види монополій:

Природна монополія – вид монополії, що займає привілейоване становище на ринку в силу технологічних особливостей виробництва.

Державна монополія – монополія, яка існує у відповідності до законодавства, що визначає товарні межі монопольного ринку, суб'єкти монополії, форми контролю та регулювання його діяльності, а також компетенцію контролюючого органу.

Чиста монополія – ситуація, коли на ринку присутній лише один постачальник даного виду товарів і послуг.

Конгломерат – кілька різнорідних, але фінансово інтегрованих суб'єктів, що захопили монопольну владу на ринку.

3.3. *Позитивні та негативні сторони монополій. Регулювання монополій*

Загалом важко говорити про якусь суспільну користь, принесену монополіями. Однак, повністю обійтися без монополій неможна: природні монополії практично незамінні, коли особливості використовуваних ними факторів виробництва не дозволяють мати в наявності понад одного власника, або обмеженість ресурсів веде до об'єднання їх власників. Відсутність конкуренції душить розвиток галузі в довгостроковому періоді, оскільки монополія створює найбільшу неефективність ресурсів, – у порівнянні з іншими видами недосконалої конкуренції, і, тим більше – в порівнянні з досконалою конкуренцією.

Монополіст, намагаючись максимізувати свій прибуток, намагається підняти ціни на свою продукцію до максимально можливого рівня, при цьому залишаючи кількість виробленого товару на рівні максимізації прибутку, що призводить до неефективності розподілу ресурсів, коли вироблено значно менше товару, ніж потрібно для встановлення рівноваги на ринку, будь він абсолютно конкурентним.

Регулювання монополій:

- Антитрестовське (антимонопольне) законодавство;
- Регулювання прибутковості;

- Контроль відносин власності.

Антимонопольна політика – є одним з напрямків державного регулювання економіки, і становить систему заходів, що передбачають обмеження монополізації виробництва і ринків з метою активізації конкуренції.

3.4. Конкуренція та її види

Конкуренція – суперництво між учасниками ринкового господарства за кращі умови купівлі-продажу товарів. Це закон ринкового господарства, вона відбувається між продавцями і покупцями. Прагнення перемогти в конкурентній боротьбі веде до встановлення панівного становища на ринку, захоплення ринкової влади, прояву тенденції монополізму.

Позитивні сторони конкуренції:

- Сприяє розвитку виробництва і підвищенню його ефективності;
- Зростають обсяги виробництва товарів і послуг;
- Створюються нові можливості для споживачів;
- Створюються умови з оптимального використання досягнень науково-технічного прогресу в галузі виготовлення нових товарів;
- Викликає необхідність гнучкого реагування;
- Націлює виробників на якість виготовлення товарів;
- Стимулює діяльність суб'єктів ринкових відносин.

Негативні сторони конкуренції:

- Загострює і підсилює економічну диференціацію в суспільстві;
- Зумовлює зростання непродуктивних витрат (наприклад, на зайву рекламу);
- Об'єктивно стимулює створення монополій;
- Позначається на захисті навколишнього середовища;
- Не стимулює розвиток виробництва товарів і послуг колективного користування.

Соціально-економічні наслідки функціонування ринку проявляються, насамперед, у таких його функціях:

- 1) забезпечення націленості виробника на запити споживача, без чого неможливе отримання прибутку;
- 2) стимулювання зростання ефективності виробництва, що забезпечує виживання виробників;
- 3) диференціація виробників;
- 4) тиск на виробництво;
- 5) розподіл ресурсів між галузями національної економіки;

- 6) ліквідація неконкурентоспроможних підприємств, їх продаж, злиття або поглинання іншими, більш сильними підприємствами;
- 7) стимулювання зниження цін і підвищення якості товарів.

Типи і форми конкуренції.

Внутрішньогалузева – це конкуренція між підприємствами, що випускають однакові товари.

Міжгалузева – це конкуренція між підприємцями, зайнятими в різних галузях виробництва.

Залежно від рівня конкуренції, розрізняють дві форми: досконала і недосконала.

Використовуються такі показники: кількість виробників і споживачів на ринку, тип виробленої продукції, здатність виробника впливати на ринкові ціни, відсутність або наявність нецінових форм конкуренції. З урахуванням цих показників, ринки ділять на конкурентні і неконкурентні.

Досконала конкуренція означає такий стан економічної системи, коли вплив кожного учасника господарського процесу на загальну ситуацію є настільки малим, що ним можна знехтувати.

Вона передбачає відсутність влади виробника на ринку. У сучасній дійсності, досконала конкуренція – досить рідкісний випадок, лише рідкісні ринки наближаються до неї.

Пануванням виробника на ринку є ситуація, яка характеризується наявністю на ринку єдиного продавця.

Досконала конкуренція, як тип ринкової структури, – це суперництво численних фірм-виробників. Фірми створюють однакові обсяги ідентичної продукції.

Для неї характерні такі риси:

- Наявність великої кількості фірм, що виробляють один і той же вид товару;
- Фірма повинна бути відносно невеликих розмірів;
- Обсяг виробленої продукції повинен бути невеликим;
- Фірма не має можливості впливати на ринкову ціну;
- Гарне знання ринку покупцями і продавцями.

Недосконала конкуренція – обмежена впливом монополій і держави.

Існує три моделі даної конкуренції:

- монополія;
- монополістична конкуренція;
- олігополія.

3.5. Поняття «витрати». Класифікація витрат. Види витрат

Витрати – затрати підприємства на здійснення своїх функцій.

Розрізняють виробничі витрати, пов'язані з безпосереднім процесом виробництва продукції, і позавиробничі витрати, включаючи торгові витрати та інші витрати. Витрати юридичної особи (погашення заборгованості кредиторам) відображаються в дебеті пасивних рахунків бухгалтерського балансу. Умовою прибутковості підприємства є перевищення бруutto-продажу над витратами.

Матеріальні витрати – включають витрати на сировину і матеріали, що входять до складу виробленої продукції: основні і допоміжні матеріали, комплектуючі вироби та напівфабрикати, паливо всіх видів, тару, запасні частини для ремонту, покупну енергію всіх видів; витрати, пов'язані з використанням природної сировини.

Витрати на оплату праці – це нематеріальні витрати.

Суми нарахувань амортизацій – у цій частині витрат відбуваються амортизаційні відрахування на повне відновлення основних виробничих фондів, сума яких визначається на підставі їх балансової вартості і діючих норм амортизації.

Види витрат:

- заробітна плата;
- сировина та матеріали;
- амортизація;
- послуги сторонніх організацій;
- податки;
- інші витрати.

3.6. Поняття прибутку: валовий дохід, граничний дохід, бухгалтерський прибуток, економічний прибуток, нормальний прибуток, монопольний прибуток

Прибуток – це ключовий результат підприємницької діяльності, дохід, що залишається після вирахування з виручки всіх виробничих і торгових витрат.

Загальні витрати – це витрати на весь обсяг продукції за певний період часу. Ця сума залежить від тривалості періоду і кількості виробленої продукції. Витрати на одиницю продукції обчислюються як середні за певний період, якщо продукція виготовляється постійно або серіями.

Валовий дохід – загальна сума доходу підприємства від усіх видів

діяльності у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах.

Валовий прибуток – різниця між чистим доходом від продажу і собівартістю реалізованої продукції або послуги.

Граничний дохід – дохід, який приносить покупцю кожна наступна одиниця товару.

Бухгалтерський прибуток – різниця між ціною реалізації і бухгалтерськими витратами.

Економічний прибуток – враховує додаткові витрати, такі як некомпенсовані власні витрати підприємця, не враховані в собівартості, в тому числі «упущена вигода», витрати на «стимулювання» чиновників, додаткові преміальні працівникам.

Монопольний прибуток – прибуток вище середнього, одержуваний монопольними компаніями в результаті їх особливого становища на ринку.

Нормальний прибуток – фінансовий результат від усіх традиційних для даного підприємства видів господарських операцій.

3.6. Основні функції прибутку. Фактори, які впливають на створення та формування прибутку

Функції прибутку:

- 1) очікуваний прибуток є основою прийняття інвестиційних рішень;
- 2) отриманий прибуток виступає мірилом успіху діяльності компаній;
- 3) частина отриманого прибутку є джерелом самофінансування розвитку;
- 4) частина прибутку надходить в якості винагороди власникам капіталу.

До найважливіших факторів зростання прибутку відносяться:

- зростання обсягу виробництва і реалізації продукції;
- впровадження науково-технічних розробок, а отже, підвищення продуктивності праці;
- зниження собівартості;
- поліпшення якості продукції.

В умовах розвитку підприємницької діяльності, створюються об'єктивні передумови реального втілення в життя наведених факторів.

3.7. Рентабельність виробництва. Її показники

Рентабельність – відносний показник економічної ефективності.

Рентабельність комплексно відображає ступінь ефективності використання матеріальних, трудових і грошових ресурсів, а також природних багатств. Коефіцієнт рентабельності розраховується як відношення прибутку до активів, ресурсів (або потоків, що її формують). Може виражатися як в прибутку на одиницю вкладених коштів, так і в прибутку, яку несе в собі кожна отримана грошова одиниця.

Показники рентабельності: рентабельність продукції, рентабельність основних засобів, рентабельність продажів, рентабельність персоналу, коефіцієнт базової прибутковості активів, рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність інвестованого капіталу, рентабельність змінного капіталу, рентабельність сумарних активів, рентабельність активів бізнесу, рентабельність чистих активів, рентабельність виробництва, рентабельність націнки.

3.8. Україна і СОТ

16 травня 2008 р. набув чинності ратифікований Верховною Радою 10 квітня 2008 р. Протокол про приєднання України до Марракеської Угоди про створення Світової організації торгівлі, і Україна стала повноправним 152-им членом цієї організації. Одночасно з цим, Україна отримала п'ятирічний термін для адаптації нашої економіки до світових тенденцій.

З моменту вступу до СОТ Україна отримала режим найбільшого сприяння у торговельному просторі всіх країн-членів СОТ, тобто одночасне покращання умов торгівлі з 160 країнами світу, на які припадає близько 95% світової торгівлі. Вступ України до СОТ супроводжувався зменшенням тарифних і нетарифних обмежень на доступ українських товарів на ринки країн-членів СОТ, крім того Україна отримала можливість захистити свої інтереси та інтереси українських виробників, згідно з процедурою розгляду торговельних спорів Світової організації торгівлі. Так само нашій країні скасували квоти на експорт української продукції металургії до ЄС та українські виробники отримали доступ до дешевших комплектувальних, устаткування і сировини. А так само забезпечення не дискримінаційного транзиту товарів та послуг [9].

Зокрема, зменшення тарифів позначилося для секторів, які були відносно незахищеними або мали велику частку проміжного попиту, а по-

ліпшення доступу до ринків сприятливо відбилося на експортно-орієнтованих секторах економіки, які раніше зіштовхнулися зі значними торговельними обмеженнями на зовнішніх ринках.

Членство в СОТ сприятливо позначилося на металургійній і хімічній галузях економіки. Проте фінансова криза 2008 року та падіння цін на сировину повністю перекрили позитивний ефект від цієї події.

Поряд із лібералізацією торговельного режиму та відкриттям своїх ринків для імпоротної продукції. Угодами СОТ передбачено розгалужений механізм захисту внутрішнього ринку, що передбачає: спеціальні захисні заходи у випадку різкого зростання імпорту; антидемпінгові заходи у випадку імпорту за демпінговими цінами; компенсаційні заходи у випадку використання заборонених СОТ субсидій; підвищення ставок митного тарифу та застосування квот у разі суттєвого погіршення платіжного балансу країни; надання державної підтримки вітчизняним виробникам, у тому числі експортерам; використання субсидій, що не роблять негативного впливу на конкуренцію і спрямовані на підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників, у тому числі експортерів; надання внутрішньої підтримки для розвитку сільського господарства, зокрема, застосування спеціального режиму оподаткування.

Список використаної літератури та джерел

1. Мацелюх Н. П. Економічні теорії в системі наукових економічних знань : навч. посібник / Н. П. Мацелюх, І. А. Максименко. 2-ге вид., перероб. та доп. – К.: Центр учб. літ., 2016. – 226 с.
2. Кулишер И. М. Основные вопросы международной торговой политики. / И. М. Кулишер. – М.: ООО «Социум», 2002. – 479 с.
3. Исаченко Т. М. Торговая политика Европейского Союза. / Т. М. Исаченко. – М.: ГУ-ВШЭ, 2010. – 395 с.
4. Ломакин В. К. Мировая экономика: Учебник для вузов. / В. К. Ломакин. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2008. – 727 с.
5. Мировая экономика: Учебник. / под ред. А. С. Булатова. – М.: Юрист, 2005. – 734 с.
6. Бураковський І. Теорія міжнародної торгівлі. / І. Бураковський. – К.: Основи, 2000. – 241 с.
7. Митний кодекс України. – Харків: Право, 2013. – 380 с.
8. Закон України “Про Єдиний митний тариф” // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 24. – Ст. 125.

9. www.wto.org – Официальный сайт ВТО.
10. www.unctad.org – Официальный сайт ЮНКТАД.
11. www.uncitral.org – Официальный сайт ЮНСИТРАЛ.
12. Закон України “Про митний тариф” // Відомості Верховної Ради України. – 2014. – № 20-21. – Ст. 740.
13. Колесов В. П. Международная экономика: Учебник. / В. П. Колесов, М. В. Кулаков. – М.: ИНФРА, 2004. – 474 с.
14. Економічна теорія: Політекономія: Підручник. / за ред. В. Д. Базилевича; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. 9-те вид., доповн. – К.: Знання, 2014. – 710 с.

Контрольні питання

1. Які інструменти регулювання міжнародної торгівлі ви знаєте?
2. Назвіть аргументи, на користь застосування політики протекціонізму?
3. Проаналізуйте роль держави в економічному житті Японії?
4. Які чинники зумовили конкурентоспроможність японських товарів на зовнішніх ринках?
5. Що таке митний тариф?
6. Які види митних тарифів ви знаєте? Де вони застосовуються?
7. Що таке імпортна субсидія?
8. Назвіть спільні риси та відмінності між митним тарифом та імпортними квотами?
9. Назвіть основні інструменти нетарифного регулювання?
10. Що таке демпінг і як він застосовується?
11. Які митні ставки передбачені в ЕМТ України?
12. Які існують види мита за способом його обчислення?
13. Що таке СОТ?
14. Які головні завдання СОТ ви знаєте?
15. Яка торговельна політика підтримується між країнами-членами СОТ?
16. Назвіть найважливіші принципи СОТ?
17. Які ще міжнародні організації регулюють світову торгівлю? Охарактеризуйте їх діяльність.
18. Коли Україна стала членом СОТ?
19. Які переваги отримала Україна після вступу до СОТ?

РОЗДІЛ 4

КАПІТАЛ: ВІДМІННІСТЬ ТРАКТУВАНЬ ТА ФУНКЦІЇ

- 4.1. Сутність і форми капіталу.
- 4.2. Основний капітал, оборотний капітал і їх аналіз.
- 4.3. Оцінка капіталу.
- 4.4. Сутність та основні концепції інвестиційної діяльності транснаціональних корпорацій.
- 4.5. Динаміка руху та регіональна структура міжнародних інвестицій.

4.1. Сутність і форми капіталу

Капітал – це грошові суми, які використовуються з метою організації виробництва товарів і послуг. Під капіталом розуміються гроші, які використовуються для оплати ділових операцій. Це будь-яка сума грошей, що приносить підприємницький дохід. Під капіталом розуміють фізичний капітал: верстати, машини, будівлі, споруди, запаси матеріалів і напівфабрикатів у їх вартісному вимірі, тому в даному випадку, ринок капіталів є частиною ринку чинників виробництва.

Включає в себе: ринок праці, ринок землекористування і ринок капіталу.

Під капіталом на ринку фінансів розуміється грошовий капітал – позиковий та власний.

До власних джерел капіталу належить:

- 1) прибуток від основної діяльності;
- 2) прибуток від фінансових операцій;
- 3) інші види доходів: статутний фонд, амортизаційний фонд, заборгованість покупцям за відвантажені товари, виручка від реалізації вилученого майна та ін.

До позикових джерел відносяться – кредити і позики, стійкі пасиви і кредиторська заборгованість.

Статутний капітал – це джерело основних і оборотних коштів фірми, що формується при її організації.

Кредит – це форма руху позичкового капіталу, репрезентована на умовах терміновості, зворотності і платності.

Джерелами позичкового капіталу є:

- 1) капітали рантье – осіб, не схильних займатися підприємницькою діяльністю, які живуть на відсотки;
- 2) заощадження широких верств населення;

3) капітали осіб, які змінюють сферу підприємницької діяльності;
4) бюджетні кошти, що спрямовуються на кредитування різних суб'єктів;

5) вільні капітали підприємств;

6) капітал, що переходить від підприємства до підприємства, у формі товарного кредиту;

7) капітали, утворені за рахунок випуску банкнот.

Здійснивши вкладення капіталу в сферу діяльності, підприємець ставить собі за мету якомога швидше отримати прибуток, тобто надлишок над спочатку вкладеної сумою. Отримавши її один раз, він буде прагнути до цього знову, для чого доведеться здійснювати процес відтворення.

Процес відтворення можна представити у вигляді залежності:

$D \rightarrow T \rightarrow P \rightarrow T' \rightarrow D'$

У процесі виробництва продуктивний капітал перетворюється в товарний, і виконує функції створення додаткової вартості.

Додаткова вартість, укладена в товарі, надійде до підприємця тільки після його реалізації на ринку. На цій стадії товарний капітал перетворюється на грошовий.

Функцією товарного капіталу є – реалізація додаткової вартості, а послідовне перетворення капіталу з однієї форми в іншу називається його кругообігом.

$g = D' - D$, де:

g – додаткова вартість;

D – спочатку авансований капітал;

D' – капітал після обороту.

4.2. Основний капітал, оборотний капітал і їх аналіз

Основний капітал – це частина продуктивного капіталу, вартість якого переноситься на продукт поступово, і повертається до власника у грошовій формі.

В основний капітал входить: вартість всього устаткування, машин, виробничих будівель, споруд.

Включає в себе: власну і орендовану землю, будівлі, обладнання, невлвовимі активи, інтелектуальну власність, патенти.

Оборотний капітал – це та частина капіталу, вартість якого входить в продукт цілком, і повністю повертається підприємцю у грошовій формі при кожному кругообігу капіталу. Сюди входить: сировина, паливо, матеріали та вартість оплати робочої сили.

Включає в себе: грошову готівку, цінні папери, заборгованість за вирахуванням знижок за сумнівні борги.

Основний капітал піддається фізичному та моральному зносу.

Фізичний знос – це процес, при якому елементи капіталу стають непридатними до функціонування, тобто, відбувається втрата споживчої вартості фізичних елементів капіталу. Фізичний знос відбувається в процесі функціонування капіталу (як в робочий період, так і в період бездіяльності) під впливом сил природи.

Розрізняють дві сторони:

- техніко-виробнича втрата споживчої вартості;
- вартісна сторона.

Моральний знос – це знецінення основного капіталу в результаті зниження вартості засобів праці або появи більш дієздатних засобів праці.

Розрізняють моральний знос двох видів:

1) з ростом продуктивності праці даний засіб праці відтворюється дешевше і з меншою вартістю;

2) виробляються машини більш технічно досконалі, продуктивні і рентабельні.

В обох випадках відбувається знецінення засобів праці. Ця особливість визначення вартості і ціни засобів праці знаходить прояв у створенні амортизаційного фонду, який складається з щорічних амортизаційних відрахувань.

Методи обчислення амортизації:

1) Прямолінійна амортизація – це рівномірне списання вартості засобів праці щороку протягом економічного терміну служби. Ці суми накопичуються в амортизаційному фонді.

2) Метод залишку, що знижується – норми амортизації подвоюються; подвоєні норми застосовуються до залишкової вартості.

3) Метод одиниці послуг, або одиниці продукції – коли амортизація нараховується на одиницю продукції (послуг), яка визначається, наприклад, наступним чином: скільки кілометрів пройде вантажівка за час експлуатації, скільки вантажів може перевезти, у скільки гривень обходиться 1 кілометр пробігу і т. д.

4.3. Оцінка капіталу

Швидкість обігу капіталу – розраховується як число оборотів, здійснених протягом року:

$P = O / T$, де P – число оборотів;

О – одиниця вимірювання обороту капіталу (рік);

Т – час обороту даного капіталу (місяці).

Коефіцієнт обороту капіталу – характеризує співвідношення між обсягом реалізації і вкладеним капіталом, тобто, оцінює ступінь, до якого чисті вкладені активи генерують збут:

$K1 = \text{обсяг реалізації} / \text{вкладений капітал}$

Найпростішим показником даного виду є коефіцієнт оборотності оборотного капіталу, що дорівнює частці від ділення вартості реалізованої продукції за даний період на середній залишок оборотного капіталу за той же період.

Знаючи число оборотів, ми можемо підрахувати і показник середньої тривалості одного обороту в днях:

$\text{Від} = \text{О} / \text{П}$

Показники оборотності мають велике значення для оцінки фінансового стану підприємства, оскільки швидкість перетворення оборотних коштів у грошову форму безпосередньо впливає на платоспроможність підприємства.

Збільшення швидкості оборотних коштів, при інших рівних умовах, відбиває підвищення інвестиційної привабливості підприємства.

Діючий капітал – це сума перевищення оборотних фондів над короткостроковими борговими зобов'язаннями. Коефіцієнт обороту чинного капіталу визначається за формулою:

$K2 = \text{оборотний капітал} / \text{корткострокові зобов'язання}$

Термін окупності – відношення необхідних капітальних вкладень до суми річної амортизації і річного прибутку.

Існують показники ефективності основних фондів:

1. Показник фондівддачі $\Phi 0$:

$\Phi 0 = \text{обсяг виробленої продукції} / \text{обсяг основних виробничих фондів}$.

2. Показник фондомісткості – відображає потребу в основному капіталі на одиницю вартості результату:

$\Phi_e = \text{обсяг основних фондів} / \text{обсяг виробленої продукції} (1/\Phi 0)$.

4.4. Сутність та основні концепції інвестиційної діяльності транснаціональних корпорацій

Дослідження діяльності міжнародних виробничих структур є відносно “молодим” напрямом економічної науки. Дійсно, терміни “багатонаціональне підприємство” і “транснаціональна корпорація”, що

використовуються зараз більшістю авторів як синоніми, з'явилися в науковій літературі тільки в середині 60-х років. До цього часу фірми, що займалися виробничою діяльністю за кордоном, іменувалися або як “мультитериторіальні фірми”, або як компанії з іноземними інвестиціями [17]. У той час велика частина економістів займалася дослідженням макроекономічних питань, в яких фірма хоч і розглядалася як один з основних елементів економічної системи, але її індивідуальний розвиток і необхідність зарубіжного інвестування окремо не аналізувалися.

Разом з тим потрібно зазначити, що навіть в основі сучасних теорій діяльності ТНК лежать роботи таких економістів, як Томас Манн (директор однієї з перших відомих в світі ТНК – Східної Індійської Компанії), Адам Сміт, Давид Рікардо, Альфред Маршалл, Карл Маркс.

Починаючи з середини 30-х років почали з'являтися перші роботи, в яких досліджувалися фактори, що визначають географічне розташування прямих зарубіжних інвестицій. Більш того, ще в 1929 році Джон Вільямс показав наявність протиріч між неокласичною теорією міжнародної торгівлі і розвитком міжнародного виробництва.

У той же час інша група економістів розглядала існування зарубіжних виробництв як форму еволюції картелів. Так, французький економіст М. Бай в своїх дослідженнях показав, що для підвищення ефективності діяльності підприємств нафтової промисловості доцільним є введення вертикального управління всіма стадіями виробництва, яке можливе тільки в рамках однієї компанії або картелю.

У 1956 р. на мозковому штурмі, що проходив в Австралії в одному з філіалів корпорації «General Motors» Е. Пенроуз пояснила причини виникнення і розвитку зарубіжних виробництв. Вона в якійсь мірі навіть випередила С. Хаймера, заявивши, що “аналіз причин збільшення обсягів зарубіжних інвестицій можливий тільки в рамках теорії зростання фірми” [18].

З середини 60-х рр. почали з'являтися перші теоретичні концепції діяльності ТНК. В них автори, аналізуючи операції ТНК, засновувалися на тих або інших особливостях їх діяльності. Зокрема, Вернон досліджував рух американських прямих зарубіжних інвестицій в країни Європи, Р. Кейнс – диверсифікацію інтеграційної стратегії ТНК, Р. Алібер – фінансування ТНК своїх зарубіжних виробництв [19] і т. д. При цьому перші теоретичні концепції ТНК, описуючи тільки окремі аспекти діяльності корпорацій, не могли нарізно дати об'єктивну картину.

Разом з тим перші теоретичні концепції діяльності ТНК визначили основні мотиви появи у ТНК прямих зарубіжних інвестицій:

- ✓ прагнення або до більш дешевих, або до більш якісних факторів виробництва в порівнянні з країною, з якої вивозяться інвестиції;
- ✓ вихід на нові ринки (особливо на ті, доступ на які обмежений митними бар'єрами);
- ✓ можливості урахування національної специфіки при виробництві товарів, орієнтованих на внутрішній ринок, залучення менеджерів, знайомих з особливостями попиту і пропозиції на місцевому ринку;
- ✓ зниження рівня конкуренції при придбанні активів іноземних фірм, діючих на одному з ТНК ринку;
- ✓ можливості досягнення позитивного ефекту зростання масштабу виробництва (знижуються загальні середні витрати).

Перелічені мотиви є загальними для більшості ТНК, однак потрібно зазначити, що в кожному конкретному випадку вони розрізняються. Дійсно, причини, що спонукали ТНК Бельгії вкладати гроші в мідні рудники в Конго, не співпадають з факторами, що вплинули на приплив японських інвестицій в підприємства Великобританії; мотиви зростання обсягів прямих зарубіжних інвестицій американських автомобільних ТНК в Європі відрізняються від причин корейського інвестування в економіку Кувейту тощо.

У середині 80-х рр. англійський економіст Дж. Даннінг запропонував багатофакторний підхід до пояснення природи діяльності ТНК. Дж. Даннінг вважає, що зростання виробництва в транснаціональних корпораціях визначається трьома групами факторів, що підвищують конкурентоздатність ТНК. Це: переваги власності; переваги дислокації, що визначають райони, де розташовані філії ТНК; переваги інтерналізації, які пов'язані з можливістю отримання більш високих і довгострокових прибутків за допомогою самостійної діяльності на зарубіжному ринку.

Значні можливості транснаціональних корпорацій, які дозволяють їм у залежності від ситуації у приймаючій країні і власних конкурентних переваг вибирати той чи інший вид міжнародної діяльності, перш за все, виробничої, та різноманітність рівнів аналізу операцій ТНК з боку економічної науки призвели до виникнення великої кількості доповнюючих одна одну концепцій діяльності ТНК. Ці концепції умовно можна розділити на наступні групи в залежності від загального для кожної групи теоретичного підходу: теорія ринкової влади, теорія інтерналізації та привласнення, теорія міжнародної конкурентноздатності, "податкова" теорія, теорія організаційних форм транснаціональних корпорацій, еkleктична теорія міжнародного виробництва.

Розглянемо детальніше ці напрями. У своїх дослідженнях американський економіст С. Хаймер [8, с. 41] одним з перших довів, що класичні та неокласичні теорії міжнародної торгівлі і руху капіталу не можуть повністю пояснити міжнародні операції ТНК. Так, у промислово розвинених країнах ціни на такі фактори виробництва як робоча сила, енергоресурси та природні копалини є відносно високими у порівнянні із країнами, що розвиваються. При цьому в промислово розвинених країнах існує надлишок капіталу, що призводить до відносно низької норми прибутку і ставки процента.

Ця ситуація, з точки зору класичної та неокласичної економічної теорії, повинна стимулювати вивезення капіталу до країн, що розвиваються, де існує нестача капіталу і надлишок відносно дешевої робочої сили та ресурсів. Однак у другій половині ХХ ст. основні потоки прямих зарубіжних інвестицій прямували саме в промислово розвинені країни, що суперечить висновкам класичної та неокласичної економічної теорії.

Пояснюючи цю ситуацію, С. Хаймер обґрунтував тезу про те, що для ТНК основною метою здійснення прямих закордонних інвестицій є не зменшення витрат виробничого процесу, а отримання ринкової влади.

Згідно з теорією ринкової влади на ранніх стадіях зростання фірма розширює свою частку на національному ринку шляхом злиття і поглинання, збільшуючи концентрацію виробництва і капіталу. Коли подальше посилення ринкової влади в своїй країні стає неможливим (ринок розділений між двома – трьома олігополіями, які не згодні втрачати незалежність, або державне антимонопольне регулювання не дозволяє подальшого збільшення концентрації на національному ринку), фірма інвестує прибуток за кордон, що призводить до аналогічної ситуації на зарубіжних ринках.

З точки зору С. Хаймера другим мотивом для іноземного капіталовкладення є “захисне інвестування”. Ця стратегія основана на тому, що ТНК може створити іноземне підприємство не для збільшення чи збереження прибутку, а з метою не допустити своїх конкурентів на закордонні ринки. С. Хаймер розглядає “захисне інвестування” як олігополістичну поведінку, яка втілюється у короткострокову конкуренцію між невеликою кількістю господарюючих суб’єктів для завоювання ринкової влади.

З точки зору В. Рокочі, вплив на конкуренцію через “захисне інвестування” породжує щонайменше дві важливі проблеми [9, с. 91]. По-перше, якщо припустити, що прямі іноземні інвестиції знижують

конкуренцію на товарних ринках, то уряди приймаючих країн повинні контролювати діяльність закордонних філій, що є вкрай несприятливим для ТНК. По-друге, “захисне інвестування” може спричиняти і певні додаткові витрати. Так, закордонна філія ТНК буде схильна до лобювання у місцевому уряді певних захисних заходів, наприклад, запровадження імпорتنих обмежень на автомобілі. Від цього закордонна філія отримає додаткові прибутки, а країна-реципієнт програє, оскільки на ринку створюється монополія іноземного виробника, що супроводжується збільшенням цін у галузі.

Таким чином, дослідження С. Хаймера свідчать про те, що виникнення транснаціональної корпорації веде до зниження рівня конкуренції і до зростання бар’єрів входження до галузей, в яких функціонують ТНК.

Теорія ринкової влади підкреслює, що для підтримки ефективності та прибутковості економічної діяльності фірма повинна постійно розширювати свій контроль над ринком. Але це, в свою чергу, після того, як фірма отримала монопольну владу, призводить до зниження зацікавленості ТНК у збільшенні обсягу довгострокових інвестицій. Даний феномен пов’язаний з тим, що отримав монопольну владу фірма може збільшувати свої прибутки і не модернізуючи виробництво.

Таким чином, теорія ринкової влади С. Хаймера не тільки визначає мотиви прямого іноземного інвестування та причини перетворення компаній у ТНК, а й висвітлює проблеми, які можуть виникнути в країні-реципієнті прямих закордонних капіталовкладень.

Інший напрям теорії ТНК – теорія інтерналізації, в якій розвиток міжнародного виробництва аналізується з позицій зменшення трансакційних витрат та економії на масштабі сфери діяльності.

Так, з точки зору Р. Коуза підвищення ефективності організаційної структури компанії призводить до збільшення розміру фірми та її перетворення у транснаціональну корпорацію. При цьому на думку Р. Коуза, саме організація корпорації є рушійною силою підвищення ефективності її діяльності. Р. Коуз пише: “Фірма є організмом, в якому проблема зростання нерозривно пов’язана з ефективністю передачі інформації” [17, с. 35].

У своїх роботах Р. Коуз розглядає два випадки:

1. На ринку діє безліч незалежних фірм – і в умовах вільної конкуренції тільки ринок визначає їх поведінку.
2. На ринку існує одна велика корпорація, що об’єднує раніше незалежні компанії.

Р. Коуз приходить до наступного висновку: "...тільки ринковий механізм не призводить до адекватного сприйняття інформації і незалежні фірми діють неефективно; з іншого боку, коли обмін інформації відбувається по вертикалі всередині однієї корпорації, що об'єднує безліч дрібних підрозділів, досягається оптимізація діяльності компанії." [17, с. 36].

На думку Р. Коуза, більш прибутковим є координація економічної активності підприємствами, а не ринком, оскільки він є недосконалим; існує вибір між "менеджментом" і "ринком". Р. Коуз вважає, що фірмі необхідно збільшувати свої розміри доти, поки вона сама, а не ринок, зможе визначати свою діяльність. При цьому прямі зарубіжні інвестиції розглядаються як засіб зменшення трансакційних витрат фірми.

Трансакційні витрати пов'язані із здійсненням ринкових договірних відносин і виникають тоді, коли відбувається перехід товару або послуги від однієї технологічно відособленої структури до іншої, тобто коли має місце трансакція – угода, операція, контракт, договір. Трансакційні витрати – це витрати пов'язані з функціонуванням самої ринкової системи. Скорочення цих витрат досягається за рахунок обмеження обсягу ринкових відносин завдяки прямим закордонним інвестиціям, які дозволяють ТНК контролювати усі стадії виробничого процесу, а інколи і маркетингової діяльності.

О. Вільямсон, спираючись на дослідження змін організаційних форм корпорацій в США, що призвели до створення сучасних ТНК, назвав трансакційні витрати «головним фактором організаційної еволюції корпорацій». ТНК на його думку, є продуктом серії організаційних нововведень, мета і результат яких – економія на трансакційних витратах. Іншими словами, ТНК – засіб зменшення цих витрат [15, с. 44].

Економія на масштабі сфери діяльності, названа англійським економістом Е. Пенроуз економією зростання, виникає завдяки незбалансованості зростання фірми, на якій постійно утворюються нові, що не використовуються в даний момент часу, виробничі і фінансові ресурси [17, с. 5]. Економія від використання цих ресурсів і стає стимулом до розширення сфери діяльності фірми. Вона залежить від специфічного набору виробничих ресурсів, які має в своєму розпорядженні фірма, тому більшість фірм намагаються розширити свою діяльність у тих сферах, в яких технологічні і ринкові фактори є спільними з основним виробництвом фірми.

Можливості економії на масштабі сфери діяльності стимулюють перетворення національних компаній у транснаціональні корпорації, які

завдяки збільшенню масштабів виробничого процесу та використанню ще незадіяних ресурсів зменшують середні витрати виробництва.

Разом з тим слід зазначити, що збільшення масштабів виробництва та жорсткий контроль над усіма стадіями виробничого процесу та маркетингової діяльності може призвести до зворотного ефекту – підвищенню середніх витрат виробництва (“негативний ефект збільшення масштабу виробництва”). Тому великі ТНК для зменшення загальних збитків у деяких випадках вимушені добровільно відмовлятися від контролю за часткою своїх виробничих підрозділів.

Іншим теоретичним напрямком, який доповнює концепцію інтерналізації та базується на дослідженні галузей високих технологій, є теорія привласнення. Ця теорія ґрунтується на тому, що компанія, яка має конкурентні технологічні переваги, здійснює іноземне інвестування для того, щоб, перш за все, підвищити ефективність використання новітніх технологій та створювати нові кращі продукти.

З точки зору прихильників теорії привласнення для отримання потенційних доходів від своїх технологічних переваг компанії нерідко вигідніше встановлювати контроль за виробництвом і мати підприємство у своїй повній власності: за відсутності жорсткого контролю й розподілу іноземного підприємства між кількома власниками (у спільному підприємстві чи у разі ліцензування іноземної компанії) технологічні переваги фірми можуть бути втрачені. На думку В. Рокочі, коли компанія володіє виключною інформацією щодо організації та контролю за певними технологічними процесами, то поділ контролю між кількома власниками неминуче призведе до зниження ефективності та якості. При цьому, якщо компанія розкриє свою інформацію для партнерів, ці знання навіть можуть бути використані для конкуренції з самою компанією [9, с. 93].

У разі, коли ТНК сумнівається в тому, чи вдасться їй зберегти у таємниці технології, які мають бути використані в іноземній філії, вона може і зовсім відмовитись від закордонного інвестування.

Прихильники теорій інтерналізації та привласнення вважають, що головною метою іноземного інвестування є не збільшення чи отримання монопольної влади, а підвищення ефективності виробництва усередині ТНК та збереження її технологічного лідерства. Отже, створення іноземних філій сприяє підвищенню технологічного рівня та загальної ефективності функціонування економічної системи. У зв'язку з цим уряди країн експортерів та імпортерів капіталів мають стимулювати рух іноземних інвестицій та захищати інтелектуальну власність ТНК.

Іншим теоретичним підходом щодо пояснення діяльності ТНК є концепція міжнародної конкурентоздатності галузі в різних її варіантах. Її основою стала модель життєвого циклу продукту Р. Вернона. Ця модель заснована на тому, що наприкінці завершення життєвого циклу продукту його виробництво та збут в національній економіці зменшуються. З метою збереження прибутку фірма вимушена шукати нові закордонні ринки збуту для продукту – подовжувати цикл його життя.

Екстраполюючи теорію життєвого циклу продукту на цілу галузь промисловості, Р. Стобаух прийшов до висновку, що зростання ТНК відбувається по стадіях, які відображають закономірності розвитку відповідної галузі промисловості, причому динаміка розвитку кожної стадії, і її тривалість визначається життєвим циклом продукту. На думку Р. Стобауха, розвиток міжнародного виробництва є нічим іншим, як відображенням процесу подовження життєвого циклу в кожній галузі промисловості.

Для обґрунтування даної теорії Р. Стобаух наводить дослідження діяльності американських корпорацій. Ці корпорації з метою захисту від іноземних конкурентів, особливо на початковій стадії освоєння і випуску продукції, коли технологія ще не повністю стандартизована, а також для зниження транспортних і комунікаційних витрат організують виробництво на території США. Поступово поряд з постачанням продукції на внутрішній ринок американські корпорації починають експортувати нові вироби за кордон. На цій стадії життєвого циклу продукту “материнська” корпорація повністю контролює його виробництво та експорт. Потім виробництво продукту освоюється в інших країнах. Внаслідок цього відносна частка продукції, що експортується з США, поступово падає.

Однак на цьому еволюція галузі не завершується. Після того як витрати на випуск продукції у філіях відносно “материнської” корпорації значно зменшуються, ТНК починає імпортувати продукції до національної економіки. Прикладом цьому є діяльність більшості американських ТНК, експорт яких із США значно поступається обсягу імпорту до національної економіки.

Паралельно із розширенням географії виробництва відбувається процес стандартизації і пристосування технологій до місцевих умов і ринків. Обсяг зарубіжного виробництва зростає, що відповідно призводить до зниження частки продукції, виробленої на території США.

По мірі наближення до завершальної фази життєвого циклу як продукту, так і відповідних технологій, гострота конкуренції в галузі зрос-

тає. Особливо гострою стає проблема величини виробничих витрат. На цій стадії корпорації прагнуть організувати виробництво продукту у тих країнах, в яких витрати є мінімальними. Головними причинами скорочення виробничих витрат є зниження вартості робочої сили, а також зменшення витрат на транспорт і сировинні ресурси.

Згідно з теорією міжнародної конкурентноздатності галузі, розвиток транснаціональних корпорацій відбувається внаслідок систематичного додання нових іноземних філій, та зростання продажу цих філій на закордонних ринках завдяки використанню технологій і розробок, створених в “материнських” корпораціях. У результаті філії виконують функцію продовження життєвого циклу продукції. Згідно з теорією передачі у філію виробництва старого продукту означає одночасний початок життєвого циклу нового продукту, початок нової стадії виробництва у “материнській” корпорації.

Висновки цієї теорії є справедливими, перш за все, у галузях, де використання новітніх технологій не є основною конкурентною перевагою фірми, а попит на продукцію підтримується рекламою. Прикладом таких галузей є виробництво деяких продуктів харчової промисловості, одягу та взуття.

У зазначених галузях вплив філій ТНК, які використовують у своїй діяльності концепцію міжнародної конкурентоспроможності галузі, на економічний розвиток приймаючої країни не є однозначним. З одного боку, продаж ТНК на ринку країни-реципієнта відносно “застарілого” продукту не сприяє припливу нових технологій та навичок управління. З іншого, на ринку приймаючої країни загострюється конкурентна боротьба, що призводить до зниження цін та покращення загальної якості товарів у відповідній галузі.

Разом з тим слід зазначити, що на сучасному етапі розвитку міжнародних економічних відносин під час загострення конкурентної боротьби між провідними американськими, європейськими та азійськими корпораціями більшість ТНК починають виробляти новий продукт відразу в усій корпоративній структурі. Це, перш за все, стосується галузей, де наявність новітніх технологій виступає основною конкурентною перевагою компанії. Отже, у таких галузях концепція міжнародної конкурентоспроможності галузі не є справедливою.

Ще одним теоретичним напрямком, який пояснює причини виникнення прямих закордонних інвестицій, є “податкова” теорія. Згідно з цією теорією метою прямого іноземного інвестування є прагнення ТНК зменшити обсяг податкових відрахувань. Так, на думку В. Рокочі та

О. Хорошуна ТНК, використовуючи прямі закордонні інвестиції, знижують рівень оподаткування двома способами. Перший – створення виробничої філії у країні з відносно низькими податками. Другий – використання ТНК механізму трансфертного ціноутворення, який дає змогу зареєструвати прибутки у країнах з низькою ставкою оподаткування, навіть якщо доходи були отримані у країнах з високими податками [9, с. 95].

Щоб зменшити податок на корпоративний прибуток, філія ТНК у країні з високим рівнем оподаткування може завищити ціну на товари чи послуги, які імпортуються із філії, яка розташована в країні з меншим рівнем оподаткування. Якщо підрозділ ТНК у країні з високим рівнем оподаткування експортує продукцію, то він може здійснювати цю операцію теж через філію, розташовану в країні з меншим рівнем оподаткування. У цьому випадку експортна ціна є заниженою.

У такий спосіб як при імпорті, так і при експорті філія ТНК, розташована у країні з високим рівнем оподаткування, зменшую свій прибуток і відповідні податкові відрахування, а філія у країні з низьким рівнем оподаткування підвищує свої прибутки. У результаті загальні податкові відрахування ТНК значно зменшуються.

На початку 80-х років англійський економіст Дж. Даннінг, ґрунтуючись на вже відомих теоретичних концепціях і не заперечуючи їх, запропонував багатofакторний підхід щодо дослідження діяльності ТНК. Ним була створена еkleктична теорія міжнародного виробництва. У ній професор Даннінг формулює загальну парадигму діяльності ТНК, яка, на його думку, являє собою основу для дослідження будь-яких операцій ТНК [19, с. 150].

Професор Даннінг вважає, що всі існуючі економічні теорії ТНК, що описують той або інший аспект діяльності корпорацій, не можуть нарізно дати об'єктивну картину. Виникла необхідність у створенні своєрідної організаційної парадигми, яка включила б до себе елементи попередніх економічних теорій, що найбільш адекватно описують різносторонню діяльність ТНК

Для аналізу міжнародного виробництва Дж. Даннінг умовно розділяє його на п'ять основних типів:

1. Орієнтоване на використання ресурсів. При даному типі виробництва частка витрат на ресурси в сукупних витратах велика.
2. Орієнтоване на широкий ринок. Продукт є стандартизованим та користується попитом на різних сегментах ринку.

3. Раціонально спеціалізоване. Виробництво характеризується високою спеціалізацією всіх компонентів технологічного процесу.

4. Орієнтоване на кінцевого споживача. Продукт спеціалізований. Необхідна вузька сегментація ринку.

5. Змішане. Виробництво володіє всіма перерахованими в пунктах 1-4 ознаками.

Згідно з теорією Даннінга для аналізу будь-якого типу міжнародного виробництва необхідно враховувати три основні групи факторів:

а) переваги власності (конкурентні переваги) у порівнянні з іншими фірмами. На думку Дж. Даннінга всі активи фірм можна розділити на дві частини: видимі (фізичний капітал, фінансові кошти) і невидимі (технологія, управлінські навички, маркетинговий досвід, імідж). При цьому роль невидимих активів в конкурентних перевагах ТНК неухильно зростає.

Їх головне достоїнство – здатність до саморозвитку (отримання нових технологій, поліпшення стратегії управління).

До цієї групи факторів також входять переваги єдиного управління (економія на масштабах і на загальному постачанні, полегшений доступ до міжнародних ринків, можливість користування географічними відмінностями цін на фактори виробництва);

б) переваги дислокації, що визначають райони, де здійснюється діяльність ТНК. Ці переваги пов'язані з розміром ринку, забезпеченістю факторами виробництва, розвитком інфраструктури, інвестиційним кліматом, політичним ризиком;

в) переваги інтерналізації, пов'язані з можливістю отримання більш високих та довгострокових прибутків за допомогою самостійної діяльності на зарубіжному ринку («мажоритарні» філії та філії, що повністю контролюються) у порівнянні з використанням місцевих дистриб'юторів, ліцензіатів тощо.

Перелічені переваги є найбільш загальними для міжнародного виробництва. Разом з тим Дж. Даннінг виділяє особливості, які пов'язані з конкретним типом кожного виробництва. Так, діяльність, орієнтована на використання ресурсів, властива ТНК під час видобутку природних копалин (нафти, міді, алюмінію, тощо), у виробництві харчової продукції, у готельному господарстві, при експорті трудомістких товарів. На цей тип виробництва впливають наступні фактори:

✓ капітал, технології, доступ на ринки, додаткові активи (переваги власності);

- ✓ володіння природними ресурсами та пов'язаною з ними інфраструктурою (переваги дислокації);

- ✓ стабільність у забезпеченні ресурсами за низькими цінами, контроль за ринком (переваги інтерналізації).

До галузей, в яких ТНК використовують стратегію, орієнтовану на широкий ринок, належать виробництво комп'ютерів, фармацевтика, тютюнова промисловість, страхування, рекламний бізнес. На цей тип виробництва впливають наступні фактори:

- ✓ капітал, технологія, інформація, стратегія менеджменту, економія на масштабі, торгові марки (переваги власності);

- ✓ ціни на матеріальні ресурси і робочу силу, державна політика – регулювання імпорту, стимулювання інвестицій (переваги дислокації);

- ✓ бажання знизити трансакційні або інформаційні витрати, захист прав власності і контроль за якістю продукції (переваги інтерналізації).

Раціонально спеціалізоване виробництво може бути двох типів: спеціалізоване у виробництві товарів і спеціалізоване у виробничому процесі. До галузей, в яких ТНК використовують стратегію, спеціалізовану на виробництві товарів належать моторобудування, розробка та виготовлення електричного обладнання, сфера послуг, НДДКР. На цей тип виробництва впливають такі фактори:

- ✓ капітал, технологія, інформація, стратегія менеджменту, економія на масштабі та на географічній і структурній диверсифікації, торгові марки, доступ на ринки (переваги власності);

- ✓ економія від спеціалізації і концентрації (переваги дислокації);

- ✓ бажання знизити трансакційні або інформаційні витрати, захист прав власності і контроль за якістю продукції, економія від спільного управління (переваги інтерналізації).

До галузей, в яких ТНК використовують стратегію, спеціалізовану на виробничому процесі, належать виробництво електроніки, фото і відео апаратури, виготовлення текстилю і одягу.

На цей тип виробництва впливають такі фактори:

- ✓ капітал, технологія, інформація, стратегія менеджменту, економія на масштабі та на географічній і структурній диверсифікації, торгові марки, доступ на ринки (переваги власності);

- ✓ низькі витрати на робочу силу, підтримка урядом національного виробництва (переваги дислокації);

- ✓ економія, пов'язана з вертикальною інтеграцією (переваги інтерналізації).

ТНК використовують стратегію, орієнтовану на кінцевого споживача, в тих галузях, в яких виробляються товари, що вимагають безпосереднього контакту з кінцевими споживачами. На цей тип виробництва впливають наступні фактори:

- ✓ доступ до ринку, створення дистриб'юторської мережі (переваги власності);
- ✓ можливість знаходження поруч зі споживачем, післяпродажне обслуговування (переваги дислокації);
- ✓ контроль за якістю продукції, забезпечення відповідної сегментації ринку (переваги інтерналізації).

ТНК використовують змішану стратегію в тих галузях, в яких можливі портфельні інвестиції та необхідні просторові зв'язки (авіалінії, пароплавання). На цей тип виробництва впливають різні переваги власності та інтерналізації, включаючи географічну диверсифікацію. До переваг дислокації належить доступ до ринків збуту.

Роботи професора Даннінга дають також можливість встановити зв'язок між конкурентними перевагами міжнародного виробництва та політикою країн-експортерів капіталу та країн, що його імпортують, галузями економіки, особливостями конкретної фірми.

Конкурентні переваги міжнародного виробництва пов'язані з особливостями геоекономічного положення країни та діями її уряду щодо державного регулювання економічними процесами. Так на переваги власності впливають національні фактори виробництва (природні ресурси, робоча сила і її кваліфікація), розмір та характеристика ринку, політика уряду у галузі інновацій, захисту прав власності, конкуренції, державні заходи щодо залучення прямих закордонних інвестицій.

На переваги інтерналізації впливає втручання держави і ступень контролю за внутрішньофірмовою діяльністю ТНК (трансфертні ціни, передача технологій), політика держави щодо злиття і поглинання, відповідність технологічних, освітніх та інформаційних стандартів. На переваги дислокації – відстань між країнами, втручання уряду: тарифи, квоти, податкова політика, підтримка іноземних інвесторів або ТНК (наприклад, уряд Японії надає фінансову допомогу своїм ТНК, якщо вони переносять трудомісткі виробництва за кордон).

Конкурентні переваги міжнародного виробництва також пов'язані із галузевими особливостями. Так на переваги власності впливають особливості інноваційних процесів у галузі, рівень диференціації продукції, можливість економії на масштабі виробництва, необхідність наявності активів для виходу на ринки. На переваги інтерналізації – мож-

ливості здійснення вертикальної або горизонтальної інтеграції у галузі, необхідність контролю за виробництвом і ринками, ступень конкурентних переваг місцевих фірм у порівнянні із зарубіжними компаніями.

На переваги дислокації впливає розташування і споживання ресурсів у галузі, транспортні витрати, специфічні для галузі тарифні і нетарифні бар'єри, характер конкуренції між фірмами у галузі, ступень впливу на виробництво невизначеності щодо рівня місцевих податків, вартості робочої сили і енергоресурсів.

Конкурентні переваги міжнародного виробництва також пов'язані із особливостями діяльності кожної фірми. Переваги власності залежать від ступеню диверсифікації виробничого процесу та продукції на ринку, ступеню використання інновацій, орієнтованості на ринок, рівня ефекту від спільної виробничої діяльності. Переваги інтерналізації залежать від ставлення до зростання і диверсифікації (існування мереж в діяльності фірми), ставлення до субконтрактно́ї діяльності (ліцензування, франчайзинг, угоди про технічну допомогу). Переваги дислокації залежать від стратегії відносно розвитку міжнародного виробництва, досвіду участі у міжнародному виробництві, ставлення до децентралізації управління і ризику диверсифікації виробничої діяльності.

Аналіз показує, що висновки еkleктичної парадигми міжнародного виробництва є своєрідним об'єднанням результатів восьми напрямів наукових досліджень у галузі економіки і в суміжних з нею науках.

1. Менеджмент. Представниками цього напрямку, що зробили вагомий внесок у розвиток тих чи інших аспектів еkleктичної теорії міжнародного виробництва, були Портер, Хамель, Доуз. В їх дослідженнях переваги власності висвітлювалися з точки зору менеджменту, досвіду, стратегії, якості менеджменту, якості продукту, економії на масштабі. Переваги дислокації вивчалися під час аналізу олігополістичної стратегії, конфігурації можливостей, порівняльних переваг від розміщення ресурсів. Переваги інтерналізації були виявлені завдяки дослідженню форм конкурентної стратегії фірми, цілей та особливостей стратегічних угод.

2. Теорія організації. Представниками цього напрямку, що зробили внесок у розвиток еkleктичної теорії міжнародного виробництва, були Коуз, Вільямсон, Чандлер, Симон, Барлет, Самсон. В їх дослідженнях переваги власності висвітлювалися з точки зору організаційної культури і структури, ефекту синергетики в економіці, міжнародних зв'язків. Переваги дислокації вивчалися під час аналізу факторів, що призводять до скорочення трансфертних витрат в організаційній структурі і у зо-

внішніх економічних зв'язках. Переваги інтерналізації були виявлені завдяки дослідженню трансакційних витрат всередині і поза фірмою, наслідків стратегічного партнерства, культурних та геоекономічних відмінностей, що впливають на організаційні форми компаній.

3. Маркетинг. Представниками цього напрямку, що зробили внесок у розвиток еkleктичної теорії міжнародного виробництва, були Кіган, Матсон, Андерсон. В їх дослідженнях переваги власності висвітлювалися з точки зору характеристики продукту, сегментації ринку, торгової марки, контролю за поширенням товарів і послуг, мережевого маркетингу. Переваги дислокації вивчалися під час аналізу міжкраїнних соціальних і культурних відмінностей, орієнтованості у виробництві на кінцевого споживача. Переваги інтерналізації були виявлені завдяки дослідженню трансакційних витрат, пов'язаних з виходом на ринок та агентськими угодами.

4. Фінанси. Представниками цього напрямку були Лезард, Алібер, Ругман. В їх дослідженнях переваги власності висвітлювалися з точки зору доступу до фінансових ресурсів та диверсифікації портфельних інвестицій. Переваги дислокації вивчалися під час аналізу обмінних курсів, контролю за джерелами фінансування і розподілом дивідендів. Переваги інтерналізації були виявлені завдяки дослідженню галузевої структури фінансового ринку, причин витрат на фінансових ринках та витрат, пов'язаних з агентськими угодами.

5. Політологія і міжнародні відносини. Представниками цього напрямку, що зробили внесок у розвиток еkleктичної теорії міжнародного виробництва, були Най, Кобрін, Моран. В їх дослідженнях переваги власності висвітлювалися з точки зору економічних систем, структури уряду, впливу лобістських груп. Переваги дислокації вивчалися під час аналізу ролі профспілок; факторів, що стимулюють приплив або є перешкодою на шляху зарубіжних інвестицій, політичних відносин всередині країни. Переваги інтерналізації були виявлені завдяки дослідженню трансакційних витрат, пов'язаних з політичними ризиками та державним регулюванням.

6. Регіональні дослідження. Представниками цього напрямку були Дікен, Тейлор, Сріфт. В їх дослідженнях переваги власності висвітлювалися з точки зору можливостей зниження транспортних і інформаційних витрат. Переваги дислокації вивчалися під час аналізу транспортних витрат. Переваги інтерналізації були виявлені завдяки дослідженню просторових витрат організаційної структури.

7. Право. Представниками цього напрямку, що зробили внесок у роз-

виток еkleктичної теорії міжнародного виробництва, були Вагтс, Фолсом, Гордон. В їх дослідженнях переваги власності висвітлювалися з точки зору правової інфраструктури та контрактного права. Переваги дислокації вивчалися під час аналізу екстратериторіальності та обмежень при реєстрації. Переваги інтерналізації були виявлені завдяки дослідженню судових процедур, дієвості контрактного права та захисту інтелектуальної власності.

8. Економічна історія. Представниками цього напрямку, що зробили внесок у розвиток еkleктичної теорії міжнародного виробництва, були Чандлер, Вілкінс, Ніколас. В їх дослідженнях переваги власності висвітлювалися з точки зору підприємництва, вертикальної інтеграції, організаційних форм. Переваги дислокації вивчалися під час аналізу тарифів та обмежень на експорт, розміру ринку, державного регулювання, норми поведінки. Переваги інтерналізації були виявлені завдяки дослідженню економії від спільного управління, контролю за якістю, витрат на агентських угодах.

Одночасний аналіз сукупності факторів для конкретних країн і конкурентних переваг в рамках еkleктичної парадигми дозволяє ТНК знаходити оптимальний рівень міжнародної виробничої діяльності.

При цьому рівень міжнародної діяльності ТНК залежить від конкурентних переваг корпорації та розміру ринку. Так якщо ТНК не володіють певними перевагами власності, дислокації або інтерналізації, то рівень їх міжнародної діяльності обмежується лише ліцензуванням.

У випадку, коли ТНК володіє певними перевагами, але розмір ринку збуту є незначним чи інвестиційний клімат іноземної країни є не досить привабливим для закордонних інвестицій – ТНК створюють спільні підприємства із часткою власності, що не перевищує 50%.

І лише у випадку коли ТНК володіють перевагами власності, дислокації та інтерналізації, і у приймаючій країні створений сприятливий інвестиційний клімат або існує великий ринок збуту, транснаціональні корпорації створюють мажоритарні (частка власності ТНК перевищує 50%) чи повністю контрольовані філії.

4.5. Динаміка руху та регіональна структура міжнародних інвестицій

Особливістю операцій ТНК в останні десятиріччя стала наявність кількох тривалих циклів збільшення міжнародної інвестиційної діяльності. Цей період дістав назву “глобальні інвестиційні цикли”, або

“глобальні інвестиційні хвилі”. Кожна хвиля характеризується різким збільшенням вивозу прямих інвестицій. Спостерігається тенденція, що кожні 10 років після динамічного зростання ПІІ відбувається 2-3-річний спад.

Дослідження показали, що протягом 25 років спостерігалися чотири цикли інвестиційного буму: 1978-1981 рр., 1986-1990 рр., 1993-2000 рр., 2004-2007 рр. Кожний з перших трьох циклів характеризувався все більш значним зростанням прямих іноземних інвестицій. Якщо в 1980-1985 рр. середні темпи зростання вивозу прямих капіталовкладень становили 2%, то в 1986-1990 рр. – 26%, а в 1995-2000 рр. – понад 30% [5].

Максимальна динаміка першої глобальної хвилі припливу інвестицій спостерігалася в 1981 р., але в 1982-1983 рр. відбувся спад. Пік другого циклу інвестиційного буму припав на 1990 р., після чого щорічний обсяг вивозу прямих інвестицій дещо знизився і почав зростати з 1992 р. Зазначений п'ятирічний цикл швидкого зростання зарубіжних інвестицій набагато перевищив аналогічні показники попереднього циклу, що спостерігався в 1978-1981 рр.

Третій інвестиційний бум став не тільки більш тривалим (його не зупинила навіть Азійська фінансова криза 1998 р.) і масштабним (загальні кумулятивні інвестиції в іноземні філії досягли в цей час 6,6 трлн. дол.), а й мав свою особливість.

Під час першої глобальної хвилі головну роль відігравали інвестиції ТНК у нафтодобувний сектор, у період другого інвестиційного циклу головною сферою інвестицій були промислово розвинуті країни. Останній (третій) інвестиційний бум характеризувався активною участю у ньому компаній телекомунікаційного сектора та збільшенням ролі країн, що розвиваються.

Показники другого циклу інвестиційного буму були значно перевищені в середині 90-х років. Щорічний приплив нових прямих іноземних інвестицій постійно зростав і досягнув у 2000 р. рекордного рівня – 1396 млрд. дол.

Хвилеподібне глобальне зростання припливу прямих іноземних інвестицій було викликане низкою короточасних та довгострокових факторів.

Як показують емпіричні дослідження, коливання економічної активності, пов'язані з економічним циклом у країнах, що вивозять капітал, і в країнах, які приймають іноземні інвестиції, суттєво впливають на інвестиційну стратегію ТНК. Зростаюча взаємозалежність світової

економіки веде у своїй тенденції до посилення уніфікації умов економічного зростання як у країнах базування ТНК, так і за кордоном (хоч іноді вони можуть не збігатися). Циклічні коливання у країні базування впливають на інвестиційні плани ТНК, на їхню здатність мобілізувати необхідний капітал для здійснення зарубіжних інвестицій.

Аналіз статистичних даних світового припливу та відпливу прямих іноземних інвестицій за період з 1970 року по 2009 рік підтверджує висновок Резнікової щодо хвилеподібного розвитку руху іноземного капіталу, і розширює її аналіз до п'яти хвиль зростання інвестиційної активності: 1970-1975 рр., 1979-1981рр., 1986-1990 рр., 1994-2000 рр., 2004-2007 рр., де відповідні середні темпи зростання вивозу прямих капіталовкладень становили 16%, 26%, 30,06%, 30,8%, 37,2% [1].

Слід зазначити, що падіння обсягів інвестицій на початку ХХІ ст. було також обумовлено: погіршенням економічного стану у деяких промислово розвинутих країн, зокрема США і Японії; наявністю хронічного дефіциту балансу поточних операцій та збільшенням закордонних витрат США, що значно погіршує стійкість американської фінансової системи та конкурентні позиції долара стосовно інших провідних валют; загальним зниженням фондових індексів у промислово розвинутих країн, зокрема цін на цінні папери високотехнологічних компаній.

Таблиця 4.1

Прямі іноземні інвестиції та міжнародне виробництво, 1986-2013 роки

Показники	Вартість у поточних цінах, у млрд. дол.			Середньорічний приріст, у відсотках.			
	1990	2009	2013	1986-90	1991-95	2009	2013
Приплив ПІІ	203	1114	1 452	23,6	20,0	-37	9,2
Відплив ПІІ	233	1101	1 411	24,3	15,8	-43	4,8
Сумарний обсяг ввезених ПІІ	1874	17743	25 464	15,6	9,1	14,5	9,3
Сумарний обсяг вивезених ПІІ	1721	18982	26 313	19,8	10,4	17,1	10,2

Продажі закордонних філій	5479	29298	34 508	16,9	10,5	-5,7	9,4
Активи закордонних філій	5759	77057	96 625	19,8	6,7	7,5	7,9
Світовий експорт товарів і послуг	4375	15716	23 160	15,8	8,7	-21	2,5
Світовий валовий внутрішній продукт	21672	55005	74 284	11,5	6,5	-9,5	2,2

Підраховано за: World Investment Report 2014: Investing in the SDGs: An Action Plan, UNCTAD, 2014; World Investment Report 2010: Investing in a low-carbon economy, UNCTAD, 2010; World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development, table I.6.; UNCTAD, World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness, table I.1. p. 10; World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internalization of R&D, table I.3.

Разом з тим зменшення обсягів ПП, яке відбулось під час світової валютно-фінансової кризи, ніяким чином не відбилося на темпах збільшення масштабів міжнародного виробництва. Темпи зростання обсягу продажів іноземних філій за останні 30 років значно обганяли темпи зростання світового експорту товарів і послуг, а відношення загального світового обсягу ввезених і вивезених ПП до світового ВВП збільшувалося в кілька разів швидше, ніж відношення сукупного обсягу світового імпорту й експорту до світового ВВП. З цього можна зробити висновок про те, що розширення міжнародного виробництва сприяло посиленню взаємозалежності у світовій економіці у більш значному ступені, ніж це могло бути досягнуто лише за рахунок міжнародної торгівлі.

Аналіз статистичних даних, наведених у таблиці 4.1, свідчить про те, що основні потоки ПП спрямовувалися на фінансування угод по злиттям і поглинанню. Це означає, що ТНК у виборі своєї інвестиційної стратегії віддають перевагу не створенню нових виробничих потужностей за кордоном, а вкладанню коштів у вже діючі підприємства, які випускають високо конкурентну продукцію і мають свою частку на національному ринку.

Роль інвестиційної діяльності ТНК у розвитку світової економіки можна оцінити за допомогою наступних регресійних моделей, побудованих експертами Комітету ООН по торгівлі і розвитку [27]:

$$S = 967 + 2,462 \text{ FDI in} \quad (4.1)$$

$$GP = 412 + 0,461 \text{ FDI in} \quad (4.2)$$

$$A = 376 + 3,594 \text{ FDI in} \quad (4.3)$$

$$E = 231 + 0,559 \text{ FDI in} \quad (4.4)$$

$$L = 13925 + 5,298 \text{ FDI in} \quad (4.5)$$

У цих рівняннях змінними є такі величини: S – обсяг продажів закордонних філій ТНК, GP – валова продукція закордонних філій, A – сумарні активи закордонних філій, E – експорт закордонних філій, L – чисельність працівників закордонних філій, FDI in – сумарний обсяг ввезених прямих закордонних інвестицій ТНК.

Порівняння коефіцієнтів регресійних моделей (4.1) – (4.5) показує, що для ТНК основною метою прямих закордонних інвестицій є збільшення продажів на внутрішньому ринку країни-одержувача ПІІ. Так, якщо один долар ввезених ПІІ в середньому призводить до збільшення експорту закордонної філії на 56 центів (регресійна модель 4.4), то при цьому продажі філії в цілому зростають на 2,46 долара (регресійна модель 4.1). У результаті частка експорту в сукупному обсязі продукції, реалізованому закордонною філією, складає менше 23%.

Значення коефіцієнта регресійної моделі (4.3) свідчить про те, що ТНК за рахунок закордонних інвестицій істотно збільшують свої сукупні активи: один долар вкладених ПІІ призводить до збільшення активів закордонної філії на 3,59 долара. Унаслідок цього вартість закордонних активів ТНК росте значно швидше, ніж їх ПІІ: на початок 2001 року сумарний обсяг ввезених інвестицій у світовій економіці складав 6,3 трильйони доларів, вартість активів закордонних філій – 21,1 трильйона доларів.

У ХХІ ст. експертами ООН були оприлюднені нові регресійні моделі, які характеризують новітні тенденції у впливі іноземних інвестицій ТНК на розвиток світової економіки [28].

$$S = 323 + 2,6577 \text{ FDI in} \quad (4.6)$$

$$GP = 364 + 0,4573 \text{ FDI in} \quad (4.7)$$

$$A = -1153 + 3,8134 \text{ FDI in} \quad (4.8)$$

$$E = 254 + 0,474 \text{ FDI in} \quad (4.9)$$

$$L = 12138 + 6,0539 \text{ FDI in} \quad (4.10)$$

Порівняння коефіцієнтів регресійних моделей (4.6) – (4.10) показує, що для ТНК основною метою прямих закордонних інвестицій залишається збільшення продажів на внутрішньому ринку країни-одержувача

ПІІ. Так, якщо один долар ввезених ПІІ в середньому призводить до збільшення експорту закордонної філії на 47 центів (регресійна модель 4.9), то при цьому продажі філії в цілому зростають на 2,66 долара (регресійна модель 4.6). У результаті частка експорту в сукупному обсязі продукції, реалізованому закордонною філією, складає менше 18%. У моделях (4.4) і (4.1) відповідні показники дорівнювали 56 центам і 2,46 долара.

Значення коефіцієнта регресійної моделі (4.8) свідчить про те, що ТНК за рахунок закордонних інвестицій істотно збільшують свої сукупні активи: один долар вкладених ПІІ призводить до збільшення активів закордонної філії вже на 3,81 долара (у моделі 1.3 відповідний показник дорівнював 3,59 долара). Унаслідок цього вартість закордонних активів ТНК росте значно швидше, ніж їх ПІІ: на початок 2014 року сумарний обсяг ввезених інвестицій у світовій економіці складав 25,5 трильйонів доларів, а вартість активів закордонних філій – 96,6 трильйона доларів.

Порівняння коефіцієнтів регресійних моделей (4.1) – (4.5) і (4.6) – (4.10) показує, що з кожним роком спрямованість у діяльності ТНК на підвищення обсягів продажу у приймаючої країни та на збільшення загальних активів завдяки ПІІ стає все більш очевидною. При цьому частка експорту в операціях закордонних філій ТНК постійно зменшується.

У 2013 р. потоки ПІІ знову стали характеризуватися підвищувальним трендом. Глобальний приплив ПІІ збільшився в 2013 р. на 9% до 1,45 трлн. дол. Обсяг припливу ПІІ збільшився в усіх основних економічних групах – в розвинених країнах, державах, що розвиваються, країнах з перехідною економікою. Сукупний обсяг ввезених ПІІ зріс на 9% і досяг 25,5 трлн. дол.

Згідно з прогнозами ЮНКТАД світові потоки ПІІ збільшаться в 2014 році до 1,6 трлн. дол., в 2015 році до 1,75 трлн. дол., а в 2016 – до 1,85 трлн. Це зростання в основному буде пов'язано з інвестиціями в розвинені країни, оскільки економічний підйом в цих країнах набирає силу і масштаб. Разом з тим нестабільна ситуація на деяких ринках, що формуються, і ризики, пов'язані з політичною невизначеністю і регіональними конфліктами, можуть негативно позначитися на передбачуваному поквавленні потоків ПІІ.

У зв'язку з очікуваним прискоренням зростання ПІІ в розвинених країнах регіональний розподіл ПІІ може повернутися до «традиційної» схеми з більш високою часткою розвинутих країн в глобальному припливі ПІІ. Разом з тим в найближчі роки приплив ПІІ в країни, що розвиваються, збережеться на високому рівні.

У 2013 р. приплив ПІІ в країни, що розвиваються, досяг чергового рекордного рівня – 778 млрд. дол., що склало 54% від глобального припливу ПІІ. Однак при цьому темпи зростання знизилися до 7% порівняно із середньорічними темпами зростання 17% за останні 10 років. Найбільший приплив ПІІ, як і раніше, спостерігався в країнах Азії, де він був у 1,5 рази вище відповідного показника в регіоні ЄС, на який традиційно припадала найбільша частка глобальних потоків ПІІ.

У 2013 р. приплив ПІІ характеризувався також підвищувальною тенденцією і в інших основних регіонах країн, що розвиваються, зокрема він збільшився на 4% в Африці, на 6% в Латинській Америці і Карибському басейні (включаючи офшорні фінансові центри). Хоча після різкого скорочення в 2012 р. зростання припливу ПІІ відновилося в розвинених країнах, їх частка в сукупних світових потоках ПІІ залишається на безпрецедентно низькому рівні у 39%, що набагато нижче піку (57%), відзначеного в 2007 р. Таким чином, країни, що розвиваються, як і раніше, випереджають розвинені країни за обсягом ввезених ПІІ при розриві в більш ніж 200 млрд. дол. другий рік поспіль [31].

На початку 2014 р. з двадцяти країн з найбільшим припливом ПІІ половину складають країни, що розвиваються, і країни з перехідною економікою. У цьому списку на десяте місце вийшла Мексика, а в Китаї був відзначений рекордно високий приплив капіталу, і він, як і раніше, займає друге місце серед найбільших одержувачів ПІІ в світі. ПІІ транснаціональних компаній з країн, що розвиваються, досягли нової пікової позначки в 454 млрд. дол. Разом з ПІІ з країн з перехідною економікою їх частка склала 39% від світового обсягу вивезення ПІІ в порівнянні з лише 12% на початку 2000-х рр.

Серед 20 країн з найбільшим обсягом вивезення ПІІ в 2013 р. налічувалося 6 країн, що розвиваються та країн з перехідною економікою. При цьому все частіше ТНК країн, що розвиваються, купують закордонні філії ТНК розвинутих країн, що знаходяться в регіонах, що розвиваються. Частка країн АТЕС в глобальному припливі ПІІ збільшилася з 37% перед кризою до 54% в 2013 р. Приплив ПІІ в регіон Асоціації країн Південно-Східної Азії (АСЕАН) і регіон Спільного ринку «Південного конуса» (МЕРКОСУР) збільшився в 2013 р. вдвічі в порівнянні з докризовим рівнем так само, як і до країн БРІКС (Бразилія, Російська Федерація, Індія, Китай і Південна Африка), хоча частка цих регіонів у глобальних потоках є меншою.

У загальносвітовому притоці ПІІ сукупна частка Сполучених Штатів Америки та ЄС знизилася майже вдвічі – з 56% перед кризою до

30% в 2013 р. Розробка сланцевого газу впливає на потоки ПП в Сполучені Штати Америки і за їх межі. Наслідки революції сланцевого газу тепер вже виразно відбиваються в потоках ПП. Так, у нафтогазовій промисловості Сполучених Штатів Америки посилюється роль іноземного капіталу в результаті процесу консолідації на ринку сланцевого газу, оскільки менш великі національні учасники ринку стикаються з необхідністю розподілу витрат на розробку та експлуатацію родовищ.

У 2013 р. на транскордонні ЗіП в секторі сланцевого газу доводилося більше 80% всіх ЗіП нафтогазової промисловості. Компанії Сполучених Штатів Америки, що володіють необхідним досвідом в розробці та експлуатації родовищ сланцевого газу, стають також об'єктом придбання або партнерами з промислового співробітництва з енергетичними компаніями інших країн з багатими сланцевими родовищами [31].

Крім нафтогазової промисловості, наявність дешевого природного газу сприяє залученню інвестицій в нові проекти, зокрема ПП, в обробних галузях Сполучених Штатів Америки, зокрема у виробництво хімічної продукції та виробів з неї. Частка Сполучених Штатів Америки у загальному світовому обсязі заявлених нових інвестиційних проектів у цих секторах зросла з 6% в 2011 р. до 16% в 2012 р. і до 25% в 2013 р., що істотно вище відповідного середнього показника Сполучених Штатів Америки за всіма галузями (7%).

Список використаної літератури та джерел

1. Мацелюх Н. П. Економічні теорії в системі наукових економічних знань: навч. посібник / Н. П. Мацелюх, І. А. Максименко. 2-ге вид., перероб. та доп. – К.: Центр учб. літ., 2016. – 226 с.
2. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Основні показники економічного та соціального розвитку України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article/info_boxes?art_id=38501&cat_id=38506.
3. Національний банк України. Зовнішній сектор України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/Statist/ses.htm>
4. Обзор глобальных рисков // [Електронний ресурс]: Департамент финансовой стабильности банка России. – 2012. – Режим доступу: http://www.cbr.ru/analytics/fin_stab/.
5. Резникова О. Экономическое развитие государств Центральной Азии и Кавказа: роль внешних ресурсов / О. Резникова // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – № 4. – С. 87-96.

6. Рогач О. Міжнародні інвестиції: теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій. Підручник. / О. Рогач. – К.: Либідь, 2005. – 720 с.
7. Рогач О. І. Транснаціональні корпорації та економічне зростання: Навч. посібник / О. І. Рогач. / Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Інститут міжнародних відносин. – К.: ВПЦ “Київський університет”, 1997. – 144 с.
8. Рогач О. ТНК і економічне зростання країн, що розвиваються: Монографія / О. Рогач. – К., 1994. – 150 с.
9. Рокоча В. В. Транснаціональні корпорації: Навч. посібн. з нормативної навч. дисципліни «Транснаціональні корпорації» / В. В. Рокоча, О. В. Плотніков, В. Є. Новицький, Л. П. Кудирко. – К.: Таксон, 2001. – 304 с.
10. Тихомирова А. Прямые инвестиции ведущих стран ЕС / А. Тихомирова // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – № 12. – С. 49-56.
11. Шишков Ю. «Невозможное триединство» в эпоху финансовой глобализации / Ю. Шишков // Мировая экономика и международные отношения. – 2012. – № 5. – С. 3-14.
12. Прасад Э. Смена ролей / Э. Прасад // Финансы и Развитие. – 2011. – 48 (4) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/fandd/2011/12/pdf/fd1211r.pdf>.
13. Рустамов Э. Финансовая глобализация и качество институтов / Э. Рустамов // Вопросы экономики. – № 2. Февраль. – 2010. – С. 39-52.
14. Якубовський С. Інвестиційна діяльність транснаціональних корпорацій та її вплив на конкурентоспроможність національних економік: Монографія. / С. Якубовський. – Одеса: ОРІДУ УАДУ, 2002. – 394 с.
15. Якубовський С. О. Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності: Навч. посібник. / С. О. Якубовський, Ю. Г. Козак, Н. С. Логвінова. – К.: ЦНЛ, 2011. – 472 с.
16. Czech Republic. Balance of Payments Statistics. National Bank of Czech Republic, 2014. Режим доступу: http://www.cnb.cz/en/statistics/bop_stat/bop_publications/index.html
17. Dunning J. The Theory of Transnational Corporations / J. Dunning. – London: Routledge, 1997. – 454 p.
18. Dunning J. H. The Role of Foreign Direct Investment in a Globalizing Economy / J. Dunning // BNL Quarterly Review. – June, 1995. – Rome, 1995. – P. 76-123.
19. Dunning J. Alliance Capitalism and Global Business. / J. Dun-

- ning. – London: Taylor&Francis Ltd, 1997. – 400 p.
20. Hungary. Balance of Payments Statistics. National Bank of Hungary, 2014. Режим доступу: <http://english.mnb.hu/Statisztika/data-and-information>
 21. International Monetary Fund. International Financial Statistics. – Washington, 2014. – № 9.
 22. Lane P. International Financial Integration / P. Lane, G. Milesi-Ferretti // Washington: IMF, 2003. – Working Paper № 3. – 51 p.
 23. Poland. Balance of Payments Statistics. National Bank of Poland, 2014. Режим доступу: <http://www.nbp.pl/homen.aspx?f=en/statystyka/bilansplatinicy.html>
 24. Rodionova T. Current Account Sustainability in the Central and Eastern Europe. Framework for Analyzing External Imbalances / T. Rodionova. – LAP Lambert Academic Publishing, 2012. – 52 p.
 25. Rodrik D. Short-term Capital Flow / D. Rodrik, A. Velasco // NBER Working Paper № 7364. – Cambridge, Massachusetts, 1999. – 43 p.
 26. Suttle P. Capital Flows to Emerging Market Economies // [Електронний ресурс] / P. Suttle // Institute of International Finance. – 2012. – Режим доступу: <http://www.iif.com/emr/resources+2315.php>.
 27. UNCTAD. World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness. – Washington, 2002. – 347 p. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unctad.org/en/docs/wir2002_en.pdf
 28. UNCTAD. World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internalization of R&D. – Washington, 2005. – 19 p. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unctad.org/en/docs/wir2005ch9_en.pdf
 29. UNCTAD. World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development. – Washington, 2009. – 314 p. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unctad.org/en/docs/wir2009_en.pdf
 30. UNCTAD. World Investment Report 2010: Investing in a low-carbon economy. – Washington, 2010. – 221 p. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unctad.org/en/docs/wir2010_en.pdf
 31. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / за ред. В. Д. Базилевича; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. / 9-те вид., доповн. – К.: Знання, 2014. – 710 с.

Контрольні запитання

1. У чому полягає сутність ТНК?
2. Чому деякі висновки неокласичних теорій суперечать реальному рушенню капіталу між промислово розвиненими країнами і між країнами зі схожими цінами на фактори виробництва?
3. Охарактеризуйте основні положення теорії фірми Хаймера. Як ця теорія може бути застосована до аналізу діяльності ТНК?
4. Які фактори визначають «економію зростання» корпорації?
5. Які фактори згідно з теорією міжнародної конкурентоздатності галузі призводять до розвитку глобальної структури ТНК?
6. Охарактеризуйте принципи побудови еклектичної парадигми міжнародного виробництва.
7. Визначте дати, причини та наслідки інвестиційних бумів у світовому господарстві.
8. Який вплив на рушення прямих іноземних інвестицій надають операції по злиттю і поглинанню?
9. Визначте частку зарубіжних філій ТНК в загальносвітовому валовому внутрішньому продукті.
10. Які з економічних чинників, впливають найбільш істотним чином на рішення ТНК про розміщення прямих іноземних інвестицій?
11. Чи існує взаємозв'язок між вивезеними і завезеними закордонними капіталовкладеннями та сальдо доходів від іноземних інвестицій?
12. Проаналізуйте структуру балансів поточних операцій країн Центральної і Східної Європи.
13. Визначте роль іноземного капіталу в економіках країн Центральної і Східної Європи.
14. Охарактеризуйте галузеву структуру прямих іноземних інвестицій, залучених в економіку України.
15. Компанії яких країн вклали найбільші обсяги прямих інвестицій в економіку України?

РОЗДІЛ 5

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ

5.1. Характеристика загальних макроекономічних показників.

5.2. ВВП та методи його розрахунку. Номінальний і реальний ВВП.

5.3. Поняття економічного зростання. Типи економічного зростання. Темпи зростання. Способи вимірювання економічного зростання. Фактори економічного зростання. Нерівномірність економічного зростання.

5.4. Вимірювання і наслідки безробіття.

5.5. Теорія платіжного балансу.

5.1. Характеристика загальних макроекономічних показників

Макроекономіка – це частина економічної теорії, яка розглядає функціонування економіки в цілому, тобто, сукупність взаємопов'язаних виробників і споживачів товарів і послуг на макрорівні.

Основні проблеми, що вивчаються макроекономікою:

- визначення обсягу і структури національного продукту і національного доходу;
- виявлення чинників, що регулюють зайнятість у масштабах національної економіки;
- аналіз природи інфляції;
- розгляд причин циклічних коливань і кон'юктурних змін в економіці;
- дослідження зовнішньоекономічної взаємодії в національних економіках;
- обґрунтування цілей і форм здійснення макроекономічної політики держави.

Для вимірювання результатів функціонування національної економіки, використовуються різні макроекономічні показники. Ряд таких показників призначений для оцінки величини сумарного обсягу національного виробництва.

До них відносяться: валовий національний продукт (ВНП), валовий внутрішній продукт (ВВП), національний дохід (НД), чистий національний продукт (ЧНП), особистий дохід (ОД), проміжний продукт (ПП).

Проміжний продукт – продукт, що використовується у виробництві протягом року.

Валовий національний продукт (ВНП) – являє собою ринкову цінність усіх кінцевих благ, вироблених національними товаровиробниками протягом року – як на території країни, так й за її межами.

Валовий внутрішній продукт (ВВП) – охоплює результати діяльності за рік на території даної країни всіх економічних суб'єктів, незалежно від їх національної приналежності.

Чистий національний продукт (ЧНП) – являє собою суму кінцевої продукції та послуг, що залишилися для споживання після заміни списаного обладнання.

$\text{ЧНП} = \text{ВНП} - \text{А}$, де

А – амортизаційні відрахування

Національний дохід (НД) – характеризує величину доходів всіх поставальників виробничих ресурсів, за допомогою яких створюється ЧНП, тобто:

$\text{НД} = \text{ЧНП} - \text{Н}$, де

Н – це непрямі податки на бізнес.

Особистий дохід (ОД) – показує, скільки грошових коштів надходить на цілі особистого споживання населення, тобто:

$\text{ОД} = \text{НД} - (\text{податки на прибуток, обсяг нерозподіленого прибутку, величина внесків на соціальне страхування}) + (\text{пенсії, стипендії, допомоги})$.

Національне багатство – це сукупність матеріальних благ, нагромаджених в країні на даний момент часу (засоби виробництва, майно населення, матеріальні, духовні цінності, інтелектуальна власність).

5.2. ВНП та методи його розрахунку. Номінальний і реальний ВНП

ВНП можна розрахувати двома способами – за доходами і за видатками.

Обсяг видатків, проведених в даному році, дорівнює грошовому доходу, отриманому від виробництва продукції даного року.

Розрахунок ВНП за видатками. Включає в себе наступні показники:

- особисті споживчі витрати (С) – кошти населення, спрямовані на купівлю товарів поточного споживання, товарів тривалого користування, а також на оплату послуг;

- валові приватні внутрішні інвестиції (І) – покупка підприємцями машин і устаткування, витрати на будівництво і зміну запасів оборотних фондів;

- державні закупівлі товарів і послуг (g) (витрати держави);

- чистий експорт (х) – різниця між доходами від експорту та витратами на імпорт. ВВП по витратах = $C + I + g + x$

Розрахунок ВВП за доходами. Включає в себе такі показники:

- винагорода за працю найманих працівників (Z) – заробітна плата, внески підприємців на соціальне страхування, а також у приватні фонди соціального забезпечення;

- рентні платежі (R) – являють собою доходи власників будівель і споруд, землі;

- стаття доходів власників грошового капіталу і процентний прибуток (K);

- прибуток корпорацій і доходи на власність (P) – включає: податки на прибуток корпорацій (тобто, частина прибутку, що отримується державою), дивіденди (частина прибутку, яка виплачується акціонерам у вигляді доходу на акції), нерозподілений прибуток корпорацій (спрямовується на збільшення реальних активів фірм);

- амортизаційні відрахування (a);

- непрямі податки на бізнес, що входять до складу витрат фірм (N) – акцизи, податок на додану вартість, податок на майно, ліцензійні платежі, митні збори.

ВВП за доходами = $Z + R + K + P + a + N$

ВВП в системі національних рахунків обчислюється в поточних ринкових цінах, тому з його допомогою оцінюється номінальна величина сумарного обсягу річного виробництва.

Для врахування впливу інфляції на величину номінального ВВП, необхідний показник, що дає кількісну оцінку зміни рівня середніх цін на товари та послуги. Цей показник називається – дефлятор ВВП. Дефлятор враховує зміну цін по широкому колу продуктів і послуг.

На базі даних за значенням номінального ВВП і величини його дефлятора, розраховується реальний ВВП, що характеризує реальний обсяг виробництва.

Реальний ВВП = Номінальний ВВП / Дефлятор

5.3. Поняття економічного зростання. Типи економічного зростання. Темпи зростання. Способи вимірювання економічного зростання. Фактори економічного зростання. Нерівномірність економічного зростання

Економічне зростання – це довготривалі зміни рівня реального обсягу виробництва, пов'язані з розвитком продуктивних сил на довго-

строковому тимчасовому проміжку, тобто, – це зростання потенційного обсягу виробництва.

Сутністю реального економічного зростання є розв'язання основного протиріччя в економіці (обмеженість ресурсів та нескінченність громадських потреб).

Розв'язується це протиріччя двома способами:

- 1) Збільшення виробничих потужностей;
- 2) Ефективне їх використання.

В економічній теорії склалося два основних підходи до трактування форм прояву економічного зростання.

Найбільш поширене пояснення економічного зростання як підсумкової характеристики розвитку національної економіки за певний період. Воно визначається або темпами зростання ВВП, або темпами збільшення ВВП на душу населення.

Другий підхід – це аналіз економічного зростання в довготерміновому періоді. При цьому економічне зростання розглядається як основний елемент розвитку економіки. З одного боку, воно показує циклічний характер розвитку економіки, з іншого – є результатом зміни самої економіки.

Поряд з макроекономічними, досліджуються також мікроекономічні показники.

Основними кінцевими цілями економічного зростання є підвищення матеріального добробуту населення і підтримання національної безпеки.

Підвищення матеріального добробуту, як головна мета економічного зростання, розглядається в таких аспектах:

- 1) Збільшення середньодушових доходів населення. Досягнення цієї мети оцінюється шляхом розрахунку темпів зростання національного доходу на душу населення.
- 2) Збільшення вільного часу. При оцінці ступеня досягнення даної мети, потрібно враховувати: чи проходило скорочення робочого тижня або робочого року у найманих службовців і робітників.
- 3) Поліпшення розподілу національного доходу серед різних верств населення.
- 4) Поліпшення якості та зростання різноманітності товарів і послуг, що випускаються.

Під ефективністю економічного зростання розуміється: поліпшення якості товарів і послуг, підвищення їх конкурентоспроможності на вітчизняному та світовому ринку; освоєння виробництва нових товарів,

що дозволяють задовольнити раніше незадоволені потреби або створювати можливості для їх задоволення найкращим способом.

5) Поглиблення спеціалізації і кооперування виробництва в системі міжнародного поділу праці.

6) Подолання неефективності за рахунок підвищення продуктивності праці та використання ефективних мотивацій для стимулювання її росту всередині фірм.

7) Удосконалення географічного розподілу виробничих ресурсів по областях і регіонах країни.

8) Освоєння нових технологій.

Соціальні аспекти економічного зростання:

- поліпшення матеріального добробуту населення;
- збільшення вільного часу, як основи гармонійного розвитку особистості;
- підвищення рівня розвитку галузей соціальної інфраструктури;
- зростання інвестицій в людський капітал;
- забезпечення безпеки умов праці;
- соціальна захищеність безробітних і непрацевдатних;
- забезпечення безпеки життя людей;
- підтримка повної зайнятості в умовах зростаючого обсягу пропозиції на ринку праці.

За способом впливу на економічне зростання, розрізняють прямі і непрямі чинники.

До складу прямих чинників входять:

- збільшення чисельності та підвищення якості трудових ресурсів;
- зростання обсягу і поліпшення якості складу основного капіталу;
- вдосконалення технології та організації виробництва;
- поліпшення кількості та якості вкладених в господарський оборот природних ресурсів;
- зростання підприємницьких здібностей в суспільстві.

Непрямі фактори економічного зростання:

- зниження ступеня монополізації ринку;
- зменшення цін на виробничі ресурси;
- зниження податків на прибуток;
- розширення можливості отримання кредитів.

Співвідношення між темпами зростання випуску і зміною обсягів факторів виробництва може бути різним в залежності від типу економічного зростання. Існує екстенсивний та інтенсивний типи.

При екстенсивному типі економічного зростання розширення обсягу виробництва матеріальних благ і послуг досягається за рахунок

використання більшої кількості прямих чинників пропозиції, тобто, працівників, засобів праці, землі, сировини, паливно-енергетичних ресурсів. При екстенсивному зростанні, зберігаються постійні пропорції між темпами зростання реального обсягу виробництва і сукупних витрат на його створення.

Інтенсивний тип економічного зростання характеризується тим, що розширення виробництва забезпечується за рахунок якісного вдосконалення прямих чинників зростання, тобто, за рахунок застосування прогресивних технологій, використання робочої сили, що має більш високу кваліфікацію і більш високу продуктивність праці.

Якщо динаміка попиту на товари відстає від розширення природного рівня реального обсягу виробництва, то в економіці настає ситуація, що має назву спаду темпів зростання, або рецесії.

У підсумку, ми спостерігаємо нерівномірність економічного зростання, а також важливим аспектом є порядок розподілу доходів. Якщо в економіці доходи перерозподіляються ефективно, це буде стимулювати робітників до підвищення продуктивності праці. Для зростання економіки максимально можливими темпами необхідно, щоб доходи власників факторів виробництва росли темпами, рівними темпам зростання їх продуктивності. У підсумку, ми будемо спостерігати прискорення економічного зростання.

5.4. Вимірювання і наслідки безробіття

Безробіття – це невід’ємний елемент ринку праці. Вона являє собою відсоток працездатного населення, який з яких-небудь причин не задіяний у виробництві товарів і послуг.

Працездатне населення – це всі ті, хто за віком та станом здоров’я здатні працювати. До робочої сили належать і зайняті, і безробітні. Вважається, що до безробітного можна віднести таку людину, яка на певну дату: по-перше, протягом попереднього тижня не має роботи, а по-друге, протягом попередніх чотирьох тижнів докладає зусиль, щоб її знайти.

Розрізняють такі види безробіття:

1. Фрикційне – це те безробітне населення, яке в даний момент переміщається з однієї місцевості в іншу, або з одного підприємства на інше.
2. Структурне – означає, що працівники втратили роботу внаслідок структурних змін в економіці.
3. Сезонне – обумовлене сезонними коливаннями в обсязі виробни-

цтва певних галузей. Наприклад: сільське господарство, будівництво тощо Сезонні коливання попиту на працю можуть бути спрогнозовані і враховані при підписанні договору між роботодавцями та робітниками.

4. Циклічне – пов’язане зі зменшенням реального ВВП та вивільненням частини робочої сили, що веде до зростання числа безробітних. Її основою є циклічні коливання обсягу випуску продукції і зайнятості, пов’язані з економічним спадом і нестачею попиту.

5. Добровільне – включає в себе працездатне населення, яке з будь-яких причин відмовилося від пошуку роботи або втратило надію її знайти.

6. Масове – це кризове явище в економіці, коли рівень безробітних перевищує так званий природний рівень (5-7% залежно від країни).

Внаслідок безробіття, економіка може втратити конкретну величину обсягу національного виробництва, тобто, країна недоотримує частину ВВП.

Вимірювання безробіття здійснюється такими показниками:

- чисельність зайнятих працівників $Чз$
- чисельність безробітних $Чб$
- чисельність осіб, які не входять до складу робочої сили $Чнрс$
- чисельність робочої сили $Чрс = Чз + Чб$
- рівень безробіття $Убезр = Чб / Чрс * 100\%$.

5.5. Теорія платіжного балансу

Всі країни світу є учасниками світового господарства і міжнародного поділу праці. Відкритість економіки стала важливою тенденцією і вагомим чинником при формуванні та впровадженні національної економічної політики економічного зростання і макроекономічної стабільності. Країни з перехідною економікою і нові індустріальні країни світу використовують відкритість економіки для фінансування економічного росту та технічного переоснащення промисловості, створення нових галузей. Ступінь інтеграції окремих країн у світове господарство різна, але немає такої країни, яка в тій чи іншій мірі не була б пов’язана економічною взаємодією з навколишнім світом. Крім традиційних відносин експорту та імпорту, країни світу пов’язують більш динамічні відносини обміну капіталами, технологіями, цінними паперами, міграції робочої сили. Фінансові аспекти таких відносин мають все більше значення для фінансової стабільності і фінансових можливостей країни. На загальному тлі інтернаціоналізації світового господарства складається

складна система відносин, в якій, крім економічних, існують політичні, військові, культурні та інші зв'язки між країнами, що породжують різноманітні грошові платежі і надходження. Багатогранний комплекс міжнародних відносин країни знаходить відображення в балансі міжнародних розрахунків, що підводить фінансовий підсумок наслідків міжнародних відносин країни з рештою світу. Цей баланс отримав назву платіжного балансу.

Із набуттям незалежності стали самостійними суб'єктами світогосподарських зв'язків колишні республіки СРСР, уряди яких взяли курс на інтенсифікацію та підвищення ефективності інтеграції країни у світове господарство. Платіжний баланс, як всеосяжна характеристика розвитку зовнішнього сектора економіки, – це набір макроекономічних показників, які представляють значну важливість для Росії, України, Білорусі, Молдови. Адже головна мета будь-якого стабілізаційного реформування економіки – сприяти досягненню її внутрішнього (низький рівень інфляції, повна зайнятість факторів виробництва) і зовнішнього балансів (стабільний курс національної валюти, достатній рівень офіційних валютних резервів, рівновага платіжного балансу).

Оцінка стану платіжного балансу, управління офіційними валютними резервами, дослідження кон'юнктури валютного ринку – одні з головних завдань регулювання зовнішнього сектора країни. Стан платіжного балансу, сальдо рахунку поточних операцій і рахунку операцій з капіталом та фінансовими операціями є одними з базових показників для визначення напрямку політики валютного регулювання, вирішення питань щодо надання кредитів МВФ і позик від інших закордонних фінансових організацій. Саме стан платіжного балансу відображає фінансові потреби та можливості держави, що оперує у відкритій економіці, дає уявлення про співвідношення між потенційно необхідним і реальним зовнішнім фінансуванням негативного сальдо. Визначення правильних підходів до регулювання платіжного балансу суттєво збільшує валютну ліквідність країни, що є одним із чинників збереження і розвитку її державності.

Україна як незалежна держава почала розробляти власний платіжний баланс із січня 1993 р. Національний банк України є відповідальним за складання платіжного балансу країни і фактично акумулює всю наявну інформацію із зовнішньоекономічної статистики за статтями платіжного балансу. Згідно з Законом України “Про Національний банк України”, Декретом Кабінету Міністрів України “Про систему валютного регулювання і валютного контролю” від 19.02.1993 р., Спільною

Постановою Національного банку і Кабінету Міністрів України № 517 “Про складання платіжного балансу” встановлений порядок координації дій міністерств і відомств щодо формування інформаційної бази платіжного балансу [2]. Дані за статтями платіжного балансу акумулюються у відповідність з методологією Міжнародного валютного фонду. В даний час діє 6-те видання Посібника МВФ зі складання платіжного балансу (IMF’s Balance of Payments Manual).

Статистика платіжного балансу публікується Національним банком у відповідних виданнях – «Платіжний баланс і зовнішній борг» (щокварталу), «Бюлетень Національного банку України» (щомісячно), на сайті Національного банку. Також дані про платіжний баланс можна знайти у виданнях міжнародних організацій, зокрема публікаціях Міжнародного валютного фонду – збірниках «International Financial Statistics» («Міжнародна фінансова статистика») і «Balance of Payments Statistics. Yearbook» («Статистика платіжних балансів. Щорічник»).

Платіжний баланс країн-учасниць МВФ складається на щоквартальній і річній основі, хоча для оперативних рішень можна скласти і щомісячний платіжний баланс. Зазвичай дані про стан платіжного балансу з’являються для публікації після закінчення 75 днів після звітного періоду. Грошовими вимірниками платіжного балансу зазвичай виступає долар США, як світова валюта, і національна валюта країни [2].

Існує декілька теорій, що пояснюють зміну стану платіжного балансу, серед них виділяються три наступні: [3, с. 145-186]

1. Ціновий підхід до платіжного балансу, який пояснює зміну товарних статей платіжного балансу внаслідок зміни цінових параметрів торгівлі, а саме валютного курсу.

2. Абсорбційний підхід розглядає роль доходу та сукупних витрат у корегуванні платіжного балансу. Зміна співвідношення доходу і сукупних витрат призводить до зміни балансу експорту і імпорту.

3. Монетарний підхід робить акцент на пропозиції грошей та попиті на гроші як основних факторах зміни стану платіжного балансу.

Ціновий підхід до платіжного балансу застосовує аналіз еластичності попиту і пропозиції товарів А. Маршалла для аналізу впливу валютного курсу на обсяги експорту та імпорту країни. У 1950 р. основний дослідник цього підходу Дж. Робінсон досліджувала умови, за яких зміна валютного курсу приведе до поліпшення торговельного балансу. Вплив девальвації на торговельний баланс залежить від 4-ох видів еластичності: зарубіжна еластичність попиту на експорт, внутрішня еластичність пропозиції, зарубіжна еластичність пропозиції імпорту, вну-

трішня еластичність попиту на імпорт. За умови еластичності кривих пропозиції передумовою впливу девальвації на поліпшення торговельного балансу є перевищення суми еластичностей попиту одиниці, так звана умова Маршалла-Лернера. Згідно з кейнсіанською аксіомою про негнучкість цін і заробітної плати девальвація змінює співвідношення внутрішніх і зовнішніх цін, призводить до зміни обсягів виробництва і споживання, що впливає на торговельний баланс. Недоліком підходу є те, що він не бере до уваги потоки капіталу, пояснюючи лише механізм коригування торговельного балансу (сальдо балансу товарів і послуг) [3, с. 145-186].

Абсорбційний підхід був розроблений С. Олександром у 1952 р. і розглядає баланс торгівлі як частину національних рахунків. При неповній зайнятості, як зазначалося в ціновому підході, девальвація призводить до зростання експорту і зниження імпорту. Абсорбційний підхід розглядає як девальвація впливає на торговельний баланс крізь призму стану національної економіки. Зростання експорту призводить до зростання виробництва і доходу через ефект мультиплікатора. Якщо сукупні витрати зростають в меншому обсязі, ніж виробництво, девальвація призводить до поліпшення торгового балансу. Іншими словами, якщо рівень доходу в економіці перевищує рівень абсорбції (витрат на споживання, інвестиції та державні витрати), тоді спостерігається позитивний торговельний баланс і накопичення фінансових активів у вигляді цінних паперів та грошових коштів. Таким чином, девальвація призводить не тільки до поліпшення торгового балансу, але й наближає економіку до стану повної зайнятості, що привабливо подвійно. Абсорбційний підхід гірше працює при повній зайнятості. Адже при зростанні експортних цін, внаслідок девальвації, немає можливості збільшити виробництво. У цьому випадку держава може лише скоротити абсорбцію, для чого необхідно провести політику скорочення витрат і політику переключення витрат (з іноземних товарів на внутрішні товари) [3, с. 145-186].

Монетарний підхід розглядає нерівновагу платіжного балансу як монетарний, тобто грошовий, феномен і ґрунтується на припущенні повної зайнятості. Цей підхід розробляли такі економісти як Р. Манделл і Г. Джонсон. У той час як ціновий і абсорбційний підходи роблять акцент на торговельному балансі, до уваги монетарного підходу потрапляє і баланс капіталів, і торговельний баланс. Ці дві структурні частини платіжного балансу є своєрідними вікнами національної економіки, крізь які проявляються дисбаланси на внутрішньому грошовому ринку – переважання попиту на гроші над їх пропозицією, або навпаки, пере-

вищення пропозиції грошей над попитом на них. Відповідно до даної концепції збільшення попиту на гроші всередині країни призводить до поліпшення сальдо платіжного балансу (торговельного балансу та балансу капіталів), а збільшення пропозиції грошей – до погіршення сальдо платіжного балансу. Зростання реального продукту в економіці з постійними відсотковими ставками стимулює збільшення попиту на гроші, це означає, що сальдо платіжного балансу буде позитивним. І навпаки, за негативного сальдо платіжного балансу зростання пропозиції грошей випереджає зростання реального доходу (продукту). Як і абсорбційний підхід, монетарний підхід наголошує на необхідності скорочення сукупних витрат по відношенню до доходу для усунення дефіциту платіжного балансу. Але в той час як абсорбційний підхід концентрується на співставленні реального доходу і витрат, монетарний підхід розглядає дефіцити і надлишки на товарному і грошовому ринку через механізм акумуляції та деакумуляції грошових коштів резидентами країни.

Вибір тієї чи іншої теорії залежить від дотримання окремою країною припущень теорії (повна або неповна зайнятість) і тієї сфери платіжного балансу, яка знаходиться у фокусі регулятора (торговельний баланс, платіжний баланс у цілому) [3, с. 145-186].

Список використаної літератури та джерел

1. Мацелюх Н. П. Економічні теорії в системі наукових економічних знань: навч. посібник / Н. П. Мацелюх, І. А. Максименко / 2-ге вид., перероб. та доп. – К.: Центр учб. літ., 2016. – 226 с.
2. Методологічний коментар. Платіжний баланс. Національний банк Національний банк України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Statist/index_PB.htm
3. Melvin M. International Money and Finance. 6th Edition. / M. Melvin. – Reading, Mass: Addison-Wesley, 2000. – 269 p.
4. Balance of Payments and International Investment Position Manual. 6th Edition. International Monetary Fund, 2009. – 352 p. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/pdf/>
5. Національний банк України. Платіжний баланс. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Statist/index_PB.htm
6. Платежный баланс Российской Федерации (аналитическое представление). Банк России. // [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs>

7. Shapiro A. Multinational Financial Management. 7th Edition. / A. Shapiro. – John Wiley & Sons, Inc, 2003. – 732 p.
8. Міжнародна економіка / А. П. Румянцев, Г. Н. Климко, В. В. Рокоча та ін.; За ред. А. П. Румянцева / 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2006. – 479 с.
9. Шевчук В. О. Міжнародна економіка: теорія і практика: Підручник. / В. О. Шевчук / 2-ге вид., перероб. і доп. – К.:Знання, 2008. – 663.
10. Burda M. Macroeconomics: A European Text. 5th Edition./ M. Burda, C. Wyplosz. – Oxford: University Press, 2009. – 543 p.
11. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / за ред. В. Д. Базилевича; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка / 9-те вид., доповн. –К.: Знання, 2014. – 710 с.

Контрольні питання

1. Розкрийте важливість платіжного балансу при формуванні і впровадженні національної економічної політики?
2. Коротко повідомте про історію та обставини складання українського платіжного балансу.
3. Як пояснює стан платіжного балансу ціновий підхід?
4. У чому полягає абсорбційний підхід до платіжного балансу?
5. Який основний фактор зміни стану платіжного балансу згідно з монетарним підходом?
6. Що таке платіжний баланс? Охарактеризуйте основні принципи складання платіжного балансу.
7. Поясніть значення торговельного балансу? Який сучасний стан торговельного балансу України?
8. Як система подвійного запису допомагає врівноважити статті платіжного балансу?
9. Чому є різні представлення платіжного балансу? Охарактеризуйте два найважливіших з них.
10. Що показує рахунок поточних операцій? Яка структура рахунку поточних операцій?
11. Які зовнішньоекономічні операції фіксує рахунок операцій з капіталом та фінансовими операціями? Що показує рахунок операцій з капіталом?
12. Які операції реєструє фінансовий рахунок платіжного балансу? Охарактеризуйте основні групи фінансового рахунку.
13. У чому призначення статті «Помилки та упущення» платіжного балансу?

14. Як формується сальдо платіжного балансу? Які існують підходи до визначення загального сальдо платіжного балансу?
15. Перелічить та охарактеризуйте фактори, що впливають на платіжний баланс.
16. Які джерела фінансування загального сальдо платіжного балансу у випадку його відмінності від нуля?
17. Які заходи державного регулювання платіжного балансу коригують дефіцит платіжного балансу?
18. Охарактеризуйте поняття міжнародної інвестиційної позиції. Як визначається чиста міжнародна інвестиційна позиція країни?
19. Охарактеризуйте структуру міжнародної інвестиційної позиції.
20. Який сучасний стан міжнародної інвестиційної позиції України?

РОЗДІЛ 6

ЦИКЛІЧНІСТЬ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ. ФІНАНСОВА ТА КРЕДИТНО-БАНКІВСЬКА СИСТЕМА КРАЇНИ

6.1. Структура економічних циклів: сутність та загальні риси. Типи циклів.

6.2. Сутність фінансів. Функції фінансів.

6.3. Державний бюджет і бюджетна політика. Бюджетний дефіцит. Державний борг. Види державного боргу.

6.4. Сутність податків та податкової системи. Види і групи податків. Функції податків. Крива Лаффера.

6.5. Сутність кредитної системи. Її функції. Рівні кредитної системи.

6.6. Сутність грошової маси. Попит та пропозиція грошей.

6.7. Сутність цінних паперів. Їх види. Ринок цінних паперів.

6.8 Україна на світовому ринку праці.

6.1. Структура економічних циклів: сутність та загальні риси. Типи циклів

Економічний цикл – це загальна риса майже всіх галузей економічного життя й усіх країн з ринковою економікою. Цикли – це періодичні коливання економіки та ділової активності.

Цикл – являє собою інтервал часу в розвитку економіки, протягом якого відбувається збільшення обсягу виробництва товарів і послуг, а потім скорочення, спад, депресія, поживавлення, і нарешті знову зростання.

Цикли класифікують залежно від їх довжини.

Короткі цикли – пов’язані з відновленням економічної рівноваги на споживчому ринку. Циклічність розвитку економіки виступає як механізм саморегуляції ринку – відбувається перепрофілювання виробництва, створюється нова структура економіки на основі вже сформованих продуктивних сил. Такі цикли зазвичай протікають 3-4 роки.

Середні цикли (промислові) – пов’язані зі зміною попиту на устаткування і споруди. Напрямок і величина попиту залежать від досягнень науково-технічного прогресу, а також застосування нового технічного і технологічного способу виробництва. Його впровадження зазвичай здійснюється за 8-12 років, протягом якого встановлюється новий рівень економічної рівноваги системи.

Великі цикли – протяжністю 50-60 років, пов’язані з нерівномірністю науково-технічного прогресу. Періодично в економіці відбувається впровадження значних базових нововведень, які істотно змінюють склад і структуру продукції, а також встановлюють новий технологічний уклад. Впровадження базових нововведень викликає бурхливе зростання виробництва в передових галузях економіки. Це стимулює зростання і структурну перебудову всієї економіки.

Малі та великі цикли – це форма руху, де перші є частиною других. І малі, і великі цикли в розвиненій ринковій економіці протікають відносно синхронно в різних країнах, утворюючи світові цикли.

Економічна криза – це спад виробництва. Її економічна функція зводиться до насильницького і тимчасового встановлення пропорційності між ланками економіки, виробництвом та обігом, а також виробництвом і споживанням. Це головна фаза економічного циклу. У ньому втілена основна родова властивість циклу – встановлення ринкової рівноваги. Періодичне повторення кризи й надає ринковій економіці циклічний характер.

6.2. Сутність фінансів. Функції фінансів

Фінанси є однією з найважливіших економічних категорій, що відбиває економічні відносини в процесі створення і використання фондів грошових коштів. Їх виникнення відбулося в умовах переходу від натурального виробництва до регулярного товарно-грошового обміну, і було тісно пов’язане з розвитком держави і її потреби у ресурсах. Однією з головних ознак фінансів є їхня грошова форма виразу і відзеркалення фінансових відносин реальним рухом грошових коштів.

Фінанси – це невід’ємна частина грошових відносин, тому їх роль і значення залежать від сформованих грошових відносин у країні (економіці). Фінанси відрізняються від грошей за змістом і виконуваними функціями.

Фінанси виражають грошові відносини між:

- підприємствами в процесі придбання товарно-матеріальних цінностей, реалізації продукції і послуг;
- між підприємствами та їхніми штаб-квартирами – при створенні грошових фондів, грошових коштів та їх розподілі;
- між державою і підприємствами – при оплаті податків або внесенні добровільних платежів;
- між державою і громадянами – при внесенні податків або фінансуванні витрат;

- між підприємцями, громадянами і позабюджетними фондами – при внесенні платежів і одержанні ресурсів;
- між окремими ланками бюджетної системи;
- між органами майнового і особистого страхування, підприємствами при сплаті страхових внесків та відшкодуванні шкоди, а також при настанні страхового випадку;
- грошові відносини в межах кругообігу фондів підприємств.

Функції фінансів:

1) Розподільча – проявляється при розподілі доходу, коли відбувається створення основних або первинних доходів. Їх сума дорівнює національному доходу. Основні доходи формуються при розподілі національного доходу серед учасників матеріального виробництва. Вони діляться на дві групи: зарплата робітників, доходи фермерів і доходи підприємств сфери матеріального виробництва.

2) Контрольна: одне з важливих завдань фінансового контролю – це перевірка точного дотримання законодавства з фінансових питань, своєчасності і повноти виконання фінансових зобов'язань перед бюджетною системою, податковою службою, банками, і взаємних зобов'язань підприємства, та організація з розрахунків і платежів. Вона проявляється через багатогранність діяльності фінансових органів.

6.3. Державний бюджет і бюджетна політика. Бюджетний дефіцит. Державний борг. Види державного боргу

Державний бюджет – це найважливіший фінансовий документ країни. Являє собою сукупність фінансових систем усіх відомств, державних служб, урядових програм.

У ньому визначаються потреби, що підлягають задоволенню за рахунок державної скарбниці, а також вказуються джерела і розміри очікуваних надходжень у державну скарбницю.

Структура бюджету передбачає: розподіл відповідальності між структурними підрозділами, формування сукупних доходів і витрат, а також формування фондів грошових коштів по відношенню до руху грошової маси.

Бюджетний дефіцит – це перевищення видатків бюджету над його доходами. У разі перевищення доходів над витратами, виникає бюджетний профіцит. Наявність бюджетного дефіциту зазвичай розглядається як негативне явище, але це не завжди так. Якщо держава прагне щороку приймати бездефіцитний бюджет, це може посилювати циклічні спади

економіки за рахунок скорочення державних витрат (а отже, і сукупного попиту) і посилення податкового пресу.

Джерела фінансування державного бюджету та його дефіциту наступні:

1) Внутрішні джерела:

- кошти, що надходять від розміщення державних цінних паперів, оплачуваних в національній валюті;
- бюджетні кредити;
- кредити, надані кредитними організаціями, міжнародними фінансовими фондами;
- надходження від продажу акцій та інших форм власності держави або регіону;
- надходження від реалізації державних запасів, дорогоцінних металів і каміння;
- інші джерела внутрішнього фінансування.

2) Зовнішні джерела:

- кошти, що надійшли від продажу облігацій зовнішньої державної позики в іноземній валюті;
- кредити іноземних держав, міжнародних фінансових організацій, іноземних юридичних осіб, що видаються в іноземній валюті;
- кредити різних кредитних організацій;
- інші джерела.

Державний борг – результат фінансових запозичень держави, здійснюваних для покриття дефіциту бюджету. Державний борг дорівнює сумі дефіцитів минулих років з урахуванням вирахування бюджетних надлишків. Державний борг складається з заборгованості центрального уряду, регіональних та місцевих органів влади, державних організацій і підприємств.

Існує два види державного боргу:

1) Внутрішній – заборгованість держави власникам державних цінних паперів та іншим кредиторам, виражається в національній валюті.

2) Зовнішній – заборгованість держави іншим країнам, міжнародним економічним організаціям та іноземним приватним і юридичним особам; виражається в іноземній валюті. Погашається за рахунок експорту товарів або нових запозичень.

6.4. Сутність податків та податкової системи. Види і групи податків. Функції податків. Крива Лаффера

Податок – це обов’язковий індивідуальний безоплатний платіж, що стягується органами державної влади різних рівнів з організацій і фізичних осіб.

Під податком розуміють примусове вилучення державою чи місцевою владою коштів у фізичних і юридичних осіб.

Види податків:

- прямі – податки, які стягуються з економічних агентів за доходи від факторів виробництва;
- непрямі – податки на товари та послуги, включені до складу продажної ціни предметів споживання;
- акордні – держава встановлює незалежно від доходу суб’єкта господарювання;
- прибуткові – становлять певний відсоток від доходу.

Крива Лаффера – це графічне відображення залежності між податковими надходженнями і динамікою податкових ставок.

Форма цієї кривої доводить наявність оптимального рівня оподаткування, при якому податкові надходження до державного бюджету досягають максимуму. Граничний рівень оподаткування складає від 40 до 50%. Вище цього значення платити податки не має сенсу.

Основні функції податків:

1) Фіскальна функція – основна функція оподаткування. Реалізація функції здійснюється за рахунок податкового контролю та податкових санкцій, які забезпечують максимальне збирання встановлених податків, і створює перешкоду для ухилення від сплати податків. Завдяки даній функції, реалізується головне призначення податків – формування і мобілізація фінансових ресурсів держави.

2) Розподільча функція – полягає в перерозподілі суспільних доходів, тобто, відбувається передача коштів на користь більш слабких, незахищених категорій громадян за рахунок перекидання податкового тягаря на більш сильні категорії населення.

3) Регулююча функція – спрямована на досягнення за допомогою податкових механізмів тих чи інших завдань економічної політики держави.

4) Стимулююча функція – спрямована на підтримку розвитку тих чи інших економічних процесів.

6.5. Сутність кредитної системи. Її функції. Рівні кредитної системи

Сучасна кредитна система – це сукупність різних кредитно-фінансових інститутів, що діють на ринку позикових капіталів та здійснюють мобілізацію капіталів.

Через кредитну систему реалізується сутність та функції кредиту.

Кредит – рух грошового капіталу, який передається в позичку, на умовах повернення за певний відсоток.

Сутність кредиту чітко проявляється в його функціях:

- 1) Акумуляція і мобілізація грошового капіталу;
- 2) Перерозподіл грошового капіталу;
- 3) Економія витрат;
- 4) Прискорення централізації і концентрації капіталу;
- 5) Регулювання економіки.

На ринку реалізуються дві основні форми кредиту – комерційний і банківський. Вони відрізняються один від одного складом учасників, обсягом позик, динамікою і величиною відсотка, а також сферою діяльності.

Комерційний кредит надається одним функціонуючим підприємством іншому, у вигляді продажу товарів з відстрочкою платежу. Він здійснюється шляхом випуску векселя, оплачуваного через комерційний банк. Об'єктом виступає товарний капітал, який обслуговує кругообіг промислового капіталу. Рух товарів зі сфери виробництва в сферу споживання також здійснюється за рахунок цього процесу.

Головною метою цього кредиту є прискорення процесу реалізації товарів, а значить збільшення прибутку.

Банківський кредит – надається банками та іншими фінансово-кредитними інститутами юридичним особам, населенню, державі, іноземним клієнтам.

Види банківського кредиту:

- споживчий;
- іпотечний;
- державний;
- міжнародний.

У країнах з розвинутою ринковою економікою, склалися дворівневі банківські системи.

Верхній рівень системи представлений центральним емісійним банком.

На нижньому рівні діють комерційні банки, а також небанківські кредитно-фінансові інститути, страхові компанії, пенсійні фонди.

6.6. Сутність грошової маси. Попит та пропозиція грошей

Грошова маса – це сукупність готівкових та безготівкових коштів, що знаходяться в обігу, якими володіють фізичні, юридичні особи і держава.

Макроекономічна рівновага передбачає наявність певних пропорцій на грошовому ринку. Найважливіша з них – рівновага між попитом і пропозицією грошей. Попит на гроші визначається величиною грошових коштів, які зберігають господарські агенти, тобто, це попит на грошові запаси, або номінальні грошові залишки.

Пропозицію грошей можна збільшити за рахунок емісії грошей, або за рахунок кредитування.

За вертикальної осі відкладемо рівень цін P , а по горизонтальній – обсяг грошової маси M . Пропозиція грошей являє собою величину, яка визначається урядом, тому графічно воно зображується вертикальною лінією, – тому що його величина не залежить від рівня цін. Графік MD показує тенденцію зміни попиту на гроші, який викликається зміною рівня відсоткової ставки (яка являє собою ціну грошей). Це і пояснює його позитивний нахил.

6.7. Сутність цінних паперів. Їх види. Ринок цінних паперів

Цінний папір – це документ, який засвідчує (з дотриманням встановленої форми і обов'язкових реквізитів) майнові права, здійснення або передача яких можливі тільки при його пред'явленні.

Існуючі в сучасній світовій практиці цінні папери поділяються на основні і похідні (деривативи).

Основні цінні папери – це папери, в основі яких лежать майнові права на який-небудь актив, зазвичай на товар, гроші, капітал, майно, ресурси та інше.

Вони діляться на дві підгрупи:

1. Первинні цінні папери – засновані на активах, до числа яких не входять самі цінні папери (акції, облігації, векселі, заставні, та ін.).

2. Вторинні цінні папери – це папери, випущені на основі первинних цінних паперів, тобто, не самі цінні папери (варанти, депозитні розписки та інше).

Похідні цінні папери – це бездокументарна форма вираження майнового права, що виникає у зв'язку із зміною ціни закладеного в основу даного цінного паперу біржового активу (ф'ючерсні контракти, опціони).

Торгівля цінними паперами – даний вид діяльності можна визначити як можливість продавати брокерські послуги, тобто послуги з продажу цінних паперів. Здійснюється за допомогою посередників – брокерів.

Торги цінними паперами відбуваються на різних фінансових ринках, частиною яких є біржа.

Біржа – це юридична особа, що забезпечує регулярне функціонування організованого ринку товарів, валют, цінних паперів і похідних фінансових інструментів.

На розвинених фінансових ринках під торгівлею цінними паперами розуміється не просто процес укладання угод, а здійснення складних торгових і арбітражних стратегій, які складаються як із безлічі простих угод купівлі-продажу, так й з більш складних операцій. Цей вид діяльності освоюється учасниками ринку в першу чергу, тому що він є найбільш прибутковим.

6.8. Україна на світовому ринку праці

Світовий ринок праці охоплює міграційні потоки трудових ресурсів і є якісно іншою формою, ніж сума національних ринків праці. З розвитком глобалізації, підвищується відкритість національних економік, що є одним з факторів збільшення кількості трудових мігрантів на світовому ринку праці. Високий ступінь міждержавних господарських зв'язків обумовлює і підвищує залежність національних економік від притоку іноземної робочої сили.

В Україні діють представництва міжнародних організацій, які займаються питаннями, пов'язаними із зовнішньою трудовою міграцією і організацією ринку праці в Україні, і співпрацюють з державними органами – Міністерством праці та соціальної політики України, Міністерством внутрішніх справ України (МВС), зокрема з Департаментом по боротьбі із злочинами, пов'язаними з торгівлею людьми, та Міністерством України у справах сім'ї, молоді та спорту [21; 22].

Міжнародна організація праці (МОП), членом якої Україна є з 1954 р., проводить свою діяльність в Україні по таких напрямках: допомога урядовим установам по вдосконаленню управління ринком праці та формулювання політики зайнятості, сприяння рівним можливостям

на ринку праці, підвищення ефективності політики соціального захисту, викоренення дитячої праці та запобігання торгівлі людьми, реформування системи трудового законодавства та соціального забезпечення, посилення превентивної культури охорони праці, сприяння гідній праці і як фактору продуктивності та ін. [21].

Членом Міжнародної організації з міграції (МОМ) Україна стала у 2002 р., з 1996 р. мала статус спостерігача. МОМ в Україні *надає допомогу українському уряду і співпрацює* з більш ніж 70 громадськими та релігійними організаціями у таких сферах: захист прав трудових мігрантів, удосконалення системи прикордонного менеджменту, попередження та запобігання торгівлі людьми, захист і реінтеграція потерпілих від торгівлі людьми, тощо. МОМ здійснює Програму Управління Міграційними Переміщеннями (ПУМП) у партнерстві із урядами США, Канади, країн Європи, Нової Зеландії та Австралії, Міжнародним Комітетом Червоного Хреста, Управлінням Верховного комісара ООН у справах біженців (УВКБ). ПУМП надає допомогу з організації переїзду мігрантів, підготовці документів, добровільному поверненні і консультуванні [22].

На етапі переходу України до ринкової економіки трудова міграція за кордон зростала швидкими темпами, чому сприяла низка факторів: на національному рівні – структурна трансформація економіки, безробіття, низький рівень життя населення, потреба людей заробляти гроші на життя або на відкриття власного бізнесу [23, с. 3]. Водночас, на міжнародному рівні відбувалась інтенсифікація міграційних процесів під впливом глобалізації, а наприкінці 1990-х рр. в країнах ЄС та Росії зростав попит на українську робочу силу. Поступово трудова міграція набула характер більш тривалого працевлаштування порівняно з тимчасовими поїздками з метою торгівлі.

На початку 2000-х рр. кількість виїжджаючих за кордон громадян України була дуже великою, наприклад у 2002 р. еміграція склала 76,3 тис. осіб. Однак, вже з 2003 р. із поліпшенням соціально-економічних умов в країні спостерігалось суттєве зниження кількості емігрантів [24], і в 2005 р. їх налічувалось вдвічі менше. Згідно досліджень [25; 26, с. 25-29] на початку 2000-х рр. основними причинами трудової міграції населення України за її межі були низька заробітна плата, безробіття, бажання швидко заробити гроші, бажання покращити умови життя, незадовільні умови праці та ін.

На сьогоднішній день одними з найвагоміших причин еміграції є нерівність доходів у різних країнах, можливості працевлаштування за

кордоном, безробіття у рідній країні та ін. Інша група причин міграцій носить соціальний характер: низький рівень життя і соціального забезпечення.

За даними Світового Банку Україна займає п'яте місце у світі за кількістю емігрантів (їх налічується біля 6,6 млн.). Серед основних міграційних потоків коридори «Російська Федерація – Україна» і «Україна – Російська Федерація» займають відповідно друге і третє місця в світі [27, с. 3-5].

Список використаної літератури та джерел

1. Мацелюх Н. П. Економічні теорії в системі наукових економічних знань : навч. посібник / Н. П. Мацелюх, І. А. Максименко. / 2-ге вид., перероб. та доп. – К.: Центр учб. літ., 2016. – 226 с.
2. Киреев А. Международная экономика. / А. Киреев. – Ч. 1. – М.: Международные отношения. – 2006. – 488 с.
3. Філіпенко А. С. Міжнародні економічні відносини. / А. С. Філіпенко. – К.: Либідь, 2008. – 408 с.
4. World Migration report 2010 // International Organization for Migration. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://publications.iom.int/bookstore/index.php?main_page=product_info&products_id=1017
5. Солоніко К. С. Міжнародна економіка: Навч. посібник. / К. С. Солоніко. – К.: Кондор, 2008. – 382 с.
6. World Economic and Social Survey 2004. Chapter V. Temporary migration and its relation to trade in services. – P. 127-150. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.un.org/en/development/desa/policy/wess_archive/2004wess_part2_eng.pdf
7. Seasonal migration and early childhood development. / By K. Macours, R. Vakis // Social protection, The World Bank. – March 2007. – 37 p. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://siteresources.worldbank.org/SOCIALPROTECTION/Resources/SP-Discussion-papers/Social-Risk-Management-DP/0702.pdf>
8. Перспективи соціального розвитку регіонів. Зб. ст. / За ред. Я. Пилинського. – Вип. 7 –К.: Стило, 2008. – 167 с.
9. Molodikova I. Patterns of migration in Europe in the 21st Century. / I. Molodnikova // Networking for sustainable spatial development of the European continent. European spatial planning and

- landscape. – № 79. – Moscow. – Sept., 2005. – P. 61–72.
10. International Organization for Migration. – World Migration report, 2010. – 73 p. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iom.int/world-migration-report-2010>
 11. Trends in total migrant stock: the 2005 revision. Department of Economic and Social Affairs // United Nations. – February 2006. – 19 p. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.un.org/esa/population/publications/migrations/UN_Migrant_Stock_Documentation_2005.pdf
 12. Population Facts // United Nations. Department of Economic and Social Affairs. September 2013. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://esa.un.org/unmigration/documents/The_number_of_international_migrants.pdf
 13. Національний банк України. Огляд приватних грошових переказів в Україну // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bank.gov.ua
 14. Sixth Edition of the IMF's Balance of Payments and International Investment Position Manual (*BPM6*) // International Monetary Fund. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/bopman6.htm>
 15. Remittances in the Balance of Payments Framework: Current Problems and Forthcoming Improvements, by J. Reinke. Statistics Department, International Monetary Fund – February 26 to March 2, 2007. – 17 p. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/np/sta/bop/pdf/rem.pdf>
 16. International Transactions in Remittances. Guide for compilers and users // International Monetary Fund. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.imf.org/external/np/sta/bop/remitt.htm>
 17. Финансы и развитие // МВФ, июнь 2007 – [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://www.imf.org/external/russian/pubs>
 18. Policies and practices of highly skilled migration in times of the economic crisis / L. Cerna.// International Migration Papers № 99. – 2010. – 47 p.
 19. Міжнародна організація праці. // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ilo.org.ua>
 20. Міжнародна організація з міграції. // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.iom.org.ua/>

21. Малиновська О. А. Трудова міграція: соціальні наслідки та шляхи реагування. / О. А. Малиновська. – К.: НІСД, 2011. – 40 с. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua>
22. Державна служба статистики України. Міграційний рух населення. // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
23. Міграція сьогодні. // [Електронний ресурс] / Open Ukraine, Благодійний фонд Арсенія Яценюка – Режим доступу: <http://openukraine.org/ua/programs/migration/research-program>
24. Зовнішня трудова міграція населення України. // [Електронний ресурс] / Open Ukraine, Благодійний фонд Арсенія Яценюка – Режим доступу: <http://openukraine.org/ua/>
25. Migration and Remittances Factbook 2011. Second Edition // The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, 2011. – 264 p.

Контрольні запитання

1. Дайте визначення міжнародної міграції робочої сили.
2. Охарактеризуйте сутність та сучасний стан міжнародної трудової міграції.
3. Які існують види міжнародної міграції робочої сили ?
4. Охарактеризуйте основні теорії міжнародної міграції.
5. Накресліть геометричну модель економічних ефектів трудової міграції.
6. Яким чином грошові перекази мігрантів відображаються у платіжному балансі?
7. У чому полягають особливості здійснення міграційної політики?
8. Які наслідки тягне за собою міжнародна міграція для країн-експортерів і країн-імпортерів робочої сили?
9. Як впливають процеси глобалізації на світовий ринок праці ?
10. Які існують критерії класифікації міграції?
11. В чому різниця між зовнішньою, внутрішньою і інтеграційною міграцією?
12. Що собою являє замісна міграція?
13. Які завдання функціонування представництв міжнародних організацій на Україні?
14. До яких країн МОМ причіпляє Україну у контексті міграцій-

них потоків і у контексті трудової міграції?

15. Яким чином грошові перекази мігрантів відображаються у платіжному балансі згідно методології BOP5 і BOP6?
16. Назвіть і охарактеризуйте стандартні і додаткові компоненти грошових переказів мігрантів.

Проблемні запитання

1. Чи справедливе твердження: вплив імміграції на добробут громадян країни, що приймає іноземну робочу силу, не залежить від розмірів цієї країни? Так? Ні? Чому?
2. Визначте вигоди та втрати світового ринку праці в наслідок глобалізації.
3. Які фактори визначають сучасну міжнародну трудову міграцію в цілому та в національному і регіональному аспектах?

Тематика індивідуальних завдань (есе)

1. Особливості державної міграційної політики (на прикладі країни або інтеграційного угруповання за вибором студента).
2. Співпраця України зі спеціалізованими міжнародними організаціями – Міжнародна організація міграції і Міжнародна організація праці.
3. Сучасний стан України на світовому ринку праці, напрямки та перспективи подальшої інтеграції.

Тести

1. Міграція населення – це переміщення людей (мігрантів) через кордони тих чи інших територій:
 - А) зі зміною місця проживання назавжди;
 - Б) для лікування або відпочинку;
 - В) для виконання будь-яких професійних функцій (відрядження);
 - Г) для участі у наукових конференціях.
2. У сучасній міжнародній міграції населення переважає:
 - А) переселенську міграцію;
 - Б) трудову міграцію;
 - В) тимчасову міграцію;
 - Г) постійну міграцію.

3. Міжнародна трудова міграція – це сукупність переміщення працездатного населення між державами під впливом:

- А) політичних чинників;
- Б) екологічних факторів;
- В) економічних факторів;
- Г) ідеологічних чинників.

4. Зазначити переваги для країн, що приймають іноземну робочу силу:

- а) стимулювання зростання виробництва і зайнятості внаслідок додаткового зростання на товари та послуги;
- б) підвищення конкурентоспроможності вироблених в країні товарів;
- в) зменшення витрат виробництва в країні;
- г) економія витрат на освіту та професійну підготовку населення;
- д) іноземні робітники «амортизують» соціально-економічні наслідки криз і безробіття для місцевого населення;
- е) економія при реалізації різного роду соціальних програм.
- ж) додаткове джерело валютних надходжень в країну.

5. При збільшенні обсягів імміграції в малу країну рівень середньої заробітної плати в цій країні:

- А) збільшиться;
- Б) зменшиться;
- В) не зміниться.

6. Міжнародна міграція робочої сили:

- А) приносить чистий виграш країні-імпортеру;
- Б) приносить чистий виграш країні-експортеру;
- В) приносить чистий виграш емігрантам;
- Г) приносить чистий виграш світовій економіці;
- Д) всі попередні варіанти вірні.

7. Які заходи уряду Німеччини призведуть до збільшення міжнародної трудової міграції і чому:

- А) лібералізація порядку виїзду резидентів за кордон;
- Б) лібералізація правил в'їзду в країну;
- В) прийняття програми економічної допомоги країнам, що розвиваються;
- Г) прийняття програми диверсифікації географічної структури імміграції.

8. Який законодавчий акт надає всім громадянам України юридичне право виїжджати за кордон на роботу?

- а) Конституція України;
- б) Цивільний кодекс України;
- в) закон України «Про зайнятість».

РОЗДІЛ 7

МАКРОЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА У ВІДКРИТІЙ ЕКОНОМІЦІ

7.1. Макроекономічна політика у відкритій економіці: цілі та інструменти.

7.2. Макроекономічна рівновага при фіксованому валютному курсі.

7.3. Макроекономічна рівновага при плаваючому валютному курсі.

7.4. Аналіз наслідків зовнішніх шоків у відкритій економіці.

7.1. Макроекономічна політика у відкритій економіці: цілі та інструменти

Макроекономічний аналіз передбачає використання безлічі економічних показників, які враховуються статистикою і в системі національних рахунків (СНС). Система національних рахунків – це система взаємопов'язаних макроекономічних показників, класифікацій і угруповань, що характеризують виробництво, розподіл, перерозподіл і відтворення, формування національного багатства для економік, орієнтованих на ринкові відношення. Рахунки об'єднуються в таблиці за допомогою балансового методу обліку економічних операцій, здійсненими суб'єктами господарювання або державними інститутами, а також відображають зовнішньоекономічні зв'язки і фінансові взаємини із зарубіжними країнами. Рахунки національного доходу – для відкритої і закритої економік – показують, що загальний обсяг видатків на вироблені товари і послуги дорівнює сукупному доходу в економіці.

В центрі системи знаходяться дані про найбільш важливі показники: про валовий національний продукт (ВНП) і про валовий внутрішній продукт (ВВП). Валовий національний продукт – дохід, отриманий громадянами даної країни. Ця величина включає дохід, отриманий громадянами країни за кордоном, але не долучає доходи факторів виробництва, що знаходяться в даній країні, але що належать іноземцям. Валовий внутрішній продукт – дохід, отриманий усередині країни. У цей показник включається дохід, отриманий іноземцями усередині країни, але не включається дохід, отриманий громадянами даної країни за кордоном.

Отже, одним з основних макроекономічних показників є валовий внутрішній продукт. Аналіз його динаміки дозволяє оцінити загальну

ефективність функціонування економіки і визначити відносну спроможність заходів економічної політики, що проводиться урядом. Даний показник є вартістю кінцевої продукції, яка використовуються на кінцеве споживання, накопичення і експорт. Вартість проміжних товарів і послуг, задіяних в процесі виробництва, не включаються у ВВП (до них відносяться матеріали і сировина, паливо, рекламні, транспортні і інші послуги), оскільки інакше показник містив би повторний рахунок. При розрахунку ВВП з вартості не віднімається амортизація основних фондів.

ВВП вимірює обсяг національного річного виробництва, він служить джерелом зростання національного багатства країни, яке є сукупною вартістю майна (активів), що належать резидентам. До резидентів відносять всі господарюючі суб'єкти (підприємства, домашні господарства) незалежно від їх національної приналежності і громадянства, що мають центр економічного інтересу на економічній території даної країни.

У закритій економіці всі вироблені товари продаються усередині країни, і всі видатки діляться на три складові частини: споживання, інвестиції і державні видатки. У відкритій економіці одна частина виготовленої продукції продається усередині країни, а інша частина експортується для продажу за кордоном, отже видатки на вироблену усередині країни продукцію у відкритій економіці можемо віднести до чотирьох компонентів:

$$Y = C_d + I_d + G_d + Ex, \text{ де} \quad (7.1)$$

Y – ВВП;

C_d – споживання вітчизняних товарів і послуг;

I_d – інвестиційні видатки на вітчизняні товари і послуги;

G_d – державні закупівлі вітчизняних товарів і послуг;

Ex – експорт товарів і послуг, вироблених усередині країни.

Сума $C_d + I_d + G_d$ є величиною внутрішніх видатків на вітчизняні товари і послуги, а Ex виражає величину видатків іноземців на товари і послуги, вироблені усередині країни. Величина внутрішніх видатків на всі товари і послуги є сумою внутрішніх видатків на вітчизняні товари і послуги і внутрішніх видатків на товари і послуги, вироблені за кордоном. Тому загальний обсяг споживання C дорівнює сумі обсягу споживання вітчизняних товарів і послуг C_d і обсягу споживання товарів і послуг, виготовлених за кордоном C_f . Загальний обсяг інвестицій I дорівнює сумі обсягу інвестиційних видатків на вітчизняні товари і послуги I_d і обсягу інвестиційних видатків на товари і послуги, вироблені

за кордоном I_f . Величина державних закупівель G дорівнює сумі обсягу державних закупівель вітчизняних товарів і послуг G_d і обсягу державних закупівель товарів і послуг, вироблених за кордоном G_f . Отже:

$$C = C_d + C_f; \quad I = I_d + I_f; \quad G = G_d + G_f \quad (7.2)$$

Підставимо отримані вирази в рівняння (7.1):

$$Y = (C - C_f) + (I - I_f) + (G - G_f) + Ex \quad (7.3)$$

Після перетворення отримаємо:

$$Y = C + I + G + Ex - (C_f + I_f + G_f) \quad (7.4)$$

Сума внутрішніх видатків на товари і послуги, вироблені за кордоном $(C_f + I_f + G_f)$, – це величина видатків на імпортування (Im) . Таким чином, записуємо основну тотожність національних рахунків як:

$$Y = C + I + G + Ex - Im \quad (7.5)$$

Різниця між експортом і імпортом є чистим експортом (Nx) . При підрахунку ВВП необхідно врахувати усі видатки пов'язані з покупками кінцевих товарів і послуг, вироблених в даній країні, у тому числі і видатків іноземців (тобто вартість експорту), а також необхідно виключити ті товари і послуги, які були вироблені за кордоном (тобто вартість імпорту).

$$Y = C + I + G + Nx \quad (7.6)$$

Це рівняння показує, що величина видатків на продукцію, вироблену усередині країни, є сумою споживання, інвестицій, державних закупівель і чистого експорту. В даному випадку ми розглянули рух товарів і послуг. Але в будь-якій економіці ринки товарів і послуг тісно пов'язані з фінансовими ринками. Для розгляду взаємозв'язку між ринками запишемо основну тотожність національних рахунків з врахуванням інвестицій і заощаджень. Віднімемо C і G з обох частин рівності (7.6):

$$Y - (C + G) = C + I + G + Nx - (C + G) \quad (7.7)$$

$$Y - C - G = I + Nx \quad (7.8)$$

Згідно з визначенням, заощадження є не що інше, як дохід за вирахуванням споживання. Отже, вираження $Y - C - G$ є національними заощадженнями (S).

$$S = I + Nx \quad (7.9)$$

Перенесемо всі члени рівняння в ліву частину, отримаємо:

$$(I - S) + Nx = 0 \quad (7.10)$$

Дана форма запису основної тотожності національних рахунків показує зв'язок між міжнародними потоками засобів, призначених для накопичення капіталу, $(I - S)$ і міжнародними потоками товарів і послуг Nx . У системі національних рахунків $(I - S)$ називають рахунком операцій з капіталом платіжного балансу. Рахунок операцій з капіталом є надлишком внутрішніх інвестицій над внутрішніми заощадженнями. Інвестиції можуть перевищувати заощадження країни, оскільки інвестори можуть фінансувати інвестиційні проекти за рахунок засобів, запозичених на світових фінансових ринках. Таким чином, рахунок операцій з капіталом дорівнює обсягу внутрішнього накопичення капіталу, фінансуемого за рахунок зарубіжних позик.

Nx – це рахунок поточних операцій платіжного балансу. Поточний платіжний баланс включає експорт і імпорт товарів і послуг, дохід від іноземних інвестицій і поточні трансферти. У цьому розділі відбиваються операції, що завершуються протягом періоду, за який складається баланс, дія яких не позначається на платіжному балансі в подальші періоди. Виходячи з основної тотожності, рахунок операцій з капіталом і поточний рахунок платіжного балансу урівноважені. Це означає, що сума сальдо рахунку операцій з капіталом і сальдо поточного рахунку дорівнює нулю.

Якщо величина $(I - S)$ є позитивною, а Nx – негативною, ми маємо позитивне сальдо рахунку операцій з капіталом і дефіцит поточного рахунку платіжного балансу. Це означає, що ми беремо позики на світових фінансових ринках і імпортуємо більше товарів, ніж експортується. Якщо величина $(I - S)$ є негативною, а Nx – позитивною, ми маємо дефіцит рахунку руху капіталу і позитивне сальдо рахунку поточних операцій. Це означає, що на світових фінансових ринках ми виступаємо у ролі кредитора і більше експортуємо товарів, чим імпортуємо.

Проблеми макроекономічної рівноваги займають центральне місце в економічній теорії з часів Великої економічної депресії 1929-1933

пр. Дж. М. Кейнс, як пріоритетну мету економічної політики висував досягнення «повної зайнятості» за допомогою регулювання сукупного попиту. Монетаристи основною метою економічної політики вважали забезпечення економічного зростання за відсутності інфляції, пропонуючи як засіб досягнення мети монетарне правило. Прибічники теорії раціональних чекань основною перешкодою на дорозі досягнення потенційного рівня випуску при мінімальному рівні інфляції вважали відсутність довіри до уряду.

Підтримка внутрішньої і зовнішньої рівноваги до цих пір залишається серйозною проблемою для макроекономічного регулювання. Її рішення вимагає обліку взаємозв'язку між основними макроекономічними змінними, що характеризують внутрішній стан економіки, тепер вони опосередковують процесами, що відбуваються на зовнішньому світі. В той же час економічні змінні, що є показниками стану зовнішнього сектора, знаходяться під впливом внутрішніх змінних. Тому проведення макроекономічної політики потребує обліку як зовнішніх, так і внутрішніх факторів.

У різних моделях відкритої економіки розрізняються трактування внутрішньої і зовнішньої рівноваги, але зміст залишається незмінним. У широкому значенні внутрішня рівновага – це рівновага національного доходу, а зовнішня – рівновага платіжного балансу.

Внутрішньо рівновага передбачає баланс попиту і пропозиції на рівні повної зайнятості за відсутності інфляції або при її стабільно низькому рівні. У короткостроковому періоді ця проблема вирішується регулюванням сукупного попиту через фінансову і грошово-кредитну політики.

Розуміння внутрішньої рівноваги, згідно з підходом неокласичної школи, означає знаходження на певному «природному» рівні доходу, що показує наявність ресурсів капіталу і робочої сили. У кейнсіанській теорії «природний» рівень доходу розуміють, як неінфляційний рівень безробіття (англ. NAIRU).

Зовнішня рівновага – підтримка нульового сальдо платіжного балансу при певному режимі валютного курсу. Підтримку зовнішньої рівноваги можна розділити на два основних завдання: досягнення визначеного стану рахунку поточних операцій і підтримки заданого рівня валютних резервів. Для впливу на зовнішню рівновагу використовується такі заходи макроекономічного регулювання – грошово-кредитна і бюджетно-податкова політики. Досягнення зовнішньої рівноваги ускладнюється наявністю мобільності капіталу, тобто інтенсивністю переливу капіталу між країнами у відповідь на коливання відсоткової ставки.

Фактично підтримка зовнішньої і внутрішньої рівноваги стосується функціонування трьох ринків: товарного, грошового і валютного.

Функціонування ринку не завжди наводить до задовільної рівноваги, державне втручання стає необхідним для регулювання економіки і держава розробляє економічну політику для досягнення макроекономічної рівноваги.

Економічна політика – це сукупність різних заходів, що робляться урядом з метою досягнення конкретних цілей економічного розвитку. Економічна політика націлена на досягнення наступних цілей:

- економічне зростання, яке вимірюється за темпами зростання ВВП;
- повна зайнятість, вимірюється рівнем безробіття;
- стабільність цін, вимірюється рівнем інфляції;
- баланс зовнішніх розрахунків, про що свідчать рахунки платіжного балансу.

Існують два основні типи економічної політики залежно від мети, яку переслідує держава:

- циклічна політика, використовується для компенсації тимчасового зниження економічної активності;
- структурна політика, використовується для зміни економічної і соціальної структури. Це заходи, що зачіпають: зайнятість, охорону здоров'я, податкову політику, промисловість і сільське господарство, екологічну політику, систему захисту населення і т. д. Вони надають результати лише в довгостроковій перспективі.

Ефект від проведення економічної політики вищий у тому випадку, коли рішення приймаються урядом, з орієнтацією на наявні в даній країні реалії – політичний розклад сил або рівень розвитку країни: виробничо-технічний потенціал, стан соціальної структури, інституційний порядок загальнодержавного і місцевого управління. Економічна політика є вирішальним засобом підтримки політичного курсу країни.

Для здійснення економічної політики державою використовуються такі макроекономічні інструменти:

- бюджетно-податкова політика (або фіскальна політика);
- грошово-кредитна політика (або монетарна політика).

Фіскальна політика – це заходи по зміні державних видатків, оподаткування і стани державного бюджету, направлені на забезпечення повної зайнятості, рівноваги платіжного балансу і економічного зростання. Інструментами фіскальної політики виступають видатки і доходи державного бюджету: державні закупівлі, податки, трансферти.

У зв'язку з цим можна виділити два види проведення фінансової політики – стимулюючу і стримуючу політику.

Стимулююча бюджетно-податкова політика або експансіоністська фінансова політика направлена на подолання циклічного спаду економіки в короткостроковому періоді. Передбачає збільшення державних витрат, зниження податків, або комбінування цих заходів. У довгостроковій перспективі така політика призведе до зростання економічного потенціалу країни.

Стримуюча бюджетно-податкова політика або рестрикційна фінансова політика в короткостроковому періоді направлена на зниження інфляційного попиту і уповільнення спаду виробництва. Для цього використовуються такі заходи як: зниження державних витрат, збільшення податків, а також комбінування цих заходів.

Монетарна політика – це заходи органів управління для впливу на грошову пропозицію і ставку відсотка, а через неї на інвестиції і реальний ВВП, використовуючи прямі і непрямі інструменти регулювання.

До прямих інструментів відносяться адміністративні заходи у вигляді директив центрального банку, ліміти кредитування. Пряме регулювання ставки відсотка дає найбільш швидкий економічний ефект. Але в основному в ринковій економіці здійснення монетарної політики здійснюється за допомогою непрямих інструментів.

До непрямих інструментів відносяться зміна норми обов'язкового резервування, зміни облікової ставки і операції на відкритому ринку. Норми обов'язкових резервів встановлюються у вигляді відсотків від обсягу депозитів. Центральний банк маніпулюючи встановленою законом резервною нормою, впливає на здібність комерційних банків до кредитування. Підвищення резервної норми збільшує обсяг обов'язкових резервів, які повинні тримати банки. Цей інструмент впливає на скорочення обсягу банківського кредитування із-за втрати надлишкових резервів, або змушує банки зменшувати депозити і тим самим грошову пропозицію. Зниження ж резервної норми переводить обов'язкові резерви в надлишкові і збільшує здатність банків створювати нові гроші шляхом кредитування.

Однієї з традиційних функцій центрального банку є надання позик комерційним банкам. Процентна ставка по якій видається цей кредит називається обліковою ставкою. Зміна облікової ставки впливає на обсяги резервів комерційних банків, знижуючи або збільшуючи їх здібність до кредитування. Так підвищення облікової ставки веде до зни-

ження резервів, тим самим зменшуючи здатність банку створювати гроші шляхом кредитування.

Третій спосіб контролю – це операції на відкритому ринку. Для країн з розвиненим фондовим ринком це найбільш важливий засіб контролю центральним банком грошової пропозиції. Але цей засіб дуже важко впровадити в країнах з фондовим ринком, що формується. Цей інструмент передбачає купівлю-продаж центральним банком державних цінних паперів. Покупка цінних паперів здійснюється шляхом передачі портфелів цінних паперів комерційного банку центральним банкам, останні оплачують ці цінні папери шляхом збільшення резервів комерційних банків на суму покупки. Продаж цінних паперів здійснюється шляхом продажу центральним банком цінних паперів, які набувають комерційних банків, тим самим зменшуючи резерви комерційних банків.

Монетарна політика, так само як і фіскальна політика буває двох типів: експансіоністська і рестрикційна. Експансіоністську політику називають політикою «дешевих» грошей. У її завдання входить здешевлювання кредиту, полегшення доступу до нього, з метою збільшення сукупного попиту і зайнятості. Для цього використовується зниження резервної норми, зниження облікової ставки і покупка цінних паперів. Рестрикційна політика або політика «дорогих грошей» ставить за мету скорочення грошової пропозиції для зниження видатків і утримання інфляції. Для підтримки такої політики необхідно підвищити норми резервування і облікову ставку, а також використовувати продаж державних цінних паперів.

Більшість економістів вважають грошово-кредитну політику важливою частиною стабілізаційної економічної політики, деякі школи приділяють більше уваги, ніж фіскальній політиці. Так, у кейнсіанській моделі фіскальна політика розглядається як найбільш ефективний засіб макроекономічної стабілізації, оскільки державні видатки надають безпосередню дію на величину сукупного попиту і сильну мультиплікативну дію на споживчі видатки. Одночасно податки досить ефективно впливають на споживання і інвестиції.

У класичній моделі фіскальній політиці відводиться другорядна роль в порівнянні з монетарною, оскільки фіскальні заходи викликають ефект витіснення і сприяють підвищенню рівня інфляції, що значно знижує їх стимулюючий ефект.

У кейнсіанській моделі монетарна політика розглядається як вторинна по відношенню до фіскальної, оскільки в монетарній політиці дуже складний передавальний механізм: зміна грошової маси наводить до

зміни ВВП через механізм зміни інвестиційних видатків, які реагують на динаміку відсоткової ставки.

У класичній моделі передбачається, що зміна грошової пропозиції безпосередньо впливає на сукупний попит, а отже, і на номінальний ВВП. В умовах ринкової економіки, що склалася, прийнято, в першу чергу розглядати можливість монетарних заходів, а потім – фінансових. Це пов'язано з тим, що використання монетарної політики більшою мірою відображає типове співвідношення ринкової і державної основ в економіці.

Валютні курси істотно впливають на зовнішню торгівлю різних країн, впливаючи на рівень цін, заробітну плату, процентні ставки, зайнятість, інвестиційні рішення і в цілому на конкурентоспроможність економіки країни. Попит і пропозиція на іноземну валюту постійно змінюються під впливом маси чинників, які в сукупності відображають зміну відносного місця країни в світовому господарстві. Відповідно змінюється і валютний курс національної валюти. Для розуміння впливу валютного курсу на платіжний і зовнішньоторговельний баланс, розглянемо зміни, що відбуваються, в економіці країни при зміні вартості національної валюти.

Якщо країна дотримується системи плаваючого валютного курсу, то змінний курс встановлюється в результаті вільних коливань попиту і пропозиції як рівноважна ціна валюти на валютному ринку. Попит (**D**) і пропозиція (**S**) в даному випадку залежить від обсягу зовнішньоторговельних операцій. Розглянемо два випадки знецінення і подорожчання національної валюти (рис.7.1).

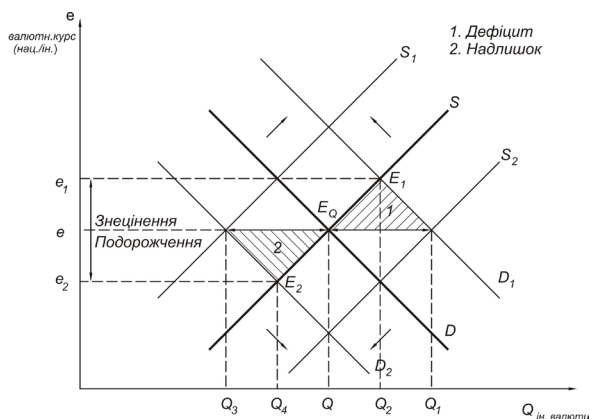


Рис. 7.1. Встановлення валютного курсу при плаваючому режимі валютного курсу

Спочатку обмінний курс знаходився в рівноважному стані в т. E_0 . Внаслідок збільшення обсягів імпорту, зростає попит на іноземну валюту, тому крива D зрушиться на рівень D_1 , виникає дефіцит попиту на іноземну валюту, що зрушить рівноважний рівень валютного курсу в E_1 , це призведе до +зростання курсу іноземної валюти. Аналогічним чином падіння попиту на іноземну валюту із-за скорочення розмірів імпорту наводить до переміщення кривої попиту на рівень D_2 , виникає надлишок пропозиції іноземної валюти, внаслідок чого рівновага попиту і пропозиції встановлюється на нижчому рівні E_2 , що означає падіння валютного курсу іноземної валюти. Аналогічні ефекти виникають при змінах обсягу експорту.

При режимі фіксованих курсів, обмінний курс встановлюється центральним банком, який бере на себе зобов'язання купувати і продавати будь-яку кількість іноземної валюти по встановленому курсу (рис.7.2). У разі зростання попиту на іноземну валюту центральний банк починає продавати іноземну валюту зі своїх резервів, щоб утримати курс на рівні E_0 . При збільшенні обсягів імпорту, зростає попит на іноземну валюту, внаслідок чого крива попиту зрушується на рівень D_1 , а пропозиція залишається на тому ж рівні – S . Для утримання курсу на рівні E_0 , центральний банк продає іноземну валюту, її пропозиція збільшується і крива пропозиції зрушується на рівень S_1 . Одночасно з продажем іноземної валюти відбувається скорочення обсягу національної валюти, що знаходиться в обігу. Зменшення грошової маси наводить до скорочення видатків, у тому числі і на імпорт, оскільки у розпорядженні резидентів залишається все менше національної валюти, щоб купувати іноземну валюту.

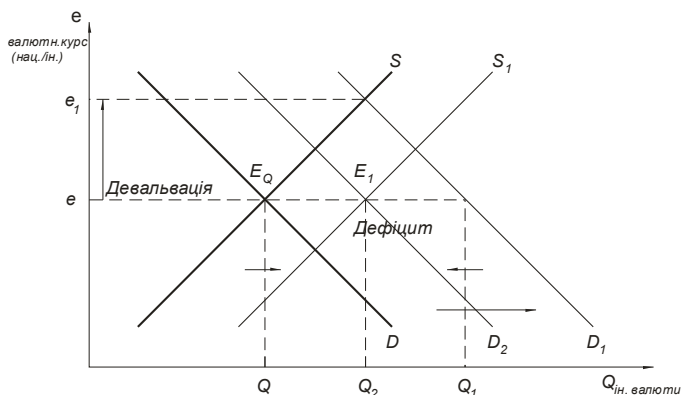


Рис 7.2. Регулювання валютного курсу центральним банком

В результаті крива попиту D_1 поступово зрушується назад до рівня D_2 . Процес адаптації відбувається до тих пір, поки криві попиту і пропозиції не перетнуться в точці A , в якій валютний курс залишиться на колишньому рівні E_0 .

Зазвичай економісти звертають увагу на вплив валютного курсу на стан платіжного балансу. До платіжного балансу входять два основні розділи: баланс поточних розрахунків і рахунок операцій з капіталом та фінансових операцій. У балансі поточних розрахунків відбивається торгівля товарами і послугами, чистий дохід на інвестиції, і трансфертні платежі (грошові перекази населення і держави). Знецінення національної валюти надає можливість експортерам цієї країни знизити ціни на їх продукцію в іноземній валюті, отримуючи при її обміні ту ж суму в національних грошових одиницях. Це підвищує конкурентоспроможність товарів і створює можливості для збільшення обсягів експорту. Імпорт в даній ситуації сповільнюється, оскільки іноземним експортерам для отримання тієї ж суми в своїй валюті, необхідно підвищити ціни, що знижує попит на товар. Одночасно відбувається збільшення імпорتنих цін (якщо попит на імпорт нееластичний по цінам), а слідом за цим і збільшення їх загального рівня. При зміцненні національної валюти спостерігається зворотна ситуація – скорочення експорту у наслідок зростання цін на експорт і зниження попиту на нього, і збільшення обсягів імпорту.

Чистий вплив змінного курсу на торговельний баланс залежатиме від еластичності цін. При незмінних рівнях цін в нашій країні і за кордоном чистий експорт благ залежить від двох змінних – реального національного доходу і номінального обмінного курсу грошей країни.

По мірі зростання реального доходу домашні господарства збільшують попит не лише на вітчизняні, але і на іноземні товари, тому чистий експорт благ зменшується. Дія номінального обмінного курсу на обсяг чистого експорту благ залежить від співвідношення коефіцієнтів еластичності обсягів експорту і імпорту, що формалізує рівняння (7.11):

$$\varepsilon^{ex} = \frac{dQ^{ex}}{de} \cdot \frac{e}{Q^{ex}} ; \quad \varepsilon^{im} = \frac{dQ^{im}}{de} \cdot \frac{e}{Q^{im}} , \text{ де} \quad (7.11)$$

ε^{α} – коефіцієнт еластичності експорту;

Q^{α} – обсяг експорту;

ε^{im} – коефіцієнт еластичності імпорту;

Q^{im} – обсяг імпорту;

e – номінальний валютний курс.

Якщо товари, що експортуються, еластичні за ціною, то їх кількість збільшуватиметься пропорційно більше, ніж зниження цін, а загальний дохід від експорту збільшуватиметься. Аналогічним чином, якщо товари, що імпортуються, еластичні, загальна сума видатків на імпорт зменшуватиметься. Тоді при заданому реальному доході чистий експорт благ, виміряний в національній валюті $NE(e)$, визначається по формулі:

$$NE(e) = Q^{ex}(e) - eQ^{im}(e) \quad (7.12)$$

а його приріст – по формулі (7.13)

$$\Delta NE = \frac{dQ^{ex}}{de} e - e \frac{dQ^{im}}{de} \Delta e - \Delta e Q^{im} \quad (7.13)$$

Оскільки
$$\frac{dQ^{ex}}{de} = \varepsilon^{ex} \frac{Q^{ex}}{e}; \quad \frac{dQ^{im}}{de} = \varepsilon^{im} \frac{Q^{im}}{e}, \quad (7.14)$$

то

$$\Delta NE = \left(\varepsilon^{ex} \frac{Q^{ex}}{e} - \varepsilon^{im} Q^{im} - Q^{im} \right) \Delta e = \left(\varepsilon^{ex} \frac{Q^{ex}}{Q^{im}} - \varepsilon^{im} - 1 \right) \Delta e Q^{im} \quad (7.15)$$

Отже, підвищення змінного курсу наводить до зростання чистого експорту благ, якщо сума еластичності цін експорту і імпорту в абсолютному значенні більше одиниці, тобто девальвація національної грошової одиниці, повинна поліпшити поточний баланс:

$$\left| \varepsilon^{ex} \right| \frac{Q^{ex}}{Q^{im}} + \left| \varepsilon^{im} \right| > 1 \quad (7.16)$$

Вираз (7.16) називають умовою Маршалла-Лернера. Загальне значення такого підходу еластичності до аналізу торговельного балансу полягає в тому, щоб при певних значеннях еластичності експорту і імпорту, девальвація або знецінення валюти, позитивно впливало на платіжний баланс. Використання цього підходу на практиці має свої обмеження. Це пов'язано з тим, що в цій моделі не враховані інші чинники впливу на платіжний баланс такі, як кредитно-грошова політика, очікування і поведінка економічних суб'єктів, політика заробітної плати і

інші чинники. Але емпіричні дослідження показали, що в більшості випадків в середньостроковому періоді, умова Маршалла – Лернера виконується.

Проте, в короткостроковому періоді, багато товарів можуть виявитися нееластичними, так для здійснення кількісних зрушень в результаті зміни цін необхідний часовий лаг (до 1 року). Це пов'язано з відсутністю негайної реакції кількісного попиту і пропозиції валюти на зміну валютного курсу. Пояснюється це декількома тимчасовими лагами: потрібний час для визнання ринком зміни курсу, щоб прийняти рішення про зміну кількостей імпорту і експорту при новому валютному курсі, щоб укласти контракти і здійснити постачання товарів за новими цінами, щоб змінити параметри виробництва, пристосувавши його до нових цін. В результаті практично для всіх країн короткострокова еластичність експорту і імпорту значно нижче довгострокової. Тому девальвація навіть в умовах стабільного валютного ринку і виконання умови Маршалла-Лернера може на початковому етапі викликати погіршення торговельного балансу, поліпшивши його лише через певний час, в такому разі говорять про ефект кривої "J" (Крива-Джей). Таку назву цей економічний ефект отримав через свою графічну форму, яка нагадує букву «J» англійського алфавіту.

Крива Джей (англ. J-curve) – тимчасове погіршення торговельного балансу в результаті зниження реального курсу національної валюти, що веде до його подальшого поліпшення. В економіці розрізняють декілька етапів пристосування платіжного балансу до знецінення національної валюти, як проілюстровано на рис. 7.3.

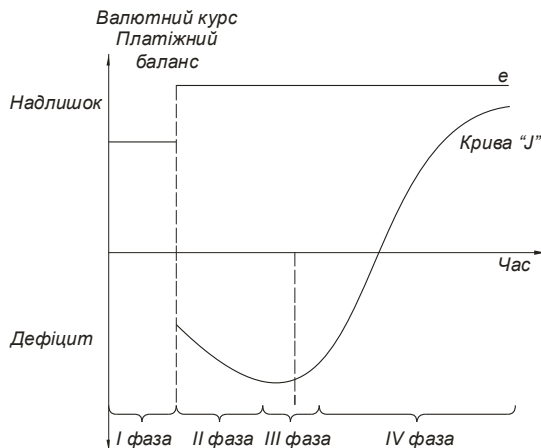


Рис. 7.3. Крива "J"

I фаза. На першому етапі курс стабільний і не змінюється.

II фаза. На цьому етапі проводиться девальвація національної валюти. Але у момент зміни валютного курсу, в світовій економіці були вже укладені експортні-імпортні договори на фіксованих умовах, і зміна курсу ніяк не вплине на ці договори. У цій фазі можуть спостерігатися зміни в платіжному балансі, зв'язані зі зміною ціни національної валюти, вираженої в іноземній валюті.

III етап. На цьому етапі укладаються нові договори з врахуванням зміни валютного курсу. Економіка пристосовується до нових цін, торговельний баланс, так само як і поточний баланс поступово вирівнюються до рівня, що передував девальвації.

IV етап. У довгостроковій перспективі із збільшенням еластичності попиту очікуються кількісні зміни в обсягах експорту і імпорту. Попит на імпорт скорочується унаслідок збільшення імпортних цін, це стимулює поліпшення поточного балансу. При цьому, збільшується попит на експорт, оскільки при незмінних цінах в національній валюті, ціна в іноземній валюті знижується і це призведе до поліпшення рахунку у поточних операціях.

Отже, девальвація може використовуватися як інструмент економічної політики в умовах стабільного валютного ринку. При вдалій девальвації, тимчасово спостерігатиметься погіршення платіжного балансу, що з часом може привести до його поліпшення. Зворотна ситуація – ревальвація національної валюти, в короткостроковому періоді може привести до поліпшення, а в довгостроковій перспективі – до погіршення сальдо платіжного балансу.

Контрольні запитання

1. Перелічіть основні рахунки, що входять в СНС. Дайте їм коротку характеристику.
2. На які цілі направлена економічна політика?
3. Які методи державного регулювання стимулюють розвиток економічної системи?
4. Визначте особливості інструментів грошово-кредитної політики держави.
5. У чому полягає специфіка фіскальної політики держави?

Проблемні запитання:

1. Основна макроекономічна тотожність має вигляд:

- а) $Y = C + I + G + X_n$,
- б) $Y = C + I + A + R$,
- в) $Y = C + I + G + Ex$.

2. Яка політика розглядається як найбільш ефективний засіб макроекономічної стабілізації в кейнсіанській моделі:

- а) монетарна;
- б) фіскальна;
- в) обидві.

3. Рахунок поточних операцій не включає:

- а) односторонні трансфертні платежі;
- б) товарний експорт;
- в) зміни в активах країни за кордоном;
- г) транспортні послуги за кордоном.

4. Як вплине на чистий експорт України зниження ціни гривні по відношенню до іноземних валют:

- а) чистий експорт знизиться;
- б) чистий експорт зросте;
- в) експорт знизиться, імпорт зросте;
- г) істотно не зміниться обсяг чистого експорту.

7.2. Макроекономічна рівновага при фіксованому валютному курсі

В економіці що має відкритий характер, при розробці макроекономічної політики необхідно вирішити два основних завдання: одне із завдань передбачає досягнення внутрішньої рівноваги, а друге – досягнення зовнішньої рівноваги.

Внутрішній баланс держави – це стан економіки, яка знаходиться на рівні потенційного обсягу виробництва, тобто вона підтримує повну зайнятість ресурсів країни, і внутрішній рівень цін є стабільним. Зовнішній баланс досягається, коли в країні не спостерігається надмірного дефіциту поточного рахунку і сальдо поточного рахунку рівно або близько до нуля.

Згідно з правилом Тінбергена, забезпечення внутрішнього і зовнішнього балансу вимагає два незалежних інструменти економічної полі-

тики. У різних моделях розглядаються різні підходи до макроекономічної рівноваги у відповідність з цілями і інструментами. Голландський економіст Тінберген вивів правило, що для досягнення N цілей економічної політики необхідно використовувати N незалежних інструментів. Таким чином, якщо у нас є подвійний набір цілей для досягнення макроекономічної рівноваги, наприклад дохід і платіжний баланс, то необхідно використовувати два незалежні інструменти економічної політики.

Для досягнення рівноваги існує два різновиди економічної політики: політика зміни видатків і політика перемикавання видатків. Політика зміни видатків – політика управління попитом, направлена на зміни доходу і зайнятості, і здійснюється у вигляді фіскальної або монетарної політики. Політика перемикавання видатків – політика управління попитом, здійснюється через управління валютним курсом і впливає на зміну структури видатків на іноземні і вітчизняні товари. Вона впливає не лише на сальдо рахунку поточних операцій, але це може вплинути на загальний попит.

Політика зміни видатків передбачає зміну державних видатків, податків і зміну пропозиції грошей в країні, яка згодом впливає на процентні ставки. Політика перемикавання видатків для впливу на сальдо поточного балансу використовує девальвацію і ревальвацію національної валюти. Девальвація підвищує внутрішні ціни на імпорт і знижує іноземну ціну на експорт, тим самим наводячи до поліпшення рахунку поточних операцій. При використанні такого інструменту як девальвація/ревальвація для поліпшення сальдо поточного балансу необхідно враховувати умову Маршалла – Лернера.

Інколи для досягнення внутрішньої і зовнішньої рівноваги недостатньо однієї з політик. Наприклад, при фіксованому валютному курсі неможливо використовувати політику перемикавання видатків, в цьому випадку в країні залишається політика зміни видатків для досягнення внутрішньої і зовнішньої рівноваги. За допомогою діаграми Свона можна визначити поєднання політики зміни видатків (бюджетно-податкової і грошово-кредитної) і політики перемикавання видатків (зміни валютного курсу), які потрібні для досягнення внутрішньої і зовнішньої рівноваги одночасно.

Діаграма Свона. В моделі Свона існує декілька допущень:

1. В економіці виробляються і споживаються два товари (–) –? внутрішньої і зовнішньої торгівлі;
2. товар внутрішньої торгівлі не є товаром міжнародної торгівлі;

3. розглядається мала відкрита економіка, що не впливає на світовий рівень цін товарів;

4. товари є ідеальними замінниками в сукупному попиті, і звичайними замінниками – у виробництві.

Розглянемо рис. 7.4., на якому зображена діаграма Свона. З її допомогою можливо проаналізувати процес досягнення внутрішньої і зовнішньої рівноваги при здійсненні політики зміни видатків і перемикання видатків.

Вертикальна вісь **RER** вимірює реальний курс іноземної валюти. Горизонтальна вісь вимірює реальні внутрішні видатки або абсорбцію ($C+I+G$), де C – споживання, I – інвестиції, G – державні видатки. Крива **ЕВ** є різними поєднаннями валютних курсів і реальних внутрішніх видатків для досягнення зовнішньої рівноваги. Позитивний нахил кривої **ЕВ** пояснюється тим, що вищий рівень **RER** (що відповідає девальвації) поліпшить торговельний баланс, при виконанні умови Маршалла-Лернера, яка врівноважується із зростанням внутрішніх видатків ($C+I+G$), щоб викликати достатнє зростання імпорту для збереження зовнішньої рівноваги.

Крива **ІВ** є поєднанням валютних курсів і внутрішньої абсорбції, які ведуть до внутрішньої рівноваги (тобто повна зайнятість і відсутність інфляції). Негативний нахил має крива **ІВ** оскільки нижчий рівень **RER** (що відповідає ревальвації) погіршує торговельний баланс, скорочує внутрішні видатки, тому для збереження внутрішньої рівноваги необхідне збільшення реальних внутрішніх видатків. Одночасна внутрішня і зовнішня рівновага досягається в точці **Е**, в точці перетину кривих **ІВ** і **ЕВ**. Всі точки, які знаходяться вище кривої **ЕВ** відповідають позитивному сальдо, нижче кривої **ЕВ** – негативному сальдо платіжного балансу. Всі точки знаходяться вище кривої **ІВ** означають інфляцію, нижче кривої **ІВ** – безробіття.

Для аналізу стану економіки країни, використовуємо діаграму, яка ілюструє чотири можливих ситуації:

I область показує ситуацію негативного сальдо поточного рахунку і безробіття.

II область – негативне сальдо поточного рахунку і інфляцію.

III область – позитивне сальдо поточного рахунку і інфляцію.

IV область – позитивне сальдо поточного рахунку і безробіття.

Кінцевою метою є одночасне досягнення внутрішньої і зовнішньої рівноваги в точці **Е**, тому необхідно використовувати зміни державних видатків і дію на рівень валютного курсу.

Розглянемо приклад, якщо економіка знаходиться не в точці рівноваги, а в точці **С** (у I-ой області), де спостерігається дефіцит поточного рахунку і безробіття. Для досягнення рівноваги, необхідно використовувати два інструменти економічної політики. Інакше, використовуючи лише девальвацію, можна спочатку досягти рівноваги зовнішнього балансу за наявності безробіття. Використовуючи лише один інструмент, ми не зможемо досягти одночасно зовнішнього і внутрішнього балансу. Тому для досягнення рівноваги в точці **С**, окрім девальвації, нам треба використовувати підвищення державних видатків.

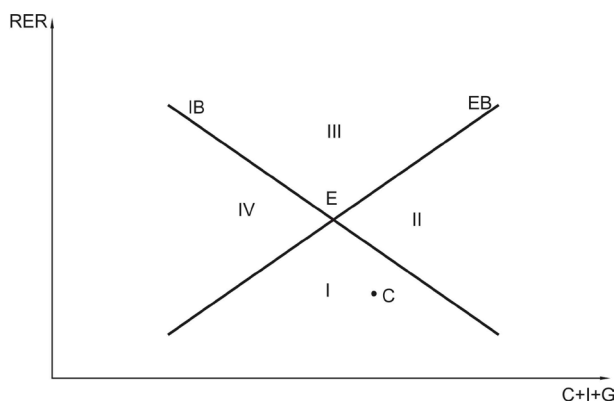


Рис. 7.4. Діаграма Свона

Отже, діаграма Свона показує, як можливо досягти одночасної внутрішньої і зовнішньої рівноваги при поєднанні політик, якщо один з інструментів макроекономічного регулювання є валютний курс (тобто валютний курс не є фіксованим). При фіксованому валютному курсі фактичне використання політики перемикання доходів неможливе, в результаті в країні залишається лише політика зміни видатків для досягнення внутрішньої і зовнішньої рівноваги. Вирішення цієї проблеми запропонував в своїх роботах Манделл, як без здійснення політики перемикання видатків можна досягти одночасно внутрішньої і зовнішньої рівноваги при фіксованому валютному курсі.

Грошово-кредитна і бюджетно-податкова політики по-різному впливають на зовнішню і внутрішню рівновагу. Манделл виявив, що певне поєднання таких політик дозволяють підтримувати макроекономічну рівновагу.

Графічне представлення даної моделі передбачає, що на осях координат безпосередньо задано два основні інструменти економічної по-

літики: рівень державних видатків G і ставка відсотка r , для вирішення поставлених завдань. Рух праворуч по горизонтальній осі G означає експансіоністську фіскальну політику, і рух вліво по осі G – рестриктивну фіскальну політику. Рух по вертикальній осі r відображає експансіоністську монетарну політику, якщо рухатися вгору по осі, і рестриктивну, якщо рухатися вниз по осі.

На рис. 7.5 крива BP є поєднанням інструментів монетарної і фіскальної політики, які забезпечують зовнішній баланс, тобто ситуації, коли сальдо платіжного балансу дорівнює нулю ($BP=0$). Будь-яка точка лівіше і вище за криву BP відображає стан позитивного сальдо платіжного балансу ($BP>0$), а будь-яка точка правіше і нижче відображає негативне сальдо платіжного балансу ($BP<0$). Експансіоністська фіскальна політика зрушує криву BP , а це наводить до негативного сальдо рахунку поточних операцій. Для того, щоб економіка залишалася на лінії BP для цього необхідно підвищити процентну ставку для залучення іноземного капіталу, який би перекрив дефіцит рахунку по поточних операціях.

Кут нахилу кривої BP залежить від міри мобільності капіталу: чим рухливіший капітал, тим менший обсяг припливу капіталу потрібний для фінансування дефіциту рахунку поточних операцій, тобто крива BP буде пологішою, і навпаки.

Крива IB представляє внутрішній баланс, тобто таке поєднання бюджетної і грошової політики, яке наводить до внутрішнього балансу. Всі точки праворуч і нижче за цю криву знаходяться в зоні надлишкового попиту, а точки ліворуч і вище кривої IB знаходяться в зоні надлишкової пропозиції (безробіття), що пояснюється скороченням державних видатків G і підвищенням відсоткової ставки r . Поєднання державних видатків G і відсоткової ставки r , що підтримують внутрішню рівновагу, дає нам криву IB з позитивним нахилом. Для підтримки внутрішнього балансу при експансіоністській фіскальній політиці вищий рівень бюджетних видатків має бути компенсований жорсткішою монетарною політикою, це зрушує криву IB праворуч.

На практиці виявляється, що крива BP не може бути крутіше кривої IB . Це пов'язано із зміною відсоткової ставки, оскільки вона надає пряму дію на внутрішній баланс (її зростання наводить до скорочення інвестицій), а на зовнішній баланс вона надає як пряму, так і непряму дію. Тим самим, грошова політика, що маніпулює процентною ставкою ефективніша для досягнення зовнішньої рівноваги, а бюджетна для внутрішньої рівноваги. Як відомо, з властивостей кривої BP в рамках моделі IS-LM-BP велика реакція на зміни відсотка відбивається в її наближення до горизонтальної осі.

Таким чином, монетарна політика в умовах фіксованого валютного курсу більшою мірою пов'язана з проблемами зовнішньої рівноваги. В даному випадку, центральному банку необхідно підтримувати певний рівень обмінного курсу, коливання грошової маси часто бувають викликані необхідністю підтримки зовнішньої рівноваги, незалежно від того чи відповідають ці коливання потребам внутрішньої політики. І з цим пов'язана проблема, оскільки зміни, що відбуваються в грошовій масі, відбиваються як дефіцит або надлишок платіжного балансу. Тоді для відновлення зовнішнього балансу і підтримки змінного курсу Центральний банк повинен скоротити або збільшити резерви для покупки або продажу активів; тим самим, вилучаючи із обігу частину грошей, або поповнюючи обсяг пропозиції грошей. Для нівеляції впливу платіжного балансу на пропозицію грошей в економіці Центральним банком може використовувати стерилізацію монетарних потоків.

Стерилізація монетарних ефектів – це підтримка стійкої пропозиції грошової маси при фіксованому курсі. Для здійснення стерилізації використовуються декілька інструментів: операції на відкритому ринку, управління нормами резервування, а також управління депозитами державного сектора. Як правило, стерилізацію застосовують для подолання короткострокових дисбалансів, проте можливості стерилізації обмежені. Якщо дефіцит платіжного балансу зберігається тривалий час, то зниження валютних резервів може призвести до їх повного виснаження. Країна вимушена буде відмовитися від фіксованого курсу або дозволити грошовій масі скорочуватися, щоб нейтралізувати тенденцію обмінного курсу до пониження і зупинити відтік грошей за рубіж. При стійкому позитивному сальдо платіжного балансу обсяг резервів може стати настільки великим, що внутрішній кредит набуде нульового значення. Отже, навіть стерилізація не захищає грошову масу від впливу платіжного балансу, що різко обмежує можливості дії грошової політики на внутрішній баланс, залишаючи його регулювання фіскальній політиці.

Ефективність фіскальної політики при фіксованому обмінному курсі прямо пов'язана з мобільністю капіталу. Зростання державних видатків наводить до підвищення ставки відсотка, що стимулює приплив капіталу з-за кордону. Таким чином, при фіксованому курсі фіскальна політика на відміну від грошової може успішно впливати на рівень доходу і, відповідно, на внутрішню рівновагу, причому міра впливу розширюється із збільшенням мобільності капіталу. Тепер розглянемо взаємодію політик за допомогою діаграми Манделла.

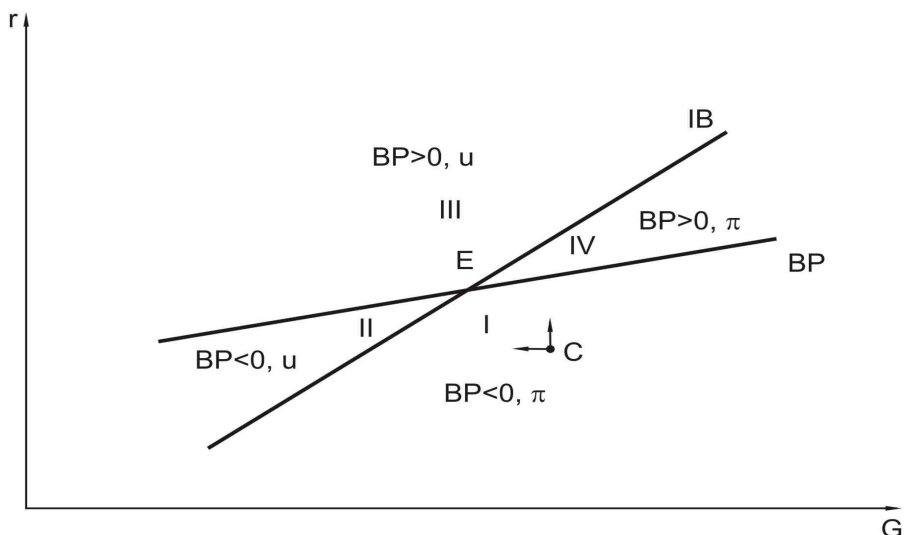


Рис. 7.5. Діаграма Манделла

У діаграмі Манделла (рис. 7.5), також як в діаграмі Свона, можна виділити 4 сектори, які мають різний економічний зміст:

I сектор – дефіцит платіжного балансу ($BP < 0$) і інфляція (π),

II сектор – дефіцит платіжного балансу ($BP < 0$) і безробіття (u),

III сектор – позитивне сальдо платіжного балансу ($BP > 0$) і безробіття (u)

IV сектор – позитивне сальдо платіжного балансу ($BP > 0$) і інфляція (π).

Виберемо точку C розташовану в секторі I, де спостерігається дефіцит платіжного балансу і висока інфляція. Для досягнення загальної рівноваги в точці E необхідно понизити державні видатки для подолання інфляції, і збільшити ставку відсотка для вирівнювання платіжного балансу. На графіку це відповідає руху вліво вгору від точки C .

У зонах I і III зміни в фіскальній і монетарній політиках залежать від відносної величини макроекономічного дисбалансу. У зоні II і IV можна визначити напрями обох інструментів, як G , так і r . У зоні II безробіття і дефіцит платіжного балансу завжди вимагають фіскальної експансії і жорсткої монетарної політики. Зростання ставки відсотка компенсує дефіцит платіжного балансу через приплив капіталу, при цьому перешкоджаючи встановленню повної зайнятості, аналогічні міркування справедливі і для зони IV.

Виводи з діаграми Р. Манделла свідчать, що центральному банку доручено забезпечити зовнішню рівновагу, причому ставка відсотка знижується при позитивному сальдо платіжного балансу і підвищується при його дефіциті. Міністерству фінансів, що відповідає за фінансову політику, доручається забезпечення внутрішньої рівноваги, використовуючи збільшення державних видатків в умовах безробіття і їх зниження в період інфляційного тиску.

Ці діаграми пов'язують з «правилом розподілу ролей». Для цього розглянемо дві ситуації з різним делегуванням повноважень центральному банку і міністерству фінансів. В обох випадках ми виходимо із стану економіки, що знаходиться в точці *A*, що характеризується дефіцитом платіжного балансу і інфляцією, при цьому в економіці діє режим фіксованого обмінного курсу.

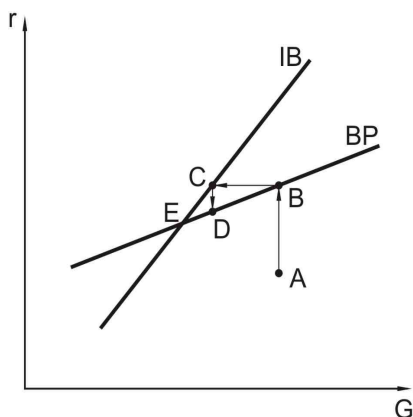


Рис. 7.6. Розподіл ролей:
центральный банк – за внутрішню;
мінфін – за зовнішню

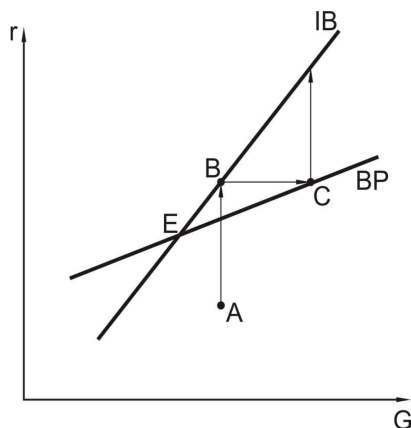


Рис.7.7. Розподіл ролей:
центральный банк – за зовнішню;
мінфін – за внутрішню

У першому випадку, центральному банку делегували повноваження контролю за зовнішньою рівновагою, а міністерству фінансів – за внутрішньою (рис. 7.6). Для виходу із стану точки *A*, центральний банк підвищує процентну ставку *r* для досягнення зовнішньої рівноваги в точці *B*. Це призводить до зниження рівня інфляції, але не усуває її повністю. Для дії на інфляцію необхідно скоротити державні видатки, які лежать в підпорядкуванні міністерству фінансів. Економіка пересувається в нову точку рівноваги *C*, де знову виникає зовнішній дисбаланс у вигляді позитивного сальдо платіжного балансу. Для цього централь-

ний банк знижує процентну ставку, і економіка здвигається в точку **D**. Ми бачимо, що поступові дії центрального банку і міністерства фінансів приведуть економіку до початкової рівноваги в точці **E**.

Розглянемо ситуацію, коли центральний банк відповідає за контроль внутрішньої рівноваги, а міністерство фінансів – за зовнішню (рис. 7.7). Ми виходимо з точки **A**, як в першій ситуації, тоді центральний банк для подолання дисбалансу піднімає процентну ставку r , економіка переходить з точки **A** в нову точку **B**, де економіка досягла внутрішньої рівноваги, але при цьому спостерігається позитивне сальдо платіжного балансу. Для цього Міністерству фінансів треба нейтралізувати його збільшенням державних видатків для збільшення доходів, щоб стимулювати зростання імпорту. Тоді економіка країни переходить в нову точку **C**, де досягнут зовнішній баланс. Таким чином ми бачимо, що наші точки віддаляються від точки рівноваги **E** і при такому делегуванні повноважень, економіка не зможе повернутися до колишньої рівноваги, в точку **E**.

Таким чином, можна зробити висновок, що кожен орган маючи певні інструменти повинен відповідати за ті завдання, з якими він справляється краще. Розглянута модель показує, що при фіксованому валютному курсі монетарна політика зв'язана з підтримкою зовнішньої рівноваги, а фіскальна – з внутрішньої рівноваги. В умовах же плаваючого валютного курсу розподіл ролей відбувається зворотним чином, фіскальну політику використовують для регулювання зовнішнього дисбалансу, а монетарну – для внутрішнього.

Цей розділ ми присвяtimo аналізу макроекономічної політики у відкритій економіці з фіксованим валютним курсом. У більшості країн діє фіксований валютних курс, проте в таких країнах як США, Японія діють плаваючі валютні курси. Дія монетарної і фіскальної політик на макроекономічні показники істотно різняться від режиму валютного курсу. Але навіть в рамках системи з фіксованим валютним курсом існує відмінності пов'язані з рухом капіталу.

Модель Манделла-Флемінга – це доповнена модель IS-LM, застосована до відкритої економіки, включаючи валютний курс і валютний ринок, окрім змінних, що взаємодіють в закритій моделі.

Для аналізу ми використовуватимемо модель Манделла-Флемінга для малої відкритої економіки. Це означає незалежність доходу Y^* і рівня цін P^* від економічної політики країни. На інтерпретацію монетарної політики значно впливає визначення які залежні змінні зовнішні чинники. Для фіксованого змінного курсу залежними змінними є Y , r , M .

Модель Манделла-Флемінга складається з чотирьох рівнянь:

$$Y = C(Y-T) + I(r) + G + Nx(e) \quad IS \quad (7.17)$$

$$M/P = L(r, Y) \quad LM \quad (7.18)$$

$$Nx(e) = CF(r) \quad BP \quad (7.19)$$

$$r = r^* \quad (7.20)$$

Рівняння 7.17 описує ринок товарів. Сукупний дохід дорівнює сумі сукупного споживання (C), інвестицій (I), державних закупівель (G) і чистого експорту (Nx). Обсяг споживання знаходиться в прямому зв'язку з чистим доходом ($Y-T$), інвестиції в зворотній залежності від відсоткової ставки r , а чистий експорт в зворотному зв'язку із обмінним курсом (e).

Грошовий ринок описує рівняння 7.18. Пропозиція грошей в реальному вираженні (M/P), яке дорівнює попиту на них (L). Попит на гроші знаходиться в прямому зв'язку з доходом, і в зворотному від відсоткової ставки.

Рівняння BP вказує на зовнішню рівновагу, тобто сума сальдо рахунку поточних операцій (Nx) і сальдо рахунку операцій з капіталом (CF) має дорівнювати нулю.

Четверте рівняння вказує на те, що внутрішня ставка відсотка r визначається світовою процентною ставкою r^* , оскільки країна мала, то отримуючи і надаючи кредити на світовому фінансовому ринку, вона не може вплинути на світову процентну ставку.

Ці чотири рівняння і складають модель Манделла-Флемінга. Але модель найлегше аналізувати графічно (рис. 7.8).

Крива IS відображає співвідношення ставки відсотка і рівноважного обсягу сукупного попиту, при якому спостерігається рівновага на товарному ринку. Нахил кривої негативний, оскільки при зростанні відсоткової ставки знижуються інвестиції і згодом сукупний дохід. Рух кривою IS на графіці відбувається праворуч (збільшення сукупного попиту) при збільшенні державних видатків G і зниженні податків T , а зрушення кривої IS вліво (зниження сукупного попиту) – при зменшенні державних видатків і збільшенні податків.

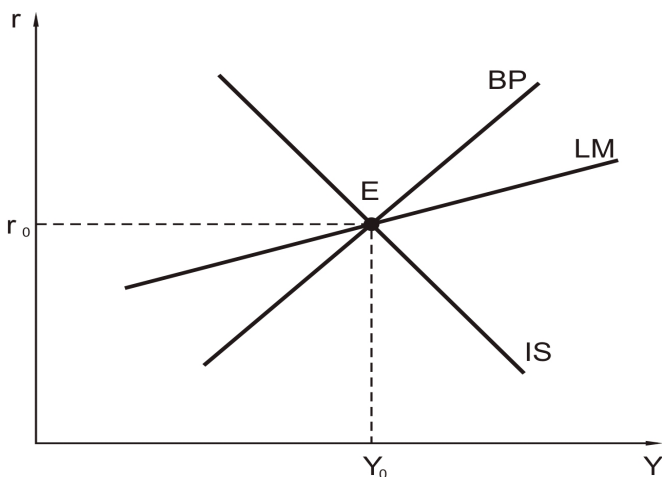


Рис. 7.8. Графічне представлення моделі Манделла-Флемінга

Крива **LM** визначається рівновагою пропозиції грошей і попитом на них. Вона має позитивний кут нахилу (рис. 7.8). Кут нахилу **LM** пояснюється тим, що зростання відсоткової ставки наводить до падіння спекулятивного попиту на гроші, який має бути компенсований падінням доходу для підтримки рівноваги попиту і пропозиції грошей в економіці. Якщо попит на гроші не залежить від відсоткової ставки, то крива **LM** стає вертикальною. При ідеальній мобільності капіталу, крива **LM** приймає горизонтальне положення, при цьому виникає «пастка ліквідності», виявлена Кейнсом. В даному випадку для збільшення доходу необхідно використовувати фіскальну політику, оскільки монетарна стає неефективною. Рух кривої **LM** на графіці відбувається вліво при скороченні грошової маси, і праворуч при збільшенні грошової маси.

Лінія **BP** відповідає за рівновагу рахунків платіжного балансу. Кут нахилу кривої **BP** позитивний, оскільки зростання доходу сприяє збільшенню імпорту і погіршує поточний рахунок, який має бути компенсований зростанням відсоткової ставки для залучення іноземного капіталу, щоб забезпечити рівновагу платіжного балансу. Нахил **BP** залежить від мобільності капіталу. Якщо відсутня мобільність капіталу, **BP** зображується вертикально, при ідеальній мобільності **BP** – горизонтально, **BP** приймає такий нахил, як на рис. 7.8 при обмеженій мобільності капіталу.

Внутрішня рівновага в моделі IS-LM-BP виражена у вигляді рівноваги товарного і грошового ринку (**IS** і **LM**), а зовнішнє – **BP**. Таким чином, макроекономічна рівновага досягається в точці **E**.

Розглянемо ефективність грошово-кредитної політики при фіксованому валютному курсі. Внаслідок експансіоністської політики налаштованої на розширення сукупного попиту в моделі IS-LM-BP показані на рис. 7.9. Передбачимо, що економіка знаходилася в стані макроекономічної рівноваги в точці E . Але для стимулювання зростання доходу центральний банк приймає рішення збільшити пропозицію грошей, крива LM_0 зрушується праворуч до рівня LM_1 . Спочатку це приведе до збільшення доходу населення $Y_0 > Y_1$ і понизить процентну ставку $r_0 > r_1$. При незмінному положення на товарному ринку макроекономічна рівновага тимчасово переміститься з точки E в точку A (де досягається внутрішня рівновага). Але зростання грошової маси спровокує зростання дефіциту платіжного балансу і збільшення попиту на іноземну валюту. Тоді центральний банк буде вимушений продавати національну валюту для підтримки фіксованого змінного курсу. Це скоротить обсяг грошової маси і поверне криву LM на вихідний рівень $LM_1 > LM_0$.

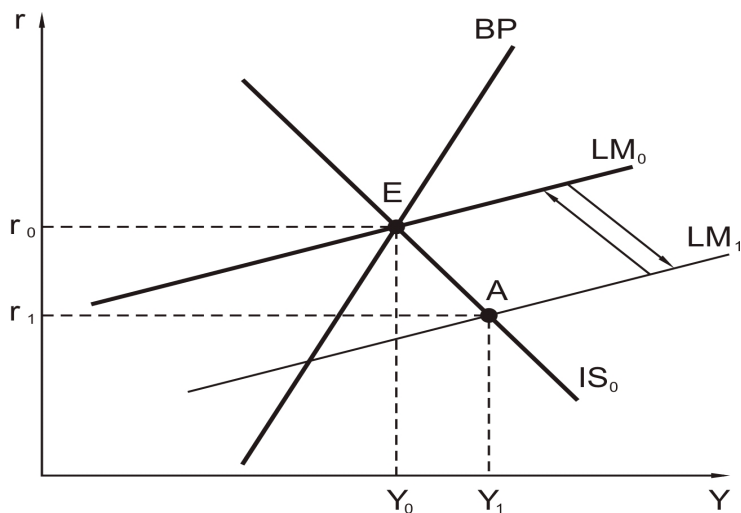


Рис. 7.9. Дія експансіоністської монетарної політики при фіксованому валютному курсі

Монетарна політика при фіксованому валютному курсі і будь-якій мобільності капіталу не є ефективним інструментом макроекономічного коректування. В даному випадку, вона не впливає на макроекономічні показники, тому найбільш ефективним буде проведення фіскальної політики.

Вплив монетарної політики виявився неефективним при фіксованому валютному курсі, тому розглянемо вплив фіскальної експансії на макроекономічну рівновагу. Але для цього розглянемо 3 випадки з різною мірою мобільності капіталу: ідеальною, обмеженою і відсутність мобільності капіталу.

Спочатку економіка знаходиться в стані рівноваги в точці E . Але держава приймає соціальну програму, що наводить до збільшення державних видатків. Збільшення видатків розширюють сукупний попит, який позначається на реальному секторі і крива IS_0 зрушується праворуч вниз до IS_1 .

I випадок – ідеальна або повна мобільність капіталу (рис. 7.10). Після збільшення відсоткової ставки, оскільки капітал повністю реагує на процентну ставку і немає обмежень на рух капіталу, то наступний його приплив перевищуватиме потребу економіки для покриття видатків на імпорт, обумовлений зростанням доходу $Y_0 > Y_I$. Внутрішня рівновага переміщається в точку A . Для підтримки фіксованого обмінного курсу, центральний банк викуплятиме надлишок іноземної валюти, збільшуючи грошову масу $LM_0 > LM_1$.

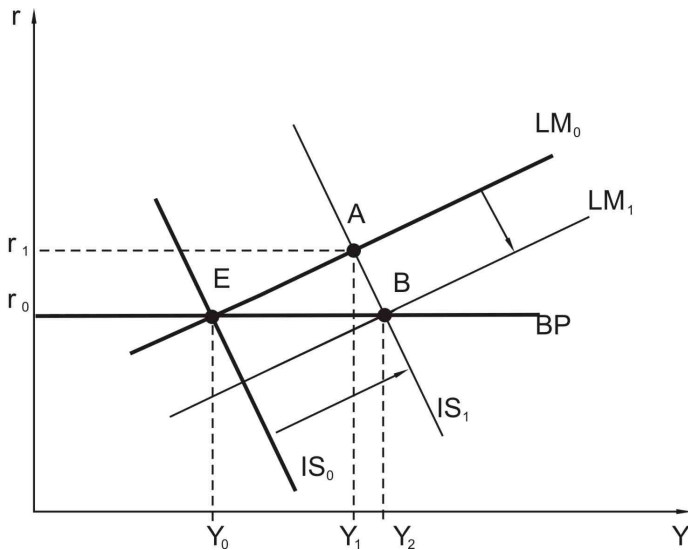


Рис. 7.10. Дія фіскальної експансії при фіксованому валютному курсі і повній мобільності капіталу

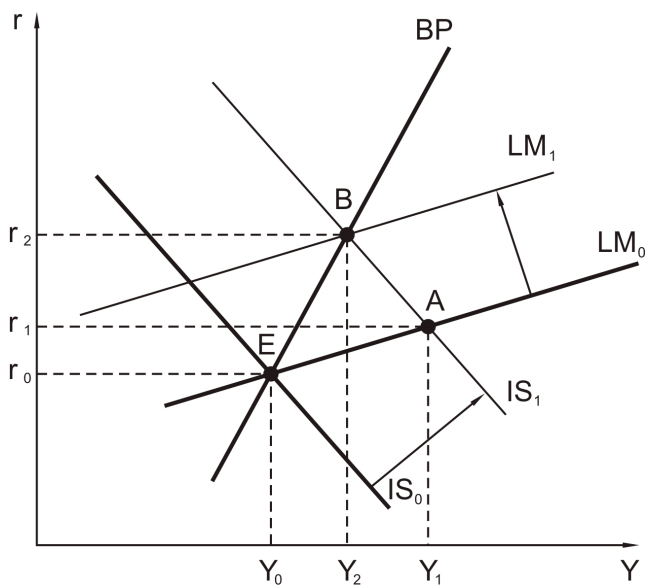


Рис. 7.11. Дія фіскальної експансії при фіксованому валютному курсі і обмеженій мобільності капіталу

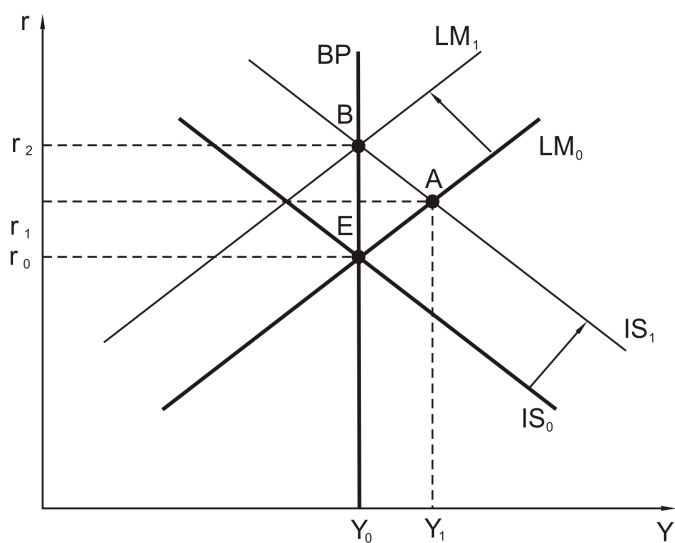


Рис. 7.12. Дія фіскальної експансії при фіксованому валютному курсі і відсутності мобільності капіталу

Це приведе до скорочення відсоткової ставки до колишнього рівня r_0 . Але в результаті цього зросте дохід Y_2 . Таким чином, економіка прийде в нову рівновагу в точці **B** при незмінній процентній ставці зі збільшеним рівнем доходу.

II випадок – обмежена мобільність капіталу (рис. 7.11). Сукупний попит спровокував зростання відсоткової ставки $r_0 > r_1$ і рівня доходів $Y_0 > Y_1$. Внутрішня рівновага переходить в точку **A**, де виникає дефіцит поточного рахунку. Підвищення відсоткової ставки забезпечує приплив капіталу для нівеляції дефіциту поточного рахунку, тому центральний банк виходить на валютний ринок для продажу валюти з метою підтримки валютного курсу, що зменшує грошову масу і наводить до зрушення кривої $LM_0 > LM_1$. Це приведе до зростання відсоткової ставки $r_1 > r_2$ і скорочення доходу $Y_1 > Y_2$. Такі дії приведуть до вирівнювання платіжного балансу, і економіка прийде в нову рівновагу в **B**. Але зрештою, це приведе до зростання доходу $Y_0 > Y_2$, але в меншому обсязі, ніж у випадку з повною мобільністю капіталу.

III випадок – відсутність мобільності капіталу (рис. 7.12). За відсутності мобільності капіталу, капітал не реагує на зміни ставки відсотка. Із зростанням сукупного попиту станеться зростання доходів населення $Y_0 > Y_1$ і

зростання імпорту, і виникне дефіцит платіжного балансу (точка **A**), де буде спостерігатися перевищення попиту над пропозицією іноземної валюти, це призведе до зменшення грошової маси $LM_0 > LM_1$, тому що центральний банк для підтримки фіксованого курсу буде змушений продавати іноземну валюту. Це приведе до зростання відсоткової ставки $r_1 > r_2$, а дохід скоротиться до колишнього рівня $Y_1 > Y_0$.

Можливо зробити висновок, що при фіксованому валютному курсі найбільша ефективність фіскальної політики досягається при повній мобільності капіталу, коли немає обмежень в русі капіталу.

Зовнішньоторговельна політика – один з інструментів економічної політики, що дозволяє впливати на макроекономічну рівновагу шляхом зміни обсягу і структури зовнішньої торгівлі, використовуючи тарифні або нетарифні інструменти. Як приклад розглянемо наслідки підвищення митних зборів на імпорт (рис. 7.13).

Обмеження обсягу імпорту в результаті підвищення митних зборів наводить до зростання чистого експорту. Споживачі набувають менше імпортованих товарів і більше вітчизняних, і величина сукупного попиту зростає. Крива IS_0 під впливом чинників зрушується до IS_1 , а рівень доходу збільшується $Y_0 > Y_1$, а процентна ставка зростає $r_0 > r_1$. Зростання чистого експорту також привело до зрушення кривої BP_0 праворуч.

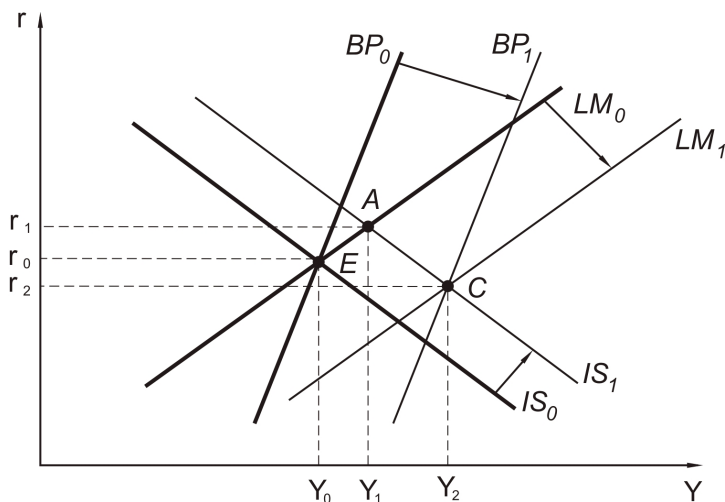


Рис. 7.13 Вплив девальвації на зовнішньоторговельний баланс в умовах повної мобільності капіталу

В результаті збільшення митних зборів і зростання процентної ставки покращують обидва рахунки платіжного балансу, тому виникає значне позитивне сальдо платіжного балансу, в результаті попит на національну валюту зростає. Оскільки в точці *A* спостерігається профіцит платіжного балансу, то для підтримки фіксованого валютного курсу, центральний банк скуповує іноземну валюту, збільшуючи тим самим грошову масу $LM_0 > LM_1$.

Збільшення грошової маси стимулює зростання доходу, а при падаючій процентній ставці, це призведе до вирівнювання платіжного балансу і відновлення зовнішньої рівноваги в точці *C*.

Вплив зовнішньоторговельної політики в разі повної мобільності капіталу майже такий же, як і при обмеженій мобільності капіталу. Відмінність полягає в тому, що розрізняють глибину дисбалансу платіжного балансу. В разі повної мобільності капіталу сальдо платіжного балансу буде більше, ніж при обмеженій мобільності, значить, буде більший обсяг інтервенцій і приріст грошової маси. Розмір активного сальдо платіжного балансу обумовлює і великі масштаби інтервенцій, а отже, і більший приріст грошової маси. Тому результатом протекціоністської зовнішньоторговельної політики при фіксованому валютному курсі і високій мобільності капіталу стає значний приріст доходу.

Таким чином, результатом протекціоністської зовнішньоторговельної політики стає значне зростання доходу Y_0 до Y_2 , оскільки ефект зростання чистого експорту доповнюється ефектом збільшення грошової маси.

Ефект від девальвації національної валюти схожий з впливом зовнішньоторговельної політики на відкриту економіку. Передбачимо, що органи управління вирішили провести девальвацію національної валюти.

Розглянемо її результати в рамках моделі IS-LM-BP. Реальний обмінний курс знецінюється одночасно з номінальним обмінним курсом, оскільки внутрішні ціни не реагують на девальвацію валюти. Експорт стає більш конкурентоспроможним на світовому ринку, тоді як імпорт відносно дорожчає. В результаті торгівельний баланс покращується і тому сукупний попит збільшується для кожного рівня ставки відсотка. Таким чином, крива IS зрушується праворуч $IS_0 > IS_1$, як показано на рис 7.13.

Зростання валютного курсу зрушує BP праворуч. Оскільки в точці A спостерігається профіцит платіжного балансу, то для підтримки фіксованого валютного курсу, центральний банк скуповує іноземну валюту, збільшуючи тим самим грошову масу $LM_0 > LM_1$. Центральний банк набуватиме іноземної валюти, що збільшить пропозицію національної валюти. Внаслідок цього крива LM зрушиться праворуч.

Рівновага з точки E перейде в нову рівновагу в точці C, де перетинаються IS, LM і BP. Отже, сукупний попит збільшується. В даному випадку, девальвація є мірою підвищення сукупного попиту, а при девальвації спостерігатиметься зворотна ситуація.

Контрольні запитання

1. Надайте характеристику кривим IB та EB у діаграмі Свона. Чим пояснюється нахил цих кривих?
2. Охарактеризуйте усі сектори діаграми Р. Манделла?
3. Як розподіляються ролі між центральним банком і міністерством фінансів?
4. З яких рівнянь складається модель Манделла-Флемінга?
5. Що таке «пастка ліквідності»?

Проблемні запитання

1. Знайдіть в якій області у діаграмі Свона знаходиться економіка, якщо спостерігається негативне сальдо платіжного балансу та високий інфляційний рівень, та які можливо надати рекомендації для досягнення макроекономічної рівноваги.

2. Знайдіть в якій області у діаграмі Р. Манделла знаходиться економіка, якщо спостерігається негативне сальдо платіжного балансу та високий інфляційний рівень, та які можливо надати рекомендації для досягнення макроекономічної рівноваги.

3. Якщо економіка знаходиться в стані ліквідної пастки, то держава може сприяти подоланню економічного спаду та підвищенню рівня зайнятості шляхом використання:

- а) експансіоністської монетарної політики;
- б) рестрикційної монетарної політики;
- в) експансіоністської фіскальної політики;
- г) рестрикційної фіскальної політики.

4. При дії якого режиму валютного курсу монетарна політика є ефективною:

- а) при плаваючому валютному курсі;
- б) при фіксованому валютному курсі;
- в) обидві відповіді вірні.

7.3. Макроекономічна рівновага при плаваючому валютному курсі

Принцип використання кривих IS, LM, BP для аналізу макроекономічної рівноваги в умовах плаваючого курсу не відрізняється від фіксованого режиму, але з одним доповненням. У моделі IS-LM-BP в умовах плаваючого валютного курсу, сам курс виступає чинником відновлення рівноваги в економіці, а пропозиція грошової маси залишається незмінною, центральний банк не втручається в торги на валютному ринку і коректування позитивного або негативного платіжного балансу відбувається автоматично.

Передбачимо дві ситуації, коли в країні відбувається відхилення в зовнішній рівновазі. Перша ситуація характеризує потенційно можливий дефіцит платіжного балансу, а друга – профіцит (рис. 7.14). У першому випадку точка *A* вказує на дефіцит платіжного балансу, але як тільки на економіку країни починається тиск дефіциту, зміна валютного курсу наводить до знецінення валюти, покращується сальдо платіжного балансу, крива BP_0 переходить в BP_1 , тоді точка *A* стає точкою нової рівноваги, яка відповідає новому рівню доходу Y_1 і відсоткової ставки r_1 , і отже крива BP_0 переходить в BP_1 .

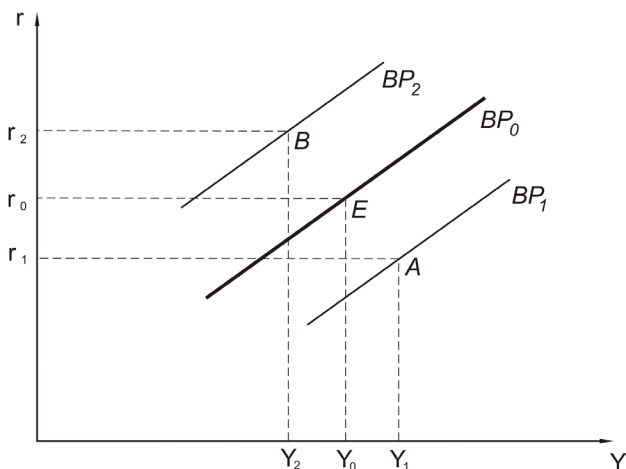


Рис. 7.14. Потоки капіталу в моделі IS-LM-BP

Друга ситуація, коли в точці **B** спостерігається профіцит, то відбувається подорожчання національної валюти, крива BP_0 переходить в BP_2 , і нова точка рівноваги **B** відповідає новому рівню доходу Y_2 і відсотковій ставці r_2 .

Так, при порушенні зовнішньої рівноваги, в умовах плаваючого валютного курсу відбуваються зміни валютного курсу і зрушення кривої **BP**, тоді як при фіксованому валютному курсі до зміни пропозиції грошей і кривої **LM**.

Так само як і при фіксованому курсі, макроекономічне коректування має різний характер залежно від того які інструменти економічної політики використовуються і залежно від міри мобільності капіталу.

Зміни на грошовому ринку безпосередньо впливають на економіку, на відміну від фіксованого валютного курсу. При плаваючому валютному курсі монетарна політика найефективніше реагує на зміни в економіці.

Обмежена мобільність капіталу (на рис. 7.15). Збільшення грошової маси з LM_0 до LM_1 знижує процентну ставку $r_0 > r_1$ і збільшує дохід $Y_0 > Y_1$. У точки **A**, що відповідає внутрішній рівновазі, виникає дефіцит платіжного балансу. При обмеженій мобільності капіталу, його відтік і падіння відсоткової ставки викличе знецінення національної валюти і поліпшення сальдо поточного рахунку, внаслідок чого станеться зрушення кривої $BP_0 > BP_1$ і $IS_0 > IS_1$. Таким чином, здійсниться перехід в нову точку рівноваги **B**, де економіка знаходиться в стані зовнішньої

і внутрішньої рівноваги, але при вищому рівні доходу Y_2 , приріст якого обумовлений знеціненням валюти.

Відсутність мобільності капіталу (рис.7.16). При здійсненні урядом експансіоністської монетарної політики зростання доходів наводить до збільшення імпорту і погіршення поточного рахунку, а падіння відсоткової ставки наводить до дефіциту в рахунку капіталів і фінансових операцій. Через неможливість капіталу і неможливістю його відтоку за рубіж, збільшений дохід стимулює імпорт, це провокує знецінення національної валюти, зростає експорт і скорочується імпорт, покращується платіжний баланс $BP_0 > BP_1$, а зростання доходу наводить до збільшення споживання $IS_0 > IS_1$. Економіка переходить в нову рівновагу – точку **B**, де спостерігається збільшення доходу і знецінення національної валюти, при незмінній відсотковій ставці.

Повна мобільність капіталу (рис.7.17). В умовах повної мобільності капіталу зростання грошової маси приведе до зниження відсоткової ставки, що спровокує більший відплив капіталу за рубіж, ніж в першому випадку. Відплив капіталу наводить до знецінення національної валюти, що сприятиме поліпшенню платіжного балансу, а це означає зростання доходів і споживання. Внаслідок чого економіка переходить в нову точку рівноваги з вищим рівнем доходу, при незмінній відсотковій ставці $Y_0 > Y_2$.

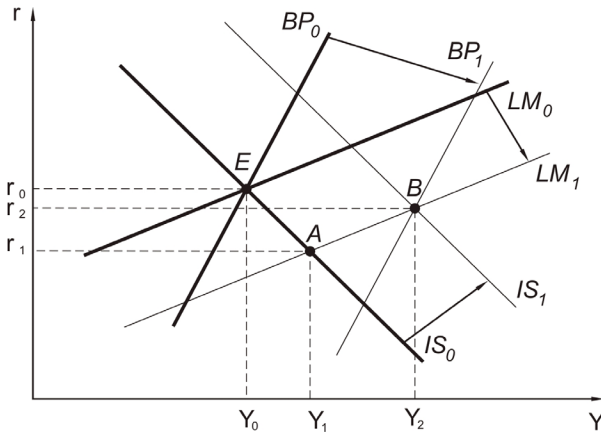


Рис. 7.15. Вплив монетарної політики на економіку при плаваючому валютному курсі і обмеженій мобільності капіталу.

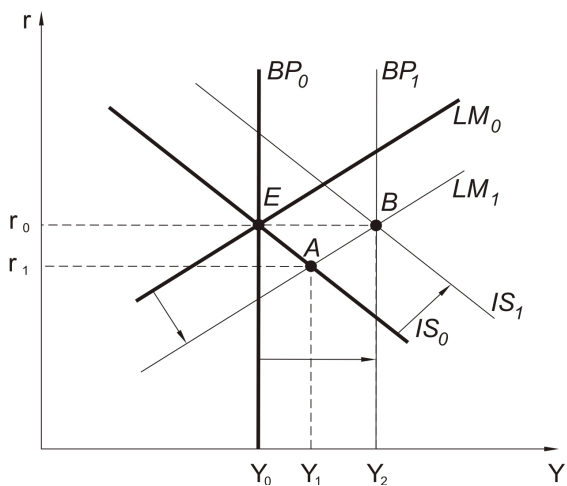


Рис. 7.16. Вплив монетарної політики на економіку при плаваючому валютному курсі і відсутності мобільності капіталу.

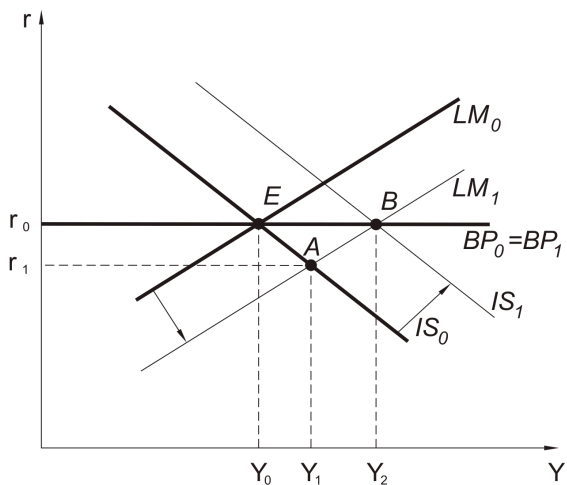


Рис. 7.17. Вплив монетарної політики на економіку при плаваючому валютному курсі і повній мобільності капіталу.

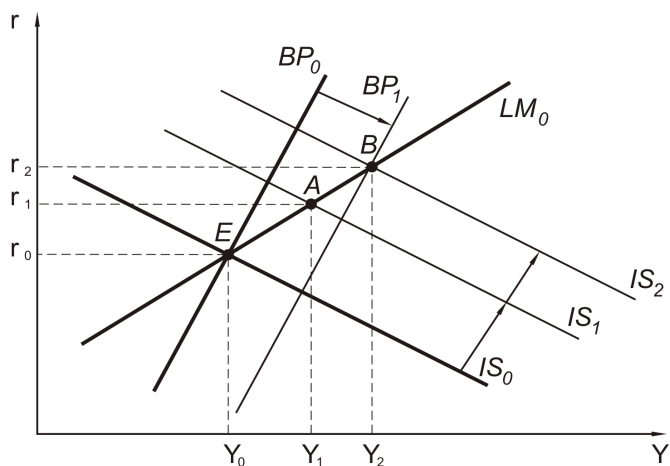


Рис. 7.18. Вплив фіскальної політики на економіку при плаваючому валютному курсі і обмеженій мобільності капіталу.

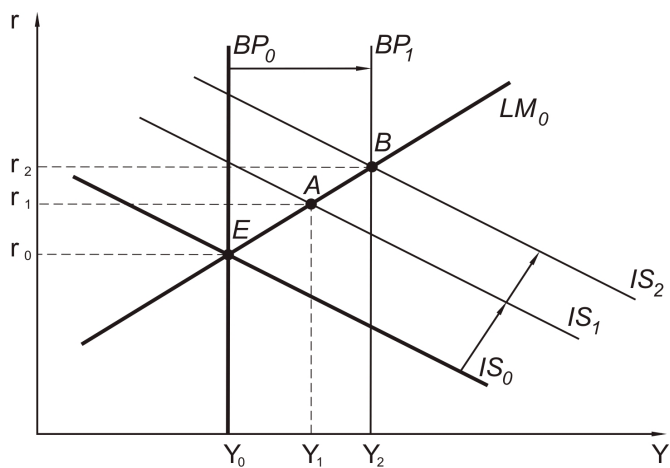


Рис. 7.19. Вплив фіскальної політики на економіку при плаваючому валютному курсі і відсутності мобільності капіталу.

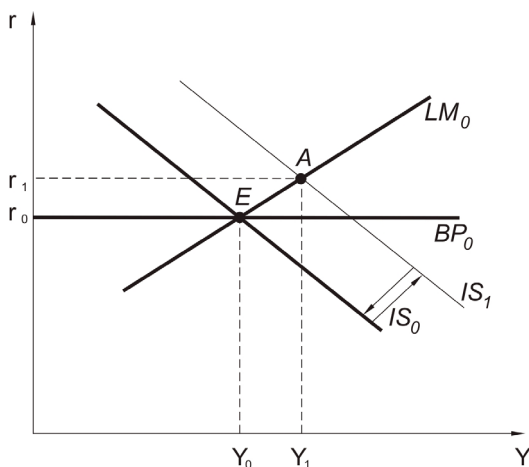


Рис. 7.20. Вплив фіскальної політики на економіку при плаваючому валютному курсі і повній мобільності капіталу.

Експансіоністська фіскальна політика наводить до стимулювання сукупного попиту і зміни на товарному ринку, крива IS_0 переходить на рівень IS_1 , підвищує дохід $Y_0 > Y_1$ і процентну ставку $r_0 > r_1$, що відповідає точці A на графіках. Подальші дії коректування залежатимуть від мобільності капіталу.

Обмежена мобільність капіталу (рис.7.18). У точці A виникає негативне сальдо платіжного балансу. Перевищення попиту над пропозицією іноземної валюти сприяє знеціненню національної валюти, покращуючи платіжний баланс $BP_0 > BP_1$ і стимулюючи попит $IS_1 > IS_2$. Макроекономічна рівновага досягається в точці B при вищому рівні доходу Y_2 і підвищенні відсоткової ставки r_2 .

Відсутність мобільності капіталу (рис.7.19). Оскільки капітал абсолютно немобільний, то із зростанням доходу збільшується імпорт, що викликає знецінення валюти. Знецінення національної валюти сприяє поліпшенню платіжного балансу $BP_0 > BP_1$, що породжує додатковий імпульс до збільшення доходу і споживання $IS_1 > IS_2$. Таким чином, встановилася рівновага на більш високому рівні доходу і відсоткової ставки через зміну обмінного курсу.

Повна мобільність капіталу (рис.7.20). В умовах повної мобільності капіталу крива BP_0 співпадає з кривою BP_1 . Зростання відсотко-

вої ставки приведе до припливу капіталу з-за кордону, і зростанню курсу національної валюти. Рівновага в точці A довго не затримається, оскільки зростання курсу негативно позначиться на торговельному балансі. Внаслідок чого крива IS_1 зрушиться на вихідний рівень IS_0 . Макроекономічна рівновага встановиться на первинному рівні в точці E , при доході і процентній ставці, що не змінилися.

Стимулюючу дію на економіку, разом з монетарною і фінансовою політикою, може надати протекціоністська зовнішньоторговельна політика. Держава, обмежуючи імпорт або заохочуючи експорт, цілеспрямовано змінює розмір чистого експорту і в результаті сприяє збільшенню сукупного попиту. В умовах фіксованого валютного курсу така політика виправдана, оскільки зрештою вона приводить до зростання сукупного доходу.

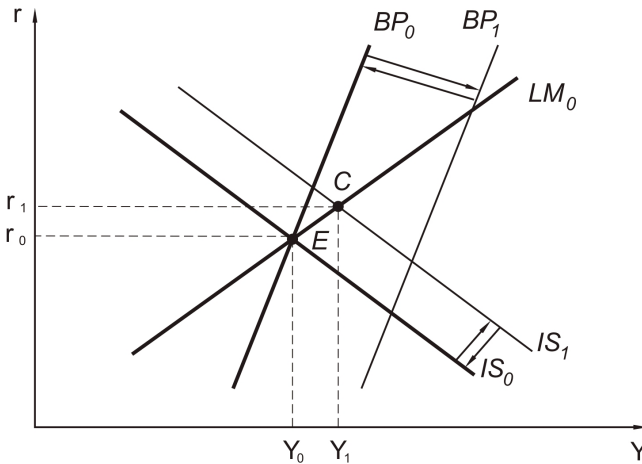


Рис. 7.21. Вплив зовнішньоторговельної політики на економіку при плаваючих валютних курсах в умовах обмеженої мобільності капіталу.

На рис. 7.21. показано, що дія держави на обсяги зовнішньої торгівлі змінює розмір сукупного попиту, крива IS_0 зрушується праворуч до IS_1 . Внаслідок збільшення експорту змінюється структура платіжного балансу, крива BP_0 праворуч в положення BP_1 .

При цьому зростання сукупного попиту призводить до збільшення відсоткової ставки і виникає приплив капіталу в країну. В результаті покращуються обидва рахунки платіжного балансу. Вони підвищують тиск на курс національної валюти, і обмінний курс зростатиме до тих

пiр, поки не станеться урiвноваження платiжного балансу. По мiрi зростання обмiнного курсу нацiональної валюти експорт скорочуватиметься, а iмпорт збiльшуватиметься. Пiсля збiльшення чистого експорту, вiн почне зменшуватися, що зрештою зрушить кривi IS_I i BP_I влiво до їх первинного положення. Лише у точцi E сальдо платiжного балансу дорiвнюватиме нулю, припиниться зростання обмiнного курсу i буде вiдновлено макроекономiчну рiвновагу.

У випадках з повною мобiльнiстю капiталу i її вiдсутнiстю всi процеси в економiцi здiйснюватимуться аналогiчно випадку з обмеженою мобiльнiстю капiталу. Рiзниця лише в мiрi подорожчання нацiональної валюти i швидкостi повернення економiки в первинну рiвновагу.

Отже, в умовах плаваючого валютного курсу зовнiшньоторговельна полiтика не надає дiї на дохiд i споживання, i не є ефективним iнструментом макроекономiчного регулювання.

Контрольнi запитання

1. Як вплине скорочення пропозицiї грошей на дохiд, чистий експорт i валютний курс у малiй вiдкритiй економiцi з плаваючим валютним курсом в короткостроковому i довгостроковому перiодах?
2. Проаналiзуйте короткостроковий i довгостроковий вплив збiльшення заощаджень на дохiд та валютний курс в країнi з плаваючим валютним курсом.
3. При дiї якого режиму валютного курсу зовнiшньоторговельна полiтика не є ефективною:
 - а) при плаваючому валютному курсi;
 - б) при фiксованому валютному курсi;
 - в) обидвi вiдповiдi вiрнi.

Проблемнi запитання

1. Нехай модель Манделла-Флемiнга описує:

$$IS: Y = 400 + 2G - 4T + 4N_x - 100r$$

$$LM: Y = 100r - 100 + 4(M/p)$$

$$N_x = 400 - 100er; p = 2, r^* = 2$$
 Розглядається режим плаваючого валютного курсу.
 - а) Спочатку курс дорiвнює 1. Знайдiть короткостроковi рiвноважнi значення випуску, внутрiшньої реальної процентної ставки i чистого експорту, якщо $G =$
$$T = 50, M = 100,$$
 а мобiльнiсть капiталу вiдсутня. Чи буде внутрiшня ставка вiдсотка вище або нижче свiтової?

б) Знайдіть короткострокові рівноважні значення випуску, реального валютного курсу, чистого експорту і реальної ставки відсотка в умовах повної мобільності капіталу. ($G = T = 50$, $M = 100$).

$$2. IS: Y = 300 + 2G - 4T + 3N_x - 50r$$

$$LM: Y = 100r - 50 + 2(M / p)$$

$$N_x = 150 - 50er; p = 2, r^* = 4.$$

Розглядається режим плаваючого валютного курсу.

а) Спочатку курс дорівнює 1. Які при цьому будуть короткострокові рівноважні значення випуску, внутрішньої реальної процентної ставки і чистого експорту, якщо $M = G = T = 100$, а мобільність капіталу відсутня. Чи буде внутрішня ставка відсотка вище або нижче світової?

б) Якщо уряд вирішує підтримувати валютний курс на рівні 1, то який обсяг державних закупівель потрібно для досягнення рівноваги? ($M = T = 100$).

7.4. Аналіз наслідків зовнішніх шоків у відкритій економіці

На відкриту економіку разом із змінами в монетарній і фінансовій сферах впливають такі чинники, які до цього моменту приймалися як незмінні. Ці чинники порушують рівновагу в економіці, їх називають макроекономічними шоками. Розробка механізму адаптації до шоків одне з основних завдань кожного уряду. Для цього поважно класифікувати макроекономічні шоки, оскільки різні шоки вимагають різних у відповідь дій. Макроекономічні шоки підрозділяються на два основні види: шоки реального сектору і монетарні шоки.

Реальні шоки стосуються операцій рахунку з поточних операцій, а монетарні шоки – операцій рахунку капіталу і фінансових операцій. До 1970-х років більшість макроекономічних шоків відбувалися в реальному секторі, але з часом великої значущості почали набувати шоки, пов'язані з рухом капіталу. Реальні шоки є тривалішими за часом, і стосуються, як сукупного попиту, так і сукупної пропозиції.

Шоки реального сектору можливо поділити на зміну світових цін і зміни смаків і переваг споживачів. На зміну рівня цін можуть вплинути спад виробництва в розвинених країнах (який супроводитиметься зниженням попиту на сировину і зниженням рівня його ціни); підвищення цін на нафту (збільшує собівартість виробництва); нестабільність інфляції в розвинених країнах і інші чинники.

Реальними шоками часто є зміна в експорті або імпорті країни, яке з'являється, наприклад, унаслідок змін в реальному доході самої країни

або її торговельних партнерів. Найчастіше такі шоки приголомшують економіку країн-експортерів і країн-імпортерів життєво-необхідних товарів (сировина, кава, цукор і тому подібне). Найпоширенішим таким шоком є зміна ціни на нафту.

Зміни цін можуть здійснюватися в двох напрямках: шок від зарубіжних цін і шок від внутрішньої ціни.

Шок від зарубіжної ціни – це корегування, що відбувається у відкритій економіці, унаслідок різкої зміни співвідношення між світовими і внутрішніми цінами через збільшення або зниження світових цін.

Шок від внутрішньої ціни – це корегування, що відбувається у відкритій економіці, унаслідок різкої зміни співвідношення між світовими і внутрішніми цінами через збільшення або зниження внутрішніх цін.

Припустимо, на світовому ринку збільшилася ціна на певний товар. Для даної країни це товар є предметом експорту. Його здорожчання призводить до збільшення експорту, крива BP_0 зрушується праворуч на новий рівень BP_1 . Розширення експорту зажадає відповідного збільшення виробництва, що означатиме зрушення IS_0 також праворуч на рівень IS_1 , і виникненню проміжної рівноваги в точці A . Приток іноземної валюти (від експортної виручки) збільшує попит на національну валюту. Якщо курс фіксований, то для його підтримки Центральний банк скуповує надлишок іноземної валюти, збільшуючи пропозиції національної валюти і рухаючи LM_0 криву праворуч на рівень LM_1 (рис.7.22). Макро-економічна рівновага переміщається в точку B , де спостерігається зростання доходів з Y_0 до Y_2 , що при незмінному рівні внутрішніх цін означає зростання сукупного попиту.

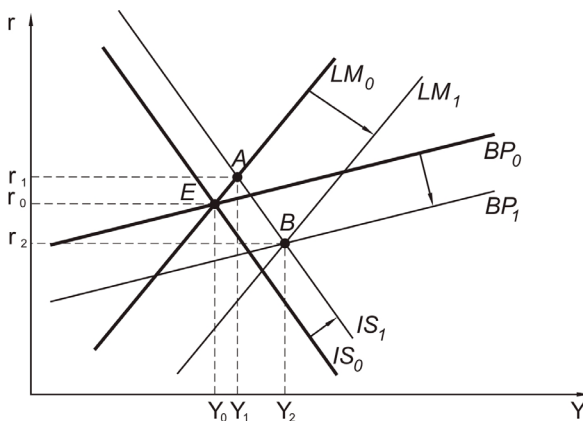


Рис. 7.22. Дія реальних шоків на відкриту економіку при фіксованому валютному курсі.

При плаваючому валютному курсі (рис.7.23), в результаті переміщення IS_0 кривої на рівень IS_1 в точку A , спостерігатиметься позитивне сальдо платіжного балансу. В результаті курс національної валюти починає зростати, скоротиться експорт і збільшиться імпорт, що приведе до погіршення сальдо платіжного балансу, внаслідок чого криві IS_1 і BP_1 зрушуються на початковий рівень, відповідно в IS_0 і BP_0 , а макроекономічна рівновага повертається в точку E . Отже, і дохід і сукупний попит повернулися на рівень, відповідний рівновазі в точці E . На практиці рівновага може не повернутися в первинну точку E , оскільки існують інші впливаючі чинники, як мобільність капіталу і інфляційні видатки, але буде максимальне близько до нього.

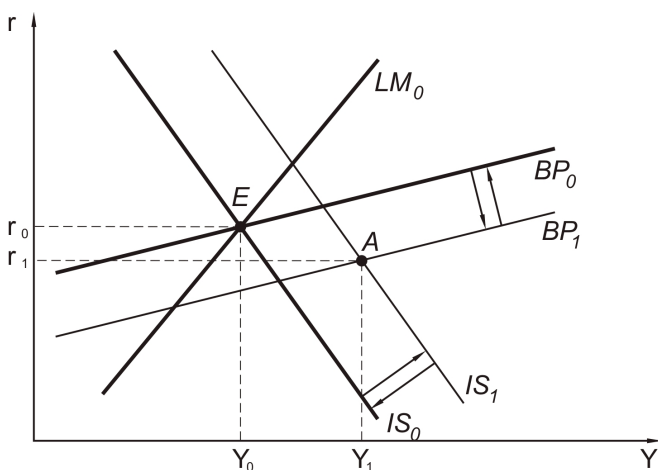


Рис. 7.23. Дія реальних шоків на відкриту економіку при плаваючому валютному курсі.

Зміною смаків і переваг усередині країни, що відбуваються в реальному секторі даної країни, є перемикання смаків і переваг споживачів на користь національних товарів. Зазвичай цьому сприяють державні програми для підтримки національного виробника, які полягають в стимулюванні споживачів купувати національні товари. Крива IS_0 зрушиться праворуч, а скорочення імпорту призведе до зрушення BP_0 праворуч. При фіксованому валютному курсі це породить позитивне сальдо платіжного балансу, зростання пропозиції грошей і зрушить LM_0 криву також праворуч. Автоматичне корегування закінчиться тоді, коли всі три сектори прийдуть в одночасну рівновагу при вищому рівні доходів. В цьому випадку дохід збільшиться при незмінному рівні цін (рис. 7.22).

При плаваючому режимі валютного курсу потенційно можливе позитивне сальдо платіжного балансу приведе до зростання курсу національної валюти. Видатки перемкнуться з іноземних на національні товари, попит на національну валюту зросте. У міру зростання курсу валют криві IS_t і BP_t почнуть рухатися назад вліво до свого початкового положення (IS_0 і BP_0) і автоматичне коректування закінчиться на тому ж рівні, на якому вона почалася до зрушення в смаках і перевагах усередині країни (рис.7.23). Короткостроковий сплеск сукупного попиту досить швидко вичерпає себе.

Отже, ми бачимо, що в обох випадках незалежно від причини виникнення шоку в реальному секторі: при фіксованому валютному курсі макроекономічний шок привів до довгострокового зростання доходу і сукупного попиту в даній країні, тоді як плаваючий валютний курс викликав коректування відносної вартості національної валюти і не привів до тривалого зростання доходів і сукупного попиту.

Шоки потоків капіталу можуть виникнути як наслідок політичних змін або зміни умов володіння міжнародними активами. Вони мають випадковий, ймовірний характер і впливають лише на сукупний попит. Монетарні шоки у відкритій економіці можуть бути самостійними, а також можуть бути викликані шоками в реальному секторі.

Монетарні шоки у відкритій економіці пов'язані зі зміною світової відсоткової ставки і зміною внутрішньої відсоткової ставки.

Шок від зміни зарубіжної відсоткової ставки – це корегування у відкритій економіці, що відбуваються в результаті різкої зміни пропорцій між світовими і національними процентними ставками із-за зростання або падіння світових процентних ставок.

Шок від зміни національної відсоткової ставки – це корегування у відкритій економіці, що відбувається в результаті різкої зміни пропорцій між світовими і національними процентними ставками із-за зростання або падіння національних процентних ставок.

Рівновага в економіці може бути порушена зміною відсоткової ставки за кордоном. Якщо вона збільшилася, то інвестиції за кордон стають привабливішими, ніж інвестиції в національну економіку, вплив капіталу за кордон супроводиться дефіцитом платіжного балансу, що призводить до зрушення вліво кривої $BP_0 > BP_t$. Для підтримки курсу, центральний банк купує валюту і скорочує пропозицію національної валюти, крива LM_0 зрушиться також вліво до рівня LM_t . З графіку, ми побачимо, що сталося скорочення доходу $Y_0 > Y_t$, при незмінному рівні цін (рис.7.24).

При плаваючому валютному курсі згладжування дефіциту платіжного балансу відбувається автоматично шляхом знецінення національної валюти і роблячи національну продукцію більш конкурентоспроможною. Знецінення курсу національної валюти наводить до зростання експорту і скорочення імпорту, відбувається зрушення кривих IS_0 і BP_0 праворуч відповідно до IS_1 і BP_1 . В результаті збільшення доходу $Y_0 > Y_1$ відбудеться зростання сукупного попиту при постійному рівні цін.

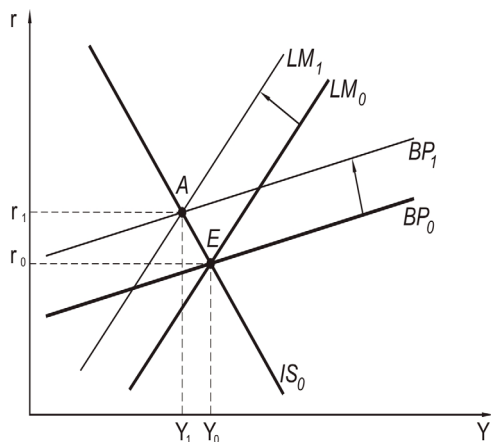


Рис. 7.24. Вплив зростання світової відсоткової ставки на відкриту економіку при фіксованому валютному курсі.

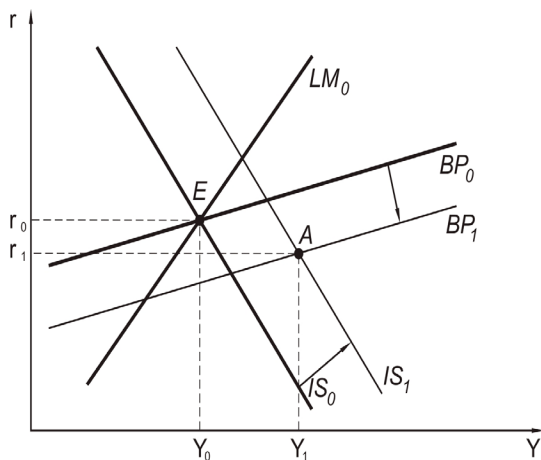


Рис. 7.25. Вплив падіння світової відсоткової ставки на відкриту економіку при плаваючому валютному курсі.

У відповідь заходи на шок від зміни світових відсоткових ставок, прямо протилежні при фіксованому і при плаваючому валютному курсі. При падінні світових відсоткових ставок, автоматична адаптація відкритої економіки відбувається в дзеркальному віддзеркаленні (рис.7.25).

Підвищення національної відсоткової ставки, чинитиме тиск на валютний курс. Оскільки відтік капіталу за кордон скоротиться, то при фіксованому валютному курсі сальдо платіжного балансу буде поліпшуватися, **BP** крива зрушиться праворуч. А у випадку з плаваючим курсом лише створить потенційну можливість щодо виникнення такого сальдо. У першому випадку крива **LM** зрушується праворуч, що стимулює економічне зростання і, відповідно, зростання сукупного попиту. В разі плаваючого курсу зростання курсу національної валюти погіршить поточний баланс, що зрушить **BP** і **IS** криві вліво. Це означатиме падіння доходів і скорочення сукупного попиту.

Вплив цих шоків на сукупний попит в критичній мірі залежить від характеру валютного курсу, що існує в даній країні. Шоки в реальному секторі матимуть пряму дію на рівень попиту у відкритій економіці при фіксованому режимі, і не нададуть жодної дії на сукупний попит при плаваючому режимі. Шоки, що наводять до зміни в масштабах руху капіталу, наприклад підвищення світової відсоткової ставки, роблять вплив як на сукупний попит при будь-якому режимі валютного курсу, так і при фіксованому валютному курсі скорочується дохід, а при плаваючим збільшується.

Список використаної літератури та джерел

1. Бродская Т. Б. Макроэкономическая политика в открытой экономике. / Т. Б. Бродская. – СПб: СПбГУЭФ, 2010. – 499 с.
2. Макроэкономическая политика государства и особенности ее осуществления в открытой экономике: Учебное пособие / Под ред. д-ра экон. наук, проф. Д. Ю. Миропольского. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2008. – 140 с.
3. Матвеева Т. Ю. Инструменты макроэкономической политики. / Т. Ю. Матвеева. – М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ, 2011. – 511 с.
4. Романюк О. П. Макроекономічна політика (Опорний конспект до дистанційного курсу): Навчальний посібник. / О. П. Романюк, О. В. Сніжко. – К.: Вид-во УАДУ, 2003. – 182 с.
5. Савченко А. Г. Макроекономічна політика: Підручник. / А. Г. Савченко. – К.: КНЕУ, 2011. – 441 с.

Контрольні запитання

1. Які шоки можливо віднести до шоків реального сектору?
2. Як впливає збільшення цін на певний товар на світовому ринку при плаваючому валютному курсі?
3. Як шок в реальному секторі впливає на економіку при фіксованому валютному курсі?
4. Як вплине зростання світової процентної ставки на відкриту економіку при плаваючому валютному курсі?
5. Який вплив буде на відкриту економіку при падінні світової процентної ставки при фіксованому валютному курсі?

РОЗДІЛ 8

ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ

- 8.1. Теоретичні підходи до аналізу глобальних процесів.
- 8.2. Глобалізація міжнародних економічних відносин: сутність та особливості на сучасному етапі.
- 8.3. Організаційні форми і рівні глобалізації.
- 8.4. Технологічні основи глобалізації.
- 8.5. Переваги та негативні аспекти глобалізації.

8.1. Теоретичні підходи до аналізу глобальних процесів

Термін «глобалізація» став, останнім часом, все частіше застосовуватися в економічних дослідженнях і публікаціях. При цьому їх авторів об'єднує не стільки загальне розуміння, а скоріше – загальне відчуття якоїсь нової якості міжнародних відносин, в тому числі світових господарських, політичних, гуманітарних зв'язків. Саме тому поняття «глобалізація» поки що не має єдиного трактування серед науковців.

Є загальновизнаним, що вперше словосполучення «глобальні проблеми» стало застосовуватися економістами у зв'язку з дослідженнями «Римського клубу». В серії доповідей цієї неурядової організації розглядалися наслідки економічного зростання, що охоплюють планету в цілому, тобто виходять за межі господарств окремо взятих країн. Розвиток цих досліджень навіть оформився в окремий напрямок економічної науки, який отримав назву глобалістики.

В багатьох випадках [1] поняття «глобальний» практично ототожнюється з поняттям «міжнародний». Тобто, кажучи «глобальний бізнес» і «глобальна компанія», автори можуть мати на увазі фірму, що продає свою продукцію на світовому ринку. Глобальна конкуренція стає синонімом міжнародної конкуренції.

Дуже часто поняття глобального бізнесу, глобальної конкуренції та глобальних компаній виникають у зв'язку з діяльністю транснаціональних корпорацій. Як правило, до глобальних відносяться явища і проблеми всеохоплюючого характеру, які стосуються всього людства та кожної людини. Для їх вирішення є потрібним залучення всіх ресурсів і засобів всіх або більшості країн.

Проте, до останнього часу мова йшла про окремі, вкрай важливі та масштабні проблеми людства (роззброєння, навколишнє середовище,

паливно-сировинна і т. ін.), а не про їх багатосторонній та багатофакторний комплекс, що визначає можливості та перспективи розвитку світового співтовариства. В широкому плані, глобалізація охоплює всю систему міжнародних відносин, в більш вузькому – світогосподарські зв'язки (МЄВ та світову економіку).

Але навіть в останньому випадку до поняття глобалізації різні авторикладають далеко не завжди співпадаючий зміст.

Професор Ю. В. Яковець [2] вважає, що ця взаємозалежність найяскравіше проявляється саме у фінансовій сфері, у швидкості та масштабності вземної реакції коливань обсягів та цін (курсів, ставок) на світових фінансових ринках.

Вчені, що проводять геополітичні дослідження, відносять до глобалізації «розширення і поглиблення соціальних зв'язків та інститутів у просторі і часі таким чином, що, з одного боку, на щоденну діяльність людей все більш зростаючий вплив справляють події, які відбуваються в інших частинах земної кулі, а з другого боку, дії місцевих громад можуть мати важливі глобальні наслідки» [3, с.147].

Вперше про глобалізацію як про самостійне явище заявили американці. Як вказує З. Бжезинський, термін «глобалізація» вийшов з-під пера Т. Левітта [4] у статті, опублікованій в «Гарвард бізнес ревью». Він позначив цим словом феномен злиття ринків окремих продуктів, що виробляються великими транснаціональними корпораціями (ТНК). Більш широке значення новому терміну надали в Гарвардській школі бізнесу, а головним його популяризатором, на думку В. Р. Сіденка, став консультант цієї школи японець К. Оме [5], який опублікував книгу «Світ без кордонів». Припускаючи, що світова економіка віднині визначається взаємозалежністю трьох центрів (ЄС, США, Японія), він стверджував, що економічний націоналізм окремих держав став безглуздом, в ролі ж сильних «акторів» на економічній сцені виступають «глобальні фірми». З таким категоричним твердженням не всі згодні, та, всеж-таки, позиція Оме стала відправним пунктом будь-якої дискусії на тему глобалізації. Б. Баді, професор Парижського інституту політичних досліджень, пише, що оскільки єдиного тлумачення феномену глобалізації не існує, він хотів би виділити три виміри цього поняття, що є важливими з точки зору науки про міжнародні відносини: 1) історичний процес, що розвивається протягом багатьох століть; 2) уніфікація світу, життя за єдиними принципами, віддавання переваги єдиним цінностям, слідування єдиним звичаям і нормам поведінки, намагання все універсалізувати; 3) зростаюча взаємозалежність, головним наслідком якої є підрив, руйну-

вання національного державного суверенітету під натиском дій нових акторів загальнопланетарної сцени – глобальних фірм, релігійних угруповань, транснаціональних управлінських структур, які взаємодіють на рівних засадах не тільки між собою, а й з самими державами – традиційними діючими особами міжнародних відносин.

Як вважає французький вчений О. Дольфюс, глобалізація – нелінійний процес. Вона розвивається хвилеподібно та пройшла вже не один етап: від періоду Великих географічних відкриттів і створення іспанської та португальської колоніальних імперій, від капіталістичної колонізації світу у XIX ст. до епохи подолання наслідків «холодної війни». Якщо визначити глобалізацію ширше, то вона означає зміну всіх сторін життя суспільства під впливом загальносвітової тенденції до відкритості та взаємозалежності.

З новизною явища пов'язана й відсутність, досі, комплексної теорії глобалізації. Існують і продовжують розвиватися теоретичні погляди, які відносяться до окремих сторін цього багатоманітного явища (міжнародної торгівлі та руху інвестицій, фінансових і валютних ринків, ТНК). Проте, кожна з цих теорій існує як би сама собою, у відриві від інших, тоді як глобалізація (підкреслимо ще раз) – це єдиний комплексний процес, який потребує послідовного підходу. Чи дійсно термін «глобалізація» відбиває нову якість стану світового господарства, чи це тільки новомодна назва тих процесів, які вже довгий час спостерігаються в економіці? Заради справедливості, варто сказати, що в науковому світі думки з цього приводу є досить різними. А. Н. Чумаков у своїй монографії зазначає: «Можуть сказати, що тенденція ця в чомусь не є новою; процес, який ми визначали більш звичним для нас виразом «інтернаціоналізація господарського життя», йде вже не один десяток років. Все так. Але саме в останні роки кількісні зміни, які довго нагромаджувалися, призвели до якісного стрибка, до нового статусу економічного життя в цілому, до нового змісту для такого, здавалося б, загальновідомого поняття, як «національна економіка» [6, с. 88].

Глобальність в **екстенсивному** (територіальному, фізичному) сенсі означає існування з'язку різних національних економік, причому не просто однієї з одною, коли те, що стається в одній національній економіці, відбивається на її найближчих партнерах по зовнішній торгівлі та зовнішньоекономічній діяльності в цілому. Вона означає тісний взаємозв'язок більш широкого кола національних економік, пов'язаних з даною непрямо та навіть взагалі, на перший погляд, не пов'язаних. Іншими словами, розширюється поле дії світогосподарських відносин,

стається їх екстенсивне зростання. Проявляється це в довгостроковій тенденції зростання масштабів світової економіки (табл.8.1).

Глобальні процеси можна розглядати як якісь системні ефекти діяльності світового економічного співтовариства, відмінні від сумарних результатів діяльності всіх його членів.

Кажучи взагалі, ясно, що господарська діяльність будь-якої країни з відкритою економікою не може розглядатися поза зв'язком з господарською діяльністю інших країн, і, в цьому сенсі, будь-які взаємодії в рамках світової економіки можна розглядати як глобальні, тобто такі, які зачіпляють рівень більш високий, ніж окрема національна економіка. Проте, не всі господарські рішення, прийняті на рівні однієї з країн (одного з регіонів), виявляються значущими для більшості або хоча б багатьох інших країн (регіонів).

Коли мова йде про глобальні економічні процеси, мають місце саме загальні результати окремих господарських операцій (рішень). А це, в свою чергу, може статися лише тоді, коли:

- існує технічний зв'язок всіх (більшості) господарських угод одна з одною (такий зв'язок, завдяки якому у взаємодіях суб'єктів господарювання виникають так звані мультиплікаційні ефекти), та (або)

- існує інституційний (організаційно, юридично оформлений) або чисто психологічний механізм узгодження господарських рішень, які приймаються в територіально віддалених господарствах та впливають на загальносвітові господарські тенденції.

Прикладом технічного механізму розповсюдження глобального економічного ефекту у світогосподарських зв'язках слугує «Велика депресія». Ланцюжок, за яким криза передавалася з країни до країни, виглядав приблизно так: падіння фондового ринку – втрата капіталів – скорочення попиту – падіння виробництва – запровадження державою митних бар'єрів для імпортерів – скорочення міжнародної торгівлі – падіння виробництва в країнах, які є торговельними партнерами – митні бар'єри у відповідь, і т. ін.

За світовою фінансовою кризою 2008-2010 рр. стояла достатньо оформлена – якщо не глобальна, то, у всякому разі, наднаціональна структура – світовий фондовий ринок, який прийняв на себе перший удар кризи, що мав глобальні наслідки. Ще одним прикладом такого роду можуть слугувати глобальні наслідки створення і функціонуван-

ня Європейського Союзу. Запровадження єдиної європейської валюти, яка вже витіснила на світовому ринку долар США, – є тому підтвердженням.

Як ми бачимо, глобалізація – в певній мірі наслідок монополізації сфери світогосподарських зв'язків, який проявляється у функціонуванні наднаціональних органів, рішення яких здатні змінити (вплинути на) стан у світовій економіці. Причому самі наднаціональні органи створюються державами не на пустому місці, а найчастіше – у зв'язку з монополізацією світогосподарських зв'язків, яка виникає на рівні приватного сектору, що, без сумніву, в першу чергу, проявляється в діяльності транснаціональних корпорацій.

На практиці технічні, організаційні та психологічні причини глобалізації найчастіше накладаються одна на одну.

Щодо світогосподарських зв'язків, **інтенсивний** (логічний) аспект глобальних процесів виникає у зв'язку із зовнішньоекономічними передумовами, факторами і ефектами власне економічної діяльності, з одного боку, та з підсиленням взаємозв'язку різних форм господарської діяльності, з іншого, причому – поза залежністю від того, чи виходять ці взаємозв'язки і взаємовпливи за межі національного господарства чи ні. Позаекономічні сфери можна класифікувати таким чином:

- соціальні, правові, політичні, релігійні і т.п. відносини;
- природне середовище (територія, надра, біосфера);
- сфера індивідуального відтворення людини.

Всередині господарської діяльності, виділимо відомі, за класифікаціями системи національних рахунків, стадії кругообігу суспільного капіталу (продукту, доходу): виробництво, розподіл і перерозподіл доходу, споживання, нагромадження, рух фінансових активів.

Привертає увагу той факт, що екстенсивне та інтенсивне у глобальних процесах є як би двома сторонами одного й того ж явища – видимою і «невидимою» його частинами.

Зростання обсягів світового експорту і світового виробництва товарів

Показники	Середньорічні темпи приросту (%)	
	1948-2000 рр.	2000-2013 рр.
Світовий експорт товарів – всього	6,0	4,0
в тому числі:		
- сільськогосподарська продукція	5,2	3,3
- продукція паливної та гірничодобувної промисловості	5,0	2,2
- продукція обробної промисловості	7,9	4,8
Світове виробництво товарів – всього	4,1	1,6
в тому числі:		
- сільськогосподарська продукція	3,5	1,7
- продукція гірничодобувної промисловості	4,0	1,1
- продукція обробної промисловості	4,9	1,3
Світовий ВВП	3,8	2,2

Розраховано за джерелами: World Trade Developments // International Trade Statistics 2013. – Режим доступу: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2014_e/its14_world_trade_dev_e.pdf; World Trade Developments // International Trade Statistics 2012. – Режим доступу: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2013_e/its13_world_trade_dev_e.pdf

Господарство, економіка, відносини з приводу матеріальних благ – це фактично сукупність зв'язків людей (і їх груп), розділених за майновою ознакою та за професійною (функціональною) ознакою. Це механізм пошуку балансу споконвічно дуже суперечливих інтересів і потреб.

Суттєва або навіть формальна єдність цілей людей у всіх соціальних відносинах, крім економічних, відрізняє перші від других глобаль-

ністю, тобто значущістю для більшості або хоча б для багатьох членів суспільства. З цієї точки зору, проявами глобалізації цілком природньо вважати підсилення прямих і зворотніх зв'язків господарства (в тому числі світового) з іншими соціальними відносинами. Особливо зворотніх – тих, які надають елементи спільності мотивації та інтересам господарської, економічної діяльності, – так чи інакше, обмежуючи приватний комедійний інтерес.

Саме по собі правове середовище, наприклад, вже окреслює для останнього межі, в рамках яких, власне, і є можливим чесний (еквівалентний) – тобто без обману і примусу – обмін.

Господарська діяльність людей здійснюється у спільному для них середовищі існування, і це, саме по собі, надає діяльності відтінок глобальності.

Таким чином, глобалізація – це перехід до «світосистемності», глобальності, тобто до більш взаємопов'язаної світової системи, в якій взаємозалежні мережі та потоки долають традиційні кордони.

Розрізняють наступні основні теорії глобалізації: структуралістська, кон'юнктурна, конструктивістська. Структуралістська теорія глобалізації базується на закономірностях розвитку внутрішніх і міжнародних економічних систем; вона розглядає глобалізацію як яскраво виражений незворотний процес, спричинений економічними, технологічними та політичними чинниками. Кон'юнктурна теорія стверджує, що головні риси глобалізації детерміновані окремою логікою та обставинами, що залежать від зміни умов внутрішнього та зовнішнього оточення, їхньої взаємодії у просторі й часі за унікальної конфігурації соціальних сил та історичних передумов. Конструктивістська теорія базується на ідеях та концепціях як конституювальних елементах глобалізації, що характеризують її як випадковий, стохастичний, непередбачуваний, недетермінований та невизначений процес, що зумовлюється комунікативною взаємодією політичних агентів, змістом якої виступають мотивації, інтереси, ідеї.

8.2. Глобалізація міжнародних економічних відносин: сутність та особливості на сучасному етапі

Спробуємо сформулювати сучасне бачення основних проявів глобалізації у міжнародних відносинах і світовій економіці. Найширшою є глобалізація міжнародних відносин, яка передбачає сполучення та взаємовплив наступних двох напрямків.

Перший напрямок – екстенсивний, фізичне, територіальне (пов’язане зі збільшенням поля дії) охоплення всієї планети Земля, вземозв’язок того, що відбувається в усіх країнах світу. Вочевидь, звичайно, що не всі країни є рівносильними у міжнародних відносинах, – навіть недивлячись на існування таких наднаціональних структур, в яких вони представлені на рівних – типу ООН або ОБСЄ у Європі. Проте, неможна заперечувати той факт, що фактично сформований єдиний світовий інформаційний простір робить всі країни та всіх їх мешканців очевидцями, свідками процесів, які відбуваються у світі, дає можливість (нехай для багатьох й ефемерну) виразити своє відношення до того, що відбувається, якщо не на ділі, то хоча б на словах. Міжнародні відносини все більше стають сукупними відносинами людей, країн і урядів один до одного – прихованими або явними, але обов’язково існуючими у відкритому світовому інформаційному середовищі. Справа, ще раз підкреслимо, не в тому, що ці відносини сприймаються, враховуються або ігноруються, а в тому, що вони існують як такі.

По-друге, глобалізація міжнародних відносин має й інтенсивний (логічний) напрямок – підсилення взаємозалежності і взаємодії всіх сфер і складових міжнародних відносин (економіка, політика, екологія, право, релігія та ін.). При цьому, якщо на попередніх по відношенню до глобалізації стадіях розвитку міжнародних відносин існувала явна домінанта політичних і економічних імперативів у відносинах, то зараз такого однозначного висновку зробити неможна. Так, релігійний фактор розвитку – не новина, проте саме зараз підсилення мусульманського фундаменталізму та екстремізму незворотно наклало свій відбиток як на дипломатичні, так і на військові та економічні відносини країн.

Безумовно, поки неможна казати про те, що політико-економічні імперативи і пріоритети змінилися культурними, релігійними, національними – проте реалізація цих пріоритетів набула досить жорстких нових обмежень, відмахнутися від яких неможливо.

Цікавий для нас в рамках цього навчального курсу більш вузький прояв глобалізації – глобальні процеси у світогосподарських відносинах – також мають декілька аспектів. По-перше, екстенсивний (фізичний, територіальний) – охоплення світового господарства і міжнародних економічних відносин як єдиного цілого. Питання про те, чи можна розглядати світову економіку як єдине ціле, є таким же спірним, як й питання про цілісність світу взагалі. Світове господарство, по суті, є разнорідним, проте неможна заперечувати того, що можливості побудувати зв’язки кожної національної економіки з будь-якою іншою

національною економікою – де б та не знаходилася – в наш час явно розширилися. Переказування капіталів з країни в країну у найкоротші терміни вже стало фактом життя, який неможна ігнорувати. Зростання мобільності ресурсів всіх видів не просто дозволяє раціонально розмістити виробництво у світовому масштабі – воно дозволяє швидко змінювати це розміщення в залежності від ситуації, що змінюється. Світове господарство стає глобальною сферою застосування капіталу – в цьому полягає прояв екстенсивної сторони глобалізації світогосподарських зв'язків.

Другий – інтенсивний (логічний) аспект глобалізації світогосподарських зв'язків – взаємозв'язок та взаємозалежність всіх їх сфер, складових і форм. Ми тут також можемо констатувати декілька тенденцій, які стають сталими останнім часом. При тому, що кожна з форм міжнародних економічних відносин є відокремленою від інших, можна бачити зростаюче взаємне переплетіння між ними. Все більша частка зовнішньоторговельних операцій здійснюється в рамках процесу інтернаціоналізації виробництва, тобто зовнішня торгівля, все частіше, відстає за темпами зростання від темпів зростання міжнародного виробництва і вивозу капіталу. З іншого боку, сам вивоз капіталу є неоднорідним. Можливість переносу виробництва в ту чи іншу країну все частіше обумовлюється станом її фінансового ринку, тобто вивіз капіталу в формі прямих інвестицій стає можливим як наслідок зростання портфельних інвестицій. Ступінь стабільності фінансового ринку набуває ролі провідного фактору інвестиційної активності взагалі.

Разом з цим, причинно-наслідковий ланцюжок «портфельні інвестиції – прямі інвестиції – зовнішня торгівля», як атрибут глобалізації, має традиційний «зворотній хід», який відповідає традиційній логіці формування платіжного балансу країни: стан самого фінансового ринку залежить від стану зовнішньоторговельного сальдо та від підприємницької активності іноземців в реальному секторі внутрішньої економіки. Таким чином, має місце підсилення взаємозв'язків між різними формами МEB.

Ще один прояв інтенсивного аспекту глобалізації світогосподарських зв'язків, який є принципово важливим на сучасному етапі, – це взаємодія світогосподарських відносин з іншими складовими, сферами і формами міжнародних відносин (політичні, соціальні, правові, моральні, культурні, естетичні, релігійні, тощо). Необхідні екологічні обмеження економічного зростання виникли не в останнє десятиліття,

проте саме зараз вони знаходять все більше втілення в політиці та економіці в рамках світового господарства.

Транснаціональні корпорації – це творіння всієї другої половини ХХ ст., проте лише, починаючи з останнього його десятиріччя, глобальний бізнес став самостійним явищем. Це явище ґрунтується, з одного боку, на знаходженні універсальних – єдиних для багатьох країн – технологій виробництва і руху товару (послуги) до споживача, а з другого – на просуванні стереотипів і стандартів споживання однієї країни (групи країн) в інші країни. В подібних випадках вже важко відділити причину від наслідку; позаекономічні – в даному випадку, культурні – явища слугують не тільки обмежувачем, а й передумовою економічних зрушень.

Далі ми будемо розглядати глобалізацію світогосподарських відносин як тісне і стале поєднання всіх вищеназваних компонентів.

І тут необхідно точно визначити місце глобалізації серед відомих форм і напрямків міжнародних економічних відносин. Нам відомі такі форми міжнародних економічних відносин, як:

- зовнішня торгівля, обмін товарами і послугами між країнами;
- вивоз капіталу та інтернаціоналізація виробництва: міжкраїновий обмін матеріальними факторами виробництва;
- міжкраїнове переміщення трудових ресурсів;
- інтеграційні процеси: взаємоприспосовування структур економіки різних країн та відповідні цьому пристосуванню зміни у режимах зовнішньоекономічної діяльності і зовнішній політиці.

Глобалізація є неможливою сама собою, тобто перераховані форми відносин є необхідними умовами її існування. Необхідними, проте не достатніми. Та нова якість глобалізованих світогосподарських зв'язків, яка виникла на початку ХХІ ст., визначається новими передумовами, серед яких необхідно виділити наступні:

- технологічні: розвиток засобів зв'язку та інформації, який дозволяє проводити господарські трансакції в різних точках земної кулі в режимі реального часу; зведення до мінімуму або до нуля часових лагів в процесі обороту капіталу, пов'язаних з проведенням розрахунків (безготівкові розрахунки в сучасних інформаційних банківських системах стаються миттєво); прискорене оформлення документів (бездокументаційний, оснований на електронних записах інформаційний оборот все більше витісняє «паперовий») та пов'язане з цим прискорення оборотності капіталу, залученого до світогосподарських зв'язків;
- організаційні: величезні зрушення в інституційній структурі світового господарства викликані: суттєвим розширенням кордонів єдиного

європейського ринку (у зв'язку з розширенням ЄС на Схід аж до кордону з колишнім СРСР); різкою зміною країнової структури світової торгівлі (суттєве підсилення позицій Китаю у світовій торгівлі, тощо). Переділ світових ринків – факт, який здійснюється на очах, однак ще не є завершеним. В ньому вже визначилися лідери та аутсайдери, але визначеності остаточного результату немає;

– культурні: планетарне розповсюдження стандартів матеріальної цивілізації європейського та американського типів на рівні звичайної економічної свідомості, – так звана культурна експансія, рівно як й планетарне протистояння цій експансії (природньо, менш потужне за засобами, але також таке, що виступає незаперечним фактом).

Таким чином, глобалізація як форма міжнародних економічних відносин – це процес інтернаціоналізації господарського життя на етапі формування інформаційного технологічного укладу в найбільш розвинутих країнах в умовах боротьби тенденцій формування однополюсного та багатопольного (взамін попереднього двухпольного) політичного й економічного світового простору.

8.3. Організаційні форми і рівні глобалізації

Світогосподарські зв'язки оформлює не тільки система офіційного міжнародного права, цивільних відносин і інших атрибутів вільного ринку. Об'єктивне існування глобального центру і глобальної периферії перетворює досить широку галузь міжнародних економічних відносин в управлінську ієрархію, у якій різні учасники міжнародних угод є сторонами лише де-юре.

Тобто, крім рівня ринків (товарних, ресурсних, фінансових), глобалізація міжнародних економічних відносин охоплює й рівень держав та їх груп.

При всій зовнішній демократичності ринку, й особливо – світового, неможна не бачити, що здійснення психологічного тиску на партнера є досить розповсюдженою формою міжнародних контактів. Особливо яскраво цей тиск прослідковується на рівні взаємовідносин урядів. Практично будь-яка угода укладається не “з чистого аркушу”, а в ув'язці з усією попередньою історією партнерських зв'язків, нагромаджених оформлених та неоформлених боргів, претензій, причому часом далеко не економічного порядку. Сполучення дипломатії з торгівлею – це вже прояв нерівноправності сторін, які здійснюють угоди, особливо якщо одна зі сторін є обмеженою в силу історичних причин. Важко,

звичайно, оцінити ступінь свободи сторін в укладанні тих чи інших міжнародних економічних контрактів – хто знає, що стоїть за тими чи іншими з них, тим більше що значна частина умов не підлягає публічному розголошенню? Можна лише констатувати, що вільна від дипломатичного тиску сфера міжнародних економічних відносин – така ж рідкість зараз (да й скірше всього у минулому), як й чиста конкуренція в економіці окремої країни. Режими ембарго, економічних санкцій, а також прямого силового (військового) тиску увійшли до практики міжнародних економічних відносин як засіб здійснення, перш за все, психологічного тиску на партнера.

Проте, невірно було б вважати глобалізацію сферою відносин лише держав і ринків. Є підприємницький рівень глобалізації, є глобалізація з позицій кожної з багатьох дійових осіб світової економіки. Коли ми аналізуємо мікрорівень економіки, ми одразу, здавалося б, мали абстрагуватися від таких категорій, як національні економічні інтереси, справедливість або несправедливість в обміні, позаекономічні фактори. Проте – й в цьому полягає всеохоплюваність явища, що досліджується, – до кінця зробити це не вдається. Можна навести приклад з близької нам російської економіки – він полягає у спробі створення на території Росії іноземного підприємства з відкритої розробки вугілля, яка здійснена зовсім недавно. Початково здійснені розрахунки показали, що проект є рентабельним, оскільки у Кемеровській області (намічене місце базування підприємства) ціна вугілля є найнижчою у Росії. Проте, ряд факторів позаекономічного плану, в тому числі шахтарські страйки, наявність криміналізованого ланцюжка посередників, оминути який при просуванні товару на ринок виявилось дуже важко, шалений розмір корупції в структурах влади, – призвели до “накручування” (збільшення) відпускних цін при закупівлі вугілля майже в п’ять разів, що «поставило хрест» на даному проекті. На цьому прикладі видно, як позаекономічні фактори можуть коректувати ситуацію на мікрорівні економіки, що, доречі, спостерігається не тільки у зовнішньоекономічній діяльності, а й на внутрішньому ринку. Й це свідчить про наскрізні прояви глобалізації. В даному випадку, явним стає фактор розбіжностей у бізнес-середовищах та бізнес-культурах країн – зовнішньоекономічних партнерів, який прямо впливає на вигідність тих чи інших трансакцій. Власне, саме ситуації на мікрорівні дозволяють передбачити макроекономічну картину глобалізації: якщо господарська система країни відтворює нестабільність у господарських відносинах, то ймовірність

прямих інвестицій буде знижуватися, а ймовірність суто спекулятивних або кримінальних діянь – зростати.

Таким чином, можна виділити три рівня глобальних процесів у міжнародних економічних відносинах:

- рівень країн (держав, урядів) та їх груп;
- рівень ринків (товарних, ресурсних, фінансових);
- рівень окремих підприємств та підприємців.

8.4. Технологічні основи глобалізації

Послідовний розгляд проблеми глобалізації світогосподарських відносин потребує виявлення її технологічних засад, а потім – аналізу організаційних форм і механізмів цього процесу на сучасному етапі.

Наша дискусія буде присвячена переважно одній формі глобалізації світогосподарських зв'язків – глобальній експансії. Це пояснюється тим, що глобальна експансія домінує у сучасній світовій економіці, маючи більш або менш визначене технологічне оформлення. Глобальне взаємопроникнення, яке не отримало ще до кінця завершених форм, може бути предметом прогностно-оціночного дослідження. Засобом глобальної експансії є перенесення в країну інвестування капіталу стереотипів виробництва і споживання країни базування. Зупинимось докладніше на механізмі такого перенесення. Очевидна тонкість питання полягає в тому, що юридично ніхто не примушує окрему особу (фірму, уряд) приймати в процесі зовнішньоекономічної діяльності ті або інші рішення. Так чи інакше рішення приймаються самостійно.

Яким чином можна примусити людину використати ресурси, які їй належать, певним чином? Пропонуючи їй найбільш прості, тобто готові рішення (продукти та способи заробітку), які призначені не для розуміння (роздумів та наступного прийняття рішення), а для механічного запом'ятовування і виконання. Пропонувати можна, використовуючи її залежність від влади, – як від оформленої (думки і рішення людей, під керівництвом яких людина знаходиться), так й від неформальної (так званої масової свідомості, громадської думки, традицій і стереотипів поведінки більшості). В обох випадках людина приймає рішення не-самостійно, тільки в першому випадку вона це усвідомлює, а в другому – ні: їй здається, що рішення вона приймає сама.

Проте, ієрархічні структури не можуть пронизати усе суспільство, побудоване на демократичних засадах: максимальне поле їх розповсюдження обмежується правовою системою держави та системою управ-

ління на підприємствах. В сфері споживання (і ширше – при виборі напрямку використання ресурсів) діють саме механізми впливу на масову свідомість.

Інформація, необхідна для прийняття рішення, призначена більшості, а не просто окремій людині, тому особливої значущості набувають неособистісні способи передачі інформації, розраховані на масового адресата.

З цього витікає також, що потрібен своєрідний посередник – “транслятор”, який мультиплікує інформаційний ефект, причому цьому транслятору не обов’язково володіти зворотнім зв’язком, оскільки інформаційна реакція пасивного адресата не передбачається.

Перед нами, таким чином, предстає сукупність засобів неособистісного, однобічного та опосередкованого спілкування як система, яка організаційно та технічно підтримує глобальну експансію. В основі цієї системи (див. табл. 2), на наш погляд, стоять засоби масових комунікацій (масової інформації), а також всі ієрархічно побудовані організації, які виконують роль посередника в передачі інформації.

Засоби глобальної експансії мають цілком відображати її суть. По-перше, вони протистоять засобам спілкування, орієнтованим на особистість як індивідуальну здатність до усвідомлення інформації, що адресована її реципієнтам.

По-друге, вони протистоять всім безпосереднім формам людського спілкування, які, хоча також можуть бути односпрямованими (як, наприклад, спілкування здирика зі своєю жертвою), характеризуються мультиплікаційним ефектом.

Структуровані і неструктуровані засоби глобальної експансії відрізняються один від одного, проте, відмінність насправді є лише формальною.

Неструктуровані засоби глобальної експансії замінюють, точніше, знеособлюють посередника: він відправляється «за куліси», а в полі зору залишається лише технічний носій інформації, який будцім-то розповсюджує те, що від нього хочуть глядачі (слухачі, читачі, користувачі), що на практиці зовсім не факт.

Проте, виникнення і розвиток засобів глобальної експансії, аж до теперішнього моменту було суперечливим. Особливо варто підкреслити, що ЗМІ – це всього лише інструмент, засіб впливу на свідомість. Цілі цього впливу можуть бути різними. Єдине, що можна стверджувати – вони більше, ніж інші засоби, придатні для маніпуляцій подібного роду.

Об’єктивний погляд на розвиток засобів передачі інформації, значущої для процесу прийняття рішень, потребує виділення двох напрямків

цього розвитку. Цей розвиток, останнім часом, торкнувся засобів односпрямованого впливу (перший напрямок) та так званих засобів зв'язку, що передбачають реакцію адресата інформації та міжособистісне спілкування (другий напрямок).

Таблиця 8.2

Класифікація засобів спілкування за ознаками, значущими для аналізу глобальної експансії

Властивості інформації Засіб спілкування		Адресат	Наявність посередників	Обов'язковість реакції адресата
Структуро- вані	Ієрархічні організації	сукупність людей	є	немає
	Неієрархічні організації (особисті контакти людей)	індивідууми	немає	невизначено
Неструкту- ровані	Засоби масової інформації	сукупність людей	є	немає
	Засоби немасової інформації (всі форми культури)	індивідууми	є	є

Сучасні інформаційні і телекомунікаційні технології, з їхнім швидко зростаючим потенціалом та досить швидким зниженням витрат, відкривають великі можливості для появи нових форм організації праці та зайнятості в межах як окремих корпорацій, так і суспільства в цілому. Спектр таких можливостей значно розширюється – нововведення впливають на всі сфери життя людей, родину, освіту, працю, географічні кордони людських громад, тощо. Загальне (всесвітнє) розповсюдження персональних комп'ютерів та інформаційних мереж дозволило інформатизувати робочі місця керівників; при цьому комп'ютеризація охопила всі сфери офісної діяльності. В теперішній час, інформаційні мережі охопили майже весь світ, що знаменувало собою нову еру в їхньому розвитку.

Розвиток інформаційних і телекомунікаційних технологій здійснюється дуже високими темпами. Якщо б автомобілебудування розвива-

лося настільки ж швидко, як й мікропроцесорна техніка, то автомобіль сьогоднішнього дня вже їхав би зі швидкістю 480 тис. км/год та споживав би при цьому 1 л пального на 355 тис. км пробігу. Так наочно порівняли темпи науково-технічного прогресу у двох провідних галузях промисловості США спеціалісти фірми «Intel» – світового лідера у галузі мікроелектроніки. Для повноти картини можна додати, що й коштував би цей автомобіль лише 75 центів.

В діловій сфері отримала широке визнання й нова інформаційна технологія, представлена послугами глобальної мережі “Інтернет”. За оцінками аналітичної фірми «International Data Corp» (США), з 2010 по 2020 рр. слід очікувати збільшення числа бізнес-користувачів мережею зі 100 млн. до 1 млрд. підключень. Спеціалізовані видання вже назвали її «мережею мереж», а популярний журнал ділового світу «Бізнес уїк» визначив найближче майбутнє як «епоху Інтернету». Не випадково, більшість вчених у світі проблему всесвітньої інформації розглядають як одну з основних глобальних.

Телекомунікаційні технології дозволяють перебудувати організаційні структури підприємств, створюючи можливість:

- реалізувати альтернативні форми взаємодії як всередині компанії, так й із зовнішнім світом шляхом організації внутрішніх мереж;
- змінити методи управління (контроль, аналіз, планування);
- поступово долати обмеження, обумовлені необхідністю знаходитися у фізичному контакті при спільній роботі.

Взамін функціональних ієрархічних структур, виникають більш динамічні та гнучкі організації, пронизані мережевою інформацією, здатні відчувати потреби ринку і реагувати на них, замість того, щоб просто виробляти будь-яку продукцію і продавати її через окремі функціональні підрозділи, як в минулому.

В результаті, й у сфері світогосподарських відносин забезпечується доступність та оперативність інформації, суттєва економія робочого часу – тобто діє найважливіший закон економіки, сформульований ще К. Марксом як «закон економії часу».

Економічний аспект організаційних змін у виробництві, які відбуваються при впровадженні інформаційних технологій, полягає не стільки у можливості зниження витрат виробництва (за рахунок зростання швидкості оборотки та передачі інформації), скільки за рахунок підвищення ринкової привабливості товарів і послуг, – наприклад, шляхом скорочення часу розробки нових продуктів або поліпшення роботи сервісних підрозділів. Головні причини використання телекомунікаційних

технологій при здійсненні внутрішньої перебудови компаній – необхідність підтримки конкурентоспроможності або зменшення стратегічного відставання.

Для того, щоб показати, яким чином, не дивлячись на перераховані вище переваги, інформаційні технології можуть стати засобом глобальної експансії, необхідно звернутися до суті цього поняття. Що таке інформаційна технологія? Це – технологія збору, обробки і передачі інформації. Нічого глобального в цьому словосполученні, здається, немає.

Виникає ще одне питання: а що таке система управління? По суті справи, це – система впливу керуючого суб'єкта на керуєний об'єкт з метою, що задається тим, хто управляє. А, з точки зору техніки цього впливу, система управління – це ніщо інше, як та ж система збору, обробки та передачі інформації.

Якщо інформаційні технології підприємств і країн розробляються незалежно одна від одної, і, так би мовити, «не відповідають одна одній», то зберігається й взаємна рівноправність цих країн і підприємств. Якщо ж є незначна кількість розробників та численні споживачі (користувачі) цих технологій, то положення кардинальним чином змінюється.

Ми приходимо до того, що інформаційні технології, по суті, – матеріальне втілення глобальної експансії. Експорт стереотипів виробництва і споживання втілюється в експорті технологій управління. З одного боку, застосування цих технологій в конкретних умовах – справа користувача, з другого – виробник технологій виявляється “з самого початку й до кінця” обізнаним з системою управління всіх споживачів своєї продукції: «Специфіка цього типу технологій в тому, що сам факт їх застосування робить для сторони, що їх використовує, принципово неможливою будь-яку суттєву конкуренцію з розробником цих технологій. Це свого роду плата за допуск до більш високої ефективності, що забезпечується цими технологіями, – такої ефективності, яка раніше зустрічалася лише в дилерських і ліцензійних системах. Сучасні передові технології у явній чи неявній формі ставлять користувача у положення ліцензіата» [7, с. 213]. Цілком природньо, що перехід від створення нових технологій до їх розповсюдження та виникнення, таким чином, глобальної інформаційної експансії, найбільш концентровано охарактеризував лідер цього процесу Б. Гейтс. Він вказав, що головним фактором розвитку інформаційних технологій стає не їх власне вдосконалення, а комплексне застосування вже наявних технічних рішень для забезпечення «інформаційної прозорості» всіх країн – «прозорості», наскільки

можна зрозуміти, досить однобічної для країн, які створюють метатехнології, та прозорості, що слугує забезпеченню глобальних конкурентних переваг для країн-лідерів у галузі інформаційних технологій [8].

8.5. Переваги та негативні аспекти глобалізації

Переваги глобалізації можна сформулювати дуже чітко – це підсилені всіма її ознаками переваги сучасної цивілізації над традиційною економікою. Зростання товарного виробництва, торгівлі, споживання і рівня життя у глобальних формах піднімає матеріальний добробут людини на дуже високий (у порівнянні з минулим) рівень.

Основною перевагою глобалізації, з точки зору міжнародних економічних відносин, є загострення міжнародної конкуренції. Конкуренція і розширення ринку приводять до поглиблення спеціалізації і міжнародного поділу праці, які стимулюють, в свою чергу, зростання виробництва не тільки на національному, а й на світовому рівні [9]. Наслідками зростання конкуренції є: підвищення якості продукції і послуг та зниження витрат, а отже й цін. Або можна сказати, що за ту ж саму ціну можна буде придбати продукт більш високої якості.

В результаті міжнародної конкуренції, для зниження витрат виробниками будуть застосовуватися передові технології виробництва, збуту та управління. Технології виробництва вдосконалюватимуться або самими виробниками продукції, або виробниками устаткування в тому випадку, якщо таке устаткування буде необхідним для застосування різними компаніями. Розробку і розвиток управлінських і збутових технологій здійснюватимуть спеціалізовані фірми, що концентрують владу над торговельними мережами різних видів і форм (починаючи з магазинів і закінчуючи багаторівневими мережами прямих продажів) або певними видами управлінських і пов'язаних з ними технологій (наприклад, інформаційних). При цьому, здійсниться загальне зростання добробуту, зростання споживання і виробництва. Зростання добробуту відкриє нові можливості для вирівнювання рівня життя на планеті, вивільнення часу у населення за рахунок зниження кількості робочого часу, що дасть суспільству шанс використати додаткові ресурси і зиски у напрямках, які могли б привести світ до всебічного (перш за все, економічного) процвітання.

Небезпеки глобалізації полягають, перш за все, у подальшому поглибленні вже існуючих розривів між економічно більш розвиненими та економічно менш розвиненими країнами. Економічно найрозви-

нутіші країни розглядають менш розвинені країни та їх мешканців як тих, хто залишається на узбіччі сучасної цивілізації, – вже не просто як споживачів продукції і постачальників дешевих ресурсів, а як керовану масу людей, яка позбавлена здатності до самостійного прийняття рішень, творчості, організації, до подальшого ефективного розвитку.

На протидію такій головній перевазі глобалізації, як загальне економічне зростання, виникає її головна негативна риса – концентрація влади над ринками продукції і послуг (навіть такими, як проведення дозвілля) у великих міжнародних компаній і альянсів. А далі, внаслідок цього, знаходять свій прояв всі негативні аспекти монополізації ключових світових ринків.

Дослідження сучасного процесу глобалізації світогосподарських зв'язків дозволяє зробити наступні основні висновки.

1. Глобальність в **екстенсивному** (територіальному, фізичному) сенсі означає існування зв'язку різних національних економік, причому не просто однієї з одною, коли те, що стається в одній національній економіці, відбивається на її найближчих партнерах по зовнішній торгівлі та зовнішньоекономічній діяльності в цілому. Вона означає тісний взаємозв'язок більш широкого кола національних економік, пов'язаних з даною непрямо та навіть взагалі, на перший погляд, не пов'язаних. Іншими словами, розширюється поле дії світогосподарських відносин, стається їх екстенсивне зростання. Проявляється це в довгостроковій тенденції зростання масштабів світової економіки. Глобалізація – це перехід до «світосистемності», глобальності, тобто до більш взаємопов'язаної світової системи, в якій взаємозалежні мережі та потоки долають традиційні кордони. **Інтенсивний** (логічний) аспект глобальних процесів виникає у зв'язку із зовнішньоекономічними передумовами, факторами і ефектами власне економічної діяльності з одного боку, та з підсиленням взаємозв'язку різних форм господарської діяльності – з іншого, причому поза залежністю від того, чи виходять ці взаємозв'язки і взаємовпливи за межі національного господарства чи ні.

2. Розрізняють наступні основні теорії глобалізації: структуралістська, кон'юнктурна, конструктивістська.

Структуралістська теорія глобалізації базується на закономірностях розвитку внутрішніх і міжнародних економічних систем; вона розглядає глобалізацію як яскраво виражений незворотній процес, спричинений економічними, технологічними та політичними чинниками.

Кон'юнктурна теорія стверджує, що головні риси глобалізації детерміновані окремою логікою та обставинами, що залежать від зміни умов

внутрішнього та зовнішнього оточення, їхньої взаємодії у просторі й часі при унікальній конфігурації соціальних сил та історичних передумов.

Конструктивістська теорія базується на ідеях та концепціях як конституювальних елементах глобалізації, що характеризують її як випадковий, стохастичний, непередбачуваний, недетермінований та невизначений процес, який зумовлюється комунікативною взаємодією політичних агентів; змістом цієї взаємодії виступають мотивації, інтереси, ідеї.

3. Переваги глобалізації можна сформулювати дуже чітко – це підсилені всіма її ознаками переваги сучасної цивілізації над традиційною економікою. Зростання товарного виробництва, торгівлі, споживання і рівня життя у глобальних формах піднімає матеріальний добробут людини на дуже високий (у порівнянні з минулим) рівень. Небезпеки глобалізації полягають, перш за все, у подальшому поглибленні вже існуючих розривів між економічно більш розвиненими та економічно менш розвиненими країнами. Економічно найрозвинутіші країни розглядають менш розвинені країни та їх мешканців як тих, хто залишається на узбіччі сучасної цивілізації, – вже не просто як споживачів продукції і постачальників дешевих ресурсів, а як керовану масу людей, яка позбавлена здатності до самостійного прийняття рішень, творчості, організації, до подальшого ефективного розвитку. Головна негативна риса глобалізації – концентрація влади над ринками продукції і послуг у великих міжнародних компаній і альянсів. Завдяки цьому, знаходять свій прояв всі негативні аспекти монополізації на рівні світового господарства.

Список використаної літератури та джерел

1. Філіпенко А. С. Глобальні форми економічного розвитку: Історія і сучасність / А. С. Філіпенко. – К.: Знання, 2010. – 670 с.
2. Яковец Ю. В. Глобальные экономические трансформации XXI века / Ю. В. Яковец. – М.: Экономика, 2011. – 382 с.
3. Капица Л. М. Экономическая дипломатия в условиях глобализации. Учебное пособие / Л. М. Капица. – М.: МГИМО, 2010. – 624 с.
4. Бжезинский З. Выбор. Мировое господство или глобальное лидерство / З. Бжезинский. – М.: Международные отношения, 2010. – 254 с.
5. Сиденко В. Р. Глобализация – европейская интеграция – эко-

- номическое развитие: украинская модель: В 2 т. – Том 1. Глобализация и экономическое развитие / В. Р. Сиденко. – К.: Феникс, 2008. – 376 с.
6. Чумаков А. Н. Глобализация. Контуры целостного мира. Монография / А. Н. Чумаков. – М.: Проспект, 2011. – 432 с.
 7. Гордеев В. В. Мировая экономика и проблемы глобализации / В. В. Гордеев. – М.: Высшая школа, 2008. – 407 с.
 8. Столярчук Я. М. Глобальні асиметрії економічного розвитку / Я. М. Столярчук. – К.: КНЕУ, 2009. – 302 с.
 9. Циганкова Т. М. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ. Монографія / Т. М. Циганкова та ін. – К.: КНЕУ, 2006. – 660 с.
 10. Фаминский И. П. Глобализация – новое качество мировой экономики / И. П. Фаминский. – М.: Магистр, 2009. – 397 с.
 11. Гражевська Н. І. Економічні системи епохи глобальних змін: Монографія / Н. І. Гражевська. – К.: Знання, 2008. – 431 с.
 12. Глобализация мирового хозяйства. / Под ред. М. Н. Осьмо-вой, А. В. Бойченко. – М.: Инфра-М, 2011. – 376 с.
 13. Холопов А. В. Макроэкономическая политика в услови-ях глобализации / А. В. Холопов. – М.: Деловая литература, 2007. – 256 с.
 14. Дергачова В. В. Глобалізація за умов циклічності розвит-ку економіки і суспільства: монографія / В. В. Дергачова, О. М. Згуровський. – Київ- Черкаси: Чабаненко Ю. А., 2014. – 376 с.
 15. Кириленко І. Г. Глобалізація ноосфери та перспективи України: монографія / І. Г. Кириленко. – Вінниця : Нілан, 2014. – 463 с.
 16. Економічна безпека в умовах глобалізації світової економіки: колективна монографія: у 2 томах / Науковий журнал «Економіка і фінанси» – Т. 1. – Дніпропетровськ: Дробяз-ко С. І., 2014. – 465 с.
 17. Филук В. В. Концентрація ринків та її регулювання в умовах глобалізації: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук: 08.00.01 / В. В. Филук. – К.: Київський національний університет ім. Тараса Шевчен-ка, 2014. – 20 с.
 18. Соболев В. М. Фінансизація економічних відносин та її протиріччя в умовах глобалізації: монографія / В. М. Соболев,

А. М. Монохонова, М. В. Соболева. / Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна. – Харків: Бровин А. В., 2014. – 243 с.

Контрольні запитання та тести

1. Як необхідно розуміти глобальність будь-якої проблеми?
2. За яких умов система вважається глобальною?
3. Якими факторами визначається глобальність конкретної проблеми?
4. Визначення поняття “глобалізм”.
5. Сутність поняття “глобалізм”.
6. Що означає поняття “глобалізм” із об’єктивних позицій?
7. Значення поняття “глобалізм” із суб’єктивного боку.
8. Визначення поняття “глобалізація”.
9. Загальна характеристика сучасного процесу глобалізації.
10. Визначення поняття “глобалістика”.
11. Які методологічні підходи визначають процес глобалізації?
12. Які основні параметри слід враховувати при проведенні щорічного рейтингу глобалізації держав?
13. Що таке економічна інтеграція?
14. Як слід розуміти термін “персональні контакти”?
15. Що означає залучення до міжнародної політики?
16. Що відображає об’єктивна глобалізація?
17. Що відображає суб’єктивна глобалізація?
18. Головні ідеї суб’єктивного глобалізму.
19. Енциклопедичне визначення поняття “розвиток”.
20. Наявність яких трьох властивостей вирізняє процеси розвитку серед інших змін?
21. Що таке «новий якісний стан об’єкта»?
22. Характеристика процесу розвитку.
23. Визначення головних особливостей процесу розвитку.
24. Визначення поняття “прогрес”.
25. Критерії оцінки прогресу.
26. У чому полягає основна ідея прогресу?
27. Відмінності доцільності прогресу та ідеї меж зростання.
28. Визначення інтелектуальних напрямів розвитку.
29. Світосистемні глобальні трансформації.
30. Глобальні економічні трансформації.
31. Соціальні аспекти сучасних глобальних трансформацій.
32. Основна суперечність сучасного процесу глобалізації.

33. Сутність інтеграційного процесу.

34. Трансформаційна роль держави при включенні країни в інтеграційні об'єднання.

35. Сучасний світ вважається нестабільним внаслідок:

- а) підвищення тарифів на газ;
- б) високих цін на землю;
- в) неефективної організації роботи місцевих органів самоврядування;
- г) порушення системи протидії капіталізму – соціалізму, негативними наслідками агресивної людської діяльності.

36. Сучасний етап посилення взаємозв'язку та взаємозалежності країн і народів визначається:

- а) формою суперечності в пізнанні нових даних про об'єкт;
- б) різним кількісним виразом політичних явищ;
- в) політичними явищами та процесами, що не становлять однорідної маси;
- г) взаємодією суб'єктів світосистемних відносин різних рівнів з регулювання їх діяльності в різних сферах на єдиному світовому просторі.

37. Об'єктивна глобалізація як історичний процес створення міжцивілізаційного, міжнаціонального простору базується на такому:

- а) суперечностях об'єктивного світу, що розподіляються на внутрішні та зовнішні;
- б) законі переходу кількості в якість, який орієнтує на необхідність аналізу кількісного та якісного аспектів політичних явищ;
- в) принципах рівності, поваги національного суверенітету, узгодження інтересів усіх взаємодіючих суб'єктів;
- г) сутності та явищах, взаємно невіддільних.

38. Суб'єктивна глобалізація – це новітні форми і методи агресії світової олігархії проти незахідних цивілізацій, які:

- а) передбачають розвиток політичних процесів і подій;
- б) становлять впорядковані в часі комплекси змін характеристик об'єкта, процесу;
- в) передбачають взаємодію суб'єктів світосистемних відносин різних рівнів з регулювання їх діяльності в різних сферах на єдиному світовому просторі;
- г) належать до групи колективних експертних оцінок, а також методів колективної генерації ідей.

39. Процес глобалізації в науці розглядається з таких методологічних підходів:

- а) заснованих на колективній думці експертів про принципи розвитку об'єкта прогнозування;
- б) які застосовуються у прогнозуванні як методи експертної оцінки і поділяються на індивідуальні та колективні;
- в) культурологічного, економічного, екологічного та ін.;
- г) в яких використовуються індивідуальні здібності експерта і незначний психологічний тиск під час проведення інтерв'ю.

40. Перед людством стоїть дилема: або усвідомити наслідки глобалізму і наразити діяти, або:

- а) погодитись з оцінкою стану шляхів прогнозованого об'єкта;
- б) вдатись до метафізичного судження про можливий розвиток політичних систем;
- в) майбутнього взагалі не існує;
- г) переосмислити прогнозні експертні оцінки.

41. Сучасна суб'єктивна глобалізація – це доведений до крайності паразитизм світового капіталу, який:

- а) забезпечує однозначність розуміння окремих питань;
- б) має ідеологів, організаторів та агентів впливу;
- в) не дає можливості таким напрямкам впливу перетинатись;
- г) не може бути визначений іншими методами.

42. До визначень основних понять “розвиток” належать:

- а) матеріальні та нематеріальні запаси;
- б) інформаційно-комп'ютерні технології та науковість;
- в) незворотні, спрямовані на закономірні, зміни;
- г) використання оборотних засобів і джерела їх утворення.

43. До виникнення нового якісного стану об'єкта приводять:

- а) грошові кошти, авансовані на виконання виробничого замовлення;
- б) оборотні фонди та фонди обігу;
- в) зміна складу, форми та змісту;
- г) неоднорідність реального світу.

44. Суттєва характеристика процесів розвитку полягає в такому:

- а) це час, який іде в “інший світ”;

- б) це час, який характеризується певною динамічністю;
- в) розвиток здійснюється в реальному часі, і тільки час виявляє спрямованість розвитку;
- г) одні люди майбутнє вбачають у дітях, інші – у родичах.

45. Провідні зарубіжні вчені так характеризують сучасний стан капіталістичної системи:

- а) стабільний;
- б) перехідний;
- в) багатоваріантний;
- г) кризовий.

46. В індустріальному суспільстві головним засобом, що забезпечує можливість експлуатувати людину людиною, є такий:

- а) володіння владою;
- б) володіння спадком або спадковим титулом;
- в) власність на засоби виробництва;
- г) належність до панівного класу.

47. В інформаційному суспільстві головним засобом експлуатації людини людиною є такий:

- а) володіння Інтернетом;
- б) володіння світовою радіо- та телемережею;
- в) можливість надавати освітні послуги;
- г) володіння інформацією, інтелектуальною власністю.

48. У постіндустріальному суспільстві соціальний статус людини визначається:

- а) ступенем її олігархизації;
- б) обійманням нею найвищої керівної посади в державі;
- в) володінням спадковою владою;
- г) рівнем її освіти і здатністю перетворювати його на знання.

49. Зазначте, які класові відмінності в постіндустріальному суспільстві роблять їх ще жорсткішими:

- а) відмінності у фінансовому забезпеченні;
- б) відмінності в доступі до ЗМІ;
- в) відмінності у ступені освіти;

г) відмінності в можливості обіймати ключові посади у владних структурах.

50. У перерозподілі доходів в інформаційному суспільстві беруть участь:

- а) робітничий клас, який створює матеріальні блага;
- б) президент країни, який є гарантом виконання конституції;
- в) прем'єр-міністр, який певною мірою управляє діяльністю уряду;
- г) клас інтелектуалів, який продукує нові ідеї і має знання.

51. Зазначте, на базі чого відбувається регіональна міжнародна інтеграція:

- а) поляризації міжнародних систем;
- б) доступності до сировини та капіталу;
- в) удосконалення процесу виробництва;
- г) інтернаціоналізації господарського життя.

РОЗДІЛ 9 МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС У СУЧАСНІЙ СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

- 9.1. Загальна характеристика міжнародного бізнесу.
- 9.2. Інтернаціоналізація бізнесу і багатонаціональні компанії.
- 9.3. Зарубіжні інвестиції та спільне підприємництво.
- 9.4. Міжнародний франчайзинг.
- 9.5. Розвиток міжнародного виробництва.

9.1. Загальна характеристика міжнародного бізнесу

Міжнародний бізнес як підприємницька діяльність, що відбувається на міжнародному рівні з використанням факторів виробництва різних країн світу, за своєю глибинною сутністю є діяльністю, направленою на отримання прибутку. Міжнародний бізнес у широкому сенсі включає всі форми реалізації міжнародних економічних відносин, що розглядаються у даному підручнику. В даному розділі міжнародний бізнес розглядається у вузькому значенні, тобто як одна з форм реалізації та розвитку міжнародних економічних відносин. У такому розумінні **міжнародний бізнес характеризується як сукупність угод, укладених і виконуваних через національні кордони, з метою реалізації інтересів та цілей економічних агентів** [6, с. 201].

Міжнародна підприємницька діяльність має такі характерні риси: 1) переміщення ресурсів, товарів та послуг між країнами; 2) широкі можливості для зниження витрат за рахунок використання дешевих світових ресурсів, можливостей міжнародного поділу праці, ефекту масштабу; 3) використання досвіду різних країн у різних сферах підприємницької діяльності.

На міжнародний бізнес впливає ціла низка різноманітних чинників. Серед них можна виділити такі групи: **внутрішні** та **зовнішні**. Внутрішні чинники пов'язані з організацією бізнесу тим чи іншим економічним агентом. Вони включають наявність реальних і фінансових ресурсів, рівень кваліфікації працівників, ефективність використання ресурсів, рівень організації виробництва і реалізації продукції чи послуг. Група зовнішніх чинників може бути представлена на трьох рівнях: національний, регіональний та міжнародний.

На **національному рівні** на міжнародний бізнес впливають перш за все такі чинники як інвестиційний клімат (рівень оподаткування біз-

несу, законодавство щодо іноземного капіталу, формування суспільної думки щодо бізнесу), різного роду пільги, що надаються вітчизняним і (або) іноземним виробникам.

На **регіональному рівні** найважливішим чинником ведення міжнародного бізнесу є рівень розвитку інтеграційних процесів. Даний чинник відіграє позитивну роль у веденні міжнародного бізнесу економічними агентами країн-учасниць даного інтеграційного утворення. Водночас для економічних агентів інших країн можуть створюватися несприятливі умови для ведення міжнародного бізнесу.

На **міжнародному рівні** головними чинниками є комунікаційні чинники, проблеми ціноутворення, коливання валютних курсів, достовірність інформації, міжнародна документація тощо. Повний перелік цих чинників викладено у відповідності до їх впливу на міжнародний бізнес у підручнику за ред. Ю. Г. Козака [6, с. 201-202].

Суб'єктами міжнародного бізнесу є фірми, держави, інтеграційні об'єднання та міжнародні економічні організації. Головним суб'єктом виступає міжнародна фірма у формі багатонаціональної або транснаціональної корпорації, одноосібного підприємства чи товариства.

Міжнародний бізнес у сучасному вигляді почав розвиватися після Другої світової війни, але цей період можна вважати періодом його зрілості. Як будь-яке складне економічне явище міжнародний бізнес має свою передісторію, що почалася із розвитком міжнародної торгівлі, але особливо з міжнародним рухом капіталу, що інтенсивно почав розвиватися в останній чверті XIX ст. Вивіз капіталу як результат його надлишку у власній країні (цей надлишок був відносний з точки зору прибутку) створив передумови для розвитку сучасного міжнародного бізнесу.

Тому **першою причиною** розвитку міжнародного бізнесу можна вважати відносний «надлишок» капіталу і можливість отримати більший прибуток від вкладеного капіталу в інших країнах.

Другою причиною розвитку міжнародного бізнесу є жорстка конкурентна боротьба, що змушує підприємців знижувати витрати за рахунок доступу до дешевих ресурсів інших країн, а також за рахунок міжфірмової кооперації провідних компаній світу.

Третьою причиною розвитку міжнародного бізнесу є вузькість внутрішніх ринків країн, що не дає можливості використати ефект масштабу і не сприяє зростанню розмірів компаній.

Четверта причина – антимонопольне законодавство, що обмежує максимальну частку національного ринку компаній і змушує їх виходити на міжнародні ринки і розвивати міжнародний бізнес.

П'ята причина пов'язана з кооперацією між фірмами, яка змушує фірми рухатися за своїм партнером на міжнародний рівень.

Шостою причиною розвитку міжнародного бізнесу є екологічні чинники. Жорстке законодавство розвинених країн щодо забруднення навколишнього середовища змушує компанії цих країн переміщувати так зване «брудне» виробництво в інші країни, де таке законодавство більш лояльне або взагалі відсутнє. Етапи розвитку міжнародного бізнесу можна представити у вигляді таблиці 9.1.

Таблиця 9.1

Етапи розвитку міжнародного бізнесу

Етапи	Періоди	Сутнісна характеристика етапу
I	Кінець XIX ст. – до Першої світової війни	Інтенсивний вивіз приватного капіталу. Формування міжнародних монополій, поділ внутрішнього і зовнішнього ринку (картелі, синдикати, трести). Антимонopolне законодавство.
II	20-30-і рр. XX ст. (між двома світовими війнами)	Розвиток міжнародних угод та блоків. Міжнародний бізнес розвивається в рамках монополій. Поглиблення міжнародного поділу праці.
III	1945-1960 рр.	Відновлення національних економік після II світової війни. Науково-технічна революція. Економічне диво Японії та Німеччини. Транснаціональні корпорації (ТНК), що формують економічну структуру світу. Інтернаціоналізація виробництва.
IV	1960-1990 рр.	Поява країн, що розвиваються у світовій економіці. Міжнародні програми їх розвитку. Прямі іноземні інвестиції та розвиток міжнародного виробництва. Поява спільних підприємств, проектів під ключ, контрактів на управління. Подальше зростання інтернаціоналізації виробництва і ролі ТНК у світовій економіці.
V	1990 р. – до сьогодні	Геополітичні зрушення. Поява у світовій економіці країн з перехідною економікою, нових індустріальних країн. Глобалізація економіки. Розвиток усіх форм міжнародного бізнесу. Зміни у географічній структурі прямих іноземних інвестицій. ТНК і багатонаціональне виробництво. Експорт заводів. Освоєння світових ресурсів. Формування стратегічних альянсів.

Міжнародний бізнес реалізується у різноманітних видах та формах. Найбільш розповсюдженими з них є **експорт, ліцензування, франчайзинг, контракт на управління, проекти під ключ, прямі зарубіжні інвестиції (ПЗІ)** [6]. Останні є однією з форм вивозу підприємницького капіталу, а у контексті розвитку міжнародного бізнесу розглядається з точки зору створення спільних підприємств (СП) [7]. Надамо коротку характеристику кожному із названих видів міжнародного бізнесу.

Експорт продукції є найбільш простим і розповсюдженим шляхом для діяльності на міжнародних ринках. При цьому фірма створює на перших етапах розвитку міжнародного бізнесу експортний відділ, що координує експортну діяльність, а в подальшому – або посередницьку службу, або торговельну компанію в залежності від масштабів міжнародної діяльності.

Ліцензування – надання іншим фірмам прав на використання патентів, програм, процедур, торговельних марок, ноу-хау, авторських прав за певну плату. Це надає можливість мінімізувати капітальні витрати, забезпечує отримання в обмін на ліцензію активів інших фірм, доходів з ринків, доступ до яких обмежений. В міжнародному бізнесі широко використовується також перехресне ліцензування, за допомогою якого знижуються витрати на розробку нових технологій тощо.

Франчайзинг – вид міжнародного бізнесу, який передбачає передачу продавцем (франчайзером) покупцеві (франчайзі) права на використання своєї торговельної марки, способу організації бізнесу, методів управління ним. Продавець постійно надає покупцеві допомогу у веденні бізнесу і контролює його.

Контракт на управління передбачає передачу менеджерів і мистецтва управління фірмою. Така передача відбувається у формі відрядження частини управлінського персоналу для налагодження виробничого процесу або виконання спеціалізованих управлінських функцій протягом певного періоду та за певну плату. Даний вид міжнародного бізнесу використовується при банкрутстві підприємств іншої країни, при відсутності менеджерів відповідної кваліфікації в даній країні, при експропріації підприємств фірми.

Проекти під ключ – укладання контракту на будівництво підприємств, які передаються за встановлену плату власникові, коли вони готові до експлуатації. Даний вид міжнародного бізнесу здійснюють будівельні фірми – виробники промислового устаткування, які оснащують підприємства своїм обладнанням, а також консалтингові фірми. Замовником проектів під ключ здебільшого є держава. Умовами даного

контракту виступають ціна контракту, якість технології та управління, досвід і репутація фірми, фінансування експорту.

Прямі зарубіжні інвестиції передбачають створення власної філії у приймаючій країні. Вона може бути створена фірмою самостійно або у партнерстві із місцевою фірмою. При цьому виникає питання про участь у власності створеного спільного підприємства. Відповідь на нього пов'язана з оптимальною з точки зору міжнародного маркетингу часткою контролю у СП.

При виборі виду міжнародного бізнесу фірма враховує: 1) законодавство приймаючої країни; 2) рівень витрат; 3) досвід; 4) рівень конкуренції та ризику; 5) характер активів та розподіл контролю; 6) політичні та економічні зміни. Для того, щоб уникнути різного роду ризиків та загроз, фірми використовують різні види ведення міжнародного бізнесу і розміщують його у різних країнах.

Правове середовище формується на трьох рівнях: національному, регіональному та глобальному.

Правове середовище міжнародного бізнесу в межах окремих країн формує конституційне право, податкове право і трудове право.

На регіональному рівні правове середовище міжнародного бізнесу формується законодавчими актами в межах інтеграційних угруповань: наприклад, в ЄС картельне право, субвенційне право, постанови, що мають силу законів для країн – членів ЄС і стосуються зовнішньо-торгівельної політики, аграрної політики, торговельного та цивільного права, податкового права.

Глобальний або міжнародний рівень формування правового середовища міжнародного бізнесу створюють відповідні норми, що зафіксовані в статутах міжнародних економічних організацій, а також правилами, закріпленими в міжнародних угодах. Норми міжнародної торгівлі формує СОТ, міжнародних валютно-фінансових відносин – МВФ, міжнародних кредитних операцій – МБФР. Крім того, в рамках ООН є комітети і міжнародні організації (ЕКОСОС, ЮНКТАД, ЮНІДО), які теж формують міжнародне правове середовище розвитку міжнародного бізнесу.

Контрольні питання

1. Міжнародний і національний бізнес: схожі риси та відмінності.
2. Чинники розвитку міжнародного бізнесу.
3. Умови та причини розвитку міжнародного бізнесу.
4. Етапи розвитку міжнародного бізнесу. Які класифікаційні ознаки покладені в основу виділення етапів?

5. Види міжнародного бізнесу та умови їх застосування.
6. Які рівні правового середовища організації міжнародного бізнесу можна виділити у сучасній економіці?

9.2. Інтернаціоналізація бізнесу і багатонаціональні компанії

Процес інтернаціоналізації бізнесу відбувався поступово протягом довгого періоду. Одним із важливих чинників прискорення цього процесу була трансформація двосторонніх міжнародних відносин у багатосторонні. До другої світової війни державні економічні зв'язки базувалися в основному на двосторонній основі. І лише після війни відбувся перехід від двосторонніх до переважно багатосторонніх міжнародних відносин.

За цих умов переважаючими тенденціями післявоєнної світової економіки стали зближення і взаємопроникнення національних господарств. Ці процеси відбувалися і в капіталістичній, і в соціалістичній економічних системах, в розвинених країнах і країнах, що розвиваються. Конкретними проявами даних процесів стали кількісне збільшення і якісне поглиблення світових торговельних зв'язків. Зі збільшенням масштабів економічної діяльності компаній розвинених країн вони все частіше використовують інтернаціоналізацію свого бізнесу як інструмент для досягнення поставлених цілей, перш за все, зниження витрат і отримання високих прибутків. Це створило ситуацію у світовій економіці, коли кожна країна повинна знаходити свій напрямок розвитку та свою нішу на світових ринках і у світовій економіці.

Розвиток інтернаціоналізації не обмежується лише економічною сферою, вона проникає в політичну, культурну, соціальну сфери. На її основі формується міжнародний світогляд. При цьому розвиток процесів інтернаціоналізації відбувається нерівномірно. Якщо в економічній і технологічній сферах міжнародний обмін, незважаючи на державні кордони, розвивається високими темпами, то інші сфери значно відстають.

Компанії, що сформувалися в процесі інтернаціоналізації бізнесу, називаються **багатонаціональними** [2, с. 366; 3, с. 6].

Якщо проаналізувати значення терміну «багатонаціональний», слід зазначити, що він включає такі ознаки:

- 1) Термін «багатонаціональний» застосовують до тих компаній, що діють в декількох країнах і мають у них дочірні фірми. З розвитком міжнародних економічних відносин більш-менш велика компанія має до-

чірні фірми і філії в інших країнах. У відповідності з дослідницькою програмою Гарвардського університету до багатонаціональних відносяться компанії, що мають 6 і більше зарубіжних дочірніх фірм [3, с. 6]. В обсязі продукції багатонаціональної компанії продажі за кордоном мають велику питому вагу.

2) «Багатонаціональність» компанії повинна проявлятися також і у сфері власності. Оскільки власність компанії пов'язана з її акціями, то останні повинні бути представлені на фондових ринках багатьох країн, перш за все тих, де діють багатонаціональна компанія та її дочірні фірми.

3) Однією із ознак багатонаціональної компанії є склад її вищого керівництва, яке повинно формуватися із спеціалістів різних країн з тим, щоб виключити односторонню орієнтацію діяльності компанії на інтереси будь-якої країни. Для забезпечення багатонаціональності вищого управлінського складу слід практикувати підбір кадрів в країнах перебування і надавати їм можливість просування по службі аж до вищого керівництва. Однак на практиці вищий управлінський персонал базової фірми комплектується зі спеціалістів базової країни, з них же формується і вище керівництво дочірніх фірм.

4) Термін «багатонаціональний» передбачає наявність організаційної структури, яка включає відносини керівництва, взаємодії та контролю між базовою та дочірніми фірмами і зорієнтована на широкомасштабну міжнародну економічну діяльність і ефективну реалізацію стратегій компанії.

Існує два типи організаційної структури багатонаціональної компанії: централізована і децентралізована. Централізована структура передбачає жорстке керівництво і контроль базової фірми за діяльністю дочірніх фірм. Децентралізована структура передбачає делегування відповідальності і управлінських повноважень дочірнім фірмам. При цій структурі дочірня фірма майже не контролюється базовою фірмою і діє цілком самостійно.

5) Термін «багатонаціональний» вказує на інтернаціональний характер менталітету менеджерів компанії. Хоча базова фірма розташована в певній країні, менеджери компанії повинні вважати сферою своєї діяльності весь світ. Багатонаціональна компанія, що управляється менеджерами з інтернаціональним кругозором, ніколи не відмовиться від інвестицій через національні упередження. Виділяють три різновиди управлінської поведінки компаній: 1/ етноцентрична, при якій вище керівництво орієнтується на абсолютний пріоритет базової фірми; 2/

поліцентрична з делегуванням повноважень дочірнім фірмам; 3/ геоцентрична, коли ареною діяльності є весь світ. Лише компанія, вищий управлінський персонал якої дотримується геоцентричної поведінки, може називатися багатонаціональною.

Багатонаціональні підприємства можуть диверсифікувати свою діяльність за вертикальним, горизонтальним і конгломератним принципами як у країні розміщення виробництва, так і в країнах походження. **Вертикальна інтеграція** часто має місце, коли материнське багатонаціональне підприємство вирішує заснувати зарубіжні підрозділи для виробництва проміжних товарів чи ресурсів, які необхідні для виробництва готової продукції. Для галузей з переробки нафти і виробництва сталі така **зворотна інтеграція** може включати видобуток і обробку сировини. Як правило, більшість виробників розширюють свою діяльність у зворотному напрямку лише до виробництва комплектуючих. Основні міжнародні нафтові компанії представляють класичний випадок зворотної вертикальної інтеграції у загальносвітових масштабах. Підрозділи з видобутку нафти розташовані у таких місцях, як Близький Схід, тоді як діяльність з переробки і реалізації здійснюється в індустриальних країнах Заходу. Багатонаціональні підприємства також можуть здійснювати **інтеграцію вперед** у напрямку до ринку кінцевих споживачів. Так, виробники автомобілів можуть засновувати зарубіжні підрозділи з метою реалізації готових товарів материнської компанії. Більшість обсягів вертикальних зарубіжних інвестицій має зворотний характер. Багатонаціональні підприємства часто бажають вертикально інтегрувати свої операції з метою отримання вигоди від економії, від масштабу і міжнародної спеціалізації.

Горизонтальна інтеграція має місце тоді, коли материнська компанія, що виробляє окремий товар у країні походження, засновує філію для виробництва ідентичного продукту в іншій країні. Ці філії є незалежними у плані їх виробничої потужності; вони були засновані з тим, щоб виробляти і продавати певну продукцію на зарубіжних ринках. Наприклад, напої кока-кола і пепсі-кола розливаються не лише у Сполучених Штатах Америки, але й також по всьому світу. Іноді багатонаціональні підприємства розміщують виробничі потужності за кордоном з тим, щоб уникнути жорстких зарубіжних торговельних тарифних бар'єрів, які спричиняють втрату конкурентної переваги. Материнські компанії також полюбують розташовуватися поблизу своїх клієнтів, оскільки відмінності у національних преференціях можуть вимагати спеціального дизайну продукції.

Крім здійснення горизонтальних і вертикальних зарубіжних інвестицій, багатонаціональні підприємства можуть диверсифікувати свою діяльність на непов'язаних ринках; це явище відоме як **конгломератна інтеграція**. Наприклад, у 1980-х рр. американські нафтові компанії збільшили свої інвестиції у неенергетичний сектор у відповідь на прогнозне зменшення майбутніх інвестиційних можливостей у нафтовій і газовій сферах. Компанія Еххон придбала мідний рудник у Чилі, а компанія Теннесо – французьку компанію, що виробляє системи автомобільних вихлопів.

Здійснюючи свою діяльність у всьому світі, багатонаціональні підприємства покладаються на **прямі зарубіжні інвестиції**, тобто придбання контрольного пакета у зарубіжній компанії чи зарубіжному виробництві. Як правило, прямі зарубіжні інвестиції відбуваються, коли: 1) материнська компанія отримує достатню кількість звичайних акцій у зарубіжній компанії з тим, щоб отримати контроль при голосуванні (Департамент торгівлі США визначає компанію, що безпосередньо належить іноземцям, якщо останні мають десятивідсотковий пакет акцій у компанії); 2) материнська компанія будує нові заводи і купує обладнання за кордоном; 3) материнська компанія переказує кошти за кордон з метою фінансування розширення своєї зарубіжної філії; 4) доходи зарубіжних підрозділів материнської компанії реінвестуються у розширення заводу.

Можливо, основне пояснення розвитку багатонаціональних підприємств полягає у стратегіях корпоративного менеджменту. Причини ведення міжнародного бізнесу можна навести в рамках принципу порівняльної переваги. Корпоративні менеджери вбачають переваги, які вони можуть використати, у формі доступу до факторних ресурсів, нових технологій і продуктів, а також управлінського ноу-хау. Організації засновують зарубіжні дочірні підприємства в основному тому, що перспективи отримання прибутків є найкращими у випадку зарубіжного виробництва [2, с.375].

З точки зору теорії торгівлі, аналіз багатонаціонального підприємства в основному узгоджується з передбаченнями згідно принципу порівняльної переваги. Згідно обох підходів, певний товар буде вироблятися у країні з низькими витратами. Основною відмінністю між аналізом багатонаціонального підприємства і традиційною моделлю торгівлі є те, що перший фокусується на міжнародному русі факторних ресурсів, тоді як остання базується на русі товарів серед країн.

Теорія міжнародної торгівлі означає, що сукупний добробут як країн

походження, так і країн розміщення виробництва багатонаціональними підприємствами збільшується, коли останні здійснюють прямі зарубіжні інвестиції заради своєї вигоди. Якщо підприємство може отримати вищу дохідність по зарубіжних інвестиціях порівняно з тим, що воно може отримати вдома, то ресурси переміщується з низько- у високо-продуктивне використання, а баланс розміщення світових ресурсів покращується. Таким чином, **аналіз багатонаціональних підприємств фактично відповідає традиційній теорії торгівлі, що базується на русі продукції серед країн.**

Незважаючи на базову узгодженість між традиційною теорією торгівлі і аналізом багатонаціонального підприємства, існують певні помітні відмінності. Згідно традиційної моделі, товари обмінюються між незалежними організаціями на міжнародних ринках за конкурентними цінами. Проте, багатонаціональні підприємства, як правило, є вертикально інтегрованими компаніями, чий підрозділ виробляють як проміжні товари, так і готову продукцію. У багатонаціональному підприємстві продажі стають **внутрішньофірмовими**, коли товари переміщуються від одного дочірнього підприємства до іншого. І хоча такі продажі є складовою міжнародної торгівлі, відповідні ціни можуть визначатися іншими факторами, ніж система конкурентного ціноутворення.

Трансформація національної компанії в багатонаціональну проходить через низку специфічних етапів. Можна виділити такі етапи інтернаціоналізації бізнесу.

Перший етап. На цьому етапі зарубіжна господарська діяльність майже не впливає на стан компанії в цілому. На цьому етапі компанія переходить від орієнтації на внутрішній ринок до орієнтації на зовнішній ринок. При цьому компанія тільки починає розгортати зарубіжну економічну діяльність і використовує найпростіші види міжнародного бізнесу, перш за все експорт товарів чи послуг.

Другий етап. На цьому етапі зарубіжна господарська діяльність набуває відносної самостійності і одночасно вступає в складну систему взаємозалежностей з іншими сторонами діяльності компанії, ініціюючи якісні зміни в діяльності всієї компанії. Ядро міжнародної діяльності зміщується від експорту до зарубіжного виробництва, відбувається відділення зарубіжної діяльності від внутрішньої, змінюється організаційна структура компанії. Компанія перетворюється на міжнародну.

Третій етап. На цьому етапі частка зарубіжної діяльності значна, внутрішній ринок перестає бути пріоритетним, стає одним із ринків компанії. На цьому етапі компанія стає багатонаціональною. Особли-

вістю даного етапу є зрівняння внутрішньої та зовнішньої сфер діяльності, оскільки державні кордони не враховуються менеджерами при прийнятті рішень щодо розподілу ресурсів з метою максимізації прибутку.

Четвертий етап – етап формування транснаціональних компаній. Характерною особливістю даного етапу є поєднання інтернаціоналізації господарювання, інтернаціоналізації власності та інтернаціоналізації управління.

П'ятий етап. На даному етапі формуються наднаціональні компанії, де права власності на компанію не належать тій чи іншій країні. Організація, економічно охоплюючи певний регіон (по типу ЄС) з декількома державами, створює компанію, яка функціонує самостійно і автономно у відповідності до поставлених цілей. Існування таких компаній поки що можливе лише теоретично.

Формування багатонаціональної компанії в процесі інтернаціоналізації бізнесу відбувається на основі застосування таких стратегій:

- 1) розширення;
- 2) вихід за кордон;
- 3) диверсифікація.

Для багатонаціональних компаній друга та третя стратегія є визначальними. При цьому вихід за кордон є передумовою диверсифікації. Компанія розпочинає територіальну диверсифікацію тоді, коли обмеження товарна номенклатура і ринковий простір стають обмеженнями для досягнення її цілей. Крім того, з точки зору короткострокової та довгострокової прибутковості виникнення такої ситуації обумовлюється перенасиченням ринку, загальним падінням попиту, тиском конкуренції, старінням товару тощо. Дія цього комплексу причин призводить до зменшення ринкової частки компанії. Оскільки внутрішній ринок вже поділений, і на ньому кожна компанія зберігає свою частку ринку за рахунок своєї ринкової сили, компанії намагаються збільшити обсяги продажів на зовнішніх ринках. Тільки за таких умов компанія починає розвивати всебічні глибокі зв'язки з міжнародним господарюванням, оскільки вихід за кордон не обмежується простим товарним експортом, а включає виробництво, збут та експорт з країни перебування. Це і є діяльність по завоюванню ринку світового масштабу на основі прямих інвестицій. При цьому обов'язковою умовою є відносний надлишок капіталу, про що не говорилося у першій темі даного розділу. Логіку формування багатонаціональної компанії можна зобразити у вигляді ланцюжка: **надлишок капіталу → експорт капіталу → прямі інвести-**

ції → формування багатонаціональної компанії. Але цей ланцюжок дещо прямолінійний, оскільки не враховує опосередковані елементи.

Перша ланка цього ланцюжка – **надлишок капіталу → експорт капіталу** – відображає пошуки найбільш прибуткового застосування капіталу. Вона завжди пов'язана з ланкою експорт капіталу → прямі інвестиції. По суті те, що суб'єктами господарювання сприймається як надлишок капіталу, на поверхні явищ виступає як перенасичення ринку, загальне падіння попиту, тиск конкуренції тощо. Це знижує рівень прибутковості активів, а, значить, спонукає до пошуку їх застосування за кордоном.

Зарубіжне інвестування капіталу, оскільки воно має на меті оволодіння ринками збуту шляхом розгортання в інших країнах виробничої, збутової, експортної діяльності, пов'язане із необхідністю постійного управління місцевою господарською одиницею. З цієї точки зору має сенс така ланка логіки формування багатонаціональної компанії як **експорт капіталу → прямі інвестиції**.

В міру того як у діяльності компанії зовнішньоекономічна діяльність займає все більшу частку, набувається власний досвід і засвоюється досвід інших компаній, зарубіжна діяльність займає чільне місце в роботі компанії. Кожна компанія при цьому розробляє найефективніші стратегії господарювання і створює адекватні механізми їх реалізації. Серед таких напрямків слід відзначити централізацію прийняття рішень у базовій компанії та організаційну інтеграцію із зарубіжними підрозділами, об'єднання національної і міжнародної господарської діяльності. Це є ланка – **прямі інвестиції → багатонаціональна компанія**, де зроблено акцент на господарювання і управління.

Таким чином, логіка формування багатонаціональної компанії представляє собою послідовність трьох відносно самостійних ланок: **надлишок капіталу → експорт капіталу; експорт капіталу → прямі інвестиції; прямі інвестиції → формування багатонаціональної компанії**.

Контрольні питання

1. Сутність та умови розвитку процесу інтернаціоналізації.
2. Термін «багатонаціональність» та ознаки багатонаціонального підприємства.
3. За якими ознаками багатонаціональні підприємства диверсифікують свою діяльність?
4. Що означає вертикальний принцип диверсифікації?

5. Коли застосовується горизонтальна інтеграція?
6. Що собою представляє конгломератна інтеграція та умови її застосування?
7. Як за допомогою принципу порівняльних переваг можна пояснити причини ведення міжнародного бізнесу багатонаціональними підприємствами.
8. Що пояснює теорія міжнародної торгівлі в діяльності багатонаціональних підприємств, а що з її допомогою не можна пояснити?
9. Які етапи інтернаціоналізації бізнесу можна виділити?
10. Які стратегії формування багатонаціональної компанії застосовують багатонаціональні компанії?
11. Як можна визначити логіку формування багатонаціональної компанії?

9.3. Зарубіжні інвестиції та спільне підприємництво

План зарубіжних інвестицій повинен впливати зі стратегій маркетингу, виробництва, матеріально-технічного постачання, збуту, розробки товару, трудових відносин та фінансів. Менеджери оцінюють план інвестицій за критерієм його відповідності пріоритетам стратегічного плану багатонаціональної компанії в цілому. При цьому особлива увага приділяється таким питанням:

- 1) наскільки узгоджений план інвестицій з міжнародною стратегією фірми;
- 2) чи допомагає він у здійсненні стратегії компанії в сфері маркетингу, виробництва, матеріально-технічного забезпечення, наукових досліджень і розробки товару;
- 3) чи стимулює план інвестицій досягнення компанією та її дочірніми фірмами їх цілей.

В цілому стратегія зарубіжного інвестування повинна розроблятися таким чином, щоб вона могла гнучко пристосовуватися до нових можливостей і змін у економічному середовищі.

Багатонаціональна компанія, як правило, вирішує вкладати капітал в ту країну, з якою вона вже має торговельні відносини або угоди про технічне співробітництво. Вона поетапно переходить до масштабного виробництва, розпочинаючи з експорту, технічного співробітництва і простого збірного виробництва. Така інвестиційна поведінка компанії пояснюється трьома мотивами: захисним, наступальним, поєднанням захисного та наступального.

Захисний мотив виникає тоді, коли багатонаціональна компанія вирішує вкладати капітал у виробництво за кордоном, щоб протистояти високим митним тарифам, обмеженням у імпорті та конкурентам, які також вирішили організувати виробництво у приймаючій країні.

Наступальний мотив більш розповсюджений. Причина полягає в тому, що такими пасивними засобами як експорт та технічні угоди важко освоїти потенційні можливості місцевого ринку. Володіючи виробничими потужностями, управлінською та маркетинговою організацією, багатонаціональна компанія має великі можливості оволодіння місцевим ринком, а також використання дешевих місцевих ресурсів.

На прийняття рішення про інвестиції може вплинути одночасно **захисний і наступальний мотиви, їх поєднання**. При цьому досягається мета не лише захистити існуючий ринок, але й шляхом організації зарубіжного виробництва повніше використати потенційну ємність ринку.

З точки зору окремої компанії мотиви ПЗІ можуть бути такими:

- 1) стратегічний мотив, що зорієнтований на: а/ ринок; б/ ефективність виробництва; в/ сировинні ресурси; г/ знання; д/ політичну стабільність;
- 2) суб'єктивний мотив пов'язаний з особистою думкою члена вищого керівництва або із зобов'язаннями перед громадськістю;
- 3) економічний мотив, пов'язаний з потенціальним попитом;
- 4) фінансовий мотив, пов'язаний зі зростанням доходів акціонерів і зменшенням ризиків [3, с.154].

Багатонаціональна компанія визначає пріоритети в капіталовкладеннях. Завдання, які необхідно вирішити при розробці інвестиційної стратегії, полягають, по-перше, у визначенні необхідного обсягу та структури капіталу, способів його мобілізації; по-друге, у виборі менеджера, який забезпечить ефективне керівництво; по-третє, в знаходженні оптимального поєднання цільових установок на розширення виробництва і підвищення його рентабельності; по-четверте, у здійсненні політики диверсифікації. На рис. 9.1 представлено процес прийняття рішення про інвестування.

За цією схемою головний менеджер оцінює прийнятність інвестиційної стратегії шляхом порівняння з іншими стратегіями компанії і приймає остаточне рішення на основі аналізу попиту, інвестиційного клімату, витрат, прибутковості та міри ризику. При прийнятті рішення про інвестиції в тій чи іншій країні вирішальне значення має **ємність ринку та темпи її зростання**. Фірми намагаються прогнозувати рівень попиту і свої частки ринку у майбутньому. Важливим є також аналіз по-

тенційного попиту. При цьому аналізуються такі показники як темпи зростання валового продукту, доходи на душу населення і на сім'ю, населення і його розселення, рівень і типи споживання, експорт і імпорт.

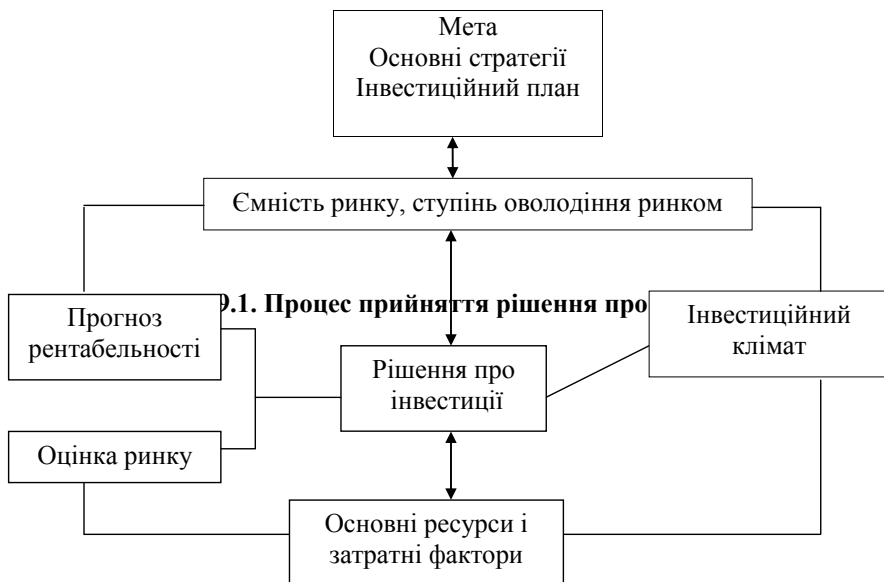


Рис. 9.1. Процес прийняття рішення про інвестиції

Багатонаціональна компанія повинна аналізувати вплив на інвестиційний клімат політики націоналізму, стабільності тощо. Урядова політика приймаючої країни може бути стимулюючою (податкові пільги, низькі відсотки по кредитах, субсидії тощо) і обмежуючою (обмеження зарубіжних капіталовкладень, суворя процедура реєстрації іноземних підприємств, регламентація імпорту та валютних обмінів, дискримінаційне податкове законодавство тощо).

Аналіз можливостей використання робочої сили, виробничих фондів, скорочення виробничих та транспортних витрат, витрат на вхід до ринку, податків, досягнення оптимального розміру виробництва є найважливішим для прийняття рішення про інвестиції.

Розробка стратегії зарубіжного інвестування передбачає такі етапи.

1) Прогноз прибутковості та синергійний ефект.

Прибуток від нової сфери діяльності може бути прогнозований з урахуванням передбачуваної частки ринку, обсягів продаж, ціни, умов

конкуренції та витрат. Розрахунки можна вести у валюті приймаючої країни з подальшим перерахуванням на валюту країни – інвестора. При цьому слід мати прогноз обмінного курсу на перспективу.

Якщо інвестиція відбувається в формі придбання діючого підприємства, очікуваний в перспективі прибуток можна прогнозувати, виходячи з її розмірів у попередні роки. При цьому фірма повинна звернути серйозну увагу на можливі відмінності в методиці обчислення прибутку і на фінансові зобов'язання, які можуть виникнути у зв'язку з випадковими обставинами. При оцінці ефективності зарубіжних інвесторів необхідно враховувати також синергійний ефект. Це пов'язано з тим, що при зарубіжному інвестуванні діють різнонаправлені чинники, які, з одного боку, зменшують прибуток компанії, а з іншого, – збільшують його. Так, якщо в результаті інвестування виникає імпортозаміщуюче виробництво, компанія втрачає на скороченні обсягу експорту товарів та технічних послуг. В той же час материнська компанія отримує додаткові доходи від зарубіжних дочірніх фірм за рахунок надання різного роду послуг і надання кредитів.

Для визначення пріоритетів в інвестиціях необхідно встановлення нормативу їх окупності. Пріоритет в інвестиціях визначається із врахуванням часу, необхідного для повернення суми капіталовкладень. При розрахунках суми чистого доходу виникають специфічні питання, зв'язані з відмінностями в методиці калькуляції витрат виробництва, обмінними валютними курсами, особливостями податкових систем, невизначеністю переказів прибутку за кордон. Більше того, у кожній компанії своє уявлення про доходи від зарубіжних інвестицій.

Доходи включають в себе дивіденди від зарубіжних інвестицій, прибуток від експорту у дочірні фірми, надходження від управлінського консультування, роялті, відсотки по кредиту, наданого дочірнім фірмам. Остаточна сума доходів визначається після виплати всіх податків в країні інвестора і у країні перебування. В цю суму може бути включений також реінвестований прибуток.

При визначенні нормативу окупності не приймається до уваги прибуток, що виникає за межами строку окупності. При такому підході багато інвестиційних проектів, які в принципі прибуткові, не приймаються через жорсткі вимоги щодо строку окупності.

Багато компаній оперує середньою рентабельністю, вона розраховується у відсотках до суми інвестицій. Коли компанія встановлює прийнятний для неї мінімальний рівень рентабельності, вона використовує три її різновиди: 1/ основний твердий мінімальний рівень; 2/ залежний

від зміни кредитної ставки і розміру капіталовкладень мінімальний рівень; 3/ особливий мінімальний рівень при проникненні на новий ринок чи при розробці нового товару.

При визначенні середньої рентабельності за межами певних часових рамок слід провести дисконтування прибутку.

2) Ризик та невизначеність зарубіжних інвестицій.

При оцінці плану зарубіжних інвестицій дуже важливо оцінити ступінь ризику та невизначеності. В зв'язку з цим виникають такі складні питання.

Перше питання – це чітке виявлення факторів ризику; друге – визначення обсягу витрат компанії на нейтралізацію тих чи інших факторів ризику; третій – встановлення міри виправданості ризику у співставленні з шансами на отримання прибутку.

При зарубіжному інвестуванні інвестор стикається з багатьма невизначеностями. Набагато важче, ніж у власній країні, прогнозувати обсяг продаж, витрати, ціни, конкуренцію та прибуток. Особливо для багатонаціональної компанії складно зрозуміти в кожній окремій країні зміни в технології виробництва та ринковому попиті, коливання темпів економічного зростання і тенденції циклічних змін ринкової кон'юнктури.

Багатонаціональні компанії через різні види страхування, пошук фінансових ресурсів, у країні перебування знаходять певний захист від ризику, зв'язаного з зарубіжними інвестиціями. В залежності від обставин використовуються такі засоби як придбання валюти на строк, співробітництво з місцевими інвестиційними фондами, вивіз чистого прибутку в дозволених розмірах і створення спільних підприємств. При відсутності урядового контролю компанія може шляхом підвищення цін компенсувати втрати від інформації. Таким чином, існує ціла низка способів захисту від ризиків та невизначеності при зарубіжному інвестуванні, і завдання компанії полягає в тому, щоб за кожним окремим способом захисту слід визначити його доцільність та витрати на нього.

Багатонаціональна компанія може прийняти заходи по раціоналізації власної інформаційної системи і процедури прогнозування. Використання масштабної інформаційної системи надає можливість сформулювати більш обґрунтовані прогнози конкуренції, зміни пошуку і технології, витрат та продуктивності праці. Це, в свою чергу, дає можливість точніше оцінити інвестиційний клімат.

Якщо багатонаціональна компанія, здійснюючи зарубіжні інвестиції, створює підприємство, яке належить їй на 100%, то це – **сепаратні інвестиції**. Якщо ж частка компанії менша 100%, то це – **спільні інвестиції**, на основі яких створюється **спільне підприємство (СП)**.

Спільне підприємство – це спільна справа, яка створена двома або більшою кількістю зацікавлених сторін – представників різних країн [3, с. 161]. Поява і розвиток СП відповідало потребам практики. Вони, власне, не мають строгого визначення. Подібна форма міжнародного бізнесу практикувалася ще в XV-XVI ст. як спосіб грабунку колоніальних і слаборозвинених країн.

В економічній літературі існують різні визначення СП [3, с. 161]. Одні автори визначають його як зарубіжний підрозділ материнської компанії, який не повністю їй належить. Під таке визначення підпадають також підприємства, акціями яких володіють іноземні громадяни. З юридичної точки зору це дійсно СП, але з економічної та управлінської позиції в ньому випадає смислове ядро СП – практична діяльність підприємства. Інші автори вважають, що СП – це особливе підприємство, що створене фірмами двох і більше країн на постійній основі. Об'єктами спільної діяльності тут є не тільки капітал, але й технологія виробництва, патенти, торгові марки, управлінські ноу-хау тощо.

Таким чином, СП базуються на довгострокових взаємних інтересах. Вони виникають на основі угод між фізичними особами, фізичними та юридичними особами, юридичними особами та громадськими, муніципальними чи державними органами, але найбільш розповсюдженими є угоди між юридичними особами.

Спільне підприємство – це одна із форм зарубіжних інвестицій, а з точки зору приймаючої країни – форма залучення іноземного капіталу. Вони характеризуються такими особливостями:

1) орієнтація на отримання підприємницького прибутку. СП створюється завдяки тому, що кожний його учасник переслідує притаманну бізнесу мету – отримання прибутку;

2) спільність мети учасників СП;

3) спільне рахівництво. Оскільки здійснюється технічне та економічне співробітництво на базі спільних інвестицій, сторони пропорційно їх частці у загальній сумі капіталовкладень або у відповідності до особливої угоди розпоряджаються прибутками і збитками, розподіляють їх між собою на основі спільного рахівництва;

4) спільне управління бізнесом. Здійснюючи спільні інвестиції, партнери спільно управляють підприємством і спільно несуть ризики. Для створення СП існують стимули і у багатонаціональної компанії, і у фірми приймаючої країни.

У **багатонаціональної компанії** виникають такі стимули:

- можливість зекономити засоби на інвестиції;

- роздроблення господарського ризику;
- набуваючи статус іноземної компанії, СП не припиняє національні почуття населення приймаючої країни, з усіма вихідними наслідками;
- використання управлінських і збутових можливостей, а також робочої сили фірми партнера надає можливість легше пристосуватися до специфічних умов приймаючої країни;
- у випадку юридичних обмежень на стовідсоткове володіння підприємством СП є єдиною можливою формою зарубіжного інвестування;
- можливість отримання різного роду пільг, що надаються приймаючою країною іноземному бізнесу;
- можливість реально розпоряджатися справою при відсутності повного володіння.

У **фірми приймаючої країни** є такі **стимули** створення СП:

- збільшення фінансових коштів за рахунок іноземного капіталу;
- можливість отримання кредитів під гарантію іноземного партнера;
- можливість використання передового управлінського, виробничого та збутового досвіду;
- можливість користуватися законодавчими та адміністративними преференціями, що надаються іноземним інвесторам;
- встановлення ділового співробітництва з іноземним партнером і можливість посилення на цій основі маркетингової діяльності.

Спільні підприємства мають певні переваги й недоліки. Переваги можна об'єднати у три групи. Перша група переваг – це переваги **економічні** з позиції країни-інвестора. Вони зводяться до таких:

- 1) поліпшення міжнародного платіжного балансу в довгостроковій перспективі;
 - 2) посилення міжнародної конкурентоспроможності;
 - 3) розширення своєї частки на світовому ринку;
 - 4) підвищення зайнятості;
 - 5) оволодіння факторами виробництва;
 - 6) розвиток економічного та політичного співробітництва.
- З точки зору приймаючої країни економічні переваги СП такі:
- 1) формування і розвиток національного капіталу;
 - 2) збільшення зайнятості;
 - 3) зростання доходів;
 - 4) використання нових товарів;
 - 5) зниження цін;
 - 6) зростання продуктивності;

- 7) збільшення податкових надходжень;
- 8) прискорення економічного зростання;
- 9) освоєння ринку;
- 10) засвоєння технічних знань;
- 11) розвиток конкуренції;
- 12) покращення міжнародного платіжного балансу.

Друга група переваг – це **переваги у політичній сфері**. Приймаюча країна має можливість подолати відсталість окремих територій і надати більшій динамічності суспільному розвитку, а також підвищити свою роль у міжнародних політичних процесах. Країна-інвестор, в свою чергу, розширює свій політичний вплив на приймаючу країну і має відповідні політичні дивіденди.

Третя група переваг – це **переваги суспільного характеру**. Багатонаціональна компанія, створюючи СП у партнерстві з фірмою приймаючої країни, може підвищити свою суспільну репутацію. В той же час приймаюча країна та її фірма набувають нових навичок у формуванні відносин із громадськістю та персоналом.

СП мають також певні **недоліки**. Для країни-інвестора вони такі:

- 1) погіршення міжнародного платіжного балансу у короткостроковій перспективі;
- 2) недобір податків;
- 2) можливість виникнення неринкових відносин за рахунок маніпулювання цінами на товари, які поставляються партнерами СП один одному.

Для приймаючої країни характерні такі недоліки СП:

- 1) перепони для розвитку національної промисловості;
- 2) диспропорції в економічному розвитку;
- 3) економічне панування іноземного капіталу;
- 4) погіршення міжнародного платіжного балансу;
- 5) уповільнення власних наукових досліджень;
- 6) забруднення оточуючого середовища;
- 7) руйнування традиційних цінностей;
- 8) політичне втручання у внутрішні справи.

Слід мати на увазі також те, що якщо СП орієнтоване на ринок приймаючої країни, то воно не буде стимулювати експорт. Можливі також ситуації, коли партнери не можуть розділити між собою права володіння і розпорядження. Багатонаціональні компанії можуть ігнорувати виконання соціальних зобов'язань. Крім того, їм буде важко зберігати технологічні та комерційні таємниці. І, нарешті, якщо

міждержавні відносини погіршаться, повернення інвестицій може стати неможливим. Стратегія СП повинна бути тісно пов'язаною зі стратегією маркетингу, виробництва, матеріально-технічного забезпечення, технології, фінансів, персоналу багатонаціональної компанії. При формуванні стратегії СП слід враховувати також такі чинники як особливості преференції вищого менеджменту, оцінка прибутковості спільних інвестицій, можливості компанії щодо розвитку технологій, управління, маркетингу тощо, політика приймаючої країни по відношенню до іноземної власності, націоналістичний чинник, можливості знайти партнера, умови оподаткування та інші правові умови діяльності.

Серед названих найважливішими є **можливості компанії, місцевий націоналізм та умови контролю** за діяльністю СП.

Якщо багатонаціональна компанія має високі конкурентні переваги в менеджменті, маркетингу, техніці, розробці продукту, мобілізації капіталу тощо, вона намагається уникати спільних інвестицій. Але таких компаній зазвичай мало. Більшість компаній мають лише деякі переваги, і у перспективі вони часто нівелюються. Тому компанії створюють СП.

Створення СП може бути єдиним шляхом розвитку міжнародного бізнесу, якщо існують законодавчі обмеження щодо іноземного інвестування і економічний націоналізм у приймаючій країні. Разом з тим багатонаціональна компанія шляхом підбору партнера і розробки відповідних умов контракту може забезпечити собі певні права у прийнятті рішень та контролі. Одночасно з договором про заснування СП компанія може підписати угоди про управління та технічну співпрацю. В цих документах відображаються порядок і умови створення ради директорів, призначення і оплата праці менеджерів, фінансування та оплата управлінських і технічних умов компанії, розподілу прибутку та вирішення інших потенційно суперечних питань. В процесі виконання закріплених за багатонаціональною компанією функцій надання фінансових засобів, торгової та фірмової марки, патентів, навчання менеджерів, вона може суттєво впливати на загальну політику управління СП.

Складним є також питання **власності і контролю**. Навіть стовідсоткова власність не обов'язково передбачає можливість повного контролю. Особливо це проявляється в довгостроковому плані. Можливості ефективного контролю забезпечуються не стільки відносинами власності, скільки знаходженням взаємовигідного

варіанту договору, технічним та управлінським сприянням, хорошими умовами постачання СП різноманітними місцевими природними ресурсами. Багатонаціональна компанія повинна компенсувати мінуси від послаблення контрольних прав вигодами від довгострокового прибуткового бізнесу і співпадання інтересів компанії та держави.

З врахуванням проаналізованих чинників багатонаціональна компанія робить вибір на користь того чи іншого типу СП. В зв'язку з мінливістю головних чинників, що формують СП, його стратегія повинна бути досить гнучкою. Вона повинна гармонізуватися з іншими стратегіями компанії і враховувати довгострокові націоналістичні тенденції.

Загальна стратегія компанії надає можливість при розробці стратегії СП уточнювати регіони і держави як об'єкти спільних інвестицій, а також визначити бажану ступінь повноти прав власності, тип партнера, можливості мобілізації місцевого капіталу і найму місцевих менеджерів. Такий підхід передбачає проведення аналізу співвідношення доходів та витрат, враховуючи ризики та невизначеність. У питаннях стратегії власності теж необхідна відповідна гнучкість. Компонентами даної стратегії можуть бути угоди про управління і технічну допомогу. Багатонаціональна компанія при розробці стратегії СП повинна прийняти до уваги свій власний досвід і тенденції розвитку країн.

Намагання багатьох міжнародних компаній створювати одноосібне володіння замість СП може вступити в протиріччя з їх довгостроковими інтересами. Це може привести до того, що компанія не отримає доступу до найбільш прибуткових виробництв. Крім того, така політика компанії не сприяє порозумінню з урядом і населенням. Тому якраз СП є ефективним способом гармонізувати інтереси партнерів різних країн на перспективу.

Контрольні питання

1. Поясніть прийняття рішень про зарубіжні інвестиції комбінованими мотивами.
2. Які існують різновиди мінімальної прибутковості багатонаціональної компанії?
3. Які існують визначення спільного підприємства?
4. Назвіть переваги та недоліки СП з точки зору базової країни.
5. Переваги і недоліки СП з позиції приймаючої країни.
6. Які існують класифікації СП?
7. Які чинники враховують при розробці стратегії СП?

8. В чому полягають особливості стратегії вартості в СП?
9. Які існують критерії при виборі місцевого партнера багатонаціональною компанією?

9.4. Міжнародний франчайзинг

Франчайзинг виник в процесі інтеграції традиційної збутової мережі і представляє собою один із прийомів маркетингу. У відповідності до визначення Міжнародної асоціації франчайза (IFA), франчайзинг – це довгострокові відносини, що ґрунтуються на наданні франчайзі (покупцеві) послуг з навчання мистецтву збуту, організаційної та управлінської підтримки і особливих торгових привілеїв від франчайзера (продавця), який отримує відповідну винагороду.

В літературі є також визначення, у відповідності до якого франчайзинг означає надання права займатися торгівлею та маркетингом певного товару чи послуг, використовуючи назву фірми – постачальника чи товаровиробника, її репутацію і прийоми збуту [3, с. 220-221].

Суб'єктами системи франчайзинга, таким чином, є франчайзер та франчайзі. Перший надає франчайз, а другий – його придбає та користується ним. В такому контексті франчайз означає надане за контрактом привілейоване право.

Франчайзер – це, як правило, товаровиробник, материнська фірма, продавець, ліцензіар, а франчайзі – дилер, збутова мережа, член збутової асоціації, ліцензіат.

Оплата за франчайзинговий пакет відбувається у вигляді фіксованої суми або у певній пропорції від суми продаж, а також шляхом придбання обладнання і матеріалів у франчайзера.

Франчайзинговий пакет представляє собою об'єкт привілейованого права, що надається франчайзером франчайзі на певний час для використання на певній території. *Об'єктами франчайза є фірмова назва, торгова марка, товар, проект обладнання торгового залу, вибір місця торгівлі, стандартизована модель управління та навчання, стажування, пошук фінансових засобів, дослідження та обстеження, що проводяться франчайзером.*

З правової точки зору система франчайза не може бути кваліфікована як звичайна господарська організація. Франчайзі не є найманим працівником або представником, і в той же час він не є самостійним підприємцем, оскільки методи і умови його діяльності визначає

франчайзер. Тому франчайзі одночасно є і найманим працівником, і представником, підприємцем.

Система франчайза, що виникла в процесі вертикальної інтеграції збутової мережі, є ефективним сучасним маркетинговим методом організації бізнесу.

Франчайзинг має багато позитивних сторін, хоча є в ньому і негативні ефекти. Розглянемо їх з точки зору франчайзі та франчайзера.

Франчайзі від франчайзинга отримує такі вигоди:

-  отримання комплексної підтримки;
-  використання відомого бренду;
-  можливість компенсувати нестачу спеціалізованих знань та досвіду;
-  зниження ризиків;
-  стимулювання продаж за рахунок використання комплексної реклами франчайзера;
-  підвищення адаптації до змін у ринковому середовищі;
-  можливість отримання оперативної допомоги у вирішенні поточних господарських питань.

Франчайзер отримує такі вигоди:

1. можливість отримувати прибуток без великого ризику;
2. фірма з невеликим капіталом може посилити свої можливості і доцільно використати господарський потенціал інших фірм;
3. полегшується розширення сфери діяльності за межі існуючих, підвищується конкурентоспроможність;
4. можливість сконцентруватися на розробці програм франчайза;
5. зниження витрат, пов'язаних із самостійним розширенням діяльності;
6. поліпшення іміджу компанії у приймаючій країні;
7. вигоди, що виникають з прямого управління франчайзом: легкість контролю, висока рентабельність, полегшення зворотного зв'язку і корективна стратегія, скорочення витрат за рахунок централізації обліку та інших функцій.

Недоліками франчайзингу з точки зору франчайзі є:

1. потенціальна прибутковість, що рекламувалася франчайзером, може не відповідати дійсності;
2. оскільки франчайзер в односторонньому порядку може перервати і не відновлювати договір, становище франчайзі є нестійким;
3. послуги, що надаються франчайзером, важко оцінити;

4. особливості діяльності окремого франчайзі не завжди враховуються.

З позиції **франчайзера є такі недоліки:**

1. він несе витрати, пов'язані із залагодженням різного роду конфліктів;
2. зазвичай франчайзі намагається стати незалежним;
3. франчайзі не завжди намагається забезпечувати високу ефективність;
4. якщо плата за франчайз встановлена як частка від загальної суми виручки, то її істинний розмір може приховуватися.

Форма франчайзингових систем

Класифікація систем франчайзу може бути різною в залежності від поставленої мети. «Franchising in the Economy», який видається Міністерством торгівлі США, поділяє системи франчайзу на 18 видів в залежності не **від роду діяльності**, а в залежності **від суб'єктів господарювання** – на базову фірму франчайзу і асоційовану фірму франчайзу [3, с. 224].

Поділ можна провести також в залежності від **територіального чи експлуатаційного підходу**. При **територіальній** франчайзинговій системі товаровиробник чи оптовик, щоб реалізувати товари та послуги, надає асоційованій фірмі, що має необхідну техніку та ресурси, привілеї використання на певній території і на певний строк фірмової назви і товарного знаку, а також керівництво з усіх питань господарювання.

Експлуатаційна франчайзингова система передбачає отримання прибутку не за рахунок реалізації товарів через франчайз, а за рахунок продажу складових його франчайзингового пакету – фірмової назви, торгової марки, планів комерціалізації, різного роду консультацій, керівництв тощо.

Розглянемо чотири основних форми франчайзу в залежності від господарюючих суб'єктів та класифікацію франчайзингових систем за формами франчайзингових договорів.

Типи франчайзингових систем в залежності від господарюючих у збутовій сфері суб'єктів такі:

Тип I: товаровиробник – роздрібний торгівець.

Тип II: товаровиробник – оптовий торгівець.

Тип III: оптовий торгівець – роздрібний торгівець.

Тип IV: виробник послуг – роздрібний торгівець.

Тип І: товаровиробник – роздрібний торгівець.

Системи цього типу протягом тривалого часу переважали і практикувалися у тих випадках, коли в наявності були зручні транспортні комунікації, використовуючи які товаровиробник міг інтегруватися в свою системну мережу роздрібних торговців на певній території.

Даний тип франчайзингових систем представлений такими різновидами:

1) роздрібний заклад повністю включається в франчайзингову систему. Класичними прикладами є “Ford”, “Crysler”, “General Motors”. Фарби та мастила більше, ніж на 90% реалізуються через такі системи;

2) одна секція роздрібного закладу включається у франчайзингову систему. Така система практикується в універмагах і спеціалізованих магазинах виробниками товарів легкої промисловості та алкогольних напоїв;

3) у франчайзингову систему включається лише одна товарна група. Дана система практикується головним чином виробниками обладнання, радіо- та телеапаратури. При цьому роздрібний заклад продає товари різних конкуруючих фірм.

Тип ІІ: товаровиробник – оптовий торгівець.

Системи цього типу практикуються, коли ринок дуже розроблений, тоді, коли доводиться мати справу з малими партіями товарів. У цьому випадку товаровиробник передає функції збуту оптовому торговцю, з яким заключає договір франчайзу. Характерні приклади – “Coca Cola”, “Pepsi Cola”, “Seven-Up” та інші виробники напоїв, які постачають оптовим закладам концентрати напоїв. Останні постачають готовими напоями роздрібних торговців. Ця система застосовується з 1891 р. – з початку франчайзингу – і на сьогоднішній день біля 90% напоїв реалізується за цією системою.

Тип ІІІ: оптовий торгівець – роздрібний торгівець.

Системи цього типу застосовуються у тих випадках, коли товаровиробник випускає обмежений асортимент товарів, і оптовий заклад, отримуючи різноманітні товари від багатьох виробників, інтегрує роздрібних торговців у систему франчайзингу. Таким чином, оптові заклади стають фірмою франчайзу, а роздрібні торговці – її асоційованими лекама. Дана система отримала розповсюдження у виробництві та продажу медикаментів, галантереї, спорттоварів.

Тип IV: виробник послуг – роздрібний торгівець.

В системах даного типу сервісна фірма, щоб ефективно надавати послуги споживачам, надає роздрібним ланкам стандартизовану фірмову назву, торгову марку, методи виробництва та продажу послуг. Тут важливим активом є відома фірмова назва, торгова марка і менеджер. Цей тип франчайзингових систем застосовується в мережах мотелів, ресторанів, закусочних, а також при прокаті автомобілів.

В залежності від франчайзингових договорів розрізняють територіальний, експлуатаційний, мобільний франчайз; франчайз спільного володіння, франчайз спільного управління; лізинг; ліцензування; франчайз дозволу на виробництво; франчайз сервісу.

Стратегія в сфері власності франчайзової фірми, що виходить на міжнародний ринок, дуже різноманітна. З точки зору теорії прямих зарубіжних інвестицій [10, с. 241-260] форми власності в залежності від частки капіталу підрозділяються на **повну власність, власність більшості та власність меншості.**

Але форми власності, що формуються в міжнародному франчайзингу, не вичерпують лише формами на основі часток капіталу. Оскільки є постійний управлінський контроль, тут необхідна інша класифікація форм власності.

На основі дослідження американських франчайзингових фірм було виявлено такі **форми власності:**

- повна власність франчайзі;
- власність територіального франчайзі;
- власність базової фірми;
- багатосторонні спільні інвестиції;
- одноосібні спільні інвестиції.

На базі одноособової власності управляються 58% фірм, на основі багатосторонньої власності – 42%. При цьому зарубіжні заклади суспільного харчування більше, ніж на 70% управляються на основі багатосторонньої власності [3, с. 231 - 232].

Повна власність франчайзі використовується більше, ніж 47% фірм. Ця форма позбавляє від необхідності пошуку фінансових засобів на місцевому ринку і від загрози втрати власності, і в той же час дає можливість проникнути на зарубіжний ринок.

Особливо часто вона застосовується в закусочних, при продажу охолоджуваних напоїв, при наданні допомоги в управлінні, при прокаті автомобілів.

Територіальний франчайзинг з'явився відносно недавно, він відіграє роль посередника між франчайзером і франчайзі, діє на основі договору з франчайзером, співробітничает з декількома франчайзі в межах певної території. Територіальний франчайзер є по суті субфранчайзером, оскільки він представляє на певній території франчайзера, веде відбір партнерів – франчайзі та контролює їх діяльність. Головна мета програми територіального франчайзу – розширення ринку за допомогою франчайзингу.

Вигоди від територіального франчайзу заключаються в тому, що:

1. прискорюється економічний розвиток;
2. розширюється джерела фінансування;
3. розширюється сфера діяльності;
4. підвищується територіальна конкурентоспроможність;
5. встановлюються тісні зв'язки з клієнтами;
6. невеликий початковий капітал;
7. виконання функцій самостійного агента.

Якраз названі переваги територіального франчайзингу зробили його провідним напрямком розширення міжнародного франчайзингу.

Франчайзинг на основі власності базової фірми використовується при наявності достатніх власних управлінських кадрів до початку масового його впровадження для зондажу зарубіжного ринку. Ця форма практикується тоді, коли немає значних обмежень іноземних капіталовкладень і переводу прибутків, а також в розвинених країнах.

Франчайзинг на основі спільної власності з переважанням базової фірми використовується як спосіб проникнення на зовнішній ринок шляхом спільних інвестицій, де частка базової фірми перевищує 50%. Ця форма застосовується у тому випадку, якщо законодавство приймаючої країни вимагає обов'язкової участі місцевого партнера в іноземних інвестиціях, і якщо місцевий партнер не має достатніх фінансових засобів. Дана форма застосовується в готелях, мотелях та продовольчих ларьках.

Франчайзинг на основі спільної власності з переважанням асоційованої фірми виникає за вимогою останньої або при наявності законодавчих обмежень по відношенню до іноземних інвестицій. Для франчайзера ця форма вигідна тим, що скорочується інвестиційний ризик і дозволяє мати можливість мінімального контролю. Дана форма використовується, в основному, у виробництві прохолодних напоїв, яка серед усіх розглянутих форм франчайзингу є найменш розповсюджена.

Більшість міжнародних франчайзингових фірм для проникнення на зарубіжні ринки використовують одночасно декілька підходів до власності франчайзингу. Визначальним чинником при виборі того чи іншого підходу є ступінь надійності країни чи території з точки зору захисту інвестиції.

Контрольні питання

1. Дайте визначення франчайзингової системи?
2. Визначте, хто може бути франчайзером.
3. Переваги і недоліки франчайзингу з позиції франчайзера.
4. Переваги і недоліки франчайзингу з точки зору франчайзи.
5. Форми і типи франчайзингових систем: принципи класифікації.
6. У яких типах франчайзингових систем торгова марка є капіталом?
7. Які типи стратегії власності використовуються в міжнародному франчайзингу?
8. У чому полягає специфіка міжнародного франчайзингу?

9.5. Розвиток міжнародного виробництва

Основу функціонування господарської системи складає виробництво товарів та послуг, яке забезпечує життєдіяльність людського суспільства. Історично виробництво розвивалося в межах окремих держав, а у світовому масштабі характеризувалось розрізненістю і дискретністю. Матеріальну основу змісту світового виробничого процесу склали інтернаціоналізація та перетворення продуктивних сил у світові продуктивні сили. Ці явища господарського життя розвивалися в різноманітних, але взаємопов'язаних формах.

Міжнародне або багатонаціональне виробництво – це виробництво товарів та послуг за участю іноземного підприємницького капіталу в формі прямих та портфельних інвестицій.

Міжнародне виробництво визначається низкою показників, в т. ч. обсягом нагромаджених прямих іноземних капіталовкладень, їх динамікою та відносними величинами. Вивіз прямих зарубіжних інвестицій різко зріс у 90-ті роки ХХ ст.

Головними експортерами виробничого капіталу є ТНК розвинених країн. Пріоритетність галузей та сфер розвитку багатонаціонального виробництва змінюється під впливом науково-технічного прогресу. За останні десятиліття посилилася діяльність багатонаціональних компаній в сфері послуг, перш за все, в торгівлі та фінансовій сфері. Обробна

промисловість відійшла на друге місце. Основна частина промислових активів зосереджена у п'яти галузях: хімічна, електромашинобудування, електроніка, харчова та металургійна [4, с. 93].

При розробці та реалізації стратегій виробництва та управління багатонаціональної компанії розробляється також ефективна система постачання, об'єктом якої є світовий ринок та світова економіка. При цьому враховуються витрати виробництва, транспортні витрати, витрати оволодіння ринку, оптимальність розмірів виробництва та інші чинники. Тому багатонаціональна компанія визначає стратегію виробництва і матеріально-технічного постачання, в рамках якої розробляються плани синхронізації виробничої та постачальницької систем у світовому масштабі. В рамках стратегії «виробництво – матеріально-технічне забезпечення (МТЗ)» визначається місце розташування підприємства, ступінь поділу праці, доцільність виробляти самому чи робити закупки на стороні. Крім того, вирішується багато інших питань, пов'язаних з постачанням, перш за все, міжнародні поставки сировини та бази її складування.

Багатонаціональна компанія розробляє стратегію «виробництво – МТЗ» за наявності багатьох обмежень. Наприклад, при будівництві підприємства може виявитися, що необхідно застосувати використання найбільш високопродуктивного проекту через місцеві умови. Те ж саме стосується і місця розташування. Багатонаціональній компанії доводиться враховувати місцеві політичні, національні, економічні, культурні традиції та умови приймаючої країни. Крім того, обмеженнями при розробці стратегії «виробництво – МТЗ» є оподаткування, імпорتنі квоти, валютний контроль, урядові заходами по збільшенню частки національних товарів на місцевому ринку та інші регулюючі заходи.

Можна виділити три типи розробки стратегії виробництва.

На першому етапі компанія приділяє особливу увагу простій збірці кінцевого продукту з використанням в основному імпортних деталей. Іноді приймають участь у безпосередньому виробництві порівняно невеликого масштабу. На даному етапі діяльність компанії підтримується місцевою владою.

На другому етапі впроваджуються більш складні, ніж на першому, технології, масштаби виробництва до певних меж розширюються, внаслідок чого збільшується використання комплектуючих деталей та вузлів місцевого виробництва і збільшується кількість місцевих менеджерів. У зв'язку зі збільшенням додаткових виплат робітникам місцевого виробництва посилюється тиск з боку уряду приймаючої країни.

На третьому етапі виробництво ще більше, ніж на другому, диверсифікується. Видобуток на місці сировини, виготовлення вузлів та комплектуючих деталей досягає великих масштабів, а закупівельна діяльність стає різноманітною. На цьому етапі продовжується тиск з боку місцевої влади у формі вимог щодо збільшення національної частки у виробництві, скорочення імпорту і збільшення експорту, поліпшення умов праці, обмежень по переказам прибутку за кордон тощо. Але на третьому етапі відносини з фірмами-партнерами, урядом та профспілками стають більш зрілими та відповідальними. Це стає можливим, оскільки всі сторони розуміють вигоди, пов'язані з розвитком місцевого виробництва, що його організовує іноземна компанія.

Міжнародна виробнича компанія проходить у своєму розвитку такі етапи.

Перший. Компанія будує декілька заводів за кордоном і виробляє на них обмежену номенклатуру товарів, експортує в фірми-партнери комплектуючі і готові вироби або обмінюється з виробниками цих виробів сировиною, матеріалами, комплектуючими в невеликих обсягах.

Другий. Компанія будує заводи в багатьох країнах, важливі види сировини та комплектуючих імпортуються з базової країни, відбувається обмін між заводами багатьма комплектуючими.

Третій. Поставка з базової країни сировини, матеріалів та комплектуючих припиняється, на заводах випускається різноманітна продукція, між ними відбувається планомірний та регульований обмін матеріалами і готовими виробами.

Більшість багатонаціональних компаній перебуває на другому або третьому етапах. Етапність залежить також і від країни перебування.

Розвиток багатонаціонального виробництва передбачає формування системної уяви про бізнес-середовище приймаючої країни: різного роду ризики, можливості щодо ресурсів та використання місцевих кадрів, в т. ч. і управлінських, а також рівень витрат та рентабельності.

На етапі інтернаціоналізації бізнесу при вирішенні питання про прихід в ту чи іншу країну достатньо оцінки факторів її господарського середовища. Але у випадку прийняття рішень про зарубіжні інвестиції місце їх вкладання визначається шляхом відбору найкращого з декількох варіантів.

Вибір місця розташування міжнародного виробництва – це визначення території (ринку) як полігону для виходу за кордон, де буде реалізовуватися стратегія «виробництво-збут» в межах загального процесу інтернаціоналізації бізнесу.

Загальноприйнятими методами визначення місця розташування виробництва є метод аналізу одиначної території, метод аналізу декількох територій, метод аналізу продуктів декількох територій.

I. Метод аналізу одиначної території, в свою чергу, поділяється на чотири види. Серед них метод використання одиначного критерію, метод вибору на основі оцінки очікуваного прибутку, метод визначення міри ризику та метод аналізу ймовірності ризику.

Метод використання одиначного (одного) критерію передбачає, що місце розташування виробництва визначається за єдиним, але найважливішим критерієм – об'єктивним чи суб'єктивним.

Метод вибору на основі оцінки очікуваного прибутку базується на аналізі сукупності умов господарювання в окремих країнах та регіонах, в ході якого встановлюються нормативи очікуваного прибутку від інвестицій, які і є критеріями вибору місця розташування міжнародного виробництва. При цьому капіталовкладення здійснюються в ті країни та регіони, де очікувана норма прибутку вища нормативних.

Метод визначення міри ризику передбачає, що рішення про інвестиції приймаються на основі оцінки їх очікуваної рентабельності з врахуванням ризиків. Міра ризику оцінюється за оптимальним, середнім та песимістичним варіантами. Наприклад, припустимо, що багатонаціональна компанія, плануючи інвестиції у виробництво в Україні, оцінює очікувану рентабельність інвестицій у 20% на етапі підйому економіки і урядових заходів підтримки, в 15% при середніх умовах і у мінус 5% (збитки в розмірі 5%) на етапі застою (кризи) і за обмежувальних заходів уряду. Ймовірності етапів оцінюються в 20% для сприятливого, в 30% – для несприятливого і у 50% – для середнього. У цьому випадку середня очікувана рентабельність інвестицій складає 11,5%. $(0,2 \times 0,2) + (0,15 \times 0,5) + (-0,05 \times 0,3) = 0,115$

Фірма може відмовитись від плану інвестицій в Україну, оскільки очікувана рентабельність низька.

II. Метод аналізу ймовірного ризику.

Для врахування ступеню ризику, обумовленого декількома змінними, при розрахунках середньої очікуваної рентабельності використовується таблиця, що називається «деревом ймовірності». При цьому аналіз ускладнюється в геометричній прогресії від числа змінних, що відображають умови господарювання, тому виникає необхідність робити розрахунки за допомогою спеціальної комп'ютерної програми, які надають можливість аналізувати і прогнозувати складне господарське середовище будь-якої країни, регіону чи території.

Метод аналізу декількох територій представлений такими методами: метод використання середньозважених оцінок; метод градації величини ризику по країнах; метод використання динамічного програмування.

Метод використання середньозважених оцінок передбачає вибір прийнятний для декількох територій низки загальних критеріїв, по кожному з яких компанія визначає вагову величину, виходячи зі значимості його для неї. Потім на основі аналізу господарського середовища по кожній території визначається середньозважена величина критеріальної оцінки, за якою і встановлюються пріоритетні для інвестицій території.

Хоча даний метод забезпечує комплексну оцінку різноманітних чинників господарського середовища, з ним пов'язані такі проблеми як вибір критеріальних змінних, обґрунтування їх вагових величин тощо.

Метод градації величини ризику по країнах. Застосовуючи комплексний критерій по методу середньозважених оцінок, можна по відношенню до кожної країни в цифрових величинах виразити сприятливість чи несприятливість її інвестиційного клімату.

Цей метод має ту перевагу, що компанія, вирішуючи здійснювати інвестиції в ту чи іншу країну, може порівнювати і оцінювати інвестиційний клімат різних країн, але оскільки рейтинги, що публікуються засобами інформації, складаються на базі середньозважених оцінок, вони не відображають специфіку тих чи інших галузей чи компаній. Тому рейтинги мають цінність лише як довідниковий матеріал для міжнародних компаній при визначенні місця капіталовкладення.

Метод використання динамічного програмування. При аналізі ймовірності ризику і виявленні преференційних територій для інвестицій застосовується метод динамічного програмування. При цьому оперують очікуваними протягом певного часу прибутком та виручкою по кожній території – претенденту на прийом інвестицій, передбачаючи, що на ній буде вестися певна господарська діяльність. Результати розрахунків дозволяють визначити пріоритетні з точки зору капіталовкладень території. Цей метод у поєднанні з коефіцієнтами ризику країни – претендента дозволяє оцінити прибутковість інвестицій у певну сферу, але його застосування пов'язане з труднощами складання складної комп'ютерної програми і значними витратами на неї.

III. Метод аналізу товарів по декількох територіях передбачає побудову графіків меж експорту та меж інвестицій.

Графік меж експорту.

Якщо на осях X та Y розташувати по порядку товари, що експортуються, і країни, що експортують у відповідності до фактичних обсягів товарообігу, а в просторі між осями позначити останні значками (крапками і колами), то отримаємо графік меж експорту.

Якщо колами позначити обсяг експорту, що перевищує 10 млн. доларів, то звичайно графік показує концентрацію цих знаків в основному в одній його частині, що свідчить про те, що світові експортери зорієнтовані на одні і ті ж ринки. І якщо на графіку відділити лінією простір з великим скупченням знаків від іншої частини, то це і буде фронтальна лінія експорту. Міжнародні компанії звертають увагу до товарів та країн, що залишилися за межами лінії експорту, як до потенціальних об'єктів їх стратегій експорту. Даний метод має ту перевагу, що дозволяє менеджеру експортної компанії з макроекономічних позицій відібрати товари і території, перспективні з точки зору нарощування експорту, хоча залишається питання, чому ті чи інші товари на території залишились за лінією експорту.

Графік меж інвестицій.

Цей графік, як і попередній, будується шляхом розташування по осях X та Y товарів і територій, і використовується для визначення преференційних товарів та територій як об'єктів зарубіжних інвестицій. При цьому з урахуванням змінних чинників зовнішнього середовища оцінюється імітаційний лаг кожного товару і території, які розташовуються по мірі зростання імітаційного лагу. Імітаційний лаг – це час між появою вперше на світовому ринку певного товару і початком його виробництва в тій чи іншій третій країні.

Фронтальну лінію інвестицій можна побудувати на основі вимірювання імітаційних лагів по країнах (рис. 9.2).

На даному графіку по вертикальній осі зверху вниз розташовані країни від кращого до гіршого за розмірами ринку, інвестиційним кліматом, рівнем розвитку національних технологій і відстанями для транспортування, а на горизонтальній осі по порядку розташовані товари зліва направо від кращого до гіршого за транспортними розходами, оптимальним розміром виробництва і обсягом попиту. При цьому території і товари, що розташовані у лівій верхній частині, мають короткі імітаційні лаги, а, значить, більш вигідні інвестиційні можливості. Території та товари, що розташовані у правій нижній частині, майже не зайняті, і на них можна розташовувати міжнародне виробництво, але їх треба більш глибоко дослідити.

Території	Назва товарів							
	1	2	3	4	5	6	7	8
A	0	0		0	0		0	
B	0	0	0		0	0		
C	0		0	0				
D	0	0	0					
E			0			0		
F	0	0		0				
G		0						
H	0				0			0

Фронтальна лінія інвестицій

0 – наявність виробництва

Рис. 9.2. Графік меж інвестицій

Багатонаціональна компанія з метою забезпечення ефективної реалізації стратегій експорту і міжнародного маркетингу, перш за все, повинна потурбуватися про систему «оволодіння ресурсами – постачання – виробництво», що здатна наситити ринок різноманітними товарами.

Критеріями прийняття рішень про стратегію «ресурси – постачання – виробництво», тісно пов'язаною зі стратегіями експорту і міжнародного маркетингу, є:

- 1) розходи по заготівлі сировини, основних і допоміжних матеріалів;
- 2) витрати на виробництво товарів;
- 3) витрати обігу (збуту) товарів;
- 4) оптимальні розміри підприємства;
- 5) витрати на проникнення на ринки країн та регіонів.

Багатонаціональні компанії розробляють міжнародну стратегію виробництва і матеріально-технічного забезпечення з врахуванням різноманітних змінних чинників господарської сфери по кожній країні та території і у поєднанні зі стратегією експорту та міжнародного маркетингу з тим, щоб зробити систему «виробництво – постачання» інтегрованою у глобальному масштабі.

В рамках стратегії виробництва і МТЗ багатонаціональна компанія приймає рішення про строки і масштаби будівництва, розширення заводів в тій чи іншій країні з врахуванням їх технічної оснащеності і виробничої потужності. При цьому додатково враховуються стратегія маркетингу, аналіз собівартості та такі технічні питання як проект будівництва заводу, його розміщення і підтримка життєдіяльності, управління запасами тощо.

Стратегія виробництва у поєднанні зі стратегією маркетингу обумовлює вибір найбільш прийняттого місця розташування заводу з врахуванням можливостей постачання сировини та матеріалів, забезпечення робочою силою, технологією та фінансовими ресурсами, відбору менеджерів, а також транспортних та збутових розходів. У випадку будівництва заводу, наприклад, воно буде економічно доцільним при наявності відносно дешевої сировини, енергії, достатньо кваліфікованої і дешевої робочої сили. Важливе значення має також скорочення транспортних розходів та витрат на освоєння ринку. Однак очікування на зниження собівартості за рахунок найму іноземних робітників можуть не виправдатися, оскільки в різних країнах діють положення про додаткові виплати, а високоорганізовані профспілки тиснуть з метою підвищення зарплати. Крім того, у зв'язку з розмірами виробництва продуктивність праці також може бути нижчою за очікувану. Все це треба враховувати при визначенні стратегії виробництва.

В рамках стратегії виробництва вирішується також питання про вибір технології для зарубіжного підприємства. Багато компаній не проводить комплексного аналізу вибору технології та обладнання, що відповідали б економічним умовам і ситуації в той чи іншій країні. У відповідності до рекомендацій інженерів-технологів та спеціалістів з виробництва, деякі компанії постачають на зарубіжні заводи технологію, аналогічну застосовуваній у себе на батьківщині. Такий підхід дозволяє звести до мінімуму труднощі і час освоєння, але певного класу технології можуть не відповідати умовам тієї чи іншої країни, рівню кваліфікації робітників, стану постачання матеріалами та іншим параметрам.

При виборі технології виробництва є сенс провести порівняння варіантів по капіталу та трудоемності. Це стосується, перш за все країн, що розвиваються, які багаті на трудові ресурси. Для них підходять відносно трудоемні технології, які забезпечують зростання зайнятості, скорочення капіталу, відносно простоту виробничого процесу та управління ним. Багатонаціональні компанії в питаннях технології повинні використовувати гнучку стратегію, що базується на комплексному аналізі трудових ресурсів, собівартості, продуктивності праці, кваліфікації робітників і менеджерів, оптимальних розмірів виробництва.

При розробці стратегії виробництва в тій чи іншій країні або території, визначаючи можливості експорту в третій країні певної товарної групи, необхідна стиковка зі стратегією маркетингу. Крім того, компанії необхідно вирішити, чи вигідно їй будувати великий комбінат, чи декілька невеликих заводів.

В стратегії виробництва слід також передбачити розміщення або модернізацію заводів на тій чи іншій території, перехід на новий асортимент продукції у тісному зв'язку з маркетинговими планами.

Багатонаціональній компанії при розробці стратегії доцільно об'єднати виробництво і матеріально-технічне забезпечення в єдину систему, орієнтовану на всесвітній масштаб, і працювати над її раціоналізацією. Багатонаціональна компанія визначає виробничу спеціалізацію кожного заводу з врахуванням попиту, місця розташування, транспортних розходів, оптимальних розмірів підприємства, різного роду урядових обмежень та інших чинників.

Багатонаціональна компанія, що має багато зарубіжних підприємств і здійснює обмін між ними базовими конструкціями та комплектуючими деталями, повинна розробляти стратегію стандартизації кінцевого продукту компанії. Їй необхідно дослідити вигоди подібної стандартизації за рахунок скорочення витрат.

Компанія може сформувати об'єднану систему виробництва і постачання за рахунок спеціалізації одних підприємств на виробництві базових конструкцій, других – на виробництві комплектуючих деталей, третіх – на виробництві базових конструкцій і збірці готового виробу одночасно.

Разом з тим слід мати на увазі, що існує багато промислових товарів, які неможливо стандартизувати у всесвітньому масштабі. Більше того, при глибоко інтегрованій у світовому масштабі виробничій системі виникає сильна взаємозалежність між заводами в різних країнах по сортах найменувань базових та комплектуючих деталей, які стикаються із зупинками всієї виробничої мережі через страйки на тій чи іншій території, труднощами підтримки єдиного стандарту якості, проблемами транспортування, підтримання оптимальних запасів та багатьма іншими проблемами.

Багатонаціональній компанії в зв'язку з цим слід прийняти таку стратегію, при якій частина необхідних деталей та виробів виробляється самостійно, а інша частина – закуповується у третіх фірм. Рішення про закупки на стороні слід приймати з врахуванням собівартості, гарантування поставок, стабільності якісних параметрів, позиції місцевого уряду, робітників та громадськості.

Деякі компанії, орієнтуючись на низьку собівартість, шукають постачальника матеріалів та комплектуючих у світовому масштабі, інші з метою підвищення загрузки потужностей своїх підприємств і гарантованої якості віддають перевагу власному виробництву, хоча воно може

бути дорожчим. Однак у деяких країнах через імпорتنі бар'єри доводиться вести закупки на місці або може виникнути необхідність у виробничій діяльності з вертикальним поділом праці.

Тому в рамках стратегії матеріально-технічного забезпечення розробляються питання рівня складових запасів готових виробів по кожній території, встановлення пунктів складування та транспортування. Стратегія МТЗ може бути ефективною лише у поєднанні зі стратегіями виробництва, маркетингу, досліджень, фінансів, трудових відносин.

Список використаної літератури та джерел

1. Байе М. Р. Управленческая экономика и стратегия бизнеса. Учебное пособие: пер. с англ. [2-е изд.] / М. Р. Байе. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 743 с.
2. Карбау Р. Міжнародна економіка. / Р. Карбау. – Суми: Вид-во «Козацький вал», 2004. – 652 с.
3. Ли Сен Ун. Международный бизнес: стратегия и управление. / Ли Сен Ун. – М.: Наука, 1996. – 352 с.
4. Ломакин В. К. Мировая экономика. / В. К. Ломакин. – М.: ЮНИТИ, 2008. – 671 с.
5. Международный бизнес. Учебно-методический комплекс / Под общей ред. д. э. н., проф. В. И. Черенкова. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2006. – 578 с.
6. Міжнародна економіка / За ред. Ю. Г. Козака. – Одеса: Астропринт, 1998. – 316 с.
7. Міжнародна економіка / За ред. А. П. Румянцева. – К.: ЗНАННЯ, 2004. – 449 с.
8. Майер Дж. М. Міжнародне середовище бізнесу. Конкуренція та регулювання у глобальній економіці. / Дж. М. Майер, Д. Олесневич. – К.: Либідь, 2002. – 703 с.
9. Майер Дж. М. Основні проблеми економіки розвитку. / Дж. М. Майер, Дж. Е. Раух, А. Філіпенко. – К.: Либідь, 2003. – 688 с.
10. Стонер Дж. А. Ф. Вступ у бізнес. / Дж. А. Ф. Стонер, Е. Г. Долан / Пер. з англ. – К.: Вид-во Європ.ун-ту фінансів, інформ. систем, менеджменту і бізнесу, 2000. – 752 с.
11. Філіпенко А. С. Міжнародні економічні відносини. Теорія./ А. С. Філіпенко. – К.: Либідь, 2008. – 408 с.

Контрольні запитання

1. В чому полягає сутність багатонаціонального виробництва? Назвіть чинники його розвитку.
2. В чому полягають причини взаємозв'язку стратегій багатонаціонального виробництва і матеріально-технічного забезпечення?
3. Визначте критерії прийняття рішення про виробництво за кордоном.
4. Які етапи можна виділити у розвитку багатонаціональної компанії у зв'язку з розвитком міжнародного виробництва?
5. Чому вибір місця розташування виробництва відіграє вирішальну роль у забезпеченні ефективного розвитку компанії?
6. Проведіть порівняльний аналіз методів вибору місця розташування зарубіжного виробництва.
7. Поясніть принцип формування фронтальної лінії інвестицій.
8. Охарактеризуйте вигоди об'єднання стратегій багатонаціонального виробництва та матеріально-технічного забезпечення.

РОЗДІЛ 10

СУЧАСНІ ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ

10.1. Стратегії розвитку спільних підприємств у світовій економіці.

10.2. Міжнародні кластерні структури у світовій економіці.

10.1. Стратегії розвитку спільних підприємств у світовій економіці

Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується інтенсивним розширенням міжнародної підприємницької діяльності, тобто діяльності, що здійснюється через науково-технічну, виробничу, торговельну, сервісну та іншу взаємно корисну співпрацю суб'єктів господарювання двох чи більше країн (міжнародних партнерів). Основним спонукальним мотивом активізації і розширення участі партнерів у міжнародному бізнесі є можливість збільшення масштабів та ефективності підприємництва за рахунок інтернаціоналізації певних сегментів ринку, використання нових додаткових джерел необхідних матеріальних (інвестиційних) ресурсів, диверсифікації виробничо-господарської діяльності.

Суб'єктами міжнародної підприємницької діяльності є її учасники, які спроможні ефективно працювати задля реалізації власних бізнесових інтересів. Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» суб'єктами такої діяльності визнаються:

1) фізичні особи – громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, що мають діє- і правоздатність;

2) юридичні особи, що зареєстровані в Україні та постійно перебувають на її території;

3) структурні одиниці суб'єктів господарської діяльності іноземних держав (дочірні фірми, філії, відділення, представництва);

4) спільні підприємства, що мають постійне місцезнаходження в Україні.

Теорія і практика міжнародного бізнесу передбачають певні рівні та форми інтернаціоналізації різних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (рис. 1.1).

До першої і найнижчої за рівнем інтернаціоналізації форми підприємницької діяльності належить виконання окремих зовнішньоекономічних операцій – експортно-імпортних, лізингових, посередницьких, а також консультаційних і маркетингових послуг.

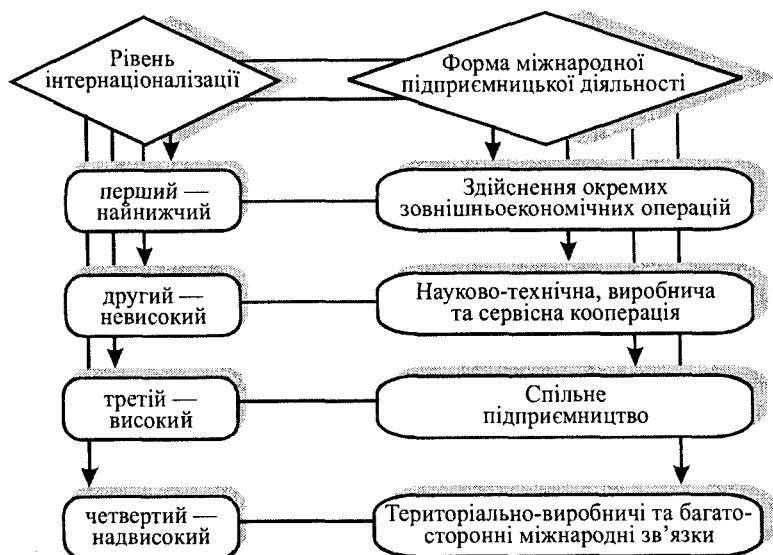


Рис. 10.1. Рівні інтернаціоналізації та форми міжнародної підприємницької діяльності [5].

Друга форма підприємницької діяльності міжнародного характеру охоплює різноманітну промислову кооперацію – науково-технічну (науково-дослідні, проектно-конструкторські й випробувальні роботи), виробничу, збутову, сервісну (післяпродажне технічне обслуговування і ремонт виробів тривалого користування). Вона також характеризується порівняно невисоким рівнем інтернаціоналізації підприємств та організацій.

Відносно високий рівень інтернаціоналізації суб'єктів господарювання репрезентує спільне підприємництво, що здійснюється через створення і функціонування спільних підприємств, ліцензування та управління за контрактом.

Четвертою формою міжнародної підприємницької діяльності з найвищим рівнем інтернаціоналізації суб'єктів господарювання є комплекси територіально-виробничих і багатосторонніх економічних зв'язків (прикордонна та прибережна торгівля, формування консорціумів, реалізація концесійних договорів тощо).

Практична реалізація окремих форм міжнародної підприємницької діяльності досягається двома способами: перший – без створення нової

юридичної особи – тільки на підставі економічної угоди (контракту); другий – із заснуванням нового спільного підприємства чи зарубіжної філії (представництва) як суб'єкта міжнародного бізнесу.

З огляду на необхідність розв'язання завдань розширення міжнародної співпраці, поглиблення міжнародно-коопераційної взаємодії на рівні підприємницьких структур, загального підвищення ефективності економіки України та її більш повної інтеграції у світогосподарські зв'язки, з різноманітними організаційними формами спільного підприємництва пов'язані перспективи ефективного об'єднання різнонаціональних капітальних та інших ресурсів.

Спільна підприємницька (господарська) діяльність – це діяльність, що базується на співробітництві між суб'єктами господарської діяльності України та іноземними суб'єктами господарської діяльності і на спільному розподілі результатів та ризиків від її здійснення [16].

У практиці ринкової трансформації, в економічному житті, а також у суспільній думці в Україні як протягом останніх «радянських» років, так і за часів незалежності, помітну роль відіграє спільне підприємництво із зарубіжними партнерами.

Розглядаючи спільне підприємництво, слід враховувати різні підходи (широкий – вузький, формальний – функціональний тощо). Конкретний сенс, який вкладається в термін «спільне підприємництво», може варіюватися залежно від підходів до проблеми, господарських цілей, які ставлять його засновники та учасники. Учасники спільного підприємництва можуть мати різні завдання: виконувати тільки обмежений перелік робіт або формулювати спільні, єдині цілі комерційної діяльності, відігравати активну участь у ньому (відповідаючи за менеджмент та за весь або певний спектр питань функціонування підприємства) або мати відносно пасивну роль (беручи тільки фінансові зобов'язання). Коли кажуть про спільне підприємництво, можуть мати на увазі сукупність зобов'язань (можливо, лімітованих у часі, залежно від терміну реалізації проекту) щодо досягнення погодженої господарської мети або наявність певних виробничих структур, потужностей, матеріальних об'єктів, які функціонують на території певної країни так або майже так, як і її національні господарські структури.

Разом з тим потрібно розуміти і відому умовність термінів «спільне підприємництво» та «спільне підприємство». У найбільш загальному термінологічному трактуванні ними можуть бути позначені будь-які підприємства, підприємницькі проекти, які засновуються на базі об'єднання майна різних власників, тобто такі, що передбачають зміша-

ну форму власності. Іншими словами, в принциповому плані під спільним підприємництвом можна розуміти специфічну форму об'єднання виробничих потужностей, капіталів як господарських суб'єктів, що мають різну національну належність, так і однонаціональних (зрозуміло, що в контексті цього курсу нас цікавлять виключно перші).

Найбільш типовою моделлю спільного підприємництва є узгодження та координація процесу виробництва, відповідно до яких відбувається обмін вузлами та деталями з наступним складанням готової продукції на підприємстві одного або двох партнерів. Подібна модель відносин за своєю внутрішньою логікою передбачає як мінімум розв'язання таких завдань, як взаємна адаптація виробничих програм, систем менеджменту та технологічних процесів, уніфікація стандартів, використання єдиних методик проектування, однакових або подібних вузлів і деталей.

Спільне підприємництво може відбуватися як у формі функціонального розподілу виробничих програм (зокрема, у сфері наукомісткої та високотехнологічної промислової діяльності) та їх наступного виконання, так і на базі спеціалізації. В обох випадках створюються об'єктивні передумови для скорочення витрат, збільшення продуктивності господарської діяльності, поліпшення якості товарів та підвищення конкурентоспроможності (щоправда, чим глибшою є спеціалізація, тим більшими є можливі позитивні ефекти співробітництва) [16].

У процесах міжнародного спільного виробництва може брати участь різна кількість підприємств. Деякі з них можуть бути однонаціональними, здійснюючи співробітництво із фірмою (фірмами) за кордоном. Кількість залучених до такого співробітництва країн також може варіюватися.

Нарешті, спільне підприємництво не має критеріїв, згідно з якими воно може бути відокремленим у класифікаційному розумінні від тієї діяльності, яку позначають як міжнародне виробниче кооперування. Фактично така господарська діяльність є його найскладнішою, комплексною формою. Адже іманентними рисами цієї форми є спільна участь партнерів у формуванні капіталу, управлінні, розподілі прибутків та ризиків, спільне або спеціалізоване виконання відповідних видів робіт. А це об'єктивно передбачає найбільшу заінтересованість у виконанні взятих на себе зобов'язань, а також в ефективній роботі партнера.

В українській господарській практиці разом з терміном «спільне підприємництво» вкоренився й інший – «спільні підприємства» (надалі – СП). При цьому другий термін розуміють як такий, що позначає інститут, який уособлює в собі ті структури, механізми та цілі, що ви-

пливають із першого. Разом з тим для обох термінів в англійській мові є поняття «joint venture» з тим уточненням, що «наші» СП на Заході часто могли б сприйматися просто як підприємства з іноземними інвестиціями.

Адже чимало великих інвестиційних проєктів, які відіграють помітну роль у процесі економічного відродження національної економіки в нашій державі, здійснено саме у такій формі. З іншого боку, помилки та зловживання, яких було допущено під час організації спільного підприємництва, ускладнили спроби сформувати здорове конкурентне середовище, негативно позначилися на соціально-економічних процесах, експортно-імпортному балансі та транскордонному русі капіталів.

Тому проблематика функціонування спільних підприємств заслуговує на особливу увагу як в теоретичному аспекті, щодо визначення природи цього явища, так і в прикладному, практичному сенсі, у контексті міжнародного досвіду спільного підприємництва та реальних проблем із його здійсненням і регулюванням в нашій державі.

Спільні підприємства – це такі господарські підприємницькі структури, які утворюються різнонаціональними засновниками та характеризуються наявністю спільного майна, спільним управлінням та спільним розподілом прибутку й ризику.

У міжнародній практиці відомі чотири головні типи СП, які пов'язані з рухом інвестиційного капіталу. Ними є:

1. акціонерне товариство (підприємство, капітал якого складається з внесків акціонерів; засновники такого товариства емітують акції);

2. товариство з обмеженою відповідальністю (об'єднання осіб, які беруть участь у діяльності фірми, причому відповідальність кожного з учасників за зобов'язаннями цієї фірми обмежується його внеском до статутного фонду підприємства в однаковій для всіх учасників пропорції до суми внеску);

3. командитне товариство (різновид господарської організації у сфері виробництва та торгівлі, учасники якої поділяються на таких, що беруть на себе ризик щодо діяльності підприємства усім своїм майном (як правило, йдеться про одного такого учасника) та командитистів або вкладників, які відповідають за зобов'язаннями тільки внесеним ними капіталом та отримують відповідну частку прибутку);

4. холдинг (акціонерне товариство, яке володіє контрольним пакетом акцій юридично самостійних організацій (банків, підприємств) з метою здійснення контролю над їхніми операціями) [16].

СП, як форма господарювання на базі міжнародного усупільнення капіталів, пайового володіння різнонаціональних власників, постають

ще одним проявом, а також інструментом взаємного проникнення, інтеграції національних відтворювальних комплексів, науково-технічних, соціально-культурних потенціалів. В умовах поглиблення інтернаціоналізації господарського життя СП є таким важливим чинником зближення макроекономічних структур, який сприяє утворенню єдиного господарського простору в регіональному і світовому масштабах.

Спільні підприємства – підприємства, які базуються на спільному капіталі суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, на спільному управлінні та на спільному розподілі результатів та ризиків.

Оскільки СП мають корпоративну природу, то з погляду їх походження можна виділити такі організаційно-інституційні шляхи:

1. купівля зарубіжним інвестором частки власності діючого підприємства, пакету його акцій;
2. створення заінтересованими сторонами-засновниками нової підприємницької організації;
3. виділення частини виробничих потужностей зі складу великого концерну, об'єднання, підприємства, а також кардинальна технологічна реконструкція і організаційно-структурна перебудова тих або інших господарських формувань з утворенням нової самостійної підприємницької одиниці за участі різнонаціональних капіталів [16].

Сфера діяльності СП дуже широка й охоплює передвиробничу стадію (науково-дослідні й дослідно-конструкторські роботи, попередні інформаційно-консалтингові послуги), власне процес виробництва товарів, їх збут, а також післяпродажне обслуговування складних технічних виробів, співробітництво в галузі фінансів, страхування, транспорту, туризму та ін.

Спільне підприємництво передбачає глибоку в технологічному і в організаційному плані міжнародну співпрацю комерційних структур, причому на довгостроковій основі. Така взаємодія поширюється на всі фази виробничого циклу «наука – техніка – виробництво – збут» та охоплює широкий набір інструментів маркетингу: від розроблення самої концепції господарсько-виробничої діяльності, окремих номенклатурних позицій товарів, що випускаються, до практичної реалізації продукції, продажу товарів (послуг) та післяпродажного обслуговування.

У нашій країні протягом періоду, який розпочався з другої половини 80-х років, тобто ще з часів її перебування у складі СРСР, відбулася відома еволюція поняття СП та тих завдань, які покладаються на структури подібного типу. Спочатку СП розуміли як своєрідну форму

виробничого кооперування – на внутрішньосистемному рівні Східного блоку РЕВ на чолі із Радянським Союзом та на рівні міжсистемному, із залученням капіталів із капіталістичних країн та країн, що розвиваються. Але пізніше спектр очікуваних форм господарсько-правової діяльності СП розширився, охопивши, наприклад, такі, які належать до сфер обігу інформації, рекламних, посередницьких послуг.

Згідно з сучасним трактуванням СП являє собою перспективну форму господарського об'єднання практично будь-яких форм підприємницьких організацій, які засновані на об'єднаному українському та інонаціональному капіталі та здійснюють промислове виробництво, науково-дослідні і дослідно-конструкторські розробки, збут, будівництво, агропромислову діяльність, консультації, інформаційне обслуговування, страхові, фінансові, рекламні та інші послуги, весь комплекс маркетингових заходів.

Не могли не зазнати істотної еволюції й уявлення про основні завдання СП як з погляду національно-господарських, так і індивідуально-підприємницьких інтересів. Реалістичнішими стали уявлення про роль СП у поглибленні науково-технічного прогресу.

У СП весь ризик розподіляється між його учасниками-засновниками (звичайно, чимале значення має й деталізація відповідних питань у статутних документах такого підприємства). У Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність», як і в багатьох інших нормативних актах, що приймаються в країнах, де регулюються питання спільного підприємництва, а також у спеціальній літературі підкреслюється така специфічна властивість СП, як розділення ризиків. Справді, досить поширеним правилом є наявність системи гарантій і компенсацій, як правило, їх надає сторона, що приймає капітал, технології, будівельні послуги партнеру, тій стороні, що здійснює ту або іншу форму внеску (у вигляді грошових коштів, виробничих потужностей та ін.).

Для СП характерною є наявність у різнонаціональних суб'єктів підприємництва широкого спектра спільних господарських цілей. Подібна спільність, як відомо, є головною системоутворюючою ознакою міжнародної співпраці взагалі. Разом з тим у випадку СП спільність інтересів контрагентів реалізується не просто як компроміс між контрагентами угод купівлі-продажу товарів, а як подовжена в часі мотивація щодо досягнення певних результатів, для чого, власне, і витрачаються інвестиційні кошти та інші ресурси. Передусім, у разі утворення змішаних за національною ознакою товариств, структур, ефект неподільності інтересів зумовлюється вже самою статутною вимогою об'єднання власності кооперантів, особливостями цієї форми усупільнення виробництва.

Умотивованість дій сторін, яка на етапах пошуку партнера щодо майбутньої виробничої діяльності та створення СП визначається тими додатковими підприємницькими можливостями, які породжуються внаслідок концентрації капіталів та виробничих ресурсів у такий спосіб.

Насамперед, звичайно, йдеться про збільшення прибутку (наприклад, нові технології для сторони, яка є резидентом у країні розташування СП, підвищують ефективність та продуктивність господарювання, водночас і сторона – технологічний донор максимізує прибуток, оскільки отримує не разову винагороду за продаж технологій, а можливість здійснювати прибуткову діяльність на постійній основі.

Можливі й численні інші міркування, спонукальні стимули створення СП. Деякі з них є типовими для сторони, що приймає на своїй території іноземний капітал, інші – для тієї, що вкладає, треті можуть бути у підприємницькій логіці і тих, і інших.

Так, для учасника СП – експортера капіталу для створення такої господарської організації типовими є такі цілі:

1. освоєння нових ринків збуту і, відповідно, збільшення прибутку через зростання продажу новим покупцям;
2. краще забезпечення надійного і довготривалого доступу до джерел сировини й енергоносіїв;
3. розширення діючих виробничих потужностей;
4. зниження собівартості виробництва і поліпшення його конкурентних параметрів завдяки можливості використання дешевших факторів виробництва, зокрема робочої сили;
5. економія часу і капітальних витрат завдяки можливості купити вже існуючі та діючі потужності;
6. забезпечення можливості господарського маневрування, використання додаткових важелів поліпшення позиції на ринку;
7. перспективне придбання того або іншого привабливого об'єкта в повну вартість;
8. використання збутової мережі партнера й відомих у світі торгових марок;
9. загальне поліпшення умов ринкової роботи й більш повне і ефективне використання ряду інших маркетингових чинників [16].

Для сторони, що імпортує капітал через створення СП, важливими є такі цілі:

1. отримання валютних ресурсів;
2. підвищення ефективності господарювання внаслідок кращого за-

безпечення наявних, відносно надлишкових факторів виробництва, капіталом та технологіями;

3. заощадження ресурсів на проведення НДДКР та розроблення нових товарів;

4. доступ до більш прогресивних методів менеджменту та маркетингу;

5. забезпечення доступу на зовнішні ринки (щоправда, така можливість є інколи обмеженою і переоцінювати її не варто, адже капітал експортується профільною фірмою не для того, щоб поступатися своєю часткою на ринку) [16].

Спільними мотивами участі в СП і для інвесторів, і для реципієнтів капіталу, а також для тих контрагентів, які важко розрізнити за «ступенем розвиненості» та фінансовою потужністю, є такі:

1. скорочення обсягів капітальних витрат і ризиків під час створення спільних виробничих потужностей;

2. економія на масштабах та підвищення завдяки цьому ефективності виробництва, зниження собівартості продукції;

3. диверсифікація виробництва, вступ у нову сферу виробничо-комерційної діяльності;

4. зниження ризиків у господарській діяльності через політико-правову, кон'юнктурну нестабільність;

5. уникнення паралелізму в процесі технологічного пошуку, взаємне та спільне використання розробок партнерів [16].

Зазначимо, що цими переліками мотивація партнерів щодо створення СП не вичерпується. Додатковими мотивами можуть бути численні міркування щодо престижу, пропагандистського ефекту, а також особистого характеру. Дедалі більшого значення набувають екологічні міркування, причому в таких випадках може бути особливо високою стимулююча роль держави, навіть фінансова підтримка з її боку.

Під час створення СП має бути забезпечене не тільки «горизонтальне» стикування інтересів суб'єктів господарювання, а й стикування «діагональне» – інтересів приватних інвесторів та держави, яка приймає. Для останньої мотивами створення СП на власній території є збільшення маси інвестицій, поліпшення ринкового середовища, наприклад – завдяки перенесенню досвіду господарювання провідних індустріальних держав на національний ґрунт, залучення технологій.

Щоправда, в останньому випадку потрібно зробити застереження: сподівання щодо того, що спільні підприємства здатні радикально підняти технологічний рівень країни-реципієнта, є примарними. Адже згідно з самою логікою, за якою будується цикл життя технологій,

конструкторсько-інженерних ідей, спочатку вони «працюють» на національний ринок країни-лідера у сфері технологій. Далі вони «виходять» на міжнародну орбіту як предмет товарного обміну і своєрідний символ, який уособлює авангардну роль технологічних метрополій у світовій торгівлі та забезпечує для них валютні надходження. Пізніше, коли технології потрапляють за кордон, «першими в черзі» на їх отримання стають господарські структури з повним володінням – метрополії, а надалі – з частковим володінням та відповідним контролем (йдеться про філії, дочірні компанії, асоційовані компанії»). І, як правило, лише на одному з наступних етапів до них можуть залучатися інші країни, тобто на етапі, коли створено нові лідируючі продукти та ноу-хау. Цей період і відповідає тому моменту в житті технологій, коли вони стають внеском технологічного лідера у СП. (Нарешті, після цього етапу технології потрапляють у широке виробниче використання країн-аутсайдерів, поступаючись місцем новим ідеям, розробкам, товарам у провідних державах.)

Отже, об'єктивному мотиву подолання технічного розриву між економіками країн – тих, які надають, і тих, які приймають ті або інші прикладні розробки, їх матеріальні носії, – відповідає порівняно обмежений інструментарій практичної реалізації цілей.

Цілі збільшення виробництва товарів масового споживання, сприяння зростанню обсягів експорту, привнесення передового зарубіжного досвіду організації виробничо-господарської діяльності в умовах ринку, безумовно, залишаються важливими пріоритетами створення СП, однак і тут стало більше реалізму. Адже раніше під час створення конкретного СП перед майбутньою господарською структурою ставилися не тільки нереальні, а й у певному розумінні несумісні завдання, як, наприклад, нарощування виробництва товарів масового попиту для вітчизняних споживачів при одночасному забезпеченні валютних надходжень. Не виправдалися сподівання на те, що машинобудування стане головною сферою створення і функціонування СП. Тим більше це стосується наукомістких галузей та власне наукової сфери.

Практика довела, що результативність зусиль розвитку СП, як і всього національного відтворювального комплексу, залежить, скоріше, не від урядових зусиль, які спрямовані на штучне «впровадження» тих або інших організаційно-господарських форм, а від стимулювання підприємств унаслідок продуманої податкової, митної політики, кредитів, інших важелів ринково-регулюючого впливу задля загального руху в бажаному напрямі, котрий відповідає пріоритетам науково-технічного розвитку.

У свою чергу, вироблення таких пріоритетів повинно відбуватися в широкому ринковому контексті, відповідно до програмно-цільового підходу до регулювання спільного підприємництва. Ґрунтовність застосування в Україні саме такого підходу підтверджується і досить багатим досвідом ряду індустріальне розвинених країн, держав «третього світу» у відповідній галузі.

У країнах ЄС при створенні СП часто враховуються такі мотиви, як раціоналізація виробництва, оптимізація його структури і параметрів діяльності, більш тісна інтеграція НДДКР і масового, великомасштабного, серійного виробництва. Європейська комісія ООН найперспективнішою сферою розвитку спільного підприємництва називає сферу послуг (інформаційних, банківських, орендних та ін.). Для країн, що розвиваються, та для багатьох інших держав, які намагаються подолати технологічне відставання, відносно важливішим мотивом створення СП є забезпечення доступу до прогресивного обладнання, «ноу-хау», до досягнень сучасного науково-технічного прогресу, хоча б і не найбільш передових. Адже інколи вони навіть не мають можливості засвоїти найпрогресивніші технології через відсутність кваліфікованого кадрового потенціалу, відповідної технологічної бази [16].

Для розуміння сучасної мотивації, а також тенденцій створення СП, слід враховувати й те, що в останні роки дедалі більшого поширення набувають міжнародні спільні підприємства (МСП), які створюють ТНК, що конкурують між собою на світових ринках. Наприклад, біля третини відділень та споріднених структур американських компаній у Західній Європі мають статус МСП. Такі ТНК володіють широким набором майново-капітальних і технологічних умов, виробничими потужностями для здійснення найрізноманітніших видів господарської діяльності.

Передусім мотиви створення МСП у подібних випадках пов'язані з прагненням стабілізувати сферу збуту своєї продукції, хоча, безумовно, в подібних випадках присутні і міркування, які більш пов'язані з виробничо-технологічними аспектами господарювання, а також економії на витратах. Адже навіть для великої корпорації витрати на капіталомісткі наукові дослідження можуть виявитися досить відчутними. І в багатьох випадках МСП покликані розділити як самі витрати, так і ризик у процесі перенесення теоретично-конструкторських ідей та розробок у сферу виробництва.

Останнє пояснює, чому більшість МСП, які створюються фірмами, корпораціями, у тому числі і транснаціональними, у країнах з високими індивідуальними можливостями і сприятливими загальними

кон'юнктурними умовами підприємництва, припадає на такі галузі, як електроніка та мікропроцесорне виробництво, біотехнології. створення і впровадження нових матеріалів і технологічних процесів, хімічну промисловість та інші наукомісткі сфери господарської діяльності.

Статутний фонд СП – його майнова база – може бути утворений внесками в різноманітній формі – у вигляді коштів у національній валюті країни перебування, у вільно конвертованій валюті, у вигляді майна, у тому числі виробничої інфраструктури – будівель, споруд, обладнання, під'їзних шляхів, а також різного роду майнових прав на користування землею і природними ресурсами, на інтелектуальну власність, технологію та обладнання. Як внески до статутного фонду СП можуть бути й інші товарні об'єкти.

Процедура створення СП відображає як логіку маркетингової поведінки комерційних суб'єктів, так і закономірності інвестиційного процесу. Відтак вона складається з кількох етапів, на яких послідовно розв'язуються конкретні функціональні завдання. Безумовно, в реальному житті можливі численні варіації у постановці цілей господарського розвитку та підходів до їх досягнення. Разом з тим можна виділити основні з етапних завдань створення СП:

1. *попередня оцінка ринку та можливостей збуту* – вивчення потенційних цільових ринків, формування концепції діяльності підприємства, визначення його стратегічних завдань, оцінка технологічних та фінансових можливостей майбутнього проекту;

2. *вибір партнера по майбутній угоді* відповідно до технологічної взаємної доповнюваності партнерів, місця розташування підприємств партнерів, збігу їхніх уявлень про цілі і завдання підприємницької діяльності, системи комерційних цінностей, етику та норми поведінки, про способи управління, характер розподілу повноважень та відповідальності сторін (як правило, партнерами по СП стають ті підприємства, між якими вже встановились усталені торговельно-економічні контакти, прямі господарські зв'язки, причому сторони інформують одна одну про наявні в них технологічні, виробничі потужності, джерела та потенційні обсяги надходження сировини й матеріалів, обсяги виробництва та продажу, систему коопераційних поставок та технологічного обміну деталями, вузлами, напівфабрикатами, про свої головні показники фінансової діяльності; такий інформаційний обмін необхідний для зменшення комерційного ризику через невдалий проект і може здійснюватися відповідно до спеціально укладеної угоди про конфіденційність та обмін інформацією);

1. *розроблення бізнес-плану та подальше техніко-економічне обґрунтування створення СП* (таблиця 1.1), що уточнюють цілі партнерів, деталізують ключові параметри майбутнього підприємства – обсяги необхідних інвестицій і виробничих технологічних потужностей, потреби в основному й оборотному капіталі, в позичкових коштах, розрахунки витрат виробництва та цін на готову продукцію, конкретизують умови роботи на ринку збуту, обсяги продажу майбутнього підприємства, містять прогнози цін та тарифів, а також інші позиції, визначають потреби підприємства в комплектуючих виробках, сировині, енергоносіях, визначають обсяги капіталовкладень та будівельно-монтажних робіт, рівень оплати найманої праці;

2. *підписання протоколу про наміри*, що фіксує збіг інтересів та офіційно закріплює наміри партнерів створити СП; у цьому документі фіксуються ключові позиції сторін, а сам він становить основу майбутньої угоди про створення СП й попередньо визначає розмір та структуру статутного капіталу, умови розподілу прибутків і доходів, керівництва, умови передання технології, організаційну форму підприємства та систему управління ним та ін. [16].

Успішне проходження сторонами підготовчих етапів створення СП має результатом власне підписання договору та всіх необхідних статутних документів.

Звісно, зміст договору про створення СП залежить від комерційної конкретики, галузевої та національної специфіки. Разом з тим ряд позицій має універсальний характер та обов'язково включається (або, як правило, включається) до тексту угоди. Такими позиціями є визначення мети, предмету договору, обсягів угоди й поставок виготовленої продукції, уточнення характеру та розподілу власності, прав голосу, розподілу позицій у керівництві, прав та обов'язків сторін, розподілу прибутку й методів платежів, визначення мінімальних виробничих показників і необхідних технічних параметрів, визначення характеру збуту й частки експорту, взаємин із профспілками, характер урегулювання суперечок, конфліктів та вибір арбітражу, умови ліквідації підприємства.

Але навіть факт заснування СП не означає остаточного «підведення ризику» під питанням про власність підприємства та формування його статутного фонду. За необхідності та виходячи з комерційних інтересів засновників, можуть здійснюватися і додаткові майнові внески учасників. Звичайно, є можливість і більш радикальної «еволюції» статутного фонду СП, який, у разі викупу частки інонаціонального партнера національним може перетворюватися в «рядовий» національний суб'єкт

господарювання, а внаслідок придбання іноземним вкладником частки партнера-резидента держави перебування – в підприємство повного іноземного володіння.

Таблиця 10.1

Типова схема техніко-економічного обґрунтування створення міжнародного СП [5]

№	Назва розділу	Обґрунтування можливості співпраці
1.	- Назва МСП - Назва фірми-партнера	Коротка характеристика: іноземного партнера, досвіду співпраці з ним, основних фірм-конкурентів
2.	Номенклатура продукції: - кількість - вартість	Кількісна та якісна характеристика продукції, кон'юнктура на ринку, очікувані ціни, прогноз обсягу продаж
3.	Технологія: - тип - сутність	Оцінка існуючих у світі технологій виготовлення аналогічних товарів, вибраної технології для продукції МСП
4.	- Устаткування - Організація виробництва	Вибір і розрахунки вартості необхідного устаткування, вибір форм і методів організації виробництва
5.	Матеріально-технічне забезпечення	Обґрунтування вибору форм матеріально-технічного забезпечення, постачальників ресурсів, транспортних засобів
6.	Персонал: - кількість - оплата праці	Необхідна кількість місцевих та іноземних працівників, форми й розмір оплати праці, преміювання, соціальні виплати
7.	Статутний фонд: - загальна величина - частка партнерів	Загальний розмір статутного фонду, частки учасників у ньому, частки власних і позичених коштів
8.	Реклама: - види - витрати - канали поширення	Аналоги реклами на дану продукцію, вибрані види й фінансові можливості здійснення реклами МСП
9.	Система збуту продукції	Практика збуту аналогічної продукції іншими фірмами, вид і способи доставки, обсяг збуту всередині країни та за рубежом
10.	Очікувані виручка та прибуток	Динаміка рівня цін за стадіями життєвого циклу продукту, очікувані виручка і прибуток, розподіл прибутку між партнерами
11.	Формування фондів МСП	Зарубіжний досвід формування фондів МСП, розрахунки вибраних фондів (технічного й соціального розвитку, резервного)
12.	Ефективність створення і функціонування	Розрахунки та оцінка економічної ефективності створення і функціонування МСП за відповідною методикою

В Україні вже намітилися певні тенденції щодо розвитку МСП.

Основними з них треба вважати:

- активізацію, що постійно зростає, кількісного розвитку багатопрофільних спільних підприємств з частковим чи повним іноземним капіталом;
- переважання партнерів із промислово розвинених країн, що пояснюється передовсім стратегічною орієнтацією таких держав, а також достатністю й мобільністю їхнього капіталу експортного спрямування;
- створення МСП переважно на двосторонній основі та для здійснення промислової діяльності;
- надто обережне ставлення іноземних партнерів до вкладання великих за обсягом інвестицій у спільне підприємництво за браком надійних гарантій їхнього правового захисту;
- відносно активніша участь у заснуванні МСП малих зарубіжних фірм (компаній), що віддають перевагу швидкій віддачі невеликих інвестицій або комерційному зиску від разових операцій;
- зосередження МСП передовсім у науково-технічних і виробничо-промислових центрах (регіонах) України.

Розвиток спільного підприємництва на території України бере свій початок із часів так званої перебудови, коли в останні роки існування СРСР відбувалася дезінтеграція монолітної колись адміністративно-командної економічної системи. Юридичною підставою для створення СП був Указ Президії Верховної Ради СРСР від 13 січня 1987 р. «Про питання, пов'язані зі створенням на території СРСР та діяльністю спільних підприємств, міжнародних об'єднань та організацій за участі радянських та іноземних організацій, фірм та органів управління». Причому створення СП розглядалося саме як інструмент демонтування бюрократичного «соціалізму», протидії спротиву реформам з боку компартійної номенклатури.

Спільні підприємства – різновид підприємств з іноземними інвестиціями.

Вважалося, що така форма господарської діяльності принесе до дефіцитної економіки Радянського Союзу капітали та технології, а також постане своєрідною відповіддю на виклики транс-націоналізації з участю корпорацій країн Заходу. Однак усі ці вихідні положення були помилковими. По-перше, СП ніде у світі не є дуже помітним каналом надходжень інвестицій – можна сказати, що в них обмежені цілі господарювання, а відповідно – й обсяги внесків. По-друге, логіка життя

технологій та підприємницькі інтереси власників патентів, ноу-хау не припускає можливості передання саме каналами СП найбільш передових досягнень науки і техніки. Адже вони спочатку «працюють» на ринку країни метрополії, потім технологічно місткі товари потрапляють на ринки інших країн, і лише на пізніших стадіях життя технології вона передається до інших країн, причому і тут пріоритет надається не СП, а структурам власного володіння, передусім філіям. По-третє, геополітична функція СП як альтернативи ТНК була надуманою та нереалістичною, зокрема і через наведені вже аргументи.

СП є органічною частиною національного економічного комплексу країни місцезнаходження, і тому природним правилом є поширення на них юрисдикції такої країни. На території України це зумовлює підлеглість СП законам та регулятивним актам, які приймаються її компетентними нормотворчими органами. Такими актами є базові закони, що регулюють сферу трудового законодавства, підприємництва, а також спеціальні закони, які стосуються міжнародної економічної сфери України («Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про режим іноземного інвестування» та ін.). Час від часу приймаються документи тимчасової дії, які мають статус програм (Державна програма заохочення іноземних інвестицій в Україні від 2012 р. та ін.).

Законодавство та інші нормативні джерела України трактують СП як самостійну форму міжнародної економічної діяльності, а утворення СП – як спосіб залучення іноземних інвестицій. Спільним може вважатися підприємство будь-якої правової форми, яке було створене відповідно до чинного законодавства країни.

Українська держава здійснює регулювання порядку створення, діяльності та ліквідації СП відповідно до численних законів, які стосуються проблематики інвестицій, передусім іноземних, взагалі зовнішньоекономічної діяльності, діяльності підприємств та господарських товариств. Особливістю вітчизняної нормативно-правової системи як у цьому аспекті, так і взагалі в господарському праві, є велике значення підзаконних, відомчих актів. Серед окремих важливих аспектів, які потребують чіткої регламентації, можна виділити такі: визначення самого поняття іноземного інвестора, який є учасником СП, створення переліку видів та форм здійснення інвестицій до СП, окреслення кола прав іноземців на власність, діючі об'єкти виробництва, визначення порядку трансферту, репатріації прибутків за кордон, визначення економічного режиму діяльності СП, його оподаткування, можливих пільг тощо, формулювання вимог щодо очікуваних результатів і наслідків діяльності

СП, надання гарантій соціально-політичного, господарсько-правового характеру [16].

У регулюванні спільного підприємництва державами часто застосовуються пільги та преференції, які стимулюють його розвиток. Це – звільнення від податків протягом перших років функціонування або отримання прибутку (можливий вибірковий підхід, наприклад, стосовно СП, що діють у сфері матеріального виробництва), використання занижених ставок оподаткування, звільнення від обкладення податками коштів, які спрямовуються на розвиток виробництва, сплату процентів за довгостроковими позиками, проведення НДДКР і природоохоронних заходів та ін.

Водночас є й інший підхід, який базується на принципі рівного ставлення до всіх суб'єктів господарської діяльності. Причому далеко не завжди діяльність СП сприяє оздоровленню конкурентного середовища в країні, реальному примноженню суспільного продукту. Крім того, СП, як показала практика України, інших пострадянських держав, мають відносно більшу потенційну криміногенність.

Не дивно, що неадекватні підходи не мали вельми вагомих позитивних наслідків. Розвиток СП відбувався мляво, і про них частіше згадували як про політичне гасло, у зв'язку з яким не виправдалися сподівання, а також як про дестабілізуючий чинник та неефективний інструмент економічної політики. СП, які ще й користувалися пільгами, здійснювали масовий імпорт товарів некритичного значення, котрі, як правило, агресивно заміщували товари національного виробництва. Причому приблизно таку саму роль СП відігравали і протягом років незалежності України. Так, за даними Державної податкової служби, близько 90 % ввезення курячих ніжок сумнівної споживчої якості наприкінці 90-х років – це справа СП, які взагалі руйнують вітчизняне виробництво. А в найгірших випадках про СП казали та кажуть як про інститут, пов'язаний з відмиванням нелегальних грошей та взагалі кримінальним бізнесом. Саме в цьому зв'язку значну частку пільг, які спочатку надали СП, було скасовано, що обґрунтовувалося, зокрема, Радою національної безпеки і оборони України. Так, згідно з оцінками фахівців Ради, щорічний обіг СП – 1,6 млрд. дол. – не є достатнім аргументом для проведення масованої підтримки СП, оскільки поки що ця форма господарювання в Україні характеризується мізерними інвестиціями та значними збитками для держави.

Після колапсу СРСР та сталих господарських зв'язків між підприємствами колишніх республік, а також перетворення міжреспублікан-

ських контактів на міжнародні актуальним завданням став розвиток кооперації виробництва на пострадянському просторі, зокрема у формі створення СП. Причому функціональні особливості СП ведуть до того, що саме у такий спосіб здійснюється основна частина взаємних прямих інвестицій. Щоправда, серйозною вадою такого співробітництва є концентрація значного його сектору у невикробничих секторах.

Найбільшу кількість СП було створено між Україною та Росією: станом на 31 грудня 2013 р. тільки на території нашої держави було зареєстровано 550 таких структур. Це становило 13 % від загальної кількості СП на території України. Причому саме у формі СП було опосередковано 72 % загального обсягу прямих інвестицій до України з РФ [27].

Прикладом створення українсько-російських СП є взаємодія українських та російських суб'єктів комерційної діяльності в рамках транснаціональних утворень – фінансово-промислових груп (ТФПГ) Росії. У таких проєктах беруть участь такі вітчизняні підприємства, як Центральне конструкторське бюро «РИТМ» (ТФПГ «Точність»), Ніжинський науково-виробничий комплекс «Прогрес» (ТФПГ «Точність»), Корюківська фабрика технічного паперу (ТФПГ «Славянская бумага»), м'ясопереробне підприємство «Прикарпаття» (ТФПГ «Росагропром»), Чернігівський м'ясокомбінат (ТФПГ «Росагропром»).

Значно менше, ніж з РФ, було створено СП з Білоруссю. Прикладами таких українсько-білоруських СП є:

- СП «Атлант-Україна» з участю Мінського заводу холодильників з організації сервісного обслуговування холодильників «Атлант»;
- білорусько-українське підприємство «Євролуч» у м. Сімферополь з випуску наручних годинників із комплектуючих АТ «Мінський годинниковий завод»;
- СП, що було утворено ВО «Гомсільмаш» та тернопільським комбайновим заводом із виробництва в Тернополі кормозбиральник комбайнів «Полісся-250»;
- білорусько-українське СП «Вітязь» зі складання телевізорів у Києві з комплектуючих Вітебського телевізорного заводу [16].

Особливістю процесу створення українських СП є їх орієнтація на виробництво товарів, якими національний та світовий ринки є відносно насиченими (деякі підгалузі сфери послуг, виробництво комп'ютерної техніки). Можна відзначити й концентрацію лівової частини СП у столиці держави – місті Києві, а також у провідних промислових центрах країни.

Міжнародне співробітництво у формі СП за участю українських суб'єктів господарювання відбувається не тільки на території нашої

держави, а й за її межами, щоправда, в значно менших обсягах. Наприклад, на території Білорусі в 2012 р. було зареєстровано 12 СП за участю вітчизняного капіталу. Найбільшим з них є білорусько-українське СП ЗАТ «Таврія-Мінськ» з виробництва легкових автомобілів «Таврія» для інвалідів.

Важливе значення для розвитку економіки України має залучення іноземних інвестицій. При цьому, актуальним є використання таких механізмів, які передбачають залучення іноземного капіталу в значних обсягах.

Стаття 3 Закону України «Про режим іноземного інвестування» визначає, що однією із форм здійснення іноземного інвестування в Україні є часткова участь іноземних інвесторів у підприємствах, що створюються спільно з українськими юридичними і фізичними особами, або придбання частки діючих підприємств [29].

Спільні підприємства, які створюються компаніями двох або більше країн, дають можливість поєднати ресурси, досвід, зв'язки. Створення спільних підприємств в Україні на сьогодні є актуальним та позитивним, оскільки спільні підприємства дають значні інвестиції та нові технології управління, стимулюють процес виробництва в Україні конкурентоспроможної продукції, полегшують її вихід на міжнародні ринки.

Чинне законодавство України виділяє спільні підприємства в окрему групу підприємств, для яких передбачено певні особливості створення і діяльності. Зокрема, у випадках створення спільних підприємств на основі об'єктів державної та комунальної власності обов'язковим є проведення екологічного аудиту (стаття 12 Закону України «Про екологічний аудит»). Законодавством про приватизацію встановлено відмінний порядок приватизації державної частки у спільних підприємствах: приватизація акцій (часток, паїв), що перебувають у державній власності, у майні спільних підприємств з іноземними інвестиціями, проводиться відповідно до установчих документів спільних підприємств. Для спільних підприємств, заснованих за участю іноземних юридичних і фізичних осіб, встановлено особливий порядок набуття права власності на земельні ділянки несільськогосподарського призначення (стаття 82 Земельного кодексу України).

У зв'язку з цим вважаємо, що актуальним є дослідження їх правової природи, встановлення основних засад їх діяльності та особливостей у порівнянні з іншими видами підприємств.

Найперше розглянемо, як поняття спільного підприємства з'явилося в українському законодавстві.

Закон Української РСР від 27 березня 1991 р. № 887-ХІІ «Про підприємства в Українській РСР» відповідно до форм власності, встановлених Законом Української РСР «Про власність», визначав наступні види підприємств:

- індивідуальне підприємство, засноване на особистій власності фізичної особи та виключно її праці;
- сімейне підприємство, засноване на власності та праці громадян Української РСР – членів однієї сім'ї, які проживають разом;
- приватне підприємство, засноване на власності окремого громадянина Української РСР, з правом найняття робочої сили;
- колективне підприємство, засноване на власності трудового колективу підприємства, кооперативу, іншого статутного товариства, громадської та релігійної організації;
- державне комунальне підприємство, засноване на власності адміністративно-територіальних одиниць;
- державне підприємство, засноване на загальнодержавній (республіканській) власності;
- спільне підприємство, засноване на базі об'єднання майна різних власників (змішана форма власності). У числі засновників спільного підприємства відповідно до законодавства Української РСР могли бути юридичні особи та громадяни Української РСР, союзних республік, інших держав;
- підприємство, засноване на власності юридичних осіб і громадян союзних республік та інших держав [28].

Згідно із наданим визначенням спільне підприємство ототожнювалося із підприємством, заснованим на змішаній формі власності, і залежно від того, хто виступав його засновниками можна було виділити 2 види спільних підприємств:

а) національні спільні підприємства, створені шляхом об'єднання майна різних власників (держави і громадянина; адміністративно-територіальної одиниці і юридичної особи тощо);

б) спільні підприємства, створені за участю іноземних суб'єктів.

Зазначений Закон із наступними змінами і доповненнями регулював відносини, пов'язані із створенням і діяльністю підприємств, і після здобуття Україною незалежності.

Спільне підприємство як самостійний вид підприємств було виключене із цього Закону відповідно до Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про підприємства в Україні» від 4 лютого 1998 року № 72/98. Проте, комплексний аналіз інших положень Закону свідчить

про те, що можливість їх існування передбачалась і в подальшому. Так, частиною третьої статті 15 Закону України «Про підприємства в Україні» передбачалось, що при частковому викупі майна підприємства трудовий колектив набуває права співвласника, а підприємство – статусу спільного.

Із введенням в дію у 2004 р. Господарського кодексу, Закон України «Про підприємства в Україні» втратив чинність. Господарський кодекс України поділяє підприємства на види залежно від декількох критеріїв і взагалі не визначає статусу спільного підприємства.

Так, відповідно до статті 63 Господарського кодексу України, залежно від форм власності, передбачених законом, в Україні можуть діяти підприємства таких видів:

- приватне підприємство, що діє на основі приватної власності громадян чи суб'єкта господарювання (юридичної особи);
- підприємство, що діє на основі колективної власності (підприємство колективної власності);
- комунальне підприємство, що діє на основі комунальної власності територіальної громади;
- державне підприємство, що діє на основі державної власності;
- підприємство, засноване на змішаній формі власності (на базі об'єднання майна різних форм власності) [26].

При цьому, Кодекс встановлює, що в Україні можуть діяти також інші види підприємств, передбачені законом.

Таким чином, Господарським кодексом не визначено спільні підприємства як один із видів підприємств. Проте, ним не заборонено їх створення взагалі, оскільки передбачено можливість визначення видів підприємств іншими законодавчими актами.

На сьогодні поняття і статус спільного підприємства визначається Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність». Так, стаття 3 цього Закону визначає, що суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в Україні є:

- фізичні особи – громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, які мають цивільну правоздатність і дієздатність згідно з законами України і постійно проживають на території України;
- юридичні особи, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на території України (підприємства, організації та об'єднання всіх видів, включаючи акціонерні та інші види господарських товариств, асоціації, спілки, концерни, консорціуми,

торгові дома, посередницькі та консультаційні фірми, кооперативи, кредитно-фінансові установи, міжнародні об'єднання, організації та інші), в тому числі юридичні особи, майно та/або капітал яких є повністю у власності іноземних суб'єктів господарської діяльності;

- об'єднання фізичних, юридичних, фізичних і юридичних осіб, які не є юридичними особами згідно з законами України, але які мають постійне місцезнаходження на території України і яким цивільно-правовими законами України не заборонено здійснювати господарську діяльність;
- структурні одиниці іноземних суб'єктів господарської діяльності, які не є юридичними особами згідно з законами України (філії, відділення, тощо), але мають постійне місцезнаходження на території України;
- спільні підприємства за участю суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на території України;
- інші суб'єкти господарської діяльності, передбачені законами України.

Враховуючи викладене, спільні підприємства є самостійними учасниками зовнішньоекономічних відносин і відповідно до статті 1 цього Закону визначаються як підприємства, які базуються на спільному капіталі суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, на спільному управлінні та на спільному розподілі результатів та ризиків [25].

Таким чином, зміст поняття «спільне підприємств» в законодавстві України зазнав змін і на сьогодні спільними визначаються лише ті підприємства, які засновані за участю іноземних суб'єктів. Підприємства, які створені на основі поєднання майна, яке є власністю різних українських суб'єктів права власності, належать до категорії підприємств, заснованих на змішаній формі власності. Враховуючи класифікацію, надану Господарським кодексом, спільні підприємства можуть бути віднесені до виду підприємств, заснованих на змішаній формі власності, оскільки вони також створюються шляхом поєднання майна різних форм власності, при цьому, ці поняття не слід ототожнювати, оскільки спільні підприємства становлять особливу групу таких підприємств – серед їх засновників обов'язково має бути іноземний суб'єкт.

При цьому, також слід звернути увагу на те, що законодавство розмежовує спільні підприємства і залежно від розміру участі іноземного

капіталу у його статутному фонді. Так, відповідно до статті 116 Господарського кодексу підприємство, в статутному фонді якого не менш як десять відсотків становить іноземна інвестиція, визнається підприємством з іноземними інвестиціями. Законом можуть бути визначені галузі господарювання та/або території, в яких встановлюється загальний розмір участі іноземного інвестора, а також території, на яких діяльність підприємств з іноземними інвестиціями обмежується або забороняється, виходячи з вимог забезпечення національної безпеки. Для спільних підприємств, у статутному фонді яких частка іноземного інвестора становить менше 10 відсотків, таких обмежень не передбачено.

Проте, слід відмітити, що поняття «спільне підприємство» не завжди використовується законодавцем у вищенаведеному розумінні, що приводить до його неоднозначного розуміння та використання на практиці. Так, у Законі України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків», спільне підприємство визначається як підприємство, створене для виконання проєктів технологічного парку, одним із засновників якого є технологічний парк або учасник технологічного парку, а іншими – резиденти чи нерезиденти, сумарний внесок яких до статутного фонду становить суму в національній валюті, еквівалентну не менше 50 тис. доларів США. Враховуючи, що таке розуміння терміну «спільне підприємство» є спеціальним, оскільки використовується лише для цілей вказаного Закону, вважаємо, що наведене положення не впливає на загальне визначення поняття спільного підприємства.

На сьогодні спірним питанням також є визначення спільного підприємства як самостійної організаційно-правової форми підприємств.

Загальні положення про види та організаційні форми підприємств визначаються статтею 63 Господарського кодексу України. Так, згідно з наведеним вище положенням залежно від форми власності підприємства поділяються на види. А відповідно до частини третьої вказаної статті залежно від способу утворення (заснування) та формування статутного фонду в Україні діють підприємства унітарні та корпоративні. Унітарне підприємство створюється одним засновником, який виділяє необхідне для того майно, формує відповідно до закону статутний фонд, не поділений на частки (паї), затверджує статут, розподіляє доходи, безпосередньо або через керівника, який ним призначається, керує підприємством і формує його трудовий колектив на засадах трудового найму, вирішує питання реорганізації та ліквідації підприємства. Корпоративне підприємство згідно з Кодексом утворюється, як правило, двома або більше засновниками за їх спільним рішенням (договором),

діє на основі об'єднання майна та/або підприємницької чи трудової діяльності засновників (учасників), їх спільного управління справами, на основі корпоративних прав, у тому числі через органи, що ними створюються, участі засновників (учасників) у розподілі доходів та ризиків підприємства. Корпоративними є кооперативні підприємства, підприємства, що створюються у формі господарського товариства, а також інші підприємства, в тому числі засновані на приватній власності двох або більше осіб [27].

Враховуючи викладене, спільні підприємства можуть бути утворені виключно у формі корпоративного підприємства, оскільки його створення передбачає наявність не менше двох учасників (національного та іноземного).

На нашу думку, спільне підприємство не може бути визнане самостійною організаційно-правовою формою підприємства, а є лише одним із видів підприємств, що виділяється за ознакою наявності у складі засновників (учасників) цього підприємства іноземних суб'єктів. Віднесення підприємства до спільних підприємств вказує лише на склад його учасників та не відображає порядку його утворення, формування і діяльності його органів управління, розподілу одержаного в результаті діяльності прибутку. Враховуючи наведене, при створенні підприємств цього виду необхідно також визначати їх організаційно-правову форму, відповідно до форм, передбачених чинним законодавством, а саме: акціонерне товариство, товариство з обмеженою відповідальністю тощо.

Такий висновок підтверджується також і положеннями статей 16, 17 Закону України «Про режим іноземного інвестування», відповідно до яких на території України підприємства з іноземними інвестиціями створюються і діють у формах, передбачених законодавством України. Установчі документи підприємств з іноземними інвестиціями повинні містити відомості, передбачені законодавством України для відповідних організаційно-правових форм підприємств, а також відомості про державну належність їх засновників (учасників).

Поглиблення процесів глобалізації та посилення конкурентної боротьби підштовхнули МСП ТНК до створення нових глобальних стратегій та формування сучасних методів посилення своїх конкурентних позицій. Одним з таких методів є стратегічні альянси, які почали створюватися у світовій економіці ще у середині 80-х рр. XX ст. та являли собою форму міжнаціонального об'єднання виробничих потужностей і сприяння у сфері науки і техніки в умовах ускладнення конкуренції та швидких змін конкурентного середовища [18].

Міжнародний стратегічний альянс – це створення контрактного СП шляхом укладання довготермінової угоди між двома або більшою кількістю самостійних компаній з різних держав щодо співробітництва у галузі збуту продукції, наукових досліджень і дослідно-конструкторських розробок, виробництва продукції, технологічного розвитку. Економія в масштабах, ефективне управління витратами, проникнення на нові ринки збуту, заповнення прогалин у досвіді або технологіях – все це конкурентні переваги, які підприємства можуть отримати від участі у альянсах. Формування альянсів – один з найрозповсюдженіших засобів укрупнення і розширення бізнесу [22].

На початку XXI ст. мало місце зростання кількості стратегічних альянсів у таких галузях, як фармацевтика і біотехнології. Вони займають важливе місце у сфері автомобілебудування, аерокосмічної галузі, військово-промислового комплексу, хімічної промисловості [22].

Розрізняють 2 групи міжнародних стратегічних альянсів:

- перша група, що базується на укладанні угод про співробітництво, контрактах (франчайзинг, продаж ліцензій та ін.) або неформальній взаємодії (без оформлення документів);
- друга група, що базується на обміні акціями, створенні спільних підприємств [22].

Додатково виділяють:

- альянси горизонтального типу – створюються з фірмами, що здійснюють господарську діяльність на одній і тій же самій стадії господарського процесу, надають однакові послуги (альянс між Deutsche Telecom, France Telecom та Sprint (США));
- альянси вертикального типу – формуються з постачальниками сировини або споживачами продукції;
- альянси фірм, що виробляють взаємодоповнюючі товари та надають взаємодоповнюючі послуги (великі авіаперевізники з місцевими регіональними авіакомпаніями) [22].

Зростає значення стратегічних альянсів між фірмами різних держав. У них різні цілі, але в більшості випадків метою є поєднання науково-технічних розробок, кооперація в сфері виробництва і зменшення ризиків [24].

Глобальна транснаціональна корпорація «ІВМ», вважає дуже важливим поєднання потенціалу з іншими ТНК в таких сферах, як капіталоемна і наукоємна, НДДКР. Для створення найновішої мікросхеми, яка оцінювалась в 1 млрд. дол. США, у 90-х рр. в науково-дослідницькій лабораторії «ІВМ» зібралось приблизно 200 висококваліфікованих спеці-

алістів компанії «IBM» (США), «Toshiba» (Японія), «Thompson» (Франція) і «Siemens» (Німеччина), які проводили спільні розробки [24].

Кооперація виробничих відносин в міжнародних масштабах призводить до зменшення витрат на виробництво товарів або послуг всередині самих ТНК. Наприклад, існує угода між компанією «General Electric» (США) і «Toshiba» (Японія) щодо спільних розробок та виготовлення турбін [24].

Багато стратегічних альянсів націлені на зростання асортименту товарів і послуг та кількості покупців. В таких альянсах здійснюються спільні маркетингові розробки, компанії використовують загальні канали збуту, інформаційні джерела і рекламні акції. Наприклад, це альянс традиційних конкурентів «Nissan Motors» з німецькою фірмою «Daimler-Benz», який дозволяє розширити збут продукції на азійському ринку на 20% [18].

Нерідко стратегічні альянси стають поштовхом для початку злиття їх учасників. Так, на першому етапі стратегічного партнерства американської фірми «Ford» з японською «Mazda», здійснювалась взаємна поставка кузовів і трансмісій для нової моделі автомобіля «Escort» корпорації «Ford». З метою збільшення асортименту товарів, угодою була передбачена збірка декількох моделей з маркою «Ford» на заводах компанії «Mazda», а на європейських підприємствах корпорації «Ford», одночасно зі своєю маркою, випускалися моделі «Mazda». У подальшому, корпорація «Ford» заволоділа контрольним пакетом акцій підприємства «Mazda» [22].

Злиття з іншими корпораціями дозволяє знизити низку підприємницьких ризиків шляхом диверсифікації та збільшити обсяги реалізації товарів і послуг. Можливість зменшення витрат на транспортування і комунікації призводить до розширення діяльності корпорацій на світовій арені. Найновіші технологічні розробки підвищують ефективність діяльності ТНК на світовому ринку [37].

Злиття і поглинання, орієнтовані на отримання конкурентних зисків за рахунок: об'єднання фінансових, науково-технічних і трудових ресурсів фірм-учасниць; економії від масштабів виробництва; доступу на світові ринки; диверсифікації виробництва; використання нових активів, особливо нематеріальних (таких як ноу-хау, торговельні марки, організаційні знання) та ін.

Для збільшення злиттів і поглинань (придбань) дуже важливим мотивом є присутність кризи. Це пояснюється тим, що, під час кризи більшість корпорацій націлені на підтримання своєї конкурентоспро-

можності і збереження певних ринкових позицій – щоб не допустити погіршення ситуації і банкрутства, корпорації поєднуються з більш успішними конкурентами.

Простішим варіантом є купівля вже діючого підприємства замість створення нового. Це вигідно застосовувати тоді, коли вартість майна компанії – цілі на ринку – менша, ніж вартість заміщення її активів. Різниця між ціною компанії-цілі на ринку і ціною її заміщення виникає за рахунок того, що не співпадають ринкова і балансова вартість фірми. Ринкова вартість визначається можливістю приносити прибуток, є віддзеркаленням економічної оцінки активів фірми. Ринкова вартість в більшості випадків відхиляється від балансової (інфляція, моральний ризик, фізичний знос і т. ін.).

Можна виділити наступні фактори, що посилюють злиття і придбання компаній: пошук нових ринків продажу своїх товарів і послуг, розширення своєї влади на ринку, укріплення своїх конкурентних позицій, економія в масштабах виробництва, диверсифікація з метою зменшення ризиків, співпадіння фінансових інтересів.

В той же час, навіть після доброго співпадіння фінансових інтересів, нова компанія залишається в певній мірі важко керованою. Організаційна структура, що виникла, может не відповідати вимогам ефективності прийняття рішень, вмінню пристосовуватися до змін на ринку. Також можуть виникати міжкультурні та інші протиріччя при злитті.

Визначальним моментом може бути переоцінювання ринкових позицій вищим управлінням компанії. У злиттях і поглинаннях важливе місце займають глобальні стратегії ТНК, як найбільш швидкий спосіб приєднання активів в різних країнах, придбання нових сировинних джерел, впровадження технологій, освоєння нових галузей діяльності.

Компанії вдаються до злиттів і придбань, коли переваги від придбання нової фірми вище витрат і ризиків даної угоди. Головним фактором в умовах глобалізації є швидке формування інвестиційних портфелів інших підприємств, особливо в умовах олігополії, де необхідно аналізувати кожен крок конкурента [8].

За характером інтеграції існують такі види злиттів і придбань:

- горизонтальні злиття – злиття фірм однієї галузі, які виготовляють однорідні товари і послуги чи спеціалізуються на однакових етапах виробництва, – з метою збільшення своєї ринкової частки, знищення конкурентів, розширення бізнесу – для збільшення його ефективності;
- вертикальні злиття – злиття фірм різних галузей, які з'єднані технологічними процесами виготовлення продукції для доступу до дешевих

сировинних джерел або формування ринків для збуту своїх товарів і послуг;

- родові, суміжні або концентричні злиття – злиття фірм, які виробляють товари, пов'язані між собою;

- конгломератні злиття – злиття фірм різних галузей з відсутністю виробничої спільності – з метою диверсифікації угод, мінімізації ризиків, встановлення певного від рівня прибутку, формування нового бізнесу [6].

За цілями і способом злиття і придбання розрізняють:

- дружнє – офіційно пропонується однією фірмою іншій про її покупку і це підтримує керівництво фірми, яку поглинають. У цьому випадку, злиття здійснюється з урахуванням переваг від об'єднання: після покупки однією компанією іншої спостерігається синергія;

- вороже (агресивне) – недружнє перекуповування акцій, у цьому випадку фірма – поглинач (рейдер) робить акціонерам поглинаємої фірми тендерну пропозицію про купку за готівку близько 95-100% акцій. Вище керівництво і рада компанії з цим не згодні, а акціонери можуть бути згодними [6].

Основними різновидами ворожого придбання є:

- поступова купка акцій, спрямована на зміну ради директорів;
- обмін акцій, при якому акціонерам одержуваної компанії пропонується обміняти свої акції на акції компанії-поглинача [14].

Корпоративні злиття і поглинання є однією з головних характеристик глобальної економіки і активно використовуються транснаціональними корпораціями як інструмент прямих зарубіжних інвестицій. Їх роль у глобальних стратегіях корпорацій визначається можливістю придбання і зміцнення конкурентних переваг, необхідних для подальшої транснаціоналізації компаній з метою посилення їхньої ринкової влади в умовах глобалізації [21].

ТНК General Electric під керівництвом Дж. Уелча в перебігу 14 років з 1999 по 2013 рр. здійснило 228 угод зі злиттів, придбань і продажу конкурентоспроможних активів на суму 25,4 млрд дол США [24].

Найбільшою угодою в сфері телекомунікацій стало придбання в травні 2013 р. компанією «Тайм Уорнер кебл інк», що входить до медіа-групи «Тайм Уорнер», компанії «Адельфія», збанкрутілого інтернет-провайдера, за 42,1 млрд дол. В даний час «Тайм Уорнер кебл інк» є другим за величиною інтернет-провайдером в США. Загальне число американців, підключених до мережі Інтернет через цю компанію, в 2013 р. склало майже 20 млн чоловік [28].

У грудні 2011 р. відбулося злиття двох мобільних гігантів: російського ВАТ «Вимпелком» (VimpelCom), до якого належить «бджола», і ЗАТ «Київстар Дж.Ес.Ем.». Надавати послуги користувачам тепер будуть під брендом «Київстар», «djuice» та «Київстар-бізнес». Після злиття акції VimpelCom Ltd котируються на Нью-Йоркській фондовій біржі (NYSE) під символом VIP [23].

Для сучасної світової економіки, нами складена регресійна модель залежності кількості транзакцій зі злиття і поглинань ТНК (Y) від таких факторів: кількість материнських компаній (X_1), імпорт глобальних прямих іноземних інвестицій (X_2), сумарні активи іноземних філіалів (X_3):

$$Y = 2,24 * X_1 + 7,27 * X_2 + 4,74 * X_3 \quad (1.1).$$

Аналіз моделі (1.1) призводить нас до висновку, що в умовах глобалізації ТНК доцільно розробити особливу стратегію. Нами пропонується комплексна інтеграційна стратегія ТНК. Сутність її зводиться до наступного:

Основна мета використання комплексної інтеграційної стратегії полягає у створенні, на основі поточних виробничих і ринкових позицій корпорації, відповідної виробничо-ринкової корпоративної системи глобального масштабу і її орієнтація на боротьбу з конкурентами, з подібними системами інших компаній. Ця стратегія може зажадати перетворення компанії з мультилокального конкурента (який дає можливість окремим філіям конкурувати абсолютно незалежно один від одного) на глобальну організацію, кожен елемент якої залежить від інших елементів з точки зору своєї оперативної діяльності та довгострокової стратегії [25].

Комплексна інтеграційна стратегія – це стратегія системи, яка виробляється централізовано, а різні аспекти оперативної діяльності можуть бути або децентралізовані, або централізовані – все залежить від того, що диктує конкурентне середовище і ефективність.

Серед таких нестандартних підходів можна назвати:

- корпорація встановлює ціни в одній країні незалежно від існуючого тут попиту, в орієнтації на ефект, якого вона хоче домогтися в іншій країні;

- корпорація не переспрямовує продукцію філії, розміщеної в країні з тимчасово недостатнім рівнем попиту, на філії в країнах з високим попитом, що дозволило б зберегти рівень зайнятості у першій філії, більш рівномірно розподілити навантаження на виробничі потужності обох

філій. Навпаки, філія, яка опинилася в зоні кризи, може отримати розпорядження повністю припинити виробничу діяльність;

- корпорація реалізує найважливіші інвестиційні проекти з нульовим або навіть негативним прибутком на інвестований капітал в одних країнах, щоб сприяти оптимізації своєї діяльності в інших країнах [25].

Таким чином, нераціональні, на перший погляд, дії господарюючого суб'єкта є сигналом до ретельнішого вивчення його стратегії з урахуванням його операцій в інших країнах. Звідси випливає висновок про необхідність перегляду підходів до аналізу поведінки конкурентів, які не враховують особливостей функціонування компаній в умовах глобалізації на основі комплексної інтеграційної стратегії.

Контрольні запитання для перевірки знань студентів

1. Сутність спільного підприємства.
2. Мотивація створення СП.
3. Сутність спільного підприємництва в процесі утворення і діяльності ТНК.
4. Відмінності понять «спільне підприємництво» і «спільне підприємство».
5. Сутність процедур створення спільного підприємства.
6. Типи спільних підприємств. Навести приклади.
7. Механізм отримання прибутків спільним підприємством.
8. Вибір ефективних механізмів залучення іноземних інвестицій для створення спільних підприємств.
9. Спільні підприємства як форма зовнішньоекономічної діяльності.
10. Правова база функціонування спільних підприємств.
11. Організація та управління спільним підприємством.
12. Оцінка економічної ефективності створення та функціонування спільних підприємств.
13. Особливості функціонування спільних підприємств в галузі рослинництва із залученням іноземних інвестицій.
14. Використання спільних підприємств в процесі реструктуризації бізнесу.
15. Спільне підприємство як форма міжнародного стратегічного альянсу.
16. Модель стратегічного партнерства СП.
17. Вихід партнера з СП.
18. Реорганізація СП.

19. Ліквідація СП.
20. Скласти бізнес-план розвитку спільного підприємства з іноземними інвестиціями (сфера діяльності СП – за вибором студента).

Список рекомендованої літератури

1. Дмитрук Б. П. Спільне підприємництво у світовій економіці: Навчальний посібник. / Б. П. Дмитрук, Н. Я. Питель, С. М. Подзігун. – К.: ЦУЛ, 2014. – 228 с.
2. Чубукова О. Ю. Спільне підприємництво: економіко-інформаційна парадигма: Навчальний посібник для студентів ВНЗ. / О. Ю. Чубукова. – К.: МАУП, 2013. – 232 с.
3. Уоллес Р. Л. Стратегические альянсы в бизнесе. Технологии построения долгосрочных партнерских отношений и создания совместных предприятий: Пер. с англ. / Р. Л. Уоллес. – М.: Добрая книга, 2012. – 288 с.
4. Нанда Ашиш. Как использовать совместные предприятия для облегчения тягот реструктуризации // Стратегические альянсы: Пер. с англ. / Ашиш Нанда, Питер Уильямсон. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – С. 61-90.
5. Варналій З. С. Основи підприємницької діяльності: Підручник / З. С. Варналій, В. О. Сизоненко. – К.: Знання України, 2011. – 404 с.
6. Внешнеэкономическая деятельность: Учеб. пособие. – Минск: Выш. шк., 2012. – 207 с.
7. Герасимчук З. В. Міжнародні економічні відносини: Навчальний посібник. / З. В. Герасимчук, Л. М. Горбач. – Луцьк: Надстир'я, 2011. – 328 с.
8. Економіка підприємства: Підручник. / За ред. акад. С. Ф. Покропивного. 3-є вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2009. – 528 с.
9. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В. Д. Базилевича. – К.: Знання-Прес, 2011. – 581 с.
10. Киреев А. П. Международная экономика: Учеб. пособие: В 2-х ч. – Ч. 1. / А. П. Киреев. // Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. – М.: Междунар. отношения, 2011. – 416 с.
11. Козик В. В. Міжнародні економічні відносини: Навч. посіб. / В. В. Козик, Л. А. Панкова, Н. Б. Даниленко. – К.: Знання-Прес, 2012. – 406 с.

12. Колосов А. Особенности иностранного инвестирования в Украине. / А. Колосов // Бизнес-информ.– 2013. – № 11. – С. 54-67.
13. Кривонос Р. Інтеграція велить не квапитись і не впадати у відчай / Р. Кривонос // Віче. – 2013. – № 12.– С.96-101.
14. Линдерт П. Экономика мирохозяйственных связей: Пер. с англ. / П. Линдерт. / Общ. ред. и предисл. О. В. Ивановой. – М.: Прогресс, 2007. – 520 с.
15. Максименко Є. Шляхи активізації залучення іноземних інвестицій в Україну / Є. Максименко // Фінанси України. – 2012. – №6. – С. 20-30.
16. Новицкий В. Е. Внешнеэкономическая деятельность и международный маркетинг. / В. Е. Новицкий. – К.: Либра, 2009. – 191 с.
17. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України: Підручник. / В. Є. Новицький. – К.: КНЕУ, 2010. – С. 465-484.
18. Попов С. Г. Внешнеэкономическая деятельность фирмы. Особенности менеджмента и маркетинга: Учеб. пособие. / С. Г. Попов. Изд. 2-е, доп. – М.: Ось-89, 2009. – 288 с.
19. Румянцев А. П. Міжнародна економіка: Короткий конспект лекцій. / А. П. Румянцев, Н. С. Румянцева. – К.: МАУП, 2009. – 104 с.
20. Рут. Міжнародна торгівля та інвестиції / Пер. з англ. / Рут, Р. Франклін, А. Філіпенко. – К.: Основи, 2010. – 743 с.
21. Спільні підприємства у контексті чинного законодавства // <http://www.informjust.kiev.ua>
22. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / А. С. Філіпенко, В. С. Будкін, А. С. Гальчинський та ін. – К.: Либідь, 2013. – 470 с.
23. Управление внешнеэкономической деятельностью: Учеб. пособие / А. И. Кредисов, С. Н. Березовенко, В. В. Волошин и др. – К.: Феникс, 2014. – 420 с.
24. Філіпенко А. С. Економічний розвиток сучасної цивілізації / А. С. Філіпенко. – К.: Знання, 2013. – 174 с.
25. Хахлюк А. Транспортно-транзитні проблеми пострадянських держав / А. Хахлюк // Економіка України. – 2014. – № 2. – С 83.
26. Лук'яненко Д. Г. Практикум з міжнародної економіки: тести, вправи, задачі, проблемні ситуації, ділові ігри /

- Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Я. М. Столярчук. – К.: КНЕУ, 2014. – 287 с.
27. Міжнародна економіка: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / А. М. Поручник, Я. М. Столярчук, О. Д. Павловська та ін.; За ред. А. М. Поручника. – К.: КНЕУ, 2013. – 156 с.
 28. Мовсесян А. Г. Мировая экономика: Учебник. / А. Г. Мовсесян, С. Б. Огнивцев. – М.: «Финансы и статистика», 2014. – 656 с.
 29. Носова Н. С. Международные экономические отношения. Конспект лекций. / Н. С. Носова, Н. И. Роньшина. – М.: Эксмо, 2014. – 160 с.
 30. Пебро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения. Учебное пособие. / М. Пебро. Пер. с франц. – М.: Прогресс, Универс, 1994. – 496 с.
 31. Солонінко К. С. Міжнародна економіка: навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей / К. С. Солонінко. – К.: Кондор, 2008. – 382 с.
 32. Федоренко В. Г. Міжнародний поділ праці – матеріальна основа розвитку світового господарства. / В. Г. Федоренко. // Ринок праці та зайнятість населення. – 2008. – №2. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua/portal/Rpzn/2008-2/08fvgrsg.pdf>
 33. Фомишин С. В. Международные экономические отношения. / С. В. Фомишин. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2006. – 608 с.

10.2. Міжнародні кластерні структури у світовій економіці

10.2.1. Сутність інноваційного промислового кластеру та його типізація

Існує досить багато визначень поняття інноваційного промислового кластера, що пояснюється різними підходами та характером організацій, що займаються цією проблемою. Так, держава і державні органи схильні до максимально розширювального трактування кластера, наближаючи його до адміністративних границь тих або інших територій. Вони використовують звичайно дуже широкі, загальні визначення, засновані, наприклад, на масштабах зайнятості, потенціалі економічного росту, політичній вазі регіону, тощо. Такий підхід приводить до того, що кластерами називаються досить широкі категорії і сфери бізнесу,

такі як металургія, професійні послуги, туризм, тощо, хоча вони не мають нічого, щоб зв'язувало їх у єдину виробничу систему.

Другий підхід є характерним для академічних і дослідницьких кіл. Для нього є характерним пошук кількісних показників і параметрів, необхідних для проведення статистичного економічного аналізу, таких як стандартні промислові класифікації галузей, показники економічної агломерації і транснаціональні потоки. Це призводить до використання трансакційних методів аналізу економічного розвитку і регіональних досліджень, таких, як географічна концентрація зайнятості та виробництва, коефіцієнти локалізації (для порівняння даного рівня спеціалізації із середнім по країні), міжгалузевий аналіз (для оцінки локальних потоків виробництва та споживання). Прикладом такого підходу може служити дослідження Відділення міського та регіонального планування університету штату Північна Кароліна, в якому на основі коефіцієнтів локалізації і міжгалузевих потоків продукції виділяються в рамках економіки штату 23 промислових кластера [29].

В іншому дослідженні виділення кластерів здійснюється в рамках всієї країни на основі формул зважування за такими показниками, як розміри виробництва, інтенсивність концентрації виробництва та її відносне значення для локальної економіки, темпи росту, інтенсивність міжгалузевих зв'язків. За допомогою такого підходу в економіці США було виділено 380 кластерів у таких сферах, як наукомістка обробна промисловість, промисловість споживчих товарів та інше, на які припадає 57% всієї робочої сили країни, 61% валового внутрішнього продукту, 78% загальнонаціонального експорту¹.

Нарешті, третій підхід, характерний для різних бізнес-шкіл, розвиває регіональні кластерні моделі, засновані на порівняльних конкурентних перевагах на глобальних ринках, які пов'язані з такими факторами, як рівень конкурентоспроможності, характер підприємницьких угод, спеціалізована інфраструктура, розвинутий локальний споживчий попит. Найбільш широко застосовуваною моделлю із цього ряду є модель М. Портера [41]. М. Портер стверджує, що територіальна близькість компаній, і, отже, рівень регіону або навіть міста в багатьох випадках є важливішим у якості відправної точки конкурентоспроможності, ніж рівень країни в цілому. Багато країн і регіонів (наприклад, канадська провінція Квебек, штати Массачусетс, Вісконсін, Північна Кароліна, а

¹ DRI/McGraw Hill, America's Clusters. Lexington, MA, 2010.

також Австралія, Нова Зеландія, багато західноєвропейських країн) використовують модель Портера у своїй регіональній політиці для виявлення кластерів, визначення сильних і слабких сторін взаємозв'язків компаній, що формуються, або які є вже сформованими на певній території або в певному географічному районі. Якщо звернутися до словників: Великий економічний словник під редакцією А. Н. Азріліяна [4] та Практичний бізнес-словник (Collins, 2013 р.) [36], тоді ми зможемо на їхніх сторінках знайти тлумачення поняття «кластер».

Продовженням дискусій про оптимальне визначення кластерів можна вважати підвищення інтересу до «мереж» або кооперації між фірмами. На експертів багатьох країн справили велике враження економічні успіхи дрібних і середніх компаній північних регіонів Італії, причиною яких стала кооперація між фірмами або мережна система просторової організації бізнесу. Під поняттям регіональних мереж в Австралії, Данії, Норвегії, Португалії, Новій Зеландії, США та Великобританії розуміється спільна підприємницька діяльність, здійснювана окремими групами компаній на певній території з метою підвищення рівня продажів і доходів за допомогою спільного експорту, виробництва, досліджень і розробок, удосконалювання товарної структури, вирішення спільних проблем. На відміну від мереж, кластери є системами, у яких підприємства існують на основі простої взаємозалежності та спільного внеску у функціонування такої системи. Принципові характерні риси кластерів і мереж представлені в таблиці 10.2.

Лише деякі з вищезазначених моделей адекватно описують процес динаміки кластерів. Вони не пояснюють механізму функціонування кластера, як взаємодіють між собою підприємства, чи має місце така взаємодія, і як воно створює синергетичний ефект. Число підприємств і зайнятих, наявність ресурсів, близькість до споживачів, конкуренти, а також підприємства, які поставляють комплектуючі матеріали і послуги для досягнення ефекту агломерації – це тільки частина факторів, що сприяють розвитку кластерів і регіонів, у яких вони розташовані. Не менш важливу роль відіграють потоки інформації, технологічний прогрес, інновації, професійний рівень робочої сили, потоки капіталу і робочої сили усередині кластера та поза ним.

А. Бутенко і І. Сараєва зазначають, що: «На регіональному рівні необхідно забезпечити... реалізацію кластерних проектів для підвищення конкурентоспроможності регіону та розвитку «точок зростання» [5, с. 57]. Крім регіональних, доцільно також створювати й національні кластери.

Таблиця 10.2

Характерні риси кластерів та мереж¹

Кластери	Мережі
Кластери притягують до себе необхідні для регіону спеціалізовані послуги	Мережі надають компаніям доступ до спеціалізованих послуг за відносно низькими цінами
Кластери мають необмежене «членство» компаній	Мережі мають обмежене «членство»
Кластери засновуються на спільному соціальному середовищі, яке забезпечує довіру та стимулює взаємодію	Мережі засновуються на контрактних відносинах
Кластери генерують попит для великої кількості компаній з однакових або близьких галузей	Мережі сприяють входженню компаній до різних диверсифікованих сфер бізнесу
Кластери містять в собі кооперацію компаній та їхню конкуренцію	Мережі засновані на кооперації
Кластери характеризуються спільним поглядом компаній на проблеми бізнесу	Мережі характеризуються спільними цілями компаній

¹Джерело: S. Rosenfeld. Bringing Clusters into the Mainstream of Economic Development // European Planning Studies. – Vol. 5. – № 1. – 2010.

Звичайні методи досліджень неможна застосовувати для аналізу процесів агломерації і динаміки соціальної інфраструктури, вони не дозволяють відрізнити просту концентрацію промисловості від функціонуючого кластера. Хоча міжгалузеві потоки іноді й можна простежити за допомогою балансів «витрати – випуск», однак такі баланси не дають можливості визначити характер взаємовідносин між підприємствами або ефекти кластерної організації [50]. Поточна робота виробничої системи кластера ще важче піддається традиційним методам аналізу, оскільки протікає часто у формі діяльності професійних, підприємницьких і суспільних асоціацій і неформальних об'єднань. Вона залежить від сталих стандартів взаємодії та рівня довіри між компаніями. Відсутність таких стандартів і механізмів взаємодії є відмінною рисою латентних і потенційних кластерів, і одночасно є ключовим фактором успіху працюючих кластерів.

З огляду на те, що кластери являють собою виробничі та соціальні системи, а також інструмент стратегії інноваційного розвитку, інноваційний промисловий кластер можна визначити, як географічно обкрес-

лену концентрацію взаємозалежного інноваційного бізнесу з активними каналами для підприємницьких угод, діалогу та взаємодії, в рамках якої інноваційний бізнес розділяє спільні можливості та ризики. Це визначення підкреслює, що «активні канали» також є важливими для характеристик інноваційного промислового кластера, як і концентрація бізнесу, і що без них навіть наявність критичної маси споріднених інноваційних компаній не означає формування кластера та функціонування його у якості виробничої і соціальної системи. Саме динаміка інноваційного промислового кластера, а не розміри і індивідуальні характеристики підприємств, є ключовим чинником синергії кластера і його конкурентоспроможності.

Включення в аналіз інноваційних промислових кластерів *динамічних характеристик* дозволяє виділити наступні типи таких кластерів:

- функціонуючі («працюючі») кластери, які є спроможними реалізувати повністю свій потенціал і мати у сукупності більший економічний ефект, ніж окремі групи підприємств;
- латентні («недозрілі») кластери, у яких існують потенційні, але ще нереалізовані можливості розвитку, і де синергетичний ефект ще не досягнуто;
- потенційні кластери, у яких існують деякі умови для подальшого розвитку, але відсутні найважливіші фактори і їхня критична маса.

Таким чином, *працюючий інноваційний промисловий кластер*, як показує приклад Силіконової долини в штаті Каліфорнія, виробництво керамічної плитки в Сассуло (Італія), або квітів у Голландії, являє собою агломерацію взаємозалежних між собою компаній, які усвідомлюють наявність такої взаємозалежності, правильно її оцінюють та використовують, виступаючи колективно як єдина виробнича і соціальна система, утворюючи більший сукупний ефект у порівнянні з її окремими частинами. Така група підприємств має соціальну інфраструктуру, що підтримує постійний потік інформації, генерує нові ідеї, формує мережні елементи взаємодії і стимулює появу та формування нових підприємств.

У *латентних* («недорозвинених») інноваційних промислових кластерах існує концентрація бізнесу, однак потенціал не є реалізованим повністю, оскільки соціальне середовище, що стимулює взаємодію між підприємствами, виявляється слабким, а бізнес не має спільних поглядів на майбутній економічний розвиток, і не розглядає себе у якості кластера. Прикладом такого кластера може служити концентрація біотехнологічних і фармацевтичних компаній навколо «Research Triangle

Park» у штаті Північна Кароліна із чисельністю зайнятих близько 24 тис. людей, і який має багато рис працюючого кластера (масштаби, ринки, підтримка з боку університетів і коледжів). Але, як і латентний кластер «Rout 128» біля Бостона, він є позбавленим такої основної характеристики працюючого кластера, як взаємозалежність підприємств внаслідок домінування в ньому філій транснаціональних компаній. Тут також спостерігається недостатня кількість асоціацій і громадських організацій, здатних забезпечити таку взаємодію. Меблевий кластер у м. Тупело (штат Міссісіпі) також несе в собі певні риси працюючого кластера, однак у ньому є відсутніми колективне бачення підприємств відносно перспектив і загроз іноземної конкуренції і, отже, спільні дії для пристосування до нових ринкових умов.

Потенційні інноваційні промислові кластери звичайно мають деякі елементи робочих кластерів (потенційний масштаб виробництва, політичний вплив на місцеві органи влади, технологічна база), однак принципові характеристики працюючих кластерів у них відсутні. Пошуком і відбором таких кластерів, як об'єктів регіонального планування, звичайно займаються адміністрації штатів і місцевих органів влади, для того, щоб за допомогою державних ресурсів перетворити їх у справжні працюючі кластери. Для національних потенційних кластерів в Україні таку роботу має проводити Державний комітет України з питань науки, інновацій та інформатизації. Кластер технологій з захисту навколишнього середовища в штаті Північна Кароліна, кластер по виробництву програмного забезпечення в штаті Орегон, аерокосмічний кластер у штаті Аризона (США) – приклади відібраних американськими органами влади ключових кластерів, які мають потенційний характер для наступного розвитку.

Інший тип потенційних (але не інноваційних) кластерів являють собою групи зростаючих підприємств, які не мають достатнього політичного впливу, критичної маси або необхідного рівня концентрації (відносно загальної чисельності зайнятих) для того, щоб на них звернули увагу. У США це, зазвичай, відбувається в сільській місцевості (деревообробний кластер у східній частині штату Оклахома, харчової промисловості в м. Афіни – штат Огайо та ін.).

Саме поняття «кластер» прийшло до нас з праць відомого англійського економіста Альфреда Маршалла, який досліджував наприкінці XIX ст. промислові округи Великобританії [21]. В працях цього вченого вперше обґрунтовано наявність взаємозв'язку між виробничими показниками фірм та їх географічною концентрацією. Його дослі-

дження були сконцентровані навколо текстильного кластера в районі Манчестера та кластера металообробки у Шеффільді, що і дозволило йому здійснити їх оцінку [14]. Агломераційний підхід А. Маршала дає власне пояснення просторовій структурі виробництва. Серед основних параметрів, які визначають можливість агломерації, значне місце належить транспортним витратам. Агломераційний процес виникає тоді, коли транспортні витрати відповідають деякому середньому рівню. За високих транспортних витрат відбувається розсіювання галузей за регіонами. При середніх та низьких транспортних витратах фірми прагнуть до розміщення поблизу один одного. Однак при наявності немобільних факторів виробництва значення агломераційних факторів знижується. Ціни на імобільні фактори виробництва починають зростати, і галузі розсіюються по території країни в менш розвинені в промисловому відношенні області.

Як бачимо, А. Маршалл описав форму організації виробництва, засновану на географічній концентрації фірм однієї галузі, яка застосовувалась в індустріальних містах Великобританії та яка була названа ним «промисловий (індустріальний) район. В доіндустріальних, традиційних суспільствах також спостерігалась географічна концентрація виробників, яку А. Маршалл називає локалізованим виробництвом. Причинами її, на його думку, були, по-перше, фізичні умови (природні ресурси, клімат), по-друге, покровительство влади, яка забезпечувала попит, задовольнити який прагнули умільці з багатьох земель.

Феномен індустріального району характерний для промислових країн з переважно міським населенням, де більшість дрібних і середніх виробників спеціалізуються на різноманітних ділянках виробничого процесу. Фірми в таких районах на додаток до внутрішньої економії від масштабу (що відрізняє великі фірми) отримують зовнішню економію, яка залежить не лише від діяльності конкурентної фірми, а й від їх сукупності. В основі цього лежать такі фактори, як наявність кваліфікованої робочої сили, спеціалізованих постачальників та другорядних галузей, неформальна система поширення знань [15].

Праці Йозефа Шумпетера визначили подальший розвиток агломераційного підходу. У центрі його досліджень – проблеми динамічного розвитку ринкової системи господарювання, чинники і фактори, які забезпечують зростання економіки. Визначальну роль у досягненні прибутку Й. Шумпетер відводить не конкуренції цін або якості, а конкуренції нових продуктів, нової технології, нових джерел забезпечення та нових організаційних форм [37]. Обґрунтовуючи провідну роль тех-

нологічних змін в промисловому розвитку, він вперше ввів в науковий обіг поняття інновацій стосовно продукту (послуги), що випускаються, його технології виробництва та менеджменту. На його думку, саме інновації виступають головним інструментом економічного зростання, при цьому розвитку інновацій сприяють два основні, багато в чому суперечливі фактори: розмір фірми і підприємництво. Розмір фірми, її ринкове домінування знижують інноваційний ризик, таким чином, стимулюючи появу нововведень. В той же час, підприємці виступають піонерами в «творчій руйнації» застарілих галузей і виробництв, створюючи нові технологічні, організаційні, управлінські засади бізнесу.

З огляду на викладене, закономірним стає висновок про те, що історичними основами кластерного підходу виступають, з одного боку, Маршаловський «індустріальний район» та економіка агломерацій, а з іншого боку, – інновації Й. Шумпетера, які сприяють економічному зростанню всередині регіональних агломерацій. Таким чином, в кластері одночасно реалізуються дві основні функції: 1) знижуються витрати за рахунок близького сусідства пов'язаних фірм; 2) поширюються інновації від однієї фірми до другої, забезпечуючи постійне зростання виробничих показників в кластері в цілому [32].

Велике значення для подальшого розвитку кластерної теорії мали праці Франсуа Перру, який виступив з ідеєю «полюсів зростання» в 1949 р. Ним було введено в обіг поняття абстрактного економічного простору, в якому галузі та фірми діють внаслідок економічного плану, деякої сили (наприклад, державної) або гомогенної агломерації. Слідуючи підходу Й. Шумпетера, Ф. Перру фокусується на інноваціях та інвестиціях. На його думку, потужні, домінуючі на ринку фірми є полюсами зростання, які розширюють позитивний економічний ефект власної діяльності через фірми, які знаходяться в географічній близькості. В подальшому Ф. Перру доповнив концепцію полюсів зростання фактором часу, вказуючи, що кожен полюс зростання проходить через дві стадії: 1) стадію початкової кластеризації; 2) стадію розширення – коли ефект полюса зростання поширюється на суміжні галузі і географічно, насамперед через рух товарів, інвестицій та інформації.

При цьому створення «полюсів зростання» сприяє вирішенню різноманітних задач регіональної та економічної політики – стимулювання розвитку відстаючих регіонів (оскільки «полюси» справляють вплив на оточуючі території), формування галузевої і територіальної структури економіки (оскільки вони створюються не лише в периферійних райо-

нах), активізації інноваційного процесу.

Концепція «поляризованого розвитку» вирізняється гнучкістю, оскільки пропонується можливість вибору галузей, на основі яких буде розвиватись те чи інше територіально-виробниче утворення, яке є «джерелом зростання», в залежності від рівня соціально-економічного та технологічного розвитку держави, її економічної стратегії, специфіки регіону розташування [13]. Варто відмітити, що ідея полюсів зростання активно застосовувалась на практиці. В. Д. Андріанов відмічає, що саме Ф. Перру запропонував свою власну концепцію загальної економічної рівноваги [1]. В ній головне місце займає активний агент або економічне формування, тобто фірма, компанія або держава, які виконують визначені економічні функції та діють відповідно до конкретної стратегії і намірів.

Поведінка економічних агентів, доводив він, обумовлена правилами ринкової гри, яка породжується не механізмом обміну товарів, а співвідношенням сил партнерів з економічної діяльності. Взаємовплив економічних структур він розглядав лише в контексті соціальних і політичних складових. Ведучи наполегливий пошук істинних «дирижерів» економічної гри, Ф. Перру обґрунтовував необхідність істотного посилення впливу держави на економіку. Саме в державному дирижізмі, тобто управлінні економічними процесами він бачив можливість структурної перебудови економіки Франції після Другої світової війни.

В основі теорії кластерного механізму лежать визначення М. Портера сутності поняття «кластер»: кластер – це «пучок, блок, пакет, гроно винограду, букет, щітка, група, скупчення (наприклад зоряне скупчення, атомний кластер), зосередження (наприклад, людей, предметів), бджолиний рій, буквально – «зростати разом» [24].

Наступне визначення М. Портера: «кластери – це зосередження в географічному регіоні взаємозалежних підприємств та установ у межах окремої галузі». Далі М. Портер доповнює визначення тим, що кластери повинні охоплювати значну кількість різного роду підприємницьких структур, важливих для конкурентної боротьби, а саме: постачальників спеціального оснащення, нових технологій, послуг, інфраструктури, сировини, додаткових продуктів та інше. Крім того, вчений доповнює визначення, «...багато кластерів включають органи влади та інші установи – такі, як університети, центри стандартизації, торговельні асоціації, які забезпечують освіту, спеціалізоване перенавчання, інформацію, дослідження та технічну підтримку» [42, с. 80].

Кластери (М. Портер) – це сконцентровані за географічною ознакою

групи взаємозалежних компаній, спеціалізованих постачальників, постачальників послуг, фірм у споріднених галузях, а також пов'язаних з їх діяльністю організацій (наприклад, університетів, агентств зі стандартизації, торговельних об'єднань) у певних областях, що конкурують, але при цьому ведуть спільну роботу [25, с. 259].

Кластер – це географічно близькі групи взаємопов'язаних компаній та пов'язаних з ними організацій, асоційованих установ в окремій галузі, сфері, що пов'язані спільними технологіями та навичками, які характеризуються спільністю діяльності та взаємодоповнюють один одного. Вони, зазвичай, існують в географічній зоні, де комунікації, логістика та людські ресурси є легкодоступними, як правило, розміщуються в регіонах, а часом – навіть в окремому місті, повинні мати активні канали для бізнес-транзакцій, діалогу та комунікацій [25, с. 260].

Аналіз публікацій вітчизняних дослідників виявив такі трактування сутності кластера: кластер – географічна концентрація подібних, суміжних або додаткових підприємств з активними каналами для бізнес-транзакцій, комунікацій та діалогу, що поділяють спеціалізовану інфраструктуру, робочі ринки та послуги і мають спільні можливості або загрози; кластер – це галузеве, територіальне добровільне об'єднання підприємницьких структур, які тісно співпрацюють із науковими (освітніми) установами, громадськими організаціями та органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоздатності власної продукції і сприяння економічному розвитку регіону; кластер – мережа постачальників, виробників, споживачів, елементів промислової інфраструктури, дослідницьких інститутів, взаємозалежних у процесі створення додаткової вартості; кластер – група розташованих на території поселення або поблизу нього взаємозалежних підприємств та організацій, які взаємодоповнюють і посилюють конкурентні переваги один одного; кластер являє собою групу локалізованих взаємозалежних компаній, постачальників устаткування, комплектуючих, спеціалізованих послуг, інфраструктури, науково-дослідних інститутів, вузів та інших організацій, які взаємодоповнюють і посилюють конкурентні переваги один одного; кластер – це індустріальний комплекс, сформований на основі територіальної концентрації мереж спеціалізованих постачальників, основних виробників та споживачів, які пов'язані технологічним ланцюгом і є альтернативою галузевому підходу [9; 12; 17; 18].

В епоху сучасної нової економіки поняття кластера отримало і суто економічну спрямованість, що дає можливість визначити поняття «економічний кластер». Економічний кластер трактують як струк-

туру підприємств, об'єднаних єдиними матеріальними, фінансовими й інформаційними потоками. Так само варто зазначити, що економічний кластер не є юридичною особою. Структура економічного кластера не об'єднана єдиною для всіх учасників угодою. Поняття економічного кластера припускає, що договірні відносини між окремими підприємствами досить стійкі, тобто мають довгостроковий характер. Підприємства, об'єднані в економічному кластері, функціонують у певному секторі ринку, тобто мають покупців певної товарної групи продукції, і перебувають на конкретній території. Тому, що єдиний договір відсутній, межі економічного кластеру досить розмиті. Вони визначаються залежно від завдань, які вирішуються в процесі підготовки рішень. Так, одна й та ж компанія може належати до різних кластерів (регіональних, міжнародних, галузевих тощо) відповідно до завдань виробничо-комерційної діяльності.

Характеризуючи суть інноваційних промислових кластерів, необхідно приділити увагу методам ідентифікації і аналізу таких кластерів.

Існує цілий набір методів для ідентифікації і аналізу інноваційних промислових кластерів, починаючи від простого методу визначення рівня спеціалізації (коефіцієнти локалізації) до технології міжгалузевих балансів. Необхідно проводити розрізнення між високо «стилізованими» дослідженнями певних секторів промисловості (в дусі портерівської традиції) і дослідженнями, які намагаються визначити ідентичність інноваційних промислових кластерів, що утворюються в межах дуже різноманітного набору галузей.

Перша група досліджень (підходів), яку можна назвати «застосування кластерної концепції на мікрорівні», звичайно стимулюються особливими регіональними інтересами або політичними міркуваннями. При мікрорівневому підході, інноваційний промисловий кластер визначається як група підприємств, які виробляють схожі товари та послуги (наприклад, галузі), і підтримують комплементарні, формальні і неформальні зв'язки. Інноваційні промислові кластери можуть містити в собі при цьому обмежене число ланцюжків постачальників, але в таких дослідженнях ланцюжки доданої вартості є менш важливими, ніж інноваційні зв'язки між схожими виробниками. Такі, сфокусовані на галузі мікрорівневі (на рівні компаній) дослідження, є найбільш відомим підходом у застосуванні концепції інноваційних промислових кластерів (дослідження промислових округів у різних країнах миру є одним з варіантів такого підходу).

Більша частина регіонів зацікавлена у проведенні аналізу іннова-

ційних промислових кластерів, хоча б в одному із трьох наступних аспектів: 1) регіони мають уяву про їхні лідируючі (провідні) інноваційні галузі, але хотіли б знати, яким чином зв'язки між підприємствами цих галузей могли б бути посилені, та призвести до отримання конкурентних переваг; 2) регіони знають про свої провідні інноваційні галузі, але хочуть визначити невидимі, потенційні стратегічні альянси між провідними і поки що нерозвиненими галузями, що мають інноваційний характер; 3) регіони мають слабку уяву про свій ключовий регіональний інноваційний потенціал, і їм необхідно отримати таку уяву на базі ретельного аналізу розвитку окремих інноваційних секторів промисловості. Мікрорівневий підхід найбільше відповідає першому напрямку кластерного аналізу.

Важливим завданням кластерної промислової політики є всебічне дослідження окремих регіональних секторів національної інноваційної діяльності. Такий підхід називається «застосуванням кластерного аналізу на мезорівні», за термінологією, прийнятою в ОЕСР. Мезорівневий підхід може успішно доповнюватися інтенсивним мікрорівневим аналізом зв'язків між фірмами у певних інноваційних кластерах. Якщо дозволяють статистичні дані, тоді дворівневий, двох-етапний підхід є ідеальним. Проте, у разі відсутності мікрорівневого аналізу, мезорівневий підхід може дати адекватний для інноваційної промислової політики результат.

Одним із методів ідентифікації та аналізу інноваційних промислових кластерів є мікрорівневий кластерний аналіз.

Взаємозв'язок теорії і практики застосування кластерного аналізу такий, що політичні інтереси часто відіграють дуже суттєву роль у визначенні характеру і якості аналізу, що проводиться. Це означає, що багато досліджень – як щодо дефініції кластерів, так і стосовно методів їхньої ідентифікації – більше базуються на політичних міркуваннях, ніж на теоретичних моделях. Таке, засноване на політичних інтересах, практичне використання кластерної концепції, завжди було в центрі політики інноваційного промислового розвитку. Традиційний «екзогенний підхід» у такий політиці, що, насамперед, відображає інтереси центральної влади (національного рівня держав), використовує термінологію «полосів зростання», «антициклічних промислових структур», «промислового цілепокладання», а також широкий набір інших, близьких за характером, інструментів і ініціатив, призначених для перетворення периферійних територій у благополучні, або для запобігання стагнації у вже розвинених регіонах.

Ендогенний підхід до інноваційного промислового розвитку, що зна-

ходить в останні роки все більше поширення, передбачає створення різного виду партнерств на національному рівні з проблем інноваційного промислового розвитку, розробку стратегій місцевого підприємництва, інкубаторів знань і технологій, програм з нарощування соціального капіталу, ініціатив в галузі технологій і людського капіталу, визначення інноваційних промислових кластерів. Такий підхід більшою мірою відповідає умовам нових глобальних ризиків і можливостей.

Мікрорівневий підхід намагається відповісти на питання: чому підприємства успішно співіснують із іншими підприємствами у межах інноваційних промислових кластерів; як підприємства схожих (близьких) галузей промисловості спільно використовують виробничі потужності, ринки, робочу силу і технології.

Аналіз інноваційних промислових кластерів можна розбити на 2 етапи: 1) первісне «сканування» економіки з використанням детальних кількісних даних і джерел; 2) детальне дослідження конкретних промислових угруповань, виявлених на першій стадії.

У таблиці 10.3 представлено шість основних аналітичних методів дослідження інноваційних промислових кластерів: експертні оцінки; коефіцієнти локалізації; виробничі міжгалузеві баланси; технологічні міжгалузеві баланси; мережний аналіз; спеціальні обстеження.

Можливо, найпоширенішим методом визначення інноваційних кластерів є використання експертних оцінок і інших механізмів збирання необхідної економічної інформації. Експерти, керівники бізнесу, офіційні представники влади і інші особи, які приймають рішення, є важливим джерелом інформації про тенденції інноваційного промислового розвитку, його основні особливості, сильні і слабкі сторони. Це ті економічні суб'єкти, які найкраще знають такі інноваційні промислові характеристики, як практика ведення бізнесу, ланцюжки доданої вартості, існуючі інвестиційні моделі, потенційні можливості для появи нових товарів. Звіти промислових асоціацій, газетні статті, інші друковані видання, не засновані на систематичному емпіричному аналізі даних, також відносяться до категорії експертних оцінок.

Альтернативні методи кластерного аналізу

Методи	Переваги	Недоліки
Експертні оцінки	відносно низькі витрати; детальна інформація	відсутність систематичного збору інформації; відсутність узагальнюючих даних
Коефіцієнти локалізації	простота розрахунків; можуть доповнювати інші методи	акцент на галузі і сектори, а не на кластери
Виробничі міжгалузеві баланси	є часто головним джерелом показників взаємозалежності галузей і компаній; детальна і комплексна інформація	дані можуть застарівати; не відображає ролі супутніх інституціональних структур
Інноваційні міжгалузеві баланси	є часто головним джерелом показників взаємозалежності галузей і компаній	такі баланси рідко публікуються; в США є відсутніми
Теорія графів/ мережний аналіз	візуальний аналіз взаємозв'язків	набір комп'ютерних технологій є обмеженим
Спеціальні обстеження	гнучкість у збиранні необхідних даних	високі витрати на проведення

Серед нечисельних робіт на цю тему слід відзначити роботу М. Сторпера [43], працю Б. Робертса і Р. Стімсона, а також дослідження Р. Стоу. Вони запропонували метод, який назвали «мультисекторним якісним аналізом» (МСЯА) для визначення ключових компетенцій, економічних можливостей, стратегічних ринків і економічного ризику. Сутність цього методу полягає у досить простій оцінці регіональних секторів на основі набору критеріїв (34 критерії у випадку дослідження штату Північний Квінсленд в Австралії). Кожен сектор отримував ранг «сильний», «середній» або «слабкий» на основі статистичної інформації, опитувань лідерів місцевої промисловості, 30 економічних оглядів і іншої економічної інформації. Показники діяльності кожного сектора потім порівнювалися шляхом надання їм певних вагових характеристик і їхнього підсумовування. Р. Стоу використав модель дослідження думок експертів (керівників промислових підприємств і представників агенцій з регіонального розвитку) штату Північна Вірджинія (США), маючи на увазі, що вони представляють вищих офіційних осіб провідних регіональних галузей промисловості. Респонденти оцінювали рівень конкурентоспроможності регіону по запропонованим 35 показникам як з погляду перспектив їх власних підприємств, так і з точки зору всього

регіонального бізнес-співтовариства. Потім були проведені спеціальні зустрічі, на яких респондентам пропонувалося оцінити, інтерпретувати, погодитися або внести зміни до отриманих в ході дослідження результатів. Учасники цих зустрічей потім визначили нові можливості майбутнього розвитку своїх секторів, а також оцінили можливі ризики, пов'язані з реалізацією таких можливостей. Виявилось можливим внести альтернативні пропозиції, що стосуються більш швидкого розвитку тих або інших секторів промисловості. У результаті авторів вдалося ідентифікувати ряд інноваційних промислових кластерів, що формуються у штаті Північна Вірджинія.

Необхідно сказати, що отримані результати більше узгоджуються з одногалузевим визначенням кластерів (мікрорівневим підходом), ніж з більш широкою їхньою інтерпретацією на основі ланцюжків доданої вартості. Проте, технологія МСЯА свідчить про те, що більш системний збір експертної інформації може використовуватися і при мезорівневому кластерному аналізі.

Другим методом ідентифікації і аналізу інноваційних промислових кластерів є метод використання коефіцієнтів локалізації. Коефіцієнт локалізації – це співвідношення питомих ваг зайнятості населення в певних галузях промисловості: наприклад, питома вага галузі «і» у сукупній чисельності зайнятих регіону по відношенню питомої ваги цієї ж галузі в загальній чисельності зайнятих по країні у цілому. Коефіцієнт локалізації (КЛ), що дорівнює 1.0, означає, що цей регіон має ту ж саму питому вагу галузі «і» за показником зайнятості, що й країна у цілому [33]. Коефіцієнт локалізації, який перевищує значення 1,25, означає, що можна говорити про початок спеціалізації регіону на цьому конкретно-му секторі господарства.

Традиційне використання коефіцієнтів локалізації дає, нажаль, мало інформації про іноваційні промислові кластери. Це – чисто галузевий метод аналізу, і тому нічого не говорить про взаємозалежність різних секторів економіки. Дослідження промислових кластерів за допомогою лише коефіцієнтів локалізації маскує собою простий галузевий аналіз регіональної промисловості. Цей метод також доцільно використовувати разом з іншими методами кластерного аналізу.

Важливими методами ми також вважаємо кластерний аналіз «зверху-донизу» та «знизу-нагору». При методі «знизу-нагору» експерти намагаються виявити інноваційні кластери, аналізуючи спочатку окремі сектори економіки, а потім виявляють зв'язки цих секторів з іншими галузями і спорідненими некомерційними інститутами. По суті, вибу-

довується картина регіональної промислової взаємозалежності, починаючи з «нульового циклу». Метод аналізу «знизу-нагору» є найбільш ефективним при дослідженні невеликих регіонів з обмеженим набором галузей. Метод кластерного аналізу «зверху-донизу» застосовується для виявлення інноваційних кластерів за допомогою технологій «редуквання» статистичних даних (статистичний кластерний аналіз, факторний аналіз, тощо). Цей метод є найбільш ефективним при аналізі регіонів з диверсифікованою промисловою структурою.

При такому підході можуть одночасно застосовуватися коефіцієнти локалізації в якості простого способу оцінки діяльності одного з секторів господарства. Повний набір регіональних галузей досліджується за кількісними показниками (чисельність зайнятих, умовно-чиста продукція, дохід та ін.), за показниками чисельності підприємств і компаній, темпів росту, спеціалізації (коефіцієнти локалізації), змін спеціалізації (ступінь зміни коефіцієнтів локалізації), частки у валовому регіональному продукті, частки у валовому національному продукті, за показниками змін цих питомих ваг і т.д. Потім відбираються кілька категорій (типів) галузей (секторів) господарства для більш докладного аналізу: найбільші регіональні сектори, сектори, що забезпечують спеціалізацію регіону, зростаючі галузі. Все це доповнюється використанням даних міжгалузевих зв'язків і ланцюжків доданої вартості (постачальників або показників цільових, досліджуваних секторів).

Разом з тим, важливими також є методи дослідження інноваційних кластерів за допомогою міжгалузевих балансів. До складу таких методів входять: теорія графів, факторний аналіз і т. д., в основі яких лежать міжгалузеві зв'язки. Ряд авторів використовує методологію статистичного кластерного аналізу для групування різних секторів господарства. Інші – на основі такої ж методики використовують дані промислового перепису США для угруповання галузей за ознакою використання однакових виробничих технологій. Деякі експерти використовують факторний аналіз американських міжгалузевих балансів для виявлення ланцюжків доданої вартості при аналізі потенційних кластерних моделей низки американських штатів.

У деяких країнах Західної Європи методологія міжгалузевих балансів базується на аналізі матриць інноваційної взаємодії, а не матриць міжгалузевих потоків продукції [28]. Інноваційні матриці описують потоки інновацій між їхніми виробниками і споживачами. Принципова перевага інноваційних матриць полягає в акценті на дійсну інноваційну взаємозалежність і взаємодію галузей. Недоліком таких матриць є висо-

кі витрати зі збору інформації і статистичних даних, а також складності з концептуальним обґрунтуванням проведених обстежень. Досить сказати, що в США інноваційні обстеження, подібні західноєвропейським, дотепер не проводилися.

Існує п'ять найважливіших кроків (етапів) при проведенні міжгалузевого кластерного аналізу:

- 1) виявлення інноваційних промислових кластерів (існуючих або потенційних (таких, що формуються), локалізованих або нелокалізованих);

- 2) визначення концептуального методу дослідження («зверху-донизу» або «знизу-нагору»);

- 3) якщо обрано підхід «зверху-донизу», тоді визначається більш конкретний метод аналізу (статистичний кластерний аналіз, факторний аналіз або інший);

- 4) збір статистичних даних;

- 5) інтерпретація отриманих результатів.

Перший етап містить у собі формування основних аспектів інноваційної промислової політики, відповіді на питання, які має дати кластерний аналіз. Наприклад, залежно від того, які слід вивчати кластери – локалізовані або нелокалізовані, існуючі або ті, що наразі формуються, буде залежати вибір того чи іншого типу міжгалузевого аналізу. На перший погляд, при аналізі інноваційних промислових кластерів варто використовувати регіональні міжгалузеві баланси, оскільки тільки вони надають інформацію про регіональні товарні потоки. Однак, насправді в них не міститься інформації про взаємозалежність і взаємозв'язки з галузями, не представленими в конкретному регіоні, і тому вони не дають можливості визначити можливі напрямки процесів регіональної диверсифікованості. Тому, зазвичай використовують національні міжгалузеві баланси, що дають можливість виявлення галузевих взаємозв'язків незалежно від національної приналежності, які потім по можливості доповнюються регіональними балансами.

На другому етапі відбувається вибір методології дослідження («зверху-донизу» або «знизу-нагору»). Деякі регіони настільки малі за своїми розмірами або містять так мало галузей, що застосування там технологій міжгалузевих балансів не є виправданим. Зв'язки між секторами можуть бути виявлені через вимір витрат і продажів на основі аналізу графічних мереж. Такий аналіз дозволяє описати міжсекторні зв'язки, і може застосовуватися разом із загальними статистичними даними про інноваційний розвиток.

На третьому етапі визначається метод редукування міжгалузевих даних. Два найбільш популярні методи в кластерному аналізі – це статистичний кластерний аналіз і факторний аналіз. Принципова різниця між цими двома методами полягає у тому, що перший враховує взаємовиключні групи галузей. Хоча це і допомагає інтерпретації висновків, але часто виявляється нереалістичним на практиці. Галузі схильні вибудовувати міжгалузові зв'язки із секторами, які належать до багатогалузових кластерів (хоча їхні зв'язки з кожним із кластерів можуть відрізнятися за своєю інтенсивністю). Секторний аналіз може забезпечувати всебічний аналіз таких комплексних зв'язків.

Не претендуючи на повноту дослідження, проаналізуємо можливість створення кластерів на території регіонів Українського Причорномор'я. Вихідною базою аналізу виступає інформація з даних Держкомстату України – «Статистичний збірник «Регіони України – 2013». Аналіз можливостей кластероутворення у регіонах ґрунтується на вивченні бізнес-середовища, наявності у регіонах успішних виробництв, диверсифікованості виробничої інфраструктури, розвитку інфраструктурного забезпечення бізнесу у широкому розумінні та ін.

У таблиці 10.4 приведена структура з Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України (ЄДРПОУ) за числом включених до нього підприємств. Найбільшим числом підприємств володіє Одеська область.

Таблиця 10.4

**Кількість суб'єктів ЄДРПОУ в Українському Причорномор'ї
(на початок року)**

Регіони	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
АР Крим	43381	45181	47593	49850	52214	54690	57424
Миколаївська область	32747	34133	35769	37383	39065	40823	42864
Одеська область	60796	64025	67857	71689	75704	79943	83141
Херсонська область	26462	27019	28028	28845	29682	30543	31459

Також доцільно прослідкувати за чисельністю підприємств в регіонах України за галузями (табл. 10.5).

Аналіз таблиці 10.5 дозволяє зробити наступні основні висновки:

- середньоукраїнські показники числа підприємств у сільському господарстві перевищені в Одеській, Миколаївській, Херсонській областях;

- риболовство є розвинутим в Одеській області та в Криму;

- динамічний розвиток будівництва у взаємозв'язку з позитивними тенденціями у торгівлі і охороні здоров'я вказує на позитивні умови для розвитку туризму в Одеській області та в Криму;

- враховуючи, що, крім зазначених у таблиці найвищих в Українському Причорномор'ї досягнень (у промисловості, будівництві, сільському господарстві), Одеська область має найдинамічніший розвиток сфери освіти, саме Одеська область має найбільше об'єктивних передумов для створення інноваційних промислових кластерів.

Таким чином, регіони Причорномор'я мають різний потенціал для розвитку кластерів (знаходяться на різних етапах кластеризації). Херсонська область – характеризується меншою галузевою диференціацією успішних підприємств, слабкою розвинутістю малого бізнесу і сфери послуг, гіршим освітнім рівнем, інноваційним потенціалом і інвестиційною привабливістю та, як наслідок, більшим безробіттям і меншими обсягами валового регіонального продукту. Інші три регіони демонструють показники кластероутворення і ефективності регіональної економіки на більш високому рівні. Найбільші перспективи, з точки зору створення кластерів, демонструє Одеська область. Можна стверджувати, що на території цього суб'єкта вже склалися певні передумови для успішної кластеризації, які, спираючись на високий інноваційний і освітній потенціал даної території, приводять до її упереджуючого соціально-економічного розвитку.

Також слід відзначити фінансування державою в Одеській області великих державних програм: канал Дунай-Чорне море, освоєння шельфу Чорного моря в районі острова Зміїний, траса Одеса-Київ та ін. Передбачається, що подібні великі програмні рішення, що підтримуються державою, дозволять в українських умовах обмежити тиск влади на бізнес та створити передумови для подальшого розвитку кластерів вже на конкурсній основі. Державні структури, приймаючи участь у масштабному бізнес-проекті, дають приватним компаніям сигнал про важливість проекту для економіки країни і регіону, про необхідність освоєння природних ресурсів у східних регіонах країни, про готовність розділяти

ризиках на всіх етапах здійснення проекту. Приватні компанії, зі свого боку, залучають інвестиції у розвиток профільних бізнесів, забезпечують зайнятість населення, сприяють економічному зростанню регіону.

Таблиця 10.5

**Кількість суб'єктів ЄДРПОУ в Українському Причорномор'ї
(на початок року)**

Види діяльності		АР Крим	Миколаївська область	Одеська область	Херсонська область
1		2	3	4	5
Сільське господарство	2009 р.	3906	6650	8956	4727
	2010 р.	4101	6983	9314	4869
	2011 р.	4306	7332	9687	5015
Риболовство	2009 р.	170	85	217	86
	2010 р.	179	89	226	89
	2011 р.	187	94	235	91
Промисловість – всього	2009 р.	4802	3927	6217	2471
	2010 р.	5042	4123	6465	2545
	2011 р.	5294	4329	6724	2621
В тому числі:					
- машинобудування	2009 р.	82	298	303	79
	2010 р.	86	313	315	81
	2011 р.	90	329	328	84
- виноробство	2009 р.	538	97	421	121
	2010 р.	565	102	438	125
	2011 р.	593	107	455	128
- суднобудування і ремонт суден	2009 р.	13	387	208	32
	2010 р.	14	406	216	33
	2011 р.	14	427	225	34
Будівництво	2009 р.	4571	2480	5209	1706
	2010 р.	4799	2604	5417	1757
	2011 р.	5039	2734	5634	1810
Туризм	2009 р.	5442	879	3885	528
	2010 р.	5714	923	4040	544
	2011 р.	5999	969	4202	560

Хоча саме такий шлях створення кластерів через міжгалузеву взаємодію крупних корпорацій в умовах державно-приватного партнерства й не є типовим для розвитку економік країн Заходу, але він є найбільш прийнятним в українських умовах, коли багато регіонів на сході країни, по суті, потребують проходження повноцінної фази індустріалізації, тобто переходу до сучасного технологічного укладу. Більш того, для територій з перспективними для розвитку економіки природними ресурсами, що забезпечують стратегічну економічну безпеку країни, такий шлях створення передумов для виникнення кластерів, є, скоріш за все,

єдино можливим. Крім того, якщо у довколишніх регіонах вже існують розвинені великі підприємства спорідненої спеціалізації (наприклад, підприємства суднобудування і судноремонту м. Одеси і м. Миколаєва), то багато проблем створення кластерів, зокрема, наявність спеціалістів певних кваліфікацій і їх професійна підготовка, розв'язуються значно простіше.

Велику увагу треба приділити кластерній промисловій політиці як інструменту інноваційного розвитку всієї держави в цілому, а не лише її окремих регіонів. Саме створення національних (а не регіональних) промислових кластерів є необхідною передумовою для цього. Деякі дослідники заперечують можливість та доцільність створення національних кластерів. На нашу думку, в Україні треба розвивати саме національні кластери. При цьому, ми повністю погоджуємося з точкою зору В. І. Захарченка, В. М. Осипова: «...виділяють два основні види кластерів. Перший характеризується наявністю просторових, другий – функціональних зв'язків. Функціонально-пов'язані системи, не настільки суто детерміновані територіальними межами окремих регіонів, що підпадають під визначення М. Портера, іменуються промисловими кластерами. Промисловий кластер фокусується на конкуренції усередині економічного сектору. Він, як правило, просторово не прив'язаний до певної урбанізованої області. На протилежність другому типу кластерів (регіональному), він володіє тенденцією мати більш широкі кордони, можливо охоплюючи весь регіон або країну» [51, с. 47 - 48].

На нашу думку, за фактичної відсутності вже сформованих бізнесом інноваційних кластерів, рушійною силою інноваційного розвитку української держави мають стати «політично керовані кластери – кластери, які обираються урядом для підтримки, але які не мають критичної маси фірм або сприятливих умов для органічного розвитку. В даному випадку підставою для підтримки є переконання, що політичні зусилля в змозі створювати кластери на відносно несприятливому ґрунті» [51, с. 49 - 50].

Підсумовуючи вищевикладене, можна сказати, що кластери являють собою географічні концентрації підприємств однієї чи декількох взаємопов'язаних галузей, які конкурують, але разом з тим кооперуються одне з одним, отримують зиски з специфічних місцевих активів, сумісного місцеположення і соціальної вбудованості.

Характерними, притаманними кластерам рисами, є:

1. Функціональна взаємопов'язаність або (та) географічна концентрація учасників;

2. Спеціалізація фірм – суб'єктів кластера;
3. Велика кількість економічних агентів, що приймають участь у кластерах;
4. Конкуренція та кооперація;
5. Соціальна вбудованість;
6. Інноваційність.

Хоча визначальна і концептуальна еластичність кластерної концепції може розглядатися як позитивна сила, яка дозволяє включати широкий діапазон випадків і інтерпретацій, вона є достатньо проблематичною. Ця концепція отримала таке різноманіття застосувань, підтекстів і значень, що вона у багатьох відносінах стала «хаотичною концепцією», у сенсі поєднання і прирівнювання різних типів, процесів і просторових масштабів економічної локалізації під єдиним, всеохоплюючим універсальним поняттям. Найбільш очевидною проблемою з різноманітністю «вузьких місць» концепції кластерів є невизначеність географічних кордонів. Також не до кінця зрозуміло, якого роду соціально-економічні взаємозв'язки об'єднують учасників кластеру, наскільки вони мають бути сильними і стабільними, щоб вважатися достатньо значущими, наскільки глибоко пронизують міжгалузевий розподіл праці? Нарешті, яку кількість організацій, якої просторової щільності має включати кластер? Всі ці та багато інших питань ще більш ускладнюються динамічним характером кластерів, вибуттям старих і виникненням нових бізнесів і їх видів. З цих причин, кожний кластер потребує індивідуального, творчого підходу.

В даному підрозділі були розглянуті сутність інноваційного промислового кластера та його типізація. Грунтуючись на матеріалах цього підрозділу, що надають можливість у першому наближенні виявляти, чи є потенційний об'єкт дослідження (агломерація інноваційних промислових підприємств) інноваційним промисловим кластером, можна приймати рішення щодо придатності або непридатності його використання в якості інструмента інноваційного розвитку держави.

Процес створення і функціонування інноваційних промислових кластерів в Україні має будуватися не за допомогою власних «спроб і помилок», а на основі успішного зарубіжного досвіду. Даний підрозділ присвячений аналізу європейського досвіду, а наступний – досвіду країн Азії та США.

Вперше у Європі кластерна промислова політика в якості інструмента інноваційного розвитку держави була розроблена і успішно використана в Данії у 1989-1990 рр. При розробці кластерів у Данії, на пер-

ших етапах досліджувалися промислові комплекси чотирьох галузей: сільське господарство, текстильне виробництво, виробництво офісного обладнання, засобів захисту навколишнього середовища. Потім були проаналізовані механізми передачі знань у трьох секторах: електромедична апаратура, меблі, фармацевтика. В Данії агропромисловий комплекс за обсягами виробництва перевищує всі інші сектори економіки, разом узяті і є ключовим з позицій споживчого ринку та інвестиційного потенціалу. Особливу роль у ньому відіграє «молочна вертикаль» від молокопереробки до постачальників технологій та обладнання. Данська Рада з розвитку бізнесу, що відповідає перед урядом за розробку концепції кластеризації, ініціювала ряд нових розробок у цій галузі. У дослідження включилися: Міністерство бізнесу і промисловості, Міністерство досліджень, Міністерство освіти, Міністерство праці та ін. У 1992 р. в кластерах брали участь 40% усіх фірм країни, які забезпечували 60% експорту. У 1997 р. в річному звіті було зазначено, що в дослідженнях брали участь 513 аналітиків з фірм, організацій, інститутів, міністерств, які були об'єднані в 35 робочих груп, що спеціалізувалися в конкретних секторах. Вони видали 1522 пропозиції, з яких станом на 01.01.2012 р. вже всі реалізовані. Знадобилися зміни в законодавстві, структурах адміністративного управління, бюджетних асигнуваннях міністерств. Проведена за двадцять років робота вивела Данію у світові лідери з кластеризації економіки. Станом на 01.01.2012 р. у Данії успішно функціонують 29 інноваційних промислових кластерів [19].

В Європейському Союзі здійснюються найрізноманітніші заходи щодо використання кластерної промислової політики в якості інструмента інноваційного розвитку держав – членів ЄС. З цією метою на наднаціональному рівні було реалізовано кілька проектів з розвитку кооперації між інноваційними кластерами. В «Декларації про зміцнення економічного співробітництва в Європі» та Плані дій, її деталізуючому, формування нових виробничих систем на основі мереж і кластерів проголошено в якості одного з найбільш актуальних напрямів розвитку європейського співробітництва. ЄС розглядає кластерну політику в якості ключового інструменту підвищення конкурентоспроможності галузей та держав-членів, підвищення інноваційного потенціалу і економічного розвитку в середньо- та довгостроковій перспективі. Промислова політика в ЄС є інноваційною та містить нові, більш ліберальні інструменти регулювання, здатні дати промисловості більшу свободу в пошуку власних технологічних рішень [12].

В Німеччині працюють 3 кращі світові кластери з 7 кластерів високих технологій, які отримали почесну назву «Силіконова долина XXI століття», – це Мюнхен, Гамбург, Дрезден. В цілому, в Німеччині більшість федеральних земель мають на власній території автомобільні кластери. Однак після об'єднання країни намітилась тенденція переміщення підприємств автомобільної промисловості на територію Східної Німеччини. Це було обумовлено не лише більш низькими витратами виробництва у порівнянні з Західною Німеччиною, але й з наявністю сприятливої інфраструктури для розвитку автомобілебудівної промисловості. Зокрема, провідну роль в економіці Східної Німеччини відіграють малі та середні підприємства, а рівень кваліфікації та освітня інфраструктура дозволяють забезпечувати виробництво якісними науковими дослідженнями. При цьому ставка робиться на розвиток постачальників автокомпонентів. Автомобільний сектор Східної Німеччини почав розвиватись за ініціативою урядів п'яти федеральних земель: Берлін-Бранденбург, Тюрингія, Мекленбург-Передня Померанія, Саксонія та Саксонія Анхальт. До складу кластеру в рамках вищевказаних територій увійшли компанії з виробництва автомобілів та комплектуючих, сервіс-центри, дослідницькі інститути та різні об'єднання. Дослідження проводились протягом двох років, паралельно здійснювалась розробка програми розвитку кластера. На сьогоднішній день до складу кластеру входять такі виробники автомобілів як BMW, DaimlerChrysler, Opel, Porsche, VW, KUKA SCHWEISSANLAGEN, постачальники комплектуючих та обладнання MITEC Automotive AG, Schnellecke Group, Siemens VDO Automotive AG, TRIMET Aluminium AG, Німецький індустріальний банк, Інститут ім. Фраунгофера, Технічний університет Дрездена, Вища школа торгівлі Лейпцігу та ін. Мета створення кластеру полягає в підвищенні конкурентоспроможності та розвитку автомобільної промисловості Східної Німеччини. Основні напрями діяльності – налагодження ефективної комунікації між учасниками кластеру, ВНЗ, НДІ та органами влади і управління, представлення компаній на міжнародній арені, а також підтримка інноваційної діяльності. Амбіції кластеру Східної Німеччини виходять за межі регіону. Позиціонуючи себе в якості європейського центру високотехнологічної автомобільної продукції, учасники східнонімецького кластеру планують створити в регіоні центральний міжнародний спостережний центр, який буде надавати найрізноманітнішу інформацію, яка стосується галузі автомобілебудування та виробництва автомобільних компонентів [45].

Кластери дали значний імпульс розвитку регіонам тих країн, які застосували їх принципи. Помітний темп розвитку отримала економіка Австрії, де почали діяти транскордонні кластери з Німеччиною, Італією, Швейцарією, Угорщиною, активізувались зв'язки з Францією та Великобританією. Ключовим фактором стала політика стимулювання зв'язків між дослідницькими інститутами та промисловим сектором, зниження регуляторних бар'єрів в інноваційних програмах, спеціалізація кластерів та формування центрів конкурентоспроможності. Рушійною силою стала інноваційно-дослідницька програма (TIP). TIP була одночасно інноваційною, дослідницькою та консалтинговою програмою, заснованою за ініціативою федерального уряду та виконуваною австрійським Інститутом економічних досліджень в кооперації з Австрійським дослідницьким центром. Цілями TIP були збір інформації, її обробка, розробка рекомендацій, заснованих на технологічних змінах та їх взаємодії з національною системою інновацій. Відповідно до задач першого етапу, на макрорівні вивчався взаємовплив державних і приватних інститутів з підприємствами; на мезорівні – структурні зрушення в економіці; на мікрорівні – поведінка фірм. На базі проведеного аналізу були розроблені заходи, які отримали назву «Шлях до інформаційного суспільства та суспільства знань». Програма включала в себе наступні модулі: національну систему інновацій; продуктивність; зростання й зайнятість; регулювання як інструмент технологічної політики; консультування в області технологічної політики. Конкретним прикладом раціонального та ефективного розвитку на основі кластерної моделі може слугувати підйом автомобілебудування Австрії. В 2010 р. близько 30 тис. працюючих в автомобільному виробництві, сконцентрованому в двох кластерах в землях Штрирія та Верхня Австрія, виробили 8,1 млрд дол. США продукції, або більше 10% всього об'єму виробництва країни. До автомобільного кластеру Штрирії входять 110 фірм. Технологічний ланцюжок поширюється від добування та переробки сировини, ключових виробничих процесів, логістики та програмного забезпечення до переробки відходів виробництва. Укладені партнерські угоди більш ніж з 200-ма компаніями. Штрирія перетворилась в центр міжнародного автомобілебудування, виникла розгалужена сфера субпостачальників. Продукція, яка випускається, поставляється для 40 автомобільних марок, в регіоні збирається 150 тис. автомобілів щорічно. В 2008 р. 307 фірм землі Верхня Австрія вирішили об'єднатись за аналогією з фірмами Штрирії. Об'єднавши 95% фірм цієї галузі в регіоні, кластер почав проводити організацію навчання (забезпечення роботи курсів підвищення квалі-

фікації, семінарів, навчання всередині компаній), розвивати спільні коопераційні програми та проекти, створювати різного роду організації з передачі технологій, маркетингові дослідження. Ключовою ланкою стала TMG компанія, котра розробляє технологічну політику провінції. В 2009 р. до цього кластеру ввійшли компанії з виробництва дизелів. До кінця 2010 р. в кластері згуртувалась високотехнологічна індустріальна група, яка включала 350 субпостачальників; тут працюють 80 тис. осіб, а об'єм продажів склав 1,5 млрд дол. США [12].

Наявні сьогодні в Австрії 76 інноваційних кластерів можна умовно поділити, виходячи з їх спеціалізації, на 6 категорій: промислові, технологічні, освітні, експортні, змішані, кластери сфери послуг [27].

Кластерний підхід до аналізу структури економіки став виключно популярним в Фінляндії після того, як він вперше був використаний для розробки промислової політики країни в 1991-1993 рр. Дискусії з приводу розвитку кластерів почались раніше та засновувались на книзі М. Портера «Конкурентні переваги країн», яка вперше побачила світ у 1990 р. Під впливом теорії Портера в Фінляндії було ініційовано масштабне дослідження, заключний звіт з якого було опубліковано в 1995 р. під назвою «Переваги Фінляндії – майбутнє фінської промисловості». В цій роботі аналізувались структура, описувались тенденції розвитку та оцінювались перспективи конкурентоспроможності фінських кластерів [34].

Крім того, в рамках цього проекту Міністерство торгівлі та промисловості підготувало директиви, на основі яких було розроблено і затверджено Національну промислову стратегію, що дозволило завершити перехід від макроекономічного регулювання до промислової та технологічно конкурентної політики, заснованої на розвитку кластерів.

Аналізу було піддано найбільш перспективні галузі. Критеріями стали наявність стійкого експорту та надходження іноземних інвестицій. Було визначено «кластерний каркас», розробці якого передувала велика робота [52]. Було складено кластерні карти лісового господарства, кольорової металургії, енергетики, телекомунікацій, екології, охорони здоров'я, транспорту, хімії, будівництва, харчової промисловості.

До числа провідних фірм фінських кластерів входять виробничі та сервісні підрозділи ряду великих ТНК, таких як Eriksson, Siemens, Fujitsu, IBM. Створення виробництв та дослідницьких центрів в Фінляндії великими ТНК переслідує не лише і не стільки мету наближення до споживачів, але й багато в чому орієнтоване на використання переваг кваліфікованої робочої сили та можливостей національної інноваційної системи.

Нині лісовий, інформаційний та телекомунікаційний кластери є одними з найбільш важливих для економіки Фінляндії, забезпечуючи основний об'єм експорту та формуючи значну частину валового внутрішнього продукту країни. Целюлозно-паперові та деревообробні компанії лісового кластеру вже давно реалізують глобальну стратегію розвитку, активно купуючи компанії за кордоном, та мають один з найбільш високих рівнів результативності праці в промисловості як всередині країни, так і в світі. Це яскраво підтверджується на прикладі кластеру інформаційних та телекомунікаційних технологій (ІКТ).

Кластер ІКТ (за останні 10 років еволюціонував з категорії «потенційні кластери» в категорію «сильні кластери», багато в чому завдячуючи успішній промисловій політиці), створений в якості альтернативи ресурсоорієнтованому, працюючому на «зрілому» ринку лісовому кластеру, повністю виправдав очікування і нині в ньому зайнято в 1,4 рази більше людей, аніж в лісовому. Хоча переважна частина продукції кластеру виробляється однією компанією NOKIA, яка має високий рівень в системі світових корпоративних рейтингів, створені під цей сектор система освіти, інноваційна система, мережа пов'язаних виробництв і послуг та ін. – володіють самостійною цінністю і формують умови для розвитку стійких конкурентних переваг. Прогнозовані темпи розвитку цього кластеру до 2015 р. складають 8,1% в рік, що більше ніж в 2,5 рази перевищує очікувані темпи розвитку економіки в цілому (3,2%).

Металургійний і машинобудівний кластери також є порівняно високорозвиненими для такої невеликої країни, як Фінляндія. Кінцевою продукцією металургійного кластеру виступають головним чином високотехнологічні заготовки для машинобудування з різних видів сталі. Машинобудівний кластер є гарним прикладом взаємопроникнення кластерів. Його основною спеціалізацією є виробництво обладнання для лісової промисловості, енергетики, металургії та будівельної галузі, а також транспорту, тобто таких напрямів, які за визначенням включені до складу відповідних кластерів. Однак інтенсивний розвиток спеціалізованого машинобудування призвів до формування самостійного кластеру з великою кількістю спеціалізованих постачальників, сервісних та інжинірингових компаній, дослідницьких та інноваційних центрів. І хоча важливим фактором конкурентоспроможності та рушійною силою розвитку виробників обладнання залишається вимогливий внутрішній попит, машинобудівні компанії вже давно є активними гравцями на міжнародному ринку.

У всіх випадках важливим фактором сучасної конкурентоспроможності кластерів є високий рівень розвитку системи пов'язаних інститу-

тів та галузей як результат ринкових відносин та ефективної конкуренції. Формування національної інноваційної системи та приплив кваліфікованих кадрів обумовлені заходами державної політики.

Як бачимо, досвід розвинених країн Європи підтверджує, що нині ефективний інноваційний розвиток держави може базуватись лише на процесах інтеграції, в тому числі шляхом впровадження сучасної кластерної промислової політики. Подібний досвід особливо актуальний для України, для якої перетворення в технологічну державу виглядає об'єктивною та нагальною необхідністю. Економіка, заснована на кластерах, – це модель інноваційно та інвестиційно привабливої економіки, яка забезпечує високий рівень та якість життя населення та втягує в процес інноваційного розвитку не лише великі підприємства, але й малий та середній бізнес.

В Україні, за відсутністю ефективних ініціатив «знизу», проведення державою дирижистської кластерної політики є більш раціональним рішенням. На нашу думку, ефективний досвід дирижистської кластерної політики Фінляндії та Росії є необхідним для використання в Україні. Ось чому далі необхідно детальніше зупинитись на аналізі такого досвіду.

На відмінність від багатьох інших країн Європи, кластерна політика у Фінляндії та Росії проводиться за принципом «зверху-вниз», оскільки ініційована не компаніями, а центральними та регіональними органами влади.

Фахівці Дослідницького інституту економіки Фінляндії (ETLA) ідентифікували дев'ять основних кластерів: лісовий, металургійний, хімічний, енергетичний, транспортний, телекомунікаційний, природоохоронний, з охорони здоров'я, будівельний і харчовий. Для оцінки конкурентоспроможності продукції галузі, використовували порівняння частки продукції даного кластера на світовому ринку з сумарною часткою експорту країни в світовій торгівлі, а також порівнювали величину галузевого експорту з імпортом.

Під категорію «сильних» кластерів Фінляндії потрапляють лісовий і кластер інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ). Для них характерні висока внутрішня конкуренція, тісна взаємодія внутрикластерних компаній і науково-дослідних інститутів, збалансований розвиток основних, суміжних і підтримуючих виробництв. Компанії кластерів даної категорії характеризуються також високим ступенем кооперації та активним науково-технічним співробітництвом із зарубіжними фірмами.

Продукція як лісового, так і кластера ІКТ активно представлена на світовому ринку. Маючи в своєму розпорядженні менше ніж 0,5% сві-

тових запасів лісових ресурсів, Фінляндія забезпечує більше 10% світового експорту продукції деревопереробки, у тому числі 25% світового експорту якісного паперу. У сфері інформаційно-комунікаційних технологій Фінляндія демонструє сильні позиції на світовому ринку мобільних телефонів, займаючи на ньому 39%.

«Стійкі» кластери Фінляндії – машинобудівний, енергетичний і металургійний, відрізняються швидким розвитком всіх елементів кластерної структури. Однак, по мірі внутрикластерної взаємодії, все ж поступаються «сильним», отримуючи менше переваг від агломерації.

«Потенційні кластери» Фінляндії, до яких віднесені «охорона здоров'я» і «бізнес-послуги», характеризуються слабкою структурою, однак володіють більшим потенціалом для подальшого розвитку. Саме ці кластери, на нашу думку, можуть стати одними з основних рушійних сил економічного розвитку Фінляндії в найближчі роки. Незважаючи на велику кількість успішних компаній («ЮІТ», «Сканска», «Аблой», «Валіо», «Фазер») і високу конкурентоспроможність продукції харчового і будівельного кластерів, їх кластерні структури далекі від повноцінних і формуються досить повільно. Найважливіші економічні показники кластерів Фінляндії у 2011 р. представлені в табл. 10.6.

Необхідно також відзначити, що істотним недоліком терміну «кластер» є його нечітке визначення та складності з виявленням його кордонів. Тому дані про обсяги продажів і експорт товарів і послуг, а також кількість зайнятих, є приблизними і сильно відрізняються в різних дослідженнях. Це пов'язано з відсутністю єдиної думки щодо точної кількості і конкретних форм фінських кластерів. Так, наприклад, ряд дослідників вважає, що природоохоронний кластер є лише складовою частиною багатьох інших кластерів і не може бути ідентифікований як самостійна група суміжних та підтримуючих підприємств. У ряді досліджень целюлозно-паперовий кластер є частиною будівельного, або лісовий кластер просто ототожнюється з лісовою галуззю, яку досить легко виділити статистично.

В даний час лісовий та інформаційно-комунікаційний кластери є найважливішими для економіки Фінляндії. Вони формують основний обсяг експорту і значну частину ВВП країни. У 2011 р. обсяг експорту лісового кластеру склав 15 млрд євро, а оборот – 29,7 млрд євро., кластеру ІКТ – 15 і 69,9 млрд євро відповідно. Целюлозно-паперові та деревообробні компанії лісового кластеру вже давно реалізують глобальну стратегію розвитку, активно купуючи компанії за кордоном. В кластері ІКТ зайнято майже в 2 рази більше людей, ніж в лісовому (240

тис. чол. в порівнянні з 130 тис. чол. в 2011 р.). При цьому переважна частина продукції кластера виробляється однієї тільки Nokia. В даний час, найбільш швидкими темпами розвиваються кластер ІКТ, природоохоронний і з охорони здоров'я – кластери, компанії яких в даний час є «локомотивами» зростання економіки Фінляндії.

Таблиця 10.6

Обсяг виробництва та експорту кластерів Фінляндії у 2011 р.

№	Найменування кластерів	Обсяг виробництва, млрд євро	Обсяг експорту, млрд євро
1.	Інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ)	69,9	15,0
2.	Охорони здоров'я	51,4	2,2
3.	Будівельний	47,1	5,9
4.	Металургійний	45,1	20,8
5.	Природоохоронний і енергетичний	31,5	11,9
6.	Лісовий	29,7	15,0
7.	Біохімічний	21,5	7,0
8.	Харчовий	19,3	0,9

Джерело: складено авторами на основі [47].

Головним викликом, що стоїть перед кластерною політикою Фінляндії, є посилення процесу глобалізації світової економіки. Фінські компанії переходять від кооперації на національному рівні до формування глобальних, географічно розосереджених ланцюжків доданої вартості. По мірі все більш глибокої інтеграції Фінляндії в світову господарську систему, зокрема в рамках ЄС, кластери набувають міжкраїнний характер. Тому кластерна політика Фінляндії повинна враховувати сучасні особливості економічного розвитку і не може бути відокремленою від промислової політики ЄС. Ситуація ускладнюється ще й розмитістю самої концепції кластерів, а також складністю міжнародного зіставлення кластерів різних країн.

Створення стратегічних центрів науки, технологій та інновацій (SHOK) є новим підходом до проведення кластерної політики у Фінляндії. Передбачається, що з їх впровадженням вдасться вирішити багато з існуючих проблем у цій сфері, зокрема, підвищити продуктивність праці всередині кластерів, що є основою міжнародної конкурентоспроможності. Стратегічні центри будуть створені в рамках ключових кластерів (лісового, енергетичного та природоохоронного, металургійного та машинобудівного, охорони здоров'я, кластера інформаційно-кому-

нікаційних технологій, а також будівельного і природоохоронного), на частку яких припадає близько 70% експорту товарів і послуг та близько 55% всіх зайнятих в Фінляндії.

Таким чином, уряд Фінляндії активним чином стимулює розвиток кластерів, розвиваючи ринок праці, систему освіти, технопарки, транспортну інфраструктуру, підтримуючи малий і середній бізнес, заохочуючи використання енергозберігаючих технологій і т. д. В результаті, у Фінляндії кластерна промислова політика стала важливим інструментом інноваційного розвитку держави.

В Росії прикладами найбільш відомих, створюваних державою, систем кластерного типу є: науково-технологічний центр «Сколково» та кластер аерокосмічної промисловості – в Московському регіоні, кластер хімічних виробництв в Пермській області та ін. Цікавим прикладом кластерної організації групи високотехнологічних галузей виробництва вважається м. Сосновий бор (Ленінградської обл.). В даний час науково-виробничий комплекс міста представлений 29 підприємствами та організаціями: Ленінградською атомною електростанцією ім. В. І. Леніна; 8 державними науковими організаціями, в числі яких Науково-дослідний технологічний інститут ім. А. П. Олександрова (НДТІ), Федеральним науково-виробничим центром «Науково-дослідний інститут комплексних випробувань оптико-електронних приладів і систем» (ФНВЦ НДІКВ ОЕП); 16 малими підприємствами науково-технічної сфери; Ленінградським спеціалізованим комбінатом «Радон» та іншими організаціями. В червні 2002 р. в Пермській області розпочався некомерційний проект «Активізація пілотного кластера в Пермській області», що реалізовується спільно консалтинговою компанією «Бауман Інновейшн» («Bauman Innovation»), проектом МДТУ ім. Баумана «Огляд конкурентоспроможності російських регіонів» і консалтинговою компанією «Економік компетітивнесс груп» («Economic Competitiveness Group») за фінансової підтримки USAID та фонду IREX [3].

Сьогодні в Росії існує кілька кластерів, утворених навколо ключових галузей промисловості (хімічної, нафтогазової, автомобілебудування, металургії, машинобудування і суднобудування). Але ці структури ще дуже «тендітні» і навряд чи зрівняються зі справжніми кластерами з добре налагодженою системою безлічі конкурентоспроможних поставальників і клієнтів. Росії знадобиться багато часу для створення в ключових секторах конкурентоспроможних на світовому рівні галузей.

Формування високоефективних індустріальних кластерів в Росії може прискоритися за допомогою великих цільових інвестицій, що ре-

алізують принцип інвестиційного лідера. Багата сировинна база Росії – основа для кластеризації багатьох найважливіших галузей, таких як машинобудування, хімічна індустрія, виробництво транспортного обладнання, целюлозно-паперова промисловість і поліграфія.

Інноваційні промислові кластери в Росії формуються також й на регіональній основі, де спостерігається висока географічна концентрація взаємопов'язаних галузей (наприклад, машинобудування в Москві і Санкт-Петербурзі, автомобілебудування навколо Тольятті, хімічне виробництво навколо Москви, Тули та Нижнього Новгорода). Це дозволить збільшити приплив капіталу і технологій за допомогою прямих іноземних інвестицій.

Інший шлях, що зараз ефективно впроваджується в Росії, – додання основним економічним регіонам, містам та агломератам статусу особливих зон, де іноземним інвесторам надають особливі пільги, якщо вони будуть розвивати інноваційні промислові кластери. Прямі іноземні інвестиції сприяють створенню в Росії здорового суперництва між місцевими та іноземними фірмами, між російськими та іноземними інвесторами.

В Росії інноваційний промисловий кластер, як об'єкт державної підтримки, – це комбінація «пакетного підходу» до вирішення завдань, пов'язаних з організацією коопераційної взаємодії малих, середніх і великих підприємств з отримуючими спеціальну підтримку пріоритетами, позначеними в рамках національної кластерної промислової політики:

- використання кластерної промислової політики в якості інструмента інноваційного розвитку держави;
- територіальної локалізації;
- націленості на розв'язання вузьких виробничо-технологічних завдань, орієнтованих на випуск кінцевої продукції на рівні, що забезпечує її високу конкурентоздатність на внутрішніх і зовнішніх ринках.

В табл. 10.7 подані приклади успішно функціонуючих на території Росії інноваційних промислових кластерів.

Емпіричне дослідження формування промислових кластерів у країнах Західної Європи, проведене Європейською комісією у 2009 році, базується на аналізі функціонування двох типів кластерів (наукомісткого і традиційного) в 17 країнах [40]. Основними питаннями такого дослідження є:

- розмір і природа кластера;
- процеси взаємодії усередині і поза кластером;

- характер виробничих процесів у рамках кластера;
- найважливіші тенденції розвитку кластера за останні 10 років (і оцінка впливу «нової економіки»);
- характер діяльності кластерних організацій;
- роль державних органів у розвитку кластерів.

Досліджувані кластери являють собою широкий спектр промислових галузей і географічних областей і територій, і відрізняються між собою розмірами, структурою і особливостями розвитку. Таким чином, дослідження охоплює собою широкий спектр регіональних кластерів різного типу. У таблиці 10.8 представлені деякі результати виявлення регіональних кластерів у ряді країн Західної Європи.

Таблиця 10.7

Приклади успішно функціонуючих на території Росії інноваційних промислових кластерів

Інноваційні промислові кластери	Напрямки політики	Сукупність програм, що реалізуються	Приклади
Науковомісткий	Промислове освоєння науково-технічної продукції	Створення змішаних державно-приватних інноваційних центрів, інкубаторів технологій, фондів венчурного стартового капіталу	«Сколково» (Московська область), Новосибірська область
Машинобудівний	Перебудова промисловості через підключення до глобальних «ланцюжків» приросту вартості (субпідряди) та до вітчизняного «ланцюжка» приросту вартості (виробництво обладнання)	Центр підтримки підприємств для полегшення маркетингу і серійного виробництва	Новгородська область
Оборонний	Два напрямки: включення до глобального «ланцюжка» приросту вартості та конверсія	Інкубатори підприємств; центри підтримки підприємств для полегшення маркетингу і серійного виробництва	Удмуртія

Можна констатувати, що нинішній інтерес до ролі кластерів у регіональному промисловому розвитку країн Західної Європи, був обумовлений успішним досвідом функціонування промислових округів в Італії. Для цих округів є характерною висока просторова концентрація підприємств, перевага дрібних і середніх підприємств у традиційних галузях промисловості, високий ступінь спеціалізації та розподілу праці між локальними підприємствами, висока підприємницька активність

і злиття соціального і економічного життя. Усього в Італії було виявлено 199 промислових округів, на які припадає 43% усіх зайнятих в італійській обробній промисловості.

Проведені статистичні дослідження показують, що підприємства в таких промислових округах вирізняються більш високою прибутковістю та більш високим рівнем продуктивності в порівнянні з аналогічними за розміром компаніями тих же секторів промисловості, які, однак, перебувають поза такими округами. У промислових округах спостерігаються більш високі темпи зростання зайнятості, більш висока оплата праці та ефективність інвестицій, ніж у середньому по країні.

У Великобританії Міністерство торгівлі і промисловості (DTI) виділяє 154 регіональних кластера [40]. Однак при більш ретельному аналізі виявляється, що велика частка виявлених кластерів виявляються простою концентрацією промислових підприємств, тоді як відмінною рисою кластера є наявність взаємозалежних підприємств. У деяких з таких кластерів інтенсивність створення нових робочих місць є навіть нижчою, ніж у середньому по країні. Виключення становлять Великий Лондон, Південно-східний та Східний регіони, де темпи створення нових робочих місць істотно перевищують середні по країні.

Виявлені відмінності можуть пояснюватися різною структурою кластерів у різних регіонах. Так, кластери у південних регіонах в більшій мірі базуються на галузях сфери послуг (бізнес-послуги, дослідження та розробки, виробництво програмного забезпечення), які мають тенденцію зростання відносно більш швидкими темпами. Кластери в північних регіонах сформувалися навколо обробної промисловості, багато галузей якої перебувають у стані стагнації. Лондон і Південно-Схід виділяються наявністю найбільш ефективних кластерів, інтенсивністю взаємозв'язків промислових підприємств між собою, та з іншими інституціональними структурами.

У Португалії регіональні кластери були виявлені у якості «побічних продуктів» при дослідженні конкурентоспроможності португальської промисловості. Дослідження, проведене за замовленням португальського уряду, визначило галузі з відносно високою часткою експорту. Характерною рисою таких галузей виявилася яскраво виражена територіальна концентрація виробництва (Inter-firm Cooperation and Local Production Systems, EXCELL, Lissabon, 2013). Проте, деякі з цих галузей являють собою скоріше «нерозвинені кластери» з низьким ступенем взаємодії між компаніями і суспільними інститутами.

Таблиця 10.8

Порівняльний аналіз регіональних кластерів у країнах Західної Європи

Країна	Критерії виявлення кластерів	Кількість кластерів	Відносна роль кластерів в економіці	Відмінні риси кластерів
Австрія	Орієнтування на споживача, горизонтальні і вертикальні зв'язки; рівень міжнародної конкурентоспроможності	16 промислових кластерів	23% усіх зайнятих в обробній промисловості країни	Всі кластери розглядаються у якості важливих «банків знань», на базі яких можуть бути посилені експортні позиції країни
Данія	Якісні експертні оцінки, кількісний аналіз компаній, що розвиваються, та експортна спеціалізація	13 регіональних кластерів та 16 національних кластерів	38% усіх зайнятих в обробній промисловості країни	Більш висока ефективність, ніж у середньому по країні
Фінляндія	Міжгалузеві зв'язки 68-ми галузей промисловості; кількісні дані про експортну квоту та інвестиції	144 функціонуючих та 82 LPS, що формуються	57% усіх зайнятих в обробній промисловості країни	У цілому, LPS розвиваються швидше, ніж інші регіони
Франція	Локальні виробничі системи (LPS) характеризуються локальною (територіальною) концентрацією дрібного та середнього бізнесу; дрібні та середні компанії відносяться до однієї або кількох галузей; компанії конкурують та кооперуються між собою; наявність в регіоні супутніх галузей, таких, як бізнес-послуги та дослідження і розробки; суб'єкти регіону розділяють спільну «культуру» підприємництва	144 функціонуючих та 82 LPS, що формуються	40% усіх зайнятих в обробній промисловості країни	У цілому, LPS розвиваються швидше, ніж інші регіони
Італія	Промислові округи – це локальні трудові системи, які відрізняються за наступними характеристиками: більш висока, ніж середня, доля зайнятих в переробній промисловості; мають високу концентрацію зайнятих у дрібних та середніх компаніях	199 промислових округів	43% усіх зайнятих в обробній промисловості	В усіх промислових округах виробництво та прибуток, а також прибутковість компаній є вищими, ніж у середньому по країні

Тим не менш, у минулі роки в процесі формування кластерів відбулися істотні зміни, насамперед під впливом державної стратегії промислового розвитку по перетворенню деяких експортних галузей португальської економіки в повноцінні кластери, що стимулювала кооперацію між підприємствами і створення технологічної інфраструктури. Ці зусилля утворили основу для ефективної кластерної регіональної політики.

У Франції, в результаті досліджень, проведених під патронажем французької агенції територіального розвитку, було виявлено 144 функціонуючі регіональні кластери, та, окрім цього, 82 «віртуальних» кластери, та такі, що формуються [44]. Ці кластери, як правило, мають більш високі темпи економічного зростання, ніж країна у цілому.

В Норвегії, на основі масштабного статистичного аналізу, було виявлено 62 потенційні регіональні кластери. З них, 55 кластерів мають у своїй основі обробну промисловість: в них зайнято 63 тис. чол., що становить 22% загальної кількості зайнятих в обробній промисловості країни. Темпи росту числа робочих місць в регіональних кластерах, як правило, є вищими, ніж у середньому по країні. Особливо це стосується кластерів у таких галузях, як мебльова промисловість, суднобудування, електронна промисловість. Виключенням є кластери у центральних регіонах Норвегії, навколо Осло і Бергена, які інтенсивно втрачають робочі місця, що відображає загальну тенденцію просторового розосередження норвезької обробної промисловості [40].

В Іспанії були виявлені 142-і локальні промислові системи, що спеціалізуються переважно в трудомістких низько технологічних галузях [44]. Ці системи мають більш високі показники зайнятості та доходу на душу населення, ніж у середньому по країні.

В Голландії, з використанням портерівської моделі кластерів і технології міжгалузевих балансів, виявлені 12 великих конгломератів взаємозалежних груп галузей [40].

В Бельгії кластери виявлені на рівні трьох великих регіонів: Фландрія, Валлонія і район Брюсселя. У Фландрії сформувалися 18 функціонуючих кластерів – групи підприємств, дослідницьких і освітніх інститутів, організацій підтримки приватного бізнесу, пов'язаних між собою в географічно щільну і технологічно певну мережу. Крім того, на базі міжгалузевих балансів виділяються п'ять «мега-кластерів» в агробізнесі, металообробці, хімічній промисловості, транспорті і сфері послуг. У Валлонії виділені три кластери: металообробка, хімічна промисловість і «технологія життєзабезпечення» (фармацевтика, охорона здоров'я, харчова промисловість).

В Швеції виявлені шість кластерів, що мають міжнародну конкурентоспроможність: металообробка, лісова промисловість, транспорт, енергетика, телекомунікації.

Суттєвим доповненням до аналізу безпосередньо регіональних кластерів, можуть служити спеціальні дослідження окремих галузей промисловості, які, крім іншого, виявляють регіональні кластери в окремих західноєвропейських країнах. Так, при дослідженні розвитку біотехнологічної галузі Західної Європи, був виявлений процес регіональної кластеризації в цій сфері [40]. Відносно невелика кількість локальних кластерів включила до свого складу більшу частину західноєвропейських біотехнологічних підприємств, державних дослідницьких організацій і патентів. На 20 регіональних кластерів припадає 70% усіх біотехнологічних патентів, виданих у період 2007-2010 рр.

Більша частина таких кластерів розташована в Німеччині, Великобританії, Франції, Швеції і Швейцарії. Ці кластери сформувалися, головним чином, навколо великих міст, а також у регіонах, що мають університети, відомі дослідницькі центри і медичні госпіталі. Більша частина з біотехнологічних кластерів вже повністю сформувалася, у той час як деякі ще продовжують свій розвиток.

Окрім промислових кластерів усередині країни, також існують прикордонні кластери між країнами, які можуть охоплювати відразу кілька країн. До таких кластерів відносяться:

- скляний кластер, що включає в себе Верхню Австрію, Баварію (Німеччина) і Богемію (Чехія);
- текстильний кластер: нижня Австрія і Богемія (Чехія);
- технологічний кластер: Штірія (Австрія) і Словенія;
- регіон Орезунд у Данії і Швеції, що включає в себе велику кількість

фармацевтичних і біотехнологічних підприємств, університетських госпіталів і університетів;

- регіон Твенте на німецько-голландській границі складається з регіональних кластерів і мереж, що спеціалізуються на технологіях виробництва пластмас, біотехнологіях і металообробці;
- навколо міста Венло на кордоні Німеччини і Голландії сформувалися різні дослідницькі організації, інжинірингові компанії і компанії-постачальники, що обслуговують високотехнологічні транснаціональні компанії «Oci» і «Nedcar»;
- долина «Доммель» на бельгійсько-голландській границі являє

собою сукупність кластерів наукомістких підприємств і дослідницьких організацій;

- регіон у районі верхнього Рейну поєднує території північно-західної Швейцарії, південного Баден-Вюртенберга (Германія), Ельзасу (Франція), і формується як найбільший європейський центр біотехнології.

Проблемам розвитку кластерів між країнами, в економічній літературі до останнього часу приділялося явно недостатньо уваги. Найбільш повна інформація про бар'єри прикордонної кооперації між країнами існує практично тільки про регіон «Орезунд». Цей регіон простягнувся через Данію і Швецію, і містить у собі кілька кластерів, у тому числі фармацевтичний і харчової промисловості. Обидва кластери володіють великими наукомісткими підприємствами і організаціями. Бар'єри для посилення процесу подальшої кооперації між двома кластерами пов'язані, в основному, з особливостями законодавства Данії і Швеції, і тому не можуть бути подолані у короткостроковій перспективі. Проте, у процесі зближення двох кластерів, експертами були визначені конкретні бар'єри, що стримують прикордонну кооперацію, а саме: ринок робочої сили, будівельна сфера, соціальна інфраструктура, податкова політика, освіта і наукові дослідження, інфраструктура і логістика, культурні особливості і особливості промислової політики. Короткострокова стратегія містила в собі посилення кооперації в сфері вищої освіти, поліпшення доступу до інформації, особливо відносно юридичного середовища.

Важливе значення національних границь і особливостей, що зберігаються, і які виступають істотним бар'єром на шляху утворення прикордонних кластерів між країнами, можна проілюструвати також результатами емпіричного аналізу інноваційного співробітництва компаній двох прикордонних територій – Ельзасу у Франції, і землі Баден-Вюртенберг у Німеччині, розділених рікою Рейн. Зазначене дослідження охоплює діяльність 479 підприємств обробної промисловості і сфери послуг у Баден-Вюртенберзі, та 280 підприємств в Ельзасі. Результати проведених обстежень свідчать, що приблизно 40% підприємств обох регіонів мають коопераційні зв'язки з дослідницькими інститутами усередині кожного регіону. У той же час, тільки 7% підприємств Ельзасу здійснюють кооперацію з інститутами протилежного регіону, у той час як у землі Баден-Вюртенберг таких підприємств взагалі зафіксовано не було [44].

У цьому випадку стримуючим фактором виявилася не відстань між двома регіонами, а мовні і ментальні бар'єри, а також інституціональні відмінності. Таким чином, незважаючи на прийняті за останні роки за-

ходи для стимулювання європейської інтеграції і прикордонної кооперації, національні підприємства намагаються, насамперед, кооперуватися в межах національних інноваційних систем.

Інформація про кластери була зібрана експертами Європейської мережі розвитку підприємництва в рамках спеціальної програми Європейського союзу [42]. При цьому, від кожної країни було потрібно надати інформацію про один наукомісткий і один традиційний кластери. Список кластерів приводиться у таблиці 10.9.

Таблиця 10.9

**Список обстежених промислових кластерів (Н-наукомісткі,
Т- традиційні)**

Країна 1	Назва кластера 2
Австрія	Кластер біотехнології і молекулярної медицини у Відні (Н); Кластер з виробництва дерев'яних меблів у Верхній Австрії (Т)
Бельгія	Мультимедійна долина Фландрії (Н); Фламандський кластер з переробки пластмас (Т)
Данія	Комунікаційний кластер північної Ютландії (Н); Кластер з виробництва текстилю та одягу в Хернінг-Ікаст (Т)
Фінляндія	Технологічний кластер в Оулу(Н); Суднобудівний кластер в Турку (Т)
Франція	Біотехнологічний кластер в Еврі (Н); Технічна долина Оте-Савойє (металообробка) (Т)
Німеччина	Кластер хімічної промисловості Північного Руру (Н); Кластер промислових інформаційних систем у Нижній Саксонії (Н); Медійний кластер землі Північний Рейн-Вестфалія (Т)
Греція	Промисловий округ Волос (металообробка і харчова промисловість) (Т); Промисловий округ Іракліон (харчова і добувна промисловості) (Т)
Ірландія	Дублінський кластер з виробництва комп'ютерних програм (Н); Кластер молочної промисловості (Т)
Італія	Біотехнологічний кластер Емілія-Романья (Н); Виробництво лінз для окулярів у Беллуно (Т)
Ліхтенштейн	Фінансові послуги (Т)
Люксембург	Кластер КАССІС (інформаційні технології та інтернет-консалтинг для дрібного і середнього бізнесу) (Н); Кластер технічної підтримки «Синергія» (Т)
Голландія	Долина Доммель (інформаційні технології) (Н); Суднобудівний кластер Фрізланд-Гронінген (Т)
Норвегія	Кластер електронної промисловості в Хортені (Н); Суднобудівний кластер Санмор (Т)
Португалія	Кластер з виробництва взуття (Т); Виробництво металевих ливарних форм в Лейрії (Н)
Іспанія	Машинобудівний кластер Країни Басків (Н); кластер взуттєвої промисловості у Вінаполо Велі (Т)
Швеція	Біотехнологічна долина Стренгнес (Н); Кластер звукозапису у Стокгольмі (Т)
Великобританія	Технологічний кластер Кембріджшир (Н); Кластер з виробництва спортивних машин Оксфордшир (Т)

Джерело: [42]

Хоча кількість обстежених кластерів є досить обмеженою, порівняльний аналіз отриманої інформації представляється важливим кроком на шляху виявлення загальних закономірностей розвитку кластерного процесу в Західній Європі. Основним, звичайно, залишається питання про те, наскільки результати обстеження відображають специфіку розвитку інших регіональних кластерів. Обстежені кластери представляють вибірку з різних галузей промисловості й географічних регіонів, і відрізняються між собою розмірами, а також особливостями виникнення. Таким чином, дослідження охоплює широкий спектр кластерних типів. Кожен кластер, однак, несе в собі деякі специфічно національні і виробничі риси.

Обстежені регіональні кластери є, як правило, структурними утвореннями, що зростають як за чисельністю зайнятих, так і за чисельністю підприємств, що входять до них. Для них є характерним домінування дрібних і середніх підприємств з одночасним зростанням значення транснаціональних корпорацій. Кластери все частіше втягуються в глобальні підприємницькі мережі в міру того, як кластерні підприємства знаходять основних постачальників поза межами кластера. У той же час, ряд істотних елементів у ланцюжку доданої вартості залишається в географічних межах регіональних кластерів. Це стосується, насамперед, досліджень і розробок, а також різних виробничих послуг. Кластери дуже різноманітні за своїми інноваційними і конкурентними характеристиками. Основні відмінності між наукомісткими і традиційними кластерами представлені в таблиці 10.10.

Таблиця 10.10

Основні відмінні характеристики наукомістких і традиційних кластерів

Показники	Наукомісткі кластери	Традиційні кластери
вік	молоді	молоді та старі
домінуючі форми відносин	ринково-орієнтовані відносини; тимчасові альянси і довгострокове співробітництво	довгострокове співробітництво
важливі локальні партнери	дослідницькі організації і державні організації	постачальники послуг і державні організації
типова форма інноваційної активності	розробка технологій (нові продукти та зміни в організації виробничих процесів)	покрокові інновації (нові продукти і нові методи маркетингу)

Як витікає з табл. 3.5, постачальники не тільки виробляють компоненти і модулі відповідно до специфікацій споживачів, але і співпрацюють з

ними з метою розробки нових продуктів і технологій. Акцент на інноваційні мережі в цілому відповідає підходам ОЕСР відносно промислових кластерів, що стимулюють інноваційний процес в підприємствах за допомогою потоку ідей, інформації і знань в межах кластера [38].

Протягом останнього десятиріччя, регіональна політика західноєвропейських країн стала усе більше концентруватися на питаннях стимулювання розвитку кластерів і процесу кластеризації (просторової концентрації підприємств) – по мірі того, як традиційна стратегія регіональної політики все частіше демонструє свою неефективність. Для багатьох країн розвиток регіональних кластерів являє собою принципово нову форму регіональної політики [16].

Далі проаналізуємо деякі важливі особливості кластерної регіональної політики в країнах Європейського Союзу.

Проведені нами дослідження дозволили виділити два напрямки кластерної політики: а) підтримка існуючих або виникаючих регіональних кластерів; б) надання інформації про закономірності промислового розвитку в регіональних кластерах відповідним зацікавленим державним організаціям. Для обох підходів характерними є наступні основні загальні риси:

- перенос акценту з окремих підприємств на локальні (регіональні) системи підприємств, а також підприємницьке середовище, що сприяє підвищенню вартості окремого підприємства;
- менша увага великим підприємствам, і більший інтерес до локальних агломерацій середніх і дрібних підприємств;
- концентрація на внутрішніх факторах розвитку на противагу спробам залучення зовнішніх інвестицій;
- підтримка ефективних або потенційно ефективних елементів регіональної економіки;
- стимулювання розвитку соціальних процесів, тобто, заснованих на довірі форм кооперації, з метою збільшення потоку і обміну знаннями між суб'єктами регіонального кластера, а не прямих форм підтримки (наприклад, фінансової);
- зростання ролі державних організацій як посередників між підприємствами, а також між підприємствами та інфраструктурою знань.

Державна політика підтримки процесу регіональної кластеризації в країнах ЄС містить у собі: механізми поліпшення структури кластерів і перетворення їх в інноваційні системи; стимулювання процесів формування підприємницьких мереж і співробітництва між підприємствами і місцевими дослідницькими організаціями за допомогою діалогу держа-

ви і приватного сектору; визначення потреб у спільних дослідженнях, кооперації постачальників і споживачів.

Політика розвитку регіональних кластерів в країнах ЄС є ефективним інструментом створення нових робочих місць і підвищення добробуту на рівні регіонів, і, таким чином, є найважливішим елементом промислової і інноваційної політики. Державна політика країн ЄС також спрямована на зниження специфічно інноваційних бар'єрів і перешкод на шляху формування кластерів і інноваційних систем, а також їхнього ефективного функціонування. Такі бар'єри можуть бути трьох головних видів.

По-перше, внаслідок відсутності відповідних локальних або регіональних суб'єктів, організаційне і соціальне середовище виявляється занадто «тонким» (недостатня кількість місцевих підприємств, або відсутність інноваційної інфраструктури, що забезпечує процес передачі знань, або їхній обмін). Якщо регіон не має достатньої кількості технологічно передових підприємств і тісних зв'язків між виробниками і споживачами, у ньому є відсутньою специфічно регіональна технологічна динаміка, що надає поштовх еволюційному розвитку.

Відсутність обміну знаннями особливо гостро може відчуватися в периферійних регіонах з невеликою кількістю промислових підприємств, розташованих удалині від організацій, що генерують нові знання. У той же час, існування регіонів з «тонким» організаційним середовищем лише підкреслює факт існування значних регіональних відмінностей, і здатності тих або інших територій вибудовувати відповідні організаційні структури, що стимулюють інноваційну активність підприємств.

По-друге, може мати місце певний ступінь фрагментарності, тобто, регіон може мати виражену промислову спеціалізацію, що містить в собі достатню кількість підприємств і дослідницьких організацій. Однак, географічна близькість цих регіональних суб'єктів створює лише потенціал для взаємодії, коли самої взаємодії може й не бути.

І, нарешті, третій тип бар'єрів відображає ситуацію, у якій кластер реально існує, однак регіональна система є занадто закритою, а підприємницькі мережі занадто твердими, що призводить до «замкнутості» кластера. Це може бути у випадку, коли регіон історично мав розвинену інноваційну систему, засновану на застаріваючих технологіях. Така виробнича і інноваційна система, що досягла стадії зрілості, має обновляти свою технологічну базу.

Які ж основні заходи, що стимулюють динамізм і інноваційну активність у регіональних кластерах країн ЄС? По-перше, ці заходи є чутли-

вими до місцевих, локальних особливостей, і відповідають особливостям тих або інших кластерів. Регіони мають різні соціально-культурні особливості, і розвиваються в різних національних державах, мають різну галузеву специфіку і форми організації, специфічні потреби і інноваційні бар'єри. Тому в ЄС постійно виявляють нові індивідуальні і колективні потреби підприємств у різних галузях економіки, у різних регіонах.

У зв'язку з цим треба відзначити, що в ЄС не існує одного-єдиного, універсального інструмента або набору інструментів кластерної політики. Необхідність адаптації промислової політики до специфічних регіональних особливостей означає перенос акценту в розробці і здійсненні такої політики на локальному і регіональному рівні, особливо щодо інноваційних можливостей середніх і дрібних підприємств. Роль держав ЄС в розвитку регіональних кластерів полягає у виробленні принципів стратегічного планування. Держави вступають в партнерські відносини із приватним сектором з метою створення необхідного середовища і умов, що дають імпульс новій економічній активності та підвищенню регіональних інноваційних можливостей.

Далі, на інформаційній базі по 34-ом обстежених західноєвропейським кластерам [46], проаналізуємо наступні групи проблем:

- найбільш важливі інструменти регіональної політики, використані (овувані) кластерними організаціями в межах конкретних кластерів;
- державна кластерна політика.

Дослідження авторами джерела [46] проводилося на основі опитування експертів у відповідних кластерах. Таким експертам пропонувалося відповісти на запитання, чи існують в кластерах *спеціалізовані організації* (наприклад, асоціації підприємств, торговельні палати, центри послуг або інші специфічні організації), які здійснюють спільну діяльність або координують діяльність підприємств у кластері. У разі існування таких організацій, експертів просили ранжирувати напрямки діяльності таких організацій за ступенем їхньої важливості.

Обстеження показало, що з 34-ох регіональних кластерів у 28-ми існували подібні спеціалізовані організації. Такі організації існували в усіх без винятку наукомістких кластерах, у той час як серед традиційних кластерів у п'яти з них (30%) таких організацій не було. У наукомістких кластерах наявність спеціалізованих організацій обумовлена важливою роллю дослідницьких центрів, оскільки такі кластери виникали внаслідок «відпочкування» наукомістких підприємств від університетів і науково-дослідних центрів, що знаходяться у регіоні. Останні,

у свою чергу, продовжують відігравати помітну роль у технологічному розвитку підприємств, а також у процесах навчання менеджерів і робочої сили.

Напрямки діяльності спеціалізованих організацій, що мають суттєве значення для кластерних підприємств, представлені у табл. 2.10.

Як видно з табл. 10.11, найбільш популярними напрямками діяльності, виконуваними кластерними організаціями, є різні форми відносин з державою (лобіювання в уряді, координація приватно-державних інвестицій, виконання ряду державних програм, тощо). Ці види діяльності мають відносно більше значення для наукомістких кластерів.

Другим розповсюдженим напрямком діяльності є навчання, яке також відносно частіше згадується в наукомістких кластерах. Дослідження і розробки стоять на третьому місці серед напрямків, що координуються кластерними організаціями, і є однаково типовими для обох видів кластерів.

Крім вже згаданих видів активності, кластерні організації координують і інші, такі як маркетинг. Приміром видів активності типових кластерних організацій, що координують різні види діяльності кластерних підприємств, можуть служити продаж, виробництво, тощо.

Іншим важливим питанням обстеження була характеристика державної політики стосовно регіональних кластерів. Серед рівнів державного регулювання найбільш важливим, на думку експертів, є регіональний рівень, у той час як ступінь значущості національного і місцевого рівнів оцінюється однаково. Загальноєвропейський рівень регулювання для опитаних експертів виявляється найменш значущим. Подібні результати пов'язані з тим, що саме на регіональному рівні вироблювані інструменти кластерної політики є найбільш ефективними.

Оскільки кластери в ЄС значно різняться між собою по основних характеристиках, розробка країнами ЄС політики стосовно індивідуальних кластерів здійснюється в тісній кооперації між державними і приватними асоціаціями, а також між державними організаціями і приватними фірмами, що також найбільш ефективно досягається на регіональному рівні. У той же час, необхідна певна координація регіональних кластерних політик на загальноєвропейському рівні. Справа в тому, що багато регіонів ЄС та окремих країн ЄС прагнуть розбудовувати свої власні кластери часто в одних і тих же галузях економіки, що може призвести до неефективної витрати ресурсів держав – членів ЄС.

Регіональні уряди країн ЄС найчастіше виступають у якості посередників між різними суб'єктами ринку і кластера (наприклад, між

компаніями і дослідницькими організаціями), а також у якості джерела специфічних інвестицій в інфраструктуру, освіту, навчання, а також інших форм підтримки. Результатом такої діяльності стає створення спеціалізованих обслуговуючих організацій, що координують різні види діяльності кластерних підприємств в регіонах країн ЄС.

У таблиці 2.11 представлені результати оцінки різних форм державної підтримки кластерів за їхньою значимістю. У цьому зв'язку необхідно відзначити, такі форми не фокусуються на якомусь конкретному кластері, або на всіх регіональних кластерах у цілому.

Різні типи кластерів потребують різних видів і форм державної підтримки. Наприклад, зрілим кластерам необхідна лише підтримка в галузі координації і кооперації діяльності, а також заходи для поширення інформації.

Кластери, що народжуються, навпаки, можуть вимагати більш прямих інтервенціоністських заходів з більшим акцентом на створенні необхідної інфраструктури, інкубаторів знань і науково-дослідних центрів.

Найбільш важливими аспектами (напрямами) кластерної державної промислової політики ЄС є чотири: 1) формування інфраструктури (як матеріальної, так й інфраструктури знань) – двадцять кластерів відзначили цей напрямок як такий, що має важливе значення; 2) підтримка освіти, підготовки кадрів і дослідницьких програм (19 кластерів); 3) фінансова підтримка конкретних проектів кластерних компаній (18); і 4) підтримка формування форм співробітництва і створення мереж бізнесу (16).

Підхід країн до кластерної регіональної промислової політики в Європі є досить різноманітним, він відображає відмінності у підприємницькому середовищі, культурних, інституціональних особливостях, а також у моделях державного та регіонального управління. Майкл Портер припускає, що кластери можуть бути виявлені практично на будь-якому рівні просторової агрегації (національному, регіональному, локальному і міському). Тому й регіональна політика в галузі кластерного будівництва може здійснюватися на різних рівнях агрегації. У таблиці 2.12 підсумовані різні підходи до кластерної політики, що проводяться в країнах Західної Європи.

Кластерна політика, що проводиться в країнах Західної Європи, містить у собі підтримку регіональних інноваційних систем, політику посилення мереж регіонального бізнесу, інноваційного співробітництва між підприємствами і місцевими науково-дослідницькими організаці-

ями. Дані таблиці 2.12 ілюструють велику різноманітність у підходах до кластерної політики. Деякі країни, такі як Данія, Франція, Голландія, Португалія і Великобританія, мають більш-менш чітку національну кластерну політику, яка спрямована на підтримку національних і регіональних кластерів.

Таблиця 10.11

Кількість кластерних організацій, що координують різні напрямки діяльності підприємств

Напрямки діяльності	Види діяльності	Наукомісткі кластери	Традиційні кластери
Дослідження і розробки	Фундаментальні дослідження	5	5
	Прикладні дослідження	9	8
Виробництво	Виробництво	3	1
	Координація виробництва товарів і послуг різних компаній	6	3
Споживання сировини, енергії, комплектуючих	Спільні закупки сировини і компонентів	3	0
	Спільні закупки або надання послуг	5	4
Навчання	Навчання управлінського персоналу	9	8
	Інша освіта та навчання	13	11
Маркетинг і продаж	Дослідження ринків	5	7
	Спільний брендінг	6	5
Логістика	Спільне складське господарство	0	2
	Спільні транспортні послуги	2	2
Відносини з державою	Лобіювання	15	12
	Координація приватно-державних інвестицій	12	8

Джерело: [46]

Програма розвитку національних кластерів нещодавно була прийнята на озброєння і Швецією. У Бельгії та Іспанії кластерна політика має більш виражений регіональний характер, і розробляється переважно на регіональному рівні. У таблиці 10.13 наведені приклади такої політики стосовно Фландрії і країни Басків. У цілому можна сказати, що в державах з федеративним устроєм, кластерна промислова політика розробляється і застосовується переважно на регіональному рівні, і тому її цілі, завдання і інструменти можуть суттєво відрізнятися між собою від регіону до регіону (Австрія, Німеччина). Те ж саме може мати місце в країнах з децентралізованою системою інститутів регіонального розвитку (Великобританія).

В інших країнах можна спостерігати застосування специфічних інструментів аналізу регіональних кластерів при відсутності повноцінної національної кластерної політики. У цих випадках політика підтримки

обмеженого числа регіональних промислових кластерів здійснюється в межах технологічної і інноваційної політики (Фінляндія, Італія, Норвегія).

Таблиця 10.12

Значимість різних видів державної політики підтримки розвитку промислових кластерів (кількість кластерів)

Загальні напрямки державної політики	Конкретні напрямки державної політики	На мас важливого значення	Мас важливе значення
Підтримка кластерних підприємств	Фінансова підтримка конкретних проєктів.	11	18
	Консультаційна підтримка.	16	11
Політика залучення підприємств	Політика залучення до кластерів сторонніх підприємств.	14	15
Формування інфраструктури	Матеріальної інфраструктури.	9	20
	Інфраструктури знань (включаючи освітні).	13	16
	Утворення спеціальних сервісних або технологічних центрів.	12	18
	Утворення інших кластерних організацій.	12	10
Інформаційне забезпечення	Технологічною інформацією.	16	11
	Загальноекономічною.	18	8
	Кон'юктурною і зовнішньоекономічною.	18	9
Навчання, дослідження, підбір кадрів	Програми навчання та підготовки кадрів.	10	19
	Дослідницькі програми.	10	18
Підтримка співпраці	Програми співпраці та утворення мереж бізнесу.	14	16
	Стимулювання соціальної взаємодії.	17	7

Джерело: [46]

Незважаючи на зазначені істотні відмінності, для країн Західної Європи можна, проте, виділити ряд ключових характерних рис кластерної політики:

- кластерна політика розглядається як засіб стимулювання регіонального економічного розвитку і структурних зрушень, часто в межах активної регіональної інноваційної політики;
- така політика будується на принципах ефективної кооперації бізнесу і створення підприємницьких мереж;
- кластерна політика робить акцент на зв'язку підприємств з регіональною технологічною інфраструктурою і регіональною економікою, – що, у свою чергу, сприяє створенню або вдосконаленню вже існуючих регіональних інноваційних систем;

Кластерна регіональна політика у країнах Західної Європи

Країна 1	Цілі 2	Інструменти/заходи 3
Австрія (регіон Верхня Австрія)	Верхня Австрія розглядається як найбільш придатний регіон для застосування політики кластеризації. Формування кластерів активно підтримується в межах кластерно-орієнтованої політики, спрямованої на стимулювання інноваційного потенціалу.	Заходи, що існують або заплановані в межах регіональної політики кластеризації, носять характер нефінансової підтримки потоків інформації, кооперації підприємств з науково-дослідницькими інститутами, підготовки робочої сили, спільних зусиль підприємств в галузі маркетингу і експорту. Існуючі в регіоні бізнес-послуги є орієнтованими, насамперед, на інтереси середнього та малого підприємництва як сектора, що найбільш потребує повноцінної інформації.
Бельгія (регіон Фландрія)	Регіон Фландрія проводить кластерну політику протягом останніх 16 років. Під кластерами розуміють добровільну взаємодію підприємств і інститутів з метою утворення синергійного ефекту в галузі досліджень і розробок, інновацій, підготовки робочої сили, виробництва та експорту.	Політика містить у собі два етапи: перший – реєстрація кластерів в уряді Фландрії. Після цього, на другому етапі, кластерні некомерційні організації можуть розраховувати на субсидування урядом їхніх операційних витрат. Головна мета таких організацій: 1) утворення підприємницьких мереж в межах кластеру; 2) підприємства кластеру можуть отримувати «м'яку» підтримку з боку держави (консультаційні послуги, підготовка кадрів), а також гранти та кредити для реалізації інноваційних проектів, досліджень і розробок.
Данія	Політика удосконалення існуючих кластерів, та тих, що розвиваються (як національних, так і регіональних). Головний аспект функціонування таких кластерів полягає у підвищенні їхньої конкурентоспроможності, в утворенні критичної маси підприємств у кожному кластері, а також наборі спеціальних послуг і інфраструктури для організацій каналів розповсюдження знань.	Першим кроком у кластерній промисловій політиці було виявлення 29 спеціалізованих кластерів (16 загальнонаціональних і 13 регіональних). Розробка інструментів підвищення ефективності кожного з виявлених кластерів в межах діалогу між кластерними підприємствами і політичними інститутами на національному та регіональному рівнях.

Джерело: [46]

1	2	3
Фінляндія	Метою політики є концентрація локальних, регіональних і національних ресурсів для розвитку глобально конкурентоспроможних сфер спеціальних знань та досвіду. Політика має дві основні функції: формування підприємницьких мереж через кооперацію різних суб'єктів регіональної економіки і удосконалення конкурентоспроможності малих і середніх підприємств через програми перепідготовки кадрів.	Сформовано 14 регіональних і 2 загальнонаціональні центри спеціальних знань (центри експертизи). Кожен з них є результатом кооперації промислових компаній, місцевих органів влади, інших громадських установ, технологічних центрів, університетів, політехнічних інститутів та дослідницьких інститутів. Центри експертизи відбираються через процедуру конкурентних конкурсів; при цьому, головними критеріями відбору є високі стандарти міжнародної конкурентоспроможності, інноваційні можливості, ефективність організаційної структури.
Франція	Політика, що проводиться агенцією територіального планування DATAR, спрямована на утворення локальних виробничих систем (ЛВС). Усередині таких систем заохочується кооперація підприємств між собою, а також між підприємствами і регіональними освітніми та дослідницькими інститутами, місцевими органами влади – з метою стимулювання регіонального економічного розвитку.	Французька політика утворення ЛВС має два етапи. На першому етапі було відібрано 96 проектів з 202 у якості офіційних ЛВС. Локальні виробничі системи являють собою спільні проекти діяльності груп компаній. На другому етапі відібрані проекти і підприємства, що беруть у них участь, можуть претендувати на отримання державної фінансової підтримки.
Німеччина (Північний Рейн-Вестфалія)	Цей регіональний проект REKON має за мету проведення суттєвої структурної перебудови в Землі північний Рейн-Вестфалія на основі кластерного підходу, та виступає прикладом нової регіональної промислової політики в Німеччині.	Застосовані механізми є спрямовані на формування будівельного кластеру і кластерів місцевої промисловості – з акцентом на розвиток дрібних та середніх підприємств, розробку нових продуктів, та вихід на нові ринки збуту через кооперацію між фірмами.

- акцентування ролі державних та громадських організацій в якості посередників при утворенні мереж між фірмами та спільних проектів. Ця роль є особливо важливою на ранніх етапах формування регіональних кластерів в таких сферах, як: забезпечення потоків інформації, вистроювання атмосфери довіри між суб'єктами кластера, підтримка процесу організації підприємницьких мереж (мереж бізнесу, тощо);
- удосконалення інноваційних можливостей, управління знаннями на підприємствах і т. п.;

1	2	3
Італія	Сучасна регіональна промислова політика спрямована на розвиток локальних виробничих систем і промислових районів (дистриктів). Головна мета – формування спеціальних центрів та посередницьких структур для розвитку досліджень і розробок, експериментальної бази, цільних і демонстраційних проектів, підготовку кадрів, удосконалення якості виробництва, технічну допомогу дрібним та середнім підприємствам. Центри мають підвищити технологічний рівень та інноваційні можливості мереж дрібного та середнього бізнесу.	Політика, спрямована на розповсюдження економічної і технологічної інформації для малих та середніх підприємств в межах промислових районів та локальних виробничих систем, передбачає поєднання національної політики у цій галузі з регіональними та місцевими ініціативами, що сформовані у вигляді децентралізованого підходу «знизу-догори». Найважливішими інструментами є: утворення наукових парків, центрів передачі технологій, а також загальна технічна підтримка локальних промислових підприємств. Такі центри утворюються та спільно керуються регіональними органами влади, регіональними фінансовими інститутами, регіональними торговими палатами, приватними підприємствами і підприємницькими асоціаціями.
Голландія	Регіональна промислова політика має на меті: технологічну кооперацію, спрямовану на підвищення інноваційної активності і конкурентоспроможності підприємств; створення сприятливих мережних умов для розвитку промисловості і послуг у цілому; знаходження оптимального балансу між попитом та пропозицією; активізацію ролі держави як ефективного споживача соціальних послуг.	Міністерство економіки стимулює процес формування кластерів, надаючи інформацію про можливості кластерних утворень, організовуючи діалог і контакти між потенційними суб'єктами кластерів, направляючи процеси кластеризації у країні. Міністерство керує формуванням і розвитком 12 регіональних кластерів.

1	2	3
Норвегія (REGINN)	Промислова політика здійснюється в межах програми REGINN (Регіональні інноваційні системи), яка є головним інструментом, орієнтованим на регіональні кластери. Програма REGINN має на меті стимулювання кооперації і співробітництва між підприємствами в певних секторах економіки і регіональними дослідницькими організаціями і інститутами – для збільшення інноваційних можливостей регіональних галузей і кластерів.	Фінансування і керування програмою REGINN здійснюється на національному рівні. 19 норвезьких регіонів конкурують між собою за участь у цій програмі через систему аналізу їхніх інноваційних можливостей і попереднього відбору пропонуваних інноваційних проектів. Проекти здійснюються на регіональному рівні, і управляються регіональними дослідницькими інститутами. Типовими проектами, виконуваними спільнорегіональними мережами підприємств і регіональними дослідницькими інститутами, є: розвиток нових технологій, організаційних методів управління, підвищення рівня освіти.
Португалія	Політика здійснюється в межах програми «PROINOV» – Програма інтегрованої підтримки інновацій. Важливою метою є формування інноваційних кластерів на регіональному рівні, як складових частин загальнонаціональних кластерів. Кластери розвиваються в процесі співпраці між підприємствами, бізнес-асоціаціями, освітніми, інноваційними, дослідницькими та фінансовими організаціями.	Кластери розвиваються в результаті спроб вибудувати загальне бачення проблем і цілей між головними суб'єктами кластерів, визначення пріоритетів у розвитку, удосконалювання взаємодії у межах кластерних інноваційних систем, стимулювання кооперації між суб'єктами кластерів, розвитку виробництва нових товарів та послуг. Головне завдання – покращення якості товарів, інновації та відносини між споживачами у традиційних кластерах.
Іспанія (Країна Басків)	В Країні Басків проводиться політика стимулювання розвитку промислових кластерів (груп компаній) у найбільш важливих і перспективних галузях регіону. Кластери функціонують як група взаємопов'язаних інститутів, розвиток яких підвищує конкурентоспроможність конкретного сектора економіки. Політика спрямована на удосконалення кооперації між фірмами регіональних підприємств.	Кластерна політика проводиться в регіоні з протягом останніх 20 років. На цей час сформовані кластери в 10 секторах регіональної економіки. Державна підтримка здійснюється у формі часткового фінансування витрат основних суб'єктів кластерів. Кожен кластер несе відповідальність за відповідний розвиток його підприємств (підготовка кадрів, передача інформації, кооперація з технологічними центрами, тощо).

1	2	3
Швеція (програма зростаючих кластерів)	Вже 10 років успішно діє «Національна програма розвитку кластерів і інноваційних систем». Головна мета – підвищення ефективності регіонального і промислового розвитку. Кластерна програма покликана розширити застосування стратегії створення підприємницьких мереж з метою промислової трансформації та підвищення конкурентоспроможності шведських компаній на глобальному ринку.	Головні риси програми – аналіз діючих кластерів, і тих, що формуються; визначення загроз та можливостей регіонального промислового розвитку; підтримка якості, ефективності досліджень і розробок, утворення підприємницьких мереж в кластерах. Програма здійснюється в межах «домовленостей економічного зростання» між центральним урядом та шведськими регіонами.
Великобританія (Шотландія)	Регіональна політика підтримки промислових кластерів здійснюється в межах програми «Мережі шотландських підприємств» (SE). Існують чотири щільних кластера в галузях нафтодобування, харчової промисловості, напівпровідникової промисловості і біотехнології. Усі кластери знаходяться в процесі розвитку, і мають за мету підвищити ефективність супутніх секторів протягом 5-10 років.	Інструменти, що застосовуються, є специфічними для кожного кластера окремо. У харчовій промисловості вони спрямовані на оптимальне поєднання конкуренції і співпраці. В біотехнологічному кластері, що народжується, акцент робиться на утворенні технологічної інфраструктури (дослідницьких центрів і інкубаторів знань). В напівпровідниковому кластері заохочується співробітництво промислових компаній з академічними інститутами з метою розробки стратегії дослідницького співробітництва.

Джерело: [46]

- застосування механізмів утворення в регіональних кластерах специфічних для даного регіону факторів виробництва та системи спеціальних знань.

Виходячи з західноєвропейського досвіду, В. Чужиков вказує на такі найважливіші напрямки удосконалення регіональної промислової політики України: проведення такої регіональної реформи, яка мала б за мету повну ідентифікацію вітчизняних кластерів обласного рангу; є необхідним перехід до сучасних європейських механізмів і інструментів регулювання; розробка операційних програм як основної форми реалізації державної політики України; диверсифікація євро регіонального

співробітництва; подальша розробка стратегії інноваційно-інвестиційної моделі розвитку [35].

Далі треба приділити більш детальну увагу основним тенденціям регіонального промислового розвитку розвинутих країн, а також аналізу порівняльних переваг, перешкод у розвитку різних регіонів цих країн, та розробці пропозицій до регіональної промислової політики, спрямованих на поєднання стійкого економічного зростання, соціальної стабільності та ефективного управління. Ці три цілі регіонального економічного розвитку були сформульовані країнами ОЕСР наприкінці 1990-х р.

У багатьох випадках регіональна промислова політика продовжує фокусуватися на адміністративних або макро-регіонах, що відображає сучасну локальну природу можливостей промислового розвитку. Поділ країн за функціональним, а не за адміністративним принципом, часто розкриває особливості регіональної динаміки та проблем, що були раніше не відомими, або ж приховані внаслідок неадекватного статистичного аналізу.

Деякі приклади можуть проілюструвати цю думку. Так, в Канаді, статистично виражені відмінності між провінціями на рівнях економічного розвитку поступово стираються, у той час, як між різними типами регіонів (наприклад, між міськими та сільськими районами), такі відмінності залишаються незмінними. Економічне зростання спостерігається, переважно, в узкій урбанізованій смузі впродовж американсько-канадської границі, особливо у центральній частині країни (провінції Онтаріо і Квебек). Навіть у Швейцарії, де територіальні відмінності між окремими кантонами є практично не помітними, застосування функціонального принципу замість адміністративного аналізу виявляє тенденцію переважного росту міських ареалів у порівнянні з іншими районами країни.

Велика частина районів півдня Італії змогли наблизитись за рівнем економічного розвитку до більш розвинутих північних регіонів протягом 1950-1960-х рр. Однак, у 1970-і рр. регіони стали знову відставати не тільки від «промислового трикутника» (Турін, Мілан, Генуя), але також і від «Третьої Італії» (центральні та північно-східні райони країни), які демонстрували помітне економічне зростання. В результаті, низка експертів та політиків дійшли до висновку про «приреченості» Італії до постійного дуалізму у територіальному розвитку, що не залишає місця для ефективної регіональної політики. Однак, відносно недавно, дослідження, обґрунтовані на аналізі локальних ринків робочої сили,

виявили ознаки певного економічного та соціального динамізму у розвитку південних регіонів, особливо вздовж Адріатичного узбережжя, а також у деяких областях провінцій Кампанія і Базіліката. У багатьох випадках, економічне зростання було пов'язане дрібними та середніми підприємствами малих міст та сільських населених пунктів, що спеціалізуються у легкій промисловості та машинобудування. Ці приклади свідчать про те, що статистика традиційних адміністративних регіонів часто не в змозі реєструвати такі найважливіші тенденції, як формування локальних агломерацій і кластерів підприємств. Все це потребує більш поглибленого аналізу тенденцій сучасного регіонального розвитку.

Дослідження чисельних робіт з питань регіонального розвитку, що проводяться в межах спеціалізованих досліджень ОЕСР, особливо слід звернути увагу на роботи з аналізом розвитку унітарних держав – Італії, Південної Кореї, Угорщини, дозволяє сформулювати дві головні риси в територіальному розвитку цих країн.

В країнах ОЕСР існують не тільки значні відмінності між окремими країнами у рівні економічного розвитку; ще більші відмінності існують усередині цих країн. За такими показниками, як національний дохід, рівень безробіття, та рівень бідності міжрегіональні відмінності є значно глибшими, ніж між країнами [39].

У той час, як між країнами відбувається зближення за основними економічними показниками, міжрегіональні відмінності у рівні економічного та соціального розвитку залишаються відносно незмінними протягом достатньо довгого терміну, а у деяких випадках навіть збільшуються.

Найбільш відомими міжрегіональними диспропорціями є відмінності між центральними та північними районами Італії та Півднем цієї країни. Посилюються територіальні відмінності між Заходом і Сходом Угорщини. Після Другої світової війни, виключно високі темпи економічного зростання та урбанізації, призвели до суттєвої регіональної поляризації в Кореї.

Регіональні диспропорції в економічному та соціальному розвитку пов'язані зі здатністю різних регіонів ефективно використовувати фінансові, природні, соціальні і людські ресурси і капітал для стимулювання місцевих і зовнішніх інвестицій. Можливості для подальшого успішного економічного розвитку, продовжують концентруватися в строго визначених регіонах та місцевостях, де існує набір суспільних ресурсів для ендегенного зростання. Однак, навіть екзогенний ріст (за

рахунок переважно зовнішніх факторів) свідчать про чутливість до місцевих локальних умов. У деяких країнах, ключову роль в економічному розвитку відіграють іноземні інвестиції, які, однак, також розподіляються нерівномірно усередині країни. Наприклад, у Мексиці регіональні відмінності у рівні ВВП на душу населення, починаючи з 1996 року, відображали переважний розвиток північних прикордонних з США штатів крани, що отримали більші обсяги американських інвестицій, у той час як південні штати продовжували залишатися недостатньо розвинутими. В Угорщині п'ятнадцятирічний перехідний період у розвитку країни, був особливо сприятливим для Будапешта та оточуючих його районів, яким вдалося залучити значні обсяги прямих іноземних інвестицій.

Ефективне використання кластерної промислової політики в якості інструмента інноваційного розвитку держав демонструє й неєвропейський досвід – перш за все, таких промислово й кластерно розвинених країн, як США, Японія, Китай. Так, в США більше половини підприємств працюють за кластерною моделлю виробництва – підприємства кластерів знаходяться у суміжних регіонах й максимально використовують їх природний, кадровий й інтеграційний потенціали. Американські інноваційні промислові кластери в секторі виробництва споживчих товарів забезпечили лідерство країни в сільському господарстві, виробництві упаковки та засобів механізації (галузі-постачальниці) поряд з успіхами в галузі реклами та фінансовому секторі (галузі-споживачі). Подібні кластери в секторі побутової електроніки дозволили США зберегти лідерство у виготовленні логічних мікрокомпонентів, які використовуються в комп'ютерах, телекомунікаційному обладнанні та військовій електроніці. Японські інноваційні промислові кластери в секторі побутової електроніки дозволили цій країні успішно розвивати виробництво чіпів пам'яті та мікросхем. Китаю знадобилось майже п'ятнадцять років та величезні зовнішні інвестиції для створення конкурентоспроможних кластерів навколо орієнтованих на експорт текстильної промисловості, фабрик спорттоварів, одягу, іграшок, посуду та ін.

Виходячи з вищезазначеного, доцільно провести більш глибокий аналіз процесу формування та розвитку інноваційних промислових кластерів у даних країнах. Почнемо з США.

У США, де вчені раніше інших почали вивчати принципи розвитку інноваційних економік, а М. Портер був піонером-розробником кластерної моделі, промислові кластери стали досить популярними. Штати

Арізона, Каліфорнія, Коннектикут, Флоріда, Міннесота та інші очолили цей процес та прийняли відповідні програми, сотні міст і територій розробили свої кластерні стратегії. Яскравим прикладом кластера є «Силіконова долина». У Каліфорнії є місцевість під назвою «Силіконова долина», де розташовані численні компанії, які виробляють комп'ютери, програмне забезпечення і аксесуари до них. Силіконова долина лежить поблизу Стенфордського університету (Сан-Франциско) і Каліфорнійського Університету (Берклі). Можна сказати, що цей кластер виник органічно. У штатах формуються комісії з ініціювання створення кластерів. Аналітичну роботу ведуть наукові центри та університети. Комісія розподіляє частки учасників, допомагає долати різного роду труднощі. Початковий капітал виділяється штатом, потім залучаються кошти приватних компаній.

Показовим є досвід штату Арізона, де за участю центру М. Портера розробили програму стратегічного партнерства для економічного розвитку. В результаті були виділені моделі дев'яти кластерів і створена регіональна структура, що включає групи консультантів за напрямками і робочі групи зі створення шести фондів підтримки. Завдання полягало в розробці карти розміщення і розподілу потужностей, перспектив їх розвитку та методів досягнення результатів. Діяльність протягом 1991-2012 рр. показала здатність кластерів до виживання і вдосконалення. Вони функціонують як мережеві структури з певними вимогами до членства в них і намірами, які відповідають цілям структур: спільно навчати, проводити маркетинг, закуповувати, виготовляти і створювати економічні структури і фонди.

У 2009 р. на Національній конференції з кластерів в Арізоні була запропонована формула визначення домінуючих кластерів, де: концентрація виробництва повинна досягати 40%, зростання – 10, коопераційні зв'язки – 10% серед підприємств-учасників кластеру. Це дозволило виявити 380 найбільших кластерів США в сферах високих технологій, виробництва споживчих товарів, індустрії сервісу, видобутку природних ресурсів. У цих кластерах працює 57% всього трудового потенціалу країни, і виробляється 61% ВВП.

Дослідження класифікації і характерних ознак кластерів у США показують їх відмінність в різних регіонах, але в загальних рисах їх можна звести до 12 показників по ресурсах і очікуваних результатах. Сім показників можна вважати зовнішньоекономічними для місцевих компаній: можливості щодо досліджень та розвитку, майстерність робочої сили; розвиток трудового потенціалу; близькість постачальників;

наявність капіталу; доступ до спеціалізованих послуг; відносини з постачальниками обладнання. Восьмий показник – асоційовані структури – являє собою інструмент для спільних дій. Інші чотири характеризують: інтенсивність формування мереж; підприємницьку енергію; інновації та навчання; колективне бачення і керівництво. Серед цих показників критично важливим для всіх фірм є спеціалізована робоча сила. У дослідженнях і в практиці підкреслюється, що важливим є факт забезпеченості не середньою, а спеціалізованою робочою силою, тому спеціалізоване навчання робочої сили є одним з провідних переваг регіональних програм розвитку виробничих мереж. Структури, що формують кластерну політику, прагнуть комбінувати діючі системи з новими стратегіями, але найбільш загальні підходи проявляються в проведенні маркетингу регіонів, залученні різних видів бізнесу, високоосвічених фахівців і професійних робітників. Важливість проведеної роботи підкреслювалася участю в ній керівників регіонів і створенням умов для залучення інвестицій.

Важливим кроком у рамках оновленої регіональної політики США, є визначення та виявлення регіональних кластерів. Розглядаючи економіку крізь призму кластерів, регіональних, промислових і інноваційних систем, місцеві органи влади можуть більш точно визначати виникаючі проблеми і заходи для їхнього найбільш ефективного подолання. Основна модель формування та розвитку кластерів у США була розроблена М. Портером. Вона містить в собі: структуру підприємства та його конкурентоспроможність; локальний попит; взаємозалежні і сполучені галузі; «факторні умови» (професійний рівень, інфраструктура, НДДКР, капітал і ін.). Іншою, широко використовуваною моделлю, є модель компанії «SRI International», або модель «піраміди», у якій: провідні експортно-орієнтовані підприємства регіону розташовуються у верхній частині; підприємства-постачальники послуг і комплектуючих розташовуються в середній частині; а «фундаментальні фактори» – професійна робоча сила, застосовувана технологія, існуючий капітал, ефективна фізична інфраструктура, конкурентний податковий і правовий клімат – становлять базис піраміди [30].

При виявленні інноваційних промислових кластерів в США використовуються фактори, згруповані в таблиці 10.14.

При проведенні кластерної політики важливу роль відіграють показники концентрації, масштабів виробництва, наявності виробничих і технологічних ланцюжків та ін. Найважливішим елементом цього процесу є визначення логіки формування підприємств у єдиний кластер,

яке може відбуватися на базі виробництва спільних товарів, використання схожих виробничих процесів, загальних ланцюжків доданої вартості, ключових технологій, вимог до рівня кваліфікації робочої сили або близькості до природних ресурсів.

Виявлення кластера в США починається з визначення чисельності компаній і зайнятих у кожній галузі на основі існуючих статистичних баз даних таких організацій, як «County Business Patterns», «Employment Services 202», «Dunn & Bradstreet», «Harris», «Corptech та ін. Ці показники використовуються для розрахунків коефіцієнтів концентрації, локалізації, що характеризують місце кластера в регіональній і національній економіці. Потім, показники локалізації для чисельності зайнятих і чисельності підприємств, темпів росту і рівня концентрації, використовуються при розрахунку спеціальних узагальнюючих індексів. Так, компанія «DRI-McGraw Hill» на замовлення Адміністрації економічного розвитку на основі таких індексів виявила 19 великих кластерів, на яких припадає 57% усіх зайнятих в економіці США [48].

Формування та розвиток інноваційних промислових кластерів в США потребує вивчення таких проблем. По-перше, необхідно виявити кластери, засновані на найбільш значимих міжгалузевих зв'язках. Відповідно до цієї мети, ставиться завдання ідентифікувати галузі з найбільш тісними зв'язками стосовно кожного із кластерів. Друга проблема – виявлення, по можливості, взаємовиключних кластерів у тому плані, що кожна галузь (сектор) може належати тільки одному кластеру. Третя проблема – дослідження зв'язків, як між кластерами, так і між галузями у середині кластерів.

Найважливіші фактори виявлення інноваційних промислових кластерів у США

Фактор	Основні характеристики	Ключові показники
1	2	3
Потенціал НДДКР	Державні та приватні дослідницькі організації, індивідуальні дослідники, що працюють в галузях, пов'язаних з продукцією, що виробляється в кластерах з застосованими технологіями.	Інвестиції у НДДКР, нові продукти і технології державного і приватного секторів кластеру.
Професійний рівень робочої сили	Ступінь прив'язки професійної підготовки до потреб кластера (технічна підготовка, загальне знання галузі, підприємницька підготовка).	Число учасників відповідних програм підготовки. Чисельність випускників, найнятих підприємствами кластеру.
Освіта та підготовка кадрів	Освіта з найважливіших кластерних спеціальностей, підготовка і перепідготовка відповідно до технологічних і організаційних змін.	Число програм, що пройшли акредитацію відповідно до потреб кластеру. Кількість зайнятих у виробництві, що закінчили такі навчальні програми.
Близькість до підприємств-постачальників	Ступінь близькості (або віддаленості) підприємств, що поставляють комплектуючі, сировину, матеріали та послуги, що дозволяють мінімізувати трансакційні витрати, та максимізувати взаємодію між підприємствами.	Міжгалузевий аналіз ланцюжків постачання. Число постачальників першого, другого і третього рівнів. Дослідження діяльності реальних постачальників.
Доступність капіталу	Місцеві банки, що розуміють потреби кластера і знають ключових кластерних гравців; доступність капіталу для поточних виробничих потреб та початку нового бізнесу; наявність венчурного капіталу.	Вартісні обсяги венчурного капіталу, виданих кредитів. Участь банкірів у кластерних заходах.
Спеціалізовані послуги	Державні послуги (технологічні центри, підтримка експорту, центри розвитку малого бізнесу), послуги приватного сектора (проектантів, інженерних консультантів, бухгалтерів, юристів), орієнтовані на специфічні потреби кластеру.	Чисельність консультантів, що спеціалізуються на наданні послуг суб'єктам кластера; галузі послуг, у яких є зайняті фахівці кластера; вартісні обсяги локальних послуг.
Машинобудівні підприємства і виробники програмного забезпечення	Наявність підприємств, що проектує та виробляють машини, обладнання та програмне забезпечення, що застосовується суб'єктами кластеру; виробничі відносини між машинобудівними підприємствами і підприємствами-споживачами з метою прискорення інновацій.	Чисельність підприємств, що виробляють обладнання для компаній кластера.

1	2	3
Мережі і альянси	Частота формальних кооперативних контактів між суб'єктами кластера у формі спільних підприємств, виробництва, маркетингу, навчання або вирішення спільних проблем.	Число спільних підприємств, маркетингових консорціумів, альянсів з підготовки кваліфікованої робочої сили.
Соціальний капітал	Масштаби і ступінь активності серед місцевих підприємців і громадських асоціацій в регіоні; частота взаємодії.	Число професійних, підприємницьких асоціацій; кількість членів в кожній з асоціацій; рівень активності.
Підприємницький клімат	Безперервність утворення нових підприємств робочими або менеджерами підприємств усередині кластера на основі виробництва нових товарів, які доповнюють друг друга, або є конкурентними.	Чисельність знову створених компаній в межах кластера. Число нових підприємств, залучених до кластеру ззовні.
Інновації і імітація	Нові та удосконалені технології і продукти, розроблені та виведені на ринок; розповсюдження інновацій серед інших місцевих підприємств.	Число патентів і прав власності; вартісний обсяг інвестицій у нові технології; нові запуснені виробничі лінії.
Наявність ринкових лідерів і інноваційних підприємств	Кількість визнаних ринкових лідерів; продаж товарів та послуг за межами кластеру.	Число штаб-квартир компаній у кластері; вартісний обсяг експорту товарів, що виробляються в кластері.
Зовнішні зв'язки	Спільні підприємства, контракти, альянси з іншими підприємствами, контакти з експертами з інших регіонів; знання світової практики.	Ознайомчі, дослідницькі і торговельні поїздки; альянси, що включають сторонні підприємства.
Спільне бачення проблем	Підприємства, що розглядають себе як систему (спільне планування, спільні цілі, спільне бачення майбутнього); лідери, що беруть на себе відповідальність за колективну конкурентоспроможність.	Спільні стратегічні плани; використання кластерних брендів або назв.

Розгляд економіки США через призму певної групи логічно пов'язаних між собою кластерів, дає таку картину, яку важко одержати за допомогою традиційної промислової статистики. Наприклад, в обмірюваній традиційними методами обробної промисловості штату Північна Кароліна, домінують текстильна і тютюнова галузі, потім виникають меблева, легка промисловість, а також важке машинобудування. Незважаючи на швидкий розвиток за останні роки фармацевтичної промисловості і промисловості промислових хімікатів, на ці галузі припадає менше 5% загальної чисельності зайнятих. Ця структура виглядає

зовсім інакше після перегрупування секторів регіональної економіки в промислові кластери ланцюжків доданої вартості. Наприклад, такі галузі, як металообробка, хімія і транспортне машинобудування, стають найбільшими кластерами штату Північна Кароліна. Після включення у відповідний кластер багатьох галузей, що поставляють транспортному машинобудуванню штату необхідні товари і послуги, значення цієї галузі для економіки штату стає очевидним. У термінах лише первинних галузей кластера, транспортне машинобудування становить 15% усіх зайнятих в обробній промисловості штату Північна Кароліна. Включення ж у кластер усіх взаємозалежних із транспортним машинобудуванням галузей дає цифру в 37% (на 2010 р.) [53].

Дослідження структури активів, використовуваних типовим американським кластером, є необхідною умовою отримання повного уявлення про кластер і механізм його функціонування. До таких активів відносяться: освітні програми, що відповідають вимогам робочої сили кластера, консультанти, які добре знають проблеми галузей кластера, дослідження і розробки, прив'язані до потреб економіки кластера. Сюди ж відносяться банківські установи і аудиторські компанії, що розбудовують тісні зв'язки з виробничими фірмами кластера, професійні і підприємницькі асоціації, що надають можливість для формування підприємницьких мереж (табл. 10.15).

Таблиця 10.15

Основні активи типового американського інноваційного промислового кластера

№ п/п	Активи
1.	Центри досліджень і розробок
2.	Центри розповсюдження технологій
3.	Технічні консультанти
4.	Освітні програми
5.	Лабораторії тестування продукції
6.	Професійні і профспілкові організації
7.	Неприбуткові організації галузевого профілю
8.	Програми перепідготовки кадрів
9.	Виробничі юристи і аудитори

10.	Фінансові інститути
11.	Консультанти з маркетингу
12.	Експортні і дистриб'юторські компанії
13.	Ремонтні компанії

Основними принципами американської політики по відношенню до кластерів є:

1. Стимулювання інвестицій у кластер та підвищення ефективності організації і надання державних послуг. Зазвичай, державні послуги і їх надання будуються за функціональним принципом. Послуги малому бізнесу, підготовка кадрів, наукові дослідження, фінансування передачі технологій, маркетинг, набір персоналу – це все – окремі програми підтримки бізнесу в цілому без прив'язки до конкретної галузі або сектору виробництва, фрагментарно без необхідної координації. Їх надають різні агентства, які часто не пов'язані між собою. Кластери забезпечують більш ефективне організаційне поле, для того, щоб такі послуги носили спеціалізований характер, були прив'язані до потреб конкретних галузей і орієнтовані на проблемний, а не функціональний підхід, надавалися не на індивідуальній, а на колективній основі. Це вимагає створення міжвідомчого агентства, укомплектованого фахівцями, які розуміють потреби кластера, і розмовляють із його суб'єктами на одній мові. При цьому є необхідними: збір, агрегація і аналіз інформації про кластер; формування міждисциплінарних груп швидкого реагування; стимулювання і підтримка дій між фірмами; стимулювання кооперації між фірмами при звертанні за фінансовою підтримкою.

Збір, агрегація і аналіз інформації про кластер. Періодичні кластерні дослідження, які вже проводять деякі американські штати, надають більш глибоку і спеціалізовану інформацію про характер розвитку тих або інших галузей і їх проблем. Наприклад, штати Нью-Йорк і Огайо вже провели подібні дослідження своїх інноваційних промислових кластерів. Кожне таке дослідження визначає точки конкурентоспроможності, сильні і слабкі сторони кластерів.

Формування міждисциплінарних груп швидкого реагування. Ефективною альтернативою радикальної перебудови різноманітних регіональних агентств розвитку, може служити формування своєрідних «між-агентських груп» фахівців, які координують і пристосовують державні послуги до потреб конкретного кластера. Багато американських штатів

і регіонів вже використовують такі спеціальні групи вузькопрофільних експертів, що набираються в місцевих університетах, агентствах регіонального економічного розвитку, центрах технічної підтримки, місцевих торговельних палатах. Такі групи є ефективним і низьковитратним інструментом виявлення і вирішення кластерних проблем.

Стимулювання та підтримка дій між фірмами. Обидва вида «мереж», – як спільна підприємницька діяльність, і як процес одержання і використання інформації, отриманої від інших підприємств, – є важливими чинниками розвитку конкурентоспроможного кластера. Перший вид мереж являє собою формально структуровані альянси підприємств, у той час, як другий – є соціальним феноменом, який шукає і передає необхідні ідеї та підприємницьку інформацію серед компаній кластера. Мережі першого виду вимагають високого рівня довіри; мережі другого виду залежать від розвитку відповідної інформаційної інфраструктури.

Стимулювання кооперації між фірмами при звертанні за фінансовою підтримкою. Найбільш простий шлях стимулювання взаємодії підприємств і досягнення економічної ефективності без істотних додаткових витрат полягає в перерозподілі фінансових потоків на користь проєктів між фірмами. Деякі американські федеральні агентства застосовують ініціативи щодо стимулювання формування підприємницьких альянсів і асоціацій, надання фінансових інноваційних грантів консорціумам підприємств, підтримки кредитних консорціумів і кооперативів шляхом гарантування позик. Наприклад, Програма передової технології Національного інституту стандартів і технології, Програма регіональних альянсів професійної робочої сили Міністерства праці США, Центри передової технології Національного наукового фонду, Євро-американська програма Фонду вдосконалення післяшкільної освіти, – усі вони вимагають кооперації між фірмами і інституціями при звертанні за фінансовою підтримкою. Держава відслідковує свої програми з метою визначення впливу державної політики на процес взаємодії підприємств у рамках кластера та ефективність цього процесу.

США, зазвичай, здійснюють інвестиції підтримки для посилення ключових галузей промисловості, або для створення нових галузей і виробництв. При цьому широко підтримуються інвестиції в дослідницьку базу і комерціалізацію інновацій. Деякі штати намагаються з різним ступенем успіху формувати принципово нові кластери. У той же час менше уваги приділяється підтримці вже зрілих кластерів при інвестуванні в інновації і підприємницьке середовище.

Процес стимулювання інвестицій у кластер містить у собі наступні складові: інвестиції в дослідження і розробки, а також інновації класте-

ра; організацію кластерних технологічних центрів і парків; підтримку кластерної підприємницької активності; маркетинг кластерів і формування ринків усередині них.

Інвестиції в дослідження, розробки, а також в інновації кластера. Інвестиції в кластерні дослідження і розробки можуть притягати до кластера нові підприємства і нових перспективних дослідників. У довгостроковій перспективі, такі інвестиції здатні виробляти нові комерційні продукти і генерувати виникнення нових підприємств. Згідно даних «Американської ради з конкурентоспроможності», інвестиції у кластерні дослідження і розробки активно проводять Пітсбург, Сан-Дієго, «Research Triangle Park».

Організація кластерних технологічних центрів і парків. Станом на сьогодні, деякі регіони і штати здійснюють інтенсивні інвестиції в кластерні центри технологій. Такі ризикові і високовитратні інвестиції здатні приносити віддачу лише у тому випадку, коли вони проводяться протягом досить тривалого часу. Так, штат Мічиган запустив програму розвитку кластера з виробництва альтернативного палива і енергії на основі досвіду регіональної автомобільної промисловості і місцевих університетів. Власти штату створили спеціальну «Зону енергії майбутнього», запропонувавши спеціальні податкові пільги для компаній, що інвестують.

Підтримка кластерної підприємницької активності. Створення нових підприємств є найменш розробленим елементом кластерної стратегії. Розвиток підприємництва часто є важливою частиною національних стратегій розвитку інновацій і нових технологій, а комерціалізація результатів досліджень і розробок одержує широку підтримку. Однак така політика рідко має кластерну спрямованість. Одним з характерних виключень може бути так названа «Підприємницька ініціатива» Аппаласької регіональної комісії – структура, яка оцінює і стимулює проекти, прив'язані до промислових кластерів.

Маркетинг кластерів і формування ринків усередині них. Здатність кластерів притягати до себе новий бізнес є не тільки інструментом виявлення кластера, але й стає конкурентною перевагою відповідно до концепції конкурентоспроможності націй Майкла Портера. Формування оптимальної структури кластера стимулює приток до нього нових приватних інвестицій. Наприклад, метою стратегічного плану розвитку штату Нью-Йорк, прийнятого в 2009 р., було надання штату іміджу регіону, сприятливого для дрібного та великого підприємництва. Марке-

тинговий персонал регіонального агентства «Empire State Development» працює сьогодні за кластерним принципом. Знання кластерів дозволяє цьому регіональному агентству оптимізувати залучення в регіон нових підприємств та їхніх потенційних субпідрядників. Ще більш амбіційною метою є використання механізму залучення підприємств для створення нових кластерів.

2. Стимулювання створення кластерних мереж. Державні агентства регіонального розвитку в США, на основі кластерного підходу, стимулюють процес самоорганізації кластера, допомагають кластерним суб'єктам стати партнерами по бізнесу на основі кооперації, створюючи тим самим своєрідні підприємницькі мережі. Ці агентства здійснюють моніторинг кластерів, чуйно реагують на потреби бізнесу та допомагають кластерам пристосовуватися до змін підприємницького середовища. У цьому напрямку кластерної політики США можна виділити такі складові: формування кластерних асоціацій і альянсів; стимулювання зовнішніх зв'язків; створення каналів міжкластерних зв'язків.

Формування кластерних асоціацій і альянсів. Перші кластерні асоціації були створені у штатах Арізона і Орегон в межах програм розвитку кластерів. У штаті Північна Кароліна, асоціація виробників одягу в кластері легкої промисловості організувала спеціальну лабораторію контролю якості, забезпечивши, таким чином, доступ підприємств до сучасних технологій. Інший приклад пов'язаний з формуванням міжрегіонального кластера в сільській місцевості. Невелика група металообробних компаній, розташованих у західній частині штату Міннесота, що прилягає також до штатів Південна і Північна Дакота, усвідомила необхідність створення якогось форуму, на якому обговорювалися б загальні для підприємств галузі проблеми. В остаточному підсумку ними була створена «ТрітСтейт Меньюфекчеріз Ассосіейшн». У результаті активної роботи цієї асоціації, число її членів збільшилося за короткий період з 6 до 100. Підприємства створили цю підприємницьку мережу з метою підготовки до сертифікації своєї продукції, проведення взаємних консультацій і аудиту виробничих процесів. У межах асоціації згодом виник ряд спільних комерційних підприємств.

Стимулювання зовнішніх зв'язків. Міжкластерні зв'язки також важливі для успішного розвитку кластера, як і відносини усередині кластера, особливо для підвищення конкурентоспроможності на глобальних ринках. Більш бідні регіони та більш дрібні підприємства мають, як правило, обмежений доступ до світової практики в галузі керування, інновацій і маркетингу. Кластери, які зосереджуються лише на вну-

трішніх зв'язках, відрізають себе від джерел нових знань і технологій. Найбільш успішними кластерами є ті, у яких провідні підприємства є частиною глобальної підприємницької мережі. Штати і регіони стимулюють міжнародні контакти підприємств, спільні торговельні делегації і дослідницькі проекти.

Створення каналів міжкластерних зв'язків. Традиційними каналами таких зв'язків довгий час служили спеціальні інформаційні бюлетені, журнали, канали телефонного зв'язку, ініційовані суб'єктами кластерів. З виникненням Інтернету, держава допомагає кластерам створювати більш досконалі канали зв'язку та спілкування. Так, кластер інформаційних і комунікаційних технологій штату Міссісіпі, розробив свій спеціальний веб-сайт, на якому можна знайти найрізноманітнішу інформацію про підприємства кластера, їхню спеціалізацію, послуги, сертифікацію продукції, що задає формат для успішного партнерства.

3. Удосконалювання забезпечення робочою силою кластерів США та використання робочої сили в кластерах. Найбільш важливим ресурсом будь-якого кластера в США є людський капітал. Доступ до ресурсів робочої сили, яка знає, як використовувати свої знання у конкретному бізнесі, є ключем до економічного успіху. Головною проблемою органів державного регулювання є відповідність середньої та вищої освіти за своєю спеціалізацією конкурентним потребам кластерів, які функціонують у диверсифікованій інноваційній економіці. Регіональні органи влади в США є найбільшими інвесторами в освіту і навчання. У цьому напрямку кластерної політики США можна виділити наступні складові: розвиток більш кваліфікованої і спеціалізованої робочої сили; створення кластерних центрів професійної робочої сили; підготовка робочої сили до конкретних форм зайнятості; створення посередницьких організацій на місцевому рівні; підтримка регіональних альянсів підготовки робочої сили.

Розвиток більш кваліфікованої і спеціалізованої робочої сили. Важливим фактором ефективності використання робочої сили є те, у якому конкретно середовищі буде використовуватися ця робоча сила, і яким буде зміст праці. Робоча сила отримує освіту відповідно до обраної професії. Однак зміст праці та середовище, у якому вона використовується, є різними, залежно від галузі промисловості і характеру підприємства. Наприклад, таке середовище і підприємницька культура у великій багатонаціональній корпорації, державній організації або маленькій сервісній компанії, мають свою серйозну специфіку. Співробітник дрібної фірми, зазвичай, є змушеним працювати з більш широким колом

клієнтів, в умовах невеликих за розміром офісних приміщень, у рамках твердих бюджетних обмежень і гнучкого робочого дня. У зв'язку з цим, кластерний підхід до освіти дає можливість регіонам швидше адаптувати майбутню робочу силу до потреб конкретних підприємств, інноваційної економіки в цілому, і тим самим сприяти професійному росту.

Створення кластерних центрів професійної робочої сили. Такі центри в США стають механізмом адаптації робочої сили до потреб суб'єктів кластера. Вони займаються дослідженням потреб галузей і підприємств кластера в робочій силі, розробляють нові навчальні плани для освітніх установ, займаються вдосконалюванням стандартів професійного навчання, збирають і акумулюють інформацію про програми навчання і характер професій у межах кластера.

Підготовка робочої сили до конкретних форм зайнятості. Незважаючи на зростання загального освітнього рівня, підприємства пред'являють усе більший попит на спеціальні знання робочої сили. Тому органи влади таких штатів, як Орегон, Іллінойс та інші, разом з локальними навчальними закладами в межах кластерів, активно співпрацюють із місцевими роботодавцями з метою розробки спеціальних навчальних програм, спрямованих на адаптацію робочої сили до конкретних потреб ринку. Для цих цілей створюються спеціальні кластерні центри підготовки кадрів.

Найважливішими особливостями таких центрів є те, що в їхній основі лежать кластерні, а не технологічні характеристики; акцент робиться на знаннях конкретних галузей; такі центри забезпечують тісні зв'язки з галузевими підприємницькими асоціаціями, працюють із такими асоціаціями над стандартами кваліфікації і сертифікації робочої сили.

Цікавим у цьому відношенні є приклад штату Невада. Цей штат посідає третє місце у світі за обсягами виробництва золота, яке видобувається в малонаселеній північно-східній частині регіону. Золотодобувна промисловість усе ще залишається двигуном економіки штату. Однак тут існує дефіцит кваліфікованої робочої сили, здатної освоювати сучасні технологічні процеси. Головним постачальником такої робочої сили є «Грейт Бейсн Коледж», розташований у м. Еко. Для задоволення зростаючих потреб галузі у кваліфікованій робочій силі, спільно з коледжем і суб'єктами кластера, була організована спеціальна Програма підготовки співробітників золотодобувної промисловості. У межах цієї програми підприємства галузі надають гранти студентам, які в період літніх канікул працюють у компанії-спонсора, протягом семестру відвідують усі заняття по зазначеній програмі, і у цілому чверть навчального часу про-

водять у коледжі, а решту часу – у компанії. Після двох років навчання, студенти одержують профільний диплом, і починають працювати в компанії як повноцінні співробітники.

Створення посередницьких організацій на місцевому і локальному рівнях. Такі організації займаються підготовкою і перепідготовкою низькооплачуваних працівників і безробітних для отримання більш оплачуваних і перспективних робочих місць. Крім того, вони складають стандартні програми галузевого навчання, розробляють стандарти якості робочих місць і умов праці, координують різноманітний попит суб'єктів кластера на робочу силу. Вони фінансуються на паритетних засадах місцевими органами влади та приватними благодійними організаціями. За даними Інституту Аспена, 87% працівників, що закінчили такі навчальні програми, у середньому збільшили рівень своїх доходів у перший рік роботи на 41%. У Силіконової долині до таких приватних посередницьких організацій, що допомагають у пошуку нових робочих місць, відносяться спеціальні агентства тимчасової допомоги зайнятим, інвестиційні ради робочої сили та інші.

Підтримка регіональних альянсів підготовки робочої сили. Регіональні альянси підготовки робочої сили (RSA) являють собою мережі приватних підприємств, що поєднуються з метою спільного фінансування спеціальних програм перепідготовки робочої сили та зниження витрат на їхню підтримку. Крім приватних компаній, у такі альянси входять також державні організації і освітні установи. У штаті Коннектикут, наприклад, діють вісім таких альянсів, що одержали назву «мереж підготовки кадрів». Серед них такі, як «Альянс металовиробників для підготовки кадрів» (11 підприємств), «Освітній альянс передової технології» (7 підприємств електронної промисловості), «Консорціум інформаційної технології округу Феерфілд» (8 підприємств у сфері інформаційних технологій), «Асоціація компаній металообробки штату Коннектикут» (6 підприємств).

4. Політика соціально-економічного вирівнювання. Політика формування та розвитку інноваційних промислових кластерів в США, окрім суто економічних цілей, має ще й важливу соціальну складову, спрямовану на підвищення життєвого рівня населення з низькими та середніми доходами. В межах кластерної стратегії, така політика розпочинається з пошуку шляхів підвищення рівня кваліфікації та прив'язки стратегії розвитку кластера до стратегії підвищення життєвого рівня. Стосовно депресивних регіонів, основні завдання кластерної промислової політики концентруються навколо інвестицій у інноваційні альянси, переорієнтування виробництва і робочої сили зрілих кластерів у напрямку розвитку

інноваційних галузей і послуг, посилення підтримки підприємницьких мереж.

По суті, всі проаналізовані вище напрямки кластерної промислової політики, так чи інакше пов'язані із завданням вирівнювання інноваційного розвитку різних регіонів держави.

При аналізі інноваційних промислових кластерів як інструмента інноваційного розвитку держав, необхідно розглянути досвід Японії. Було проведено дослідження чотирнадцяти інноваційних промислових кластерів Японії [45], результати якого ми коротко проаналізуємо.

Відбір 14 кластерів був проведений на підставі наступних критеріїв: 1) наявність у кластері взаємозалежних підприємств, розташованих у географічно обмеженій області, і виробляючих певні види продукції; 2) значний обсяг виробленої продукції; 3) конкурентоспроможність на міжнародних ринках і значна експортна квота; 4) оригінальність еволюції структури кластера. Географічно відібрані кластери не концентруються в одному місці, а навпаки широко розосереджені по території Японії.

Ключові характеристики розглянутих кластерів представлено в таблиці 10.16.

Таблиця 10.16

Характеристики чотирнадцяти інноваційних промислових кластерів Японії

Місцезнаходження (префектура)	Продукція	Ключові первісні умови	Ключові особливості організації галузі
1	2	3	4
Кірю (Гунма)	Шовкові і синтетичні тканини.	Історичний кластер (шовк); імпорт іноземної технології.	Розвинуті субпідрядні організації галузі.
Ісікава	Синтетичні тканини.	Зростання високого попиту на поліефірне волокно; політика районного уряду спрямована на підтримку галузі.	Розвинуті субпідрядні зв'язки; співіснування фірм з взаємодоповнюючими навичками та можливостями.

Фукуї	Синтетичні тканини.	Передача технології з іншого кластеру Японії, сприяння з боку уряду префектури через технічні центри.	Розвинуті субпідрядні зв'язки; співіснування підприємств з взаємодоповнюючими навичками та можливостями.
Комацу (Ісікава)	Шовк. Спільне машинобудування для виробництва будівельних машин.	Історичний кластер (шовк); існування великого складального виробництва.	Мережа допоміжних та пов'язаних між собою галузей. Вертикально структурована субпідрядна система для великого складального виробництва (Комацу).
1	2	3	4
Нісівакі (Хіого)	Бавовняні тканини.	Історичний кластер (бавовняні тканини); передача технології з іншого кластера Японії.	Розвинуті субпідрядні зв'язки; співіснування фірм із взаємодоповнюючими навичками та можливостями.
Гіфу (Гіфу)	Одяг.	Історичні обставини. Наявність поблизу пов'язаних між собою галузей до виникнення кластера і великих ресурсів жіночої робочої сили.	Розвинуті субпідрядні зв'язки; активне використання жіночої робочої сили, неповний робочий день.

Сето (Аїчи)	Нові керамічні вироби.	Історичний кластер (кераміка). Доступність високоякісної сировини.	Розвинуті субпідрядні зв'язки; співіснування фірм з взаємодоповнюючи- ми навичками та можливостями.
Мородомі (Сага)	Меблі.	Спорудження нового мосту між сусідніми містами. Зниження транспортних витрат. Розширення життєздатної економічної зони.	Субпідрядні зв'язки.
1	2	3	4
Ота (Гунма)	Комплектуючі частини для автомобілів.	Наявність великих підприємств зі складання – Накаджима і Фудзі. Наявність допоміжних галузей до заснування заводу Фудзі.	Ієрархічні структуровані зв'язки складальних підприємств та їхніх постачальників. Великий кластер, що сформувався навколо декількох складальних заводів (Нісан Дизель в Оті, Дайатцн- і Хіно в Гунмі, Нісан, Хонда і Ісудзу у сусідніх районах).

Ітабаши (Токіо)	Біноклі.	Впровадження імпортової технології з Цейса (Німеччина). Активний військовий попит під час Корейської війни. Наявність пов'язаних між собою галузей (оптичне обладнання) до виникнення кластера.	Наявність декількох інтегрованих фірм-виробників. Розвинуті субпідрядні зв'язки. Співіснування фірм з взаємодоповнюючими навичками.
Цубаме (Ніїгата)	Срібний посуд, посуд металевий, кухонний та домашній.	Історичний кластер (японські цвяхи). Експорт для заповнення вільних ніш на іноземних ринках імпортих товарів.	Ієрархічно структурована субпідрядна система. Співіснування фірм з взаємодоповнюючими навичками та можливостями.
1	2	3	4
Саньо (Ніїгата)	Ручний інструмент.	Географічна близькість до іншого кластера (Цубаме). Наявність пов'язаних та допоміжних галузей у сусідньому кластері до виникнення цього кластера.	Розвинуті субпідрядні зв'язки. Співіснування фірм з взаємодоповнюючими навичками та можливостями.

Секі (Гіфу)	Ножі.	Історичний кластер (кування мечів). Вузлове положення на шляхах, що з'єднують великі міста.	Розвинуті субпідрядні зв'язки. Співіснування фірм з взаємодоповнюючими навичками та можливостями.
Сабасе (Фукуї)	Оправи для окулярів.	Передача технології з інших кластерів Японії (Токіо і Осака). Регіональна політика місцевого уряду	Розвинуті субпідрядні зв'язки. Співіснування фірм з взаємодоповнюючим и навичками та можливостями.

Джерело: [45]

У таблиці 10.17 наведені статистичні дані по 537 кластерах Японії, зібрані в межах опитування Агентства малого та середнього бізнесу у 2009 р., що відображають загальну картину розподілу фірм і кластерів за розмірами. У цьому опитуванні, кластер є визначеним як група фірм, що діють у деякій галузі виробництва в географічному просторі. В опитуванні враховані кластери, вартість продукції яких у 2009 р. перевищила 500 млн ієн-?. Асортимент продукції, врахованої в цьому опитуванні, є дуже широким, і містить у собі місцеву продукцію, починаючи від чисто національного попиту до машинобудівної продукції експортного призначення. Із загального числа опитаних кластерів, 126 спеціалізуються на текстильній промисловості (найчисельніша галузева група), і на них припадає 23,5% сукупної продукції врахованих 537 кластерів.

Таблиця 10.17

Число кластерів, середній розмір кластерів та середній розмір підприємств по галузях

Галузь	Число кластерів	Середнє число підприємств у кластері	Середня зайнятість в кластері	Середнє число зайнятих в підприємстві
Харчова	83 (15,5%)	82	1260	15,37
Текстильна	126 (23,5%)	241	1518	6,30
Швейна	34 (6,3%)	208	4986	23,97
Деревообробна і мебельна	78 (14,5%)	102	823	8,07
Будівельних матеріалів	62 (11,5%)	125	920	7,36
Машинобудування	56 (10,4%)	128	1986	15,52
Інші	98 (18,2%)	111	1175	10,59
Усього	537 (100,0%)	145	1496	10,32

Джерело: [45]

Число підприємств в кластері коливається в різних галузях від 241 – у текстильних кластерах, до 82 – у харчових. Середній розмір кластера, обмірюваний у показниках чисельності зайнятих, також значно відрізняється в різних галузях. У середньостатистичному текстильному кластері зайнято приблизно 5 тис. працівників, і це є найвищий показник серед галузей. І навпаки, найменшим є середньостатистичний меблево-деревообробний кластер, у якому зайнято 823 працівника. Середньостатистичний промисловий кластер у 2009 р. нараховував приблизно 1500 працівників.

Типове швейне підприємство в Японії використовує працю 24 працівників, а текстильне – лише 6. Середній розмір фірм харчової промисловості та машинобудування розташований приблизно посередині між цими «полюсами» і становить близько 15 працівників. Середньостатистичне обробне підприємство у промисловому кластері Японії в 2009 р. нараховувало приблизно 10 працівників.

Деякі кластери містять в собі масу дрібних підприємств. Типовим прикладом кластерів такого типу є текстильні кластери. Згідно даних табл. 2.16, типовий текстильний кластер складається з 241 підприємств.

ства із числом зайнятих менш, ніж 7 чоловік. Середньостатистичний промисловий кластер Японії нараховує 145 підприємств, у кожне з яких зайнято приблизно 10 чол. [45].

Переваги територіально сконцентрованого виробництва утворюються трьома факторами: концентрацією попиту та пропозиції на ринку спеціалізованої робочої сили, спеціалізованими видами використовуваної продукції, та технологічними спіловерами. Доцільно докладніше розглянути ці три фактори, а потім визначити, який з них відіграє найбільш важливу роль у Японії.

Концентрація ряду підприємств деякої галузі у тому самому місці, дозволяє цим виробництвам одержати перевагу, пов'язану з можливістю надати працівникам з вузькоспеціальними навичками об'єднаний (збільшений) ринок праці з цієї спеціалізації. У цій ситуації, обидві сторони (працівники спеціальних видів професії, що шукають роботу, і підприємства, що шукають таких працівників) знаходяться у вигащному положенні, якщо вони мають доступ до сконцентрованого ринку праці у тому ж самому місці.

Ступінь важливості та значимості цього фактора для японських кластерів, вочевидь, залежить від мобільності кваліфікованих працівників між фірмами у межах кластера, та між різними географічними областями. Оскільки японським працівникам властиво залишатися на одній і тій же фірмі до пенсії, віддача від ефекту концентрації попиту та пропозиції кваліфікованої робочої сили в одному місці в умовах японських кластерів може бути відносно незначною. Але, з іншого боку, ця вигода може бути більш значною на ринку працівників, зайнятих неповний трудовий день. Як це є характерним для швейних і текстильних кластерів, працівниками такого типу найчастіше є жінки, що проживають у межах території кластера, які працюють вдома. Зазвичай, їхня заробітна плата є значно нижчою, ніж у звичайних працівників, що працюють повний трудовий день.

Сконцентроване розміщення проявляється в локальному галузевому комплексі, оскільки воно дозволяє надати фірмам-постачальникам доступ до спеціалізованої робочої сили і продукції. Використання виробничих потужностей спеціалізованих машин і устаткування, може підвищити обсяг інноваційної активності та підтримувати його на високому рівні усередині локального галузевого комплексу, що виробляє однорідну продукцію. Це, у свою чергу, робить такий комплекс відносно більш ефективним.

Якщо мінімальний ефективний масштаб виробництва відрізняється залежно від виду продукції і стадії виробничого процесу, тоді підпри-

ємства горно-обробної промисловості можуть вибрати оптимальну комбінацію виробничих операцій у межах тісних зв'язків з рядом спеціалізованих підприємств-постачальників. Фірми обробної промисловості можуть мати вигоду від існування таких постачальників, вибираючи правильну технологію відповідно до масштабів виробництва на кожній стадії технологічного процесу, та використовуючи субпідрядну систему виробничих зв'язків.

Існування низки підприємств, що доповнюють один одного спеціалізаціями, також дозволяє підприємствам обробної промисловості випускати різноманітний асортимент продукції. Якщо ці різні різновиди продукції вимагають використання різноманітного асортименту матеріалів і компонентів, запропонованих фахівцями у своїй професії, та вироблених на приватних спеціалізованих стадіях виробництва, підприємства обробної промисловості можуть мати вигоду від кооперації своєї діяльності з постачальниками такого високого класу.

Хоча такий розподіл праці може бути налагоджений у різних по охопленню географічних просторах, він є відносно більш ефективним і може бути простіше організованим, якщо взаємодіє з підприємствами, розташованими по сусідству. Приклад японської промисловості з виробництва олівців показує, що підприємство може нести витрати від роботи з постачальниками продукції, що відповідає різним стадіям виробничого процесу, розкиданим на значній території. У цьому випадку тривалий час переміщення проміжної продукції між підприємствами розтягувало строки поставок, та знижувало загальну ефективність виробництва.

В Японії різні регіональні інститути виступають у ролі посередників, які полегшують передачу знань між фірмами того ж самого кластера. Державні технічні центри, керовані урядами префектур, пропонують послуги в галузі технічних консультацій, організують семінари та поширюють інформацію про нові технології і продукти. Місцеві торговельні палати, торговельні асоціації і організації бізнесменів координують підприємницьку діяльність усередині кластерів і надають ринкову і технічну інформацію. Місцеві оптові торговці і торговельні підприємства поширюють інформацію про виникаючі нові ринки, продукти і технології.

У таблиці 10.18 узагальнені результати вищеописаного опитування, проведеного Асоціацією малих та середніх підприємств Японії (SMEA). У ній показана кількість респондентів, що вирізняють той або інший фактор переваг як головний, у відсотках від загального числа

респондентів для цієї галузі. За правилами опитування, респондент не є обмеженим у виборі лише одного варіанта відповіді, наведеного в опитному аркуші.

Як випливає з даних стовпця 2 таблиці 10.18, найбільше число кластерів (42,6% з 471 кластера) вважають спеціалізацію та розподіл праці найважливішою перевагою, яку створюють кластери. Приблизно настільки ж важливою є така перевага кластерів, як легкість налагодження постачання виробництва усередині них. Такий результат опитування означає, що зосереджене розміщення в кластері має місце тому, що воно сприяє постачальникам, що мають відповідну до профілю кластера спеціалізацію. Ці спеціалізовані виробництва кластера доповнюють один одного, що дозволяє їм здійснювати розподіл праці між собою. Підприємства обробної промисловості отримують перевагу від існування спеціалізованих постачальників, тому що вони можуть вибирати оптимальні комбінації технологій для різноманітного асортименту продукції.

Таблиця 10.18

**Джерела переваг кластерів Японії по галузях промисловості
(частка відповідей респондентів у загальній кількості
респондентів галузі, в %)**

Переваги	Усі галузі	Текстильна та швейна	Деревообробна та меблева	Будівельних матеріалів	Металообробка і машинобудування
1	2	3	4	5	6
Зручність постачання	42,3	23,9	50,7	59,3	50,0
Доступність ринку праці	6,8	5,1	5,5	3,7	8,0
Наявність кваліфікованих робітників та інженерів	10,0	9,4	13,7	5,6	8,0
Спеціалізація і розподіл праці	42,6	53,6	47,9	31,5	64,0
Доступність постачальника або субпідрядника	24,2	30,4	23,3	13,0	38,0
Доступність бази споживачів	10,8	11,6	12,3	13,0	6,0
Конкурентне середовище	19,5	16,7	20,5	25,9	14,0
Поширення технології і технологічне співробітництво	31,2	37,6	26,0	46,4	16,0

Можливість альянсів підприємств	11,9	8,0	13,7	14,8	10,0
Доступність ринкової інформації	24,8	29,0	16,4	16,7	24,0
Регіональна політика	27,4	26,8	23,3	20,4	28,0
Переваг немає	2,8	2,9	1,4	1,9	0,0
Число кластерів у вибірці	471	138	73	54	50

Джерело: [45]

Другий за важливістю фактор переваг локального кластера, що виділяється японськими підприємствами, обумовлений тим, що він полегшує поширення технологій і технологічне співробітництво. Цей результат опитування означає, що нові технології легко поширюються серед підприємств, які відносяться до того ж самого кластера. Серед 471 кластера 31,2% відносять поширення технологій до розряду важливих переваг створення кластерів.

У той же самий час, доступ до ринку праці і наявність кваліфікованої робочої сили розглядаються як відносно менш значимі переваги кластерів. Лише у 6,8% кластерів важливим фактором виявився доступ до ринку праці, а у 10% – наявність висококваліфікованих працівників.

Результати, отримані за сукупністю галузей, в основному залишаються тими ж і за окремими галузями, хоча спостерігаються окремі галузеві особливості. У табл. 10.18 відображені результати за чотирма різними галузями. Серед галузевих особливостей найбільш значною є виділення, як найбільш важливої переваги кластерів, спеціалізації і розподілу праці. Цю перевагу особливо високо оцінюють в металообробці і машинобудуванні (64% усіх респондентів цієї галузі). Наступними за ступенем важливості в цій галузі є визнаними легкість налагодження постачання (50%), та доступність постачальників і субпідрядників (38%). Цей результат узгоджується зі специфікою виробничого процесу в розглянутій галузі, для якого є типовим наявність низки стадій високоспеціалізованого виробництва компонентів.

Проаналізовані нами фактичні і статистичні дані, дозволяють зробити висновок про те, що не всі фірми в кластерах процвітають рівною мірою та здатні вижити в умовах міжнародної конкуренції. Хоча кластери можуть забезпечувати вхідним у них фірмам загальні для кластерів і специфічно інноваційні переваги, такі вигоди можуть бути зведені на нівець недоліками, характерними для тих або інших підприємств. Як

про це свідчить японська статистика, в текстильній і швейній промисловості деякі неефективні підприємства кластерів змушені виходити з галузевих бізнесів. Тобто, кластерний процес не обов'язково гарантує рівну вигоду усім підприємствам, хоча ресурс і потенціал кожного підприємства відіграє важливу роль у формуванні середньої життєздатності підприємств у локальному галузевому комплексі.

Чи сприяє наявність кластера в районі прискоренню економічного зростання останнього? Чи утворює територіальне зосередження економічної діяльності в районі супутні позитивні ефекти, та підвищує його продуктивність? Незважаючи на важливість цих питань, емпіричні роботи, що надають дані для відповіді на них, є малочисельними.

Виключенням можна вважати лише статистичне дослідження, проведене М. Морікава [54], який дослідив зв'язки між різними показниками регіональної економічної ефективності та просторовим зосередженням бізнесу у період з 1975-2010 рр. в Японії. Використовуючи вибірку даних на префектурному рівні, М. Морікава зробив оціночні рівняння для пояснення регіонального економічного зростання, як функції таких параметрів, як ступінь зосередження в площині економічної діяльності у широкому розумінні, наявність підприємств загального машинобудування в районі, вихідні економічні умови розвитку регіону, тощо. Результати проведеного ним регресійного аналізу цієї моделі показали, що зростання регіонального вивозу має позитивний зв'язок з критерієм ступеню зосередженості виробництва (вимірюваним як щільність населення та регіональний ВВП на одиницю площі території району). На основі цих розрахунків, М. Морікава дійшов до висновку про те, що просторове зосередження господарської діяльності має сприяти розширенню масштабів регіонального господарства, але воно може заохочувати зростання продуктивності виробництва у меншій мірі.

Цікавим спостереженням М. Морікава слід визнати те, що наявність підприємств загального машинобудування в якомусь районі суттєво підвищує зростання виробництва у ньому. Цей висновок відповідає гіпотезі про те, що існування машинобудування у районі створює побічні ефекти та допомагає підвищувати зростання продуктивності в інших галузях промисловості цього району.

Ефективне використання кластерної промислової політики в якості інструмента інноваційного розвитку держави демонструє китайський досвід. Виходячи з вищезазначеного, доцільно провести більш глибокий аналіз процесу формування та розвитку інноваційних промислових кластерів в Китаї.

В Китаї сьогодні існують реальні і потенційні інноваційні кластери; формування і розвиток таких кластерів оцінюється як важлива конкурентна перевага, що забезпечує синергетичний ефект.

Сучасний потенціал інноваційного розвитку в Китаї дозволяє перейти від політики вирівнювання економічного розвитку регіонів до політики підтримки точок зростання. Такими точками зростання є регіони, які будують свої плани розвитку на основі кластерного підходу. В Китаї проводиться політика виявлення на територіях регіонів потенційних кластерів і діють механізми їх підтримки на місцевому рівні.

В той же час, серед китайських вчених немає єдиного підходу до визначення кластера, немає ясності в тому, яку модель кластерної політики слід використовувати – ліберальну чи дирижистетську. Справа в тому, що практика формування кластерів в Китаї набагато випереджає їх теоретичне обґрунтування. Для китайських вчених кластерний підхід до інноваційного розвитку держави є відносно новим. Тому ще відсутні загальновизнані конкретні методики виявлення кластерів та розробки механізму їх державної підтримки.

Кластери в Китаї спеціалізуються, головним чином, на виробництві трудомісткої або високотехнологічної продукції. Розвиток кластерів пов'язаний з розвитком бізнесу в агропромисловому комплексі та збільшенням числа державних підприємств. Перевагами китайських кластерів є низькі витрати виробництва за рахунок ефекту синергії. Кластери є більш ефективною формою організації виробництва у Китаї, – тому що в рамках кожного кластеру формується ринок спеціалізованої робочої сили, а також має місце легкий доступ до постачальників матеріалів і комплектуючих виробів.

Інноваційні промислові кластери в Китаї складаються з середніх і малих підприємств, формуються недалеко від ринків збуту продукції. В Китаї функціонує два основних типи інноваційних промислових кластерів: кластери з центральним підприємством (як правило, державне підприємство або спільне підприємство), причому центральне підприємство спеціалізується на виробництві капіталомісткої продукції; кластери, що складаються з приватних підприємств.

Найбільш поширеними видами кластерів в Китаї є:

1. Високотехнологічні кластери.
2. Експортоорієнтовані кластери. Особливості: формуються за рахунок використання іноземних інвестицій; користуються великою кількістю пільг.
3. Кластери, що складаються з дрібних і середніх підприємств, займаються виробництвом трудомісткої продукції. Особливості: низький

поріг входу; невисокий рівень розвитку технологій; як правило, кластер сформований із сімейних підприємств.

4. Кластери, орієнтовані на ресурсну базу (виробництво меблів, ювелірних виробів).

5. Кластери, орієнтовані на ринковий попит.

Основною галуззю Китаю, в якій активно формуються кластери, є легка промисловість (виробництво одягу, взуття, пластмас).

Що стосується інноваційної ролі китайських кластерів, то вони: стимулюють розвиток інноваційних технологій; сприяють підвищенню ефективності виробництва; беруть участь у розвитку економік регіонів; складають основу кооперативності в тій чи іншій галузі; стимулюють ефективність бізнесу; сприяють зростанню зайнятості; створюють робочі місця; прискорюють процес урбанізації.

Типи кластерів, їх спеціалізація і розміщення в Китаї показані в таблиці 10.19.

Таблиця 10.19

Інноваційні промислові кластери у Китаї

Тип кластеру	Типові кластери у Китаї
Високотехнологічні кластери	Кластери у Чжанцзян, Чжунгуаньцзюнь, Шанхаї.
Експортоорієнтовані кластери	Кластери у Гуандун, Шеньчжень.
Кластери, орієнтовані на ресурсну базу	Видобуток корисних копалин у Цзиньцзян, Цююаньчжоу; кластери у Фуцзянь; кластер з виробництва фарфору і кераміки у Таньшан; кластер у Хебей.
Кластери, орієнтовані на ринковий попит	Кластер з виробництва одягу у Чженчжоу; кластери у Хенань, Хунань, Чжучжоу.
Крупномасштабні кластери	Кластери Сінсіань, Хенань, Цзянсу, Чанчжоу.
Традиційні кластери	Кластери у Венчжоу, Чжецзян, Шаосін.

Джерело: [6]

Створення в Китаї кластерів сприяло зниженню транспортних, маркетингових, транзакційних витрат, поширенню та впровадженню нових технологій. Таким чином, в кластері поєднується виробництво продукту і доведення його до кінцевих споживачів. В основному, китайські кластери є приватними підприємствами (наприклад, кластер в Чжецзян на 97% є приватним).

Використання кластерного підходу в інноваційній діяльності підприємств істотно полегшується, якщо вони раніше вдавалися до таких широко поширених у світовій практиці форм кооперації, як аутсорсинг,

субконтрактінг і франчайзинг. Слід зазначити, що нині в Китаї вони використовуються з різним ступенем активності – на підприємствах, головним чином, харчової, взуттєвої та текстильної промисловості.

Аналіз показав, що в Китаї субконтрактінг є найбільш ефективним шляхом інноваційного розвитку малих підприємств в галузях машинобудування. Особливо велика його роль може бути в умовах поглиблення фінансової кризи, так як при зростанні цін на матеріальні та людські ресурси, він може забезпечити життєздатність малого підприємства.

При такому методі кооперації як франчайзинг – життєздатність малого підприємства (франчайзі) підвищується, оскільки він здійснює свою діяльність під торговою маркою великої компанії (франчайзера). Оскільки при цьому використовується репутація останнього, то він пред'являє підвищені вимоги до якості продукції, послуг або робіт. В Китаю франчайзинг набув найбільшого поширення в харчовій промисловості.

Незважаючи на очевидні позитивні сторони перерахованих видів кооперації підприємств, набагато більший ефект в інноваційному розвитку Китаю забезпечує кластерний підхід.

В Китаї в даний час формуванню інноваційних промислових кластерів приділяється велика увага як на країновому, так і на регіональному рівні. Цей процес розділено по етапах. На першому етапі реалізації інноваційної стратегії Китаю основним індикатором є обсяг промислового виробництва. Якнайшвидше досягнення бажаного результату (а в умовах економічної кризи – єдино можливе) – на основі приватно-державного партнерства: у Китаї має місце мобілізація потенціалу кожного підприємства, з використанням заходів підтримки у вигляді субсидування частини відсоткової ставки кредитами та звільнення від податків. На другому етапі реалізації інноваційної стратегії здійснюється глибоке опрацювання перспективних проєктів, з якими далі виходять на рівень уряду. Об'єднується потенціал виробничих, освітніх і наукових підприємств – шляхом застосування кластерного підходу. В створюваний кластер включають, насамперед, виробничі підприємства, які використовують сучасні технології, в тому числі нанотехнології. Створення кластерів є найважливішим елементом стратегії інноваційного розвитку Китаю на декілька десятиліть вперед. Здійснюється координація виробничих можливостей кластера з державними потребами за програмою імпортозаміщення. Після затвердження пріоритетних напрямів діяльності конкретного китайського кластеру, формуються його органи управління, а також оцінюються потреби підприємств у професійних

кадрах і організується їх підготовка. Поряд з цим, визначаються пріоритетні наукові розробки, які будуть просуватися в рамках даного кластера і готується портфель грамотних, продуманих проєктів, готових до реалізації на країновому та міжнародному рівнях. А в перспективі кластерний підхід буде застосовуватися у Китаї до кожного пріоритетного напрямку, позначеному в інноваційній стратегії держави. При цьому вибудовується повний інноваційний ланцюжок – від наукових проєктів і досліджень до виробництва наукоємної продукції. Його реалізацію забезпечує науково-виробничий комплекс кластера, задіюючи всі зацікавлені підприємства та організації, а також систему вищої та середньої освіти. На кожному виробництві впроваджуються інноваційні процеси та наукові технології, будь то випуск ракетного палива або продуктів харчування.

Таким чином, розвиток інноваційної системи Китаю буде відбуватися за рахунок інноваційних кластерів, – як об'єднань підприємств, орієнтованих і пов'язаних інтерактивними технологічними ланцюжками у виробництві інноваційної продукції та високих технологій.

Сьогодні в КНР вже створено понад 1300 індустріальних та інноваційних кластерів. В їхній системі зайнято більше 560 тис. наукових та інженерних працівників (у тому числі понад 52 тис. магістрів, більше 9 тис. докторів філософії), а також одна третина всіх випускників коледжів (1,33 з 4-х млн.). У складі інноваційних кластерів працюють більше 250 бізнес-інкубаторів інноваційних та високих технологій, створені потужні дослідницькі (R & D) центри з обсягом інвестицій, що в вісім разів перевищують средненаціональні та в шість разів – питомі їх значення [7]. Сьогодні у Китаї інноваційні кластери дозволяють побудувати національну інвестиційно-інноваційну мережу і тим самим закласти сучасну основу інтерактивного постіндустріального суспільства і відповідної економіки.

Разом з тим, у Китаї кластерний підхід не є альтернативним по відношенню до інших видів промислової кооперації. В інноваційній стратегії КНР, поряд із інноваційними промисловими кластерами, передбачаються заходи щодо створення і розвитку всіх інноваційно-активних утворень, що позитивно себе зарекомендували. Мова йде про засновані на кооперації формування в рамках профільних індустріальних парків, технопарків і технополісів. На основі індустріальної бази цих форм забезпечення інноваційного розвитку держави, в Китаї сьогодні формуються інтегровані бізнес-групи та організуються спіль-

ні форми ведення бізнесу. Це дозволяє оптимізувати бізнес-процеси і підвищувати конкурентоспроможність виробленої продукції.

Так, наприклад, у дослідженому нами технопарку Сучжоу найбільш перспективним видається формування кластера з виробництва комп'ютерної техніки, інноваційних кластерів біотехнологій та нанотехнологій. Зокрема, головними підприємствами кластерного формування з виробництва комп'ютерної техніки на території технопарку можуть стати тайванські компанії «Хуаші» (виробництво комп'ютерів) і «Юда» (виробництво моніторів), «Хетін» (найбільший виробник мікропроцесорів в Азії) і американська компанія «Цімонда».

Вивчення вже функціонуючих об'єднань кластерного типу в Китаї виявило ряд переваг, що стосуються не тільки синергетичного ефекту або забезпечення більшої стійкості розвитку його учасникам, але й кращих умов для фінансування нововведень. Зокрема, достоїнством більшості існуючих сьогодні в Китаї кластерів є: об'єднання капіталів приватних та інституційних інвесторів; зниження вартості кредитних ресурсів; забезпечення гарантій повернення кредитів; стимулювання інноваційної активності.

Програми підтримки інноваційної діяльності китайських кластерів включають в себе: конкурсний відбір і фінансування проектів, розроблених спільно з місцевими органами влади, муніципалітетами, університетами, академічними інститутами, за участю бізнес-структур. У Китаї створений «Спеціалізований фонд підтримки інноваційних кластерів». Він створений при паритетному фінансуванні з боку уряду і приватного бізнесу, з активним залученням представників останнього в управління фондом. Важливими напрямками діяльності цього фонду є: моніторинг та оцінка діяльності інноваційних кластерів; поширення позитивного досвіду; розширення масштабу фінансування найбільш ефективних кластерних моделей.

У Китаї також забезпечуються умови для спільного використання малими інноваційними компаніями устаткування, наявного в розпорядженні великих корпорацій та державних науково-дослідних інститутів. Подібний підхід істотно знижує витрати китайського уряду на реалізацію програм, а також одночасно сприяє формуванню нових інноваційних кластерів, в рамках яких здійснюються спільне навчання і ефективний обмін кращим досвідом між малими та середніми фірмами.

Наприкінці слід зазначити, що в умовах глобальної економічної кризи, кластерні утворення є найактуальнішою формою державно-приват-

ного партнерства, здатною найбільш ефективно протистояти кризовим явищам та забезпечувати стійкість інноваційного розвитку Китаю на всіх рівнях економічної системи держави.

Наступна частина посібника присвячена впровадженню в Україні проаналізованого нами закордонного досвіду кластерного розвитку – з метою переходу України до вищого технологічного укладу.

Використовуючи розглянутий вище досвід розвинутих країн світу, нами пропонується концепція переходу України до більш високого технологічного укладу на основі підтримки точок зростання. Такими точками зростання будуть регіони, які будують свою промислову політику на основі кластерного підходу. Необхідно виявити на території регіонів потенціальні інноваційні промислові кластери та розробити механізм їх підтримки на національному і місцевому рівнях.

У відповідності з Постановою Кабінету Міністрів України № 1174 від 23.07.2012 р. «Про схвалення Державної програми розвитку промисловості на 2012-2020 роки», «проведені реформи не змінили технологічної укладності промисловості. У промисловості домінують третій і четвертий технологічні уклади, їх частка у промисловому виробництві становить 95 відсотків. Основу цих укладів складають металургійна, хімічна, легка промисловість, паливно-енергетичний комплекс, більшість галузей машинобудування. Частка п'ятого і шостого технологічних укладів не перевищує 5 відсотків. Основою цих укладів є електронна промисловість, обчислювальна, волоконно-оптична техніка, програмне забезпечення, телекомунікації, роботобудування, інформаційні послуги, біотехнології» [26].

Треба зазначити, що за будь-якого з можливих сценаріїв розгортання глобальної кризи, підйом вітчизняної економіки є можливим тільки на основі нового (вищого) технологічного укладу.

С. Ю. Глаз'єв виділяє п'ять укладів [8], основні характеристики яких зручно звести до таблиці (табл. 10.20, графи 1-6). К. А. Брагіновський, М. А. Бенедиктов, Е. Ю. Хрустальов [2] виділили шостий технологічний уклад (табл. 2.19, графа 7). Всі шість технологічних укладів охарактеризовані також у названій вище Постанові Кабінету Міністрів України № 1174 від 23.07.2012 р. [26].

Нами, на основі аналізу останніх тенденцій у світовому технологічному розвитку, пропонується доповнити цей список сьомим технологічним укладом (табл. 10.20, графа 8).

З метою переходу України від третього (який панує зараз) до більш високих технологічних укладів, поряд з аналізом закордонного досвіду

по формуванню та розвитку інноваційних промислових кластерів, виникає необхідність застосування кластерної політики в Україні.

Проблемами формування та розвитку інноваційних промислових кластерів в Україні займалися такі автори, як: О. І. Амоша, В. О. Вайсман, І. М. Вахович, В. М. Геєць, В. І. Захарченко, Л. М. Кузьменко, В. І. Ляшенко, В. Мельничук, М. М. Меркулов, О. В. Моліна, В. М. Осипов.

На думку В. І. Захарченка, В. М. Осипова, розвиток національної інноваційної системи і підтримку технологічного розвитку України доцільно здійснювати в рамках реалізації трьох основних напрямків: «1) формування національної інноваційної системи; 2) створення системи технологічного забезпечення загальнонаціональних пріоритетів розвитку; 3) виявлення і стимулювання розвитку виникаючих кластерів, в рамках яких утворюються стійкі зв'язки між учасниками інноваційної системи. В рамках третього напрямку пропонується розв'язання двох задач: 1) створення і розвиток особливих економічних зон промислово-виробничого типу та 2) формування територіально-виробничих кластерів, тобто створення умов і стимулювання розвитку конкурентоспроможних комплексів взаємопов'язаних виробництв на даній території» [51, с. 82].

Таблиця 10.20

Технологічні уклади та періоди їх домінування

Номер укладу	1	2	3	4	5	6	7
1	2	3	4	5	6	7	8
Період домінування	1770-1830 рр.	1830-1880 рр.	1880-1930 рр.	1930-1980 рр.	1980-2020 рр.	2000-2040 рр.	2020-2060 рр.
Ядро	текстильна промисловість, текстильне машинобудування, виплавка чавуну, обробка заліза, будівництво каналів, водяний двигун	паровий двигун, залізничне будівництво, транспорт, машинобудування, пароплавобудівництво, вугільна, станкоінструментальна промисловість, чорна металургія	електротехнічне, важке машинобудування, виробництво і прокат сталі, електромереж, неорганічна хімія	автомобіле-, тракторобудування, кольорова металургія, виробництво товарів тривалого вжитку, синтетичні матеріали, органічна хімія	електронна промисловість, обчислювальна, оптиковолокна техніка, виробництво і переробка нафти і газу	роботобудування, програмне забезпечення, телекомунікації, інформаційні послуги, біотехнології	наноелектроніка, генна інженерія, мультимедійні інтерактивні інформаційні системи, надпровідність, космічні технології
Ключовий фактор	текстильні машини	паровий двигун, станки	електродвигун, сталь	двигун внутрішнього згоряння	мікроелектронні компоненти	роботобудування	нанотехнології

О. І. Амоша і ряд спеціалістів донецької економічної школи пов'язують впровадження кластерів з формуванням параметрів відтворювальної системи регіону, посиляючись при цьому на роботи М. Портера, який в цьому зв'язку запропонував модель стратегічних груп. Головним достоїнством моделі Портера вони вважають методологічну простоту, з якою вона відбиває складний внесок кожної з п'яти сил конкуренції у створення сектора обставин конкуренції між підприємствами і виробничими системами. Конкретно для Донецької області наводяться наступні приклади стратегічних груп виробничої системи: кластер металургійних підприємств (який складається з великих металургійних заводів: Азовсталь; Макіївський комбінат; Донецький металургійний завод; Єнакієвський, Краматорський і Костянтинівський заводи); кластер підприємств вугільної галузі; кластер машинобудівних підприємств, що випускають обладнання для вугільної і гірничодобувної промисловості [31, с. 139-146].

Проблеми формування та розвитку інноваційних промислових кластерів відображені у нормативно-законодавчих документах України.

В Україні впродовж багатьох років незалежності кластерна промислова політика не належала до пріоритетів внутрішньої політики держави, і це означало, в свою чергу, невикористання в країні цього важливого інструменту інноваційного розвитку. Необхідність переходу України до більш високого технологічного укладу, вимагає законодавчого закріплення на національному рівні ідеології кластерної промислової політики.

По-перше, – про передумови. Формування кластерної промислової політики обумовлене низкою зовнішніх та внутрішніх викликів, що є визначальними для майбутнього України:

1. Розгортання глобальних світових процесів здійснюється таким чином, що суттєво змінюється міжнародний ринок розподілу праці, наростає конкуренція за усі види ресурсів (в першу чергу, – енергетичні) – це ускладнює умови для розвитку країни, а також веде до втрати нею переваг свого геополітичного розміщення як транзитної держави;

2. Відставання України від розвинутих країн за показниками якості життя громадян, рівня інвестиційної привабливості, конкурентоздатності та розвиненості інноваційного середовища продовжує стрімко наростати;

3. Створення потенційного напруження на українських кордонах через формування сусідніми державами на прилеглих до державного кордону України територіях центрів зростання, – створює додаткову соціальну напругу у цих регіонах;

4. Відсутність сформованих загальнонаціональних, визнаних суспільством цінностей, які зміцнювали би єдність держави, – не дозволяють зосередити увагу на єдиній політиці інноваційного розвитку країни.

Кластерна промислова політика інноваційного розвитку держави має ґрунтуватися на таких принципах:

- конституційність та законність – реалізація кластерної промислової політики здійснюється відповідно до Конституції та законів України, актів Президента України та Кабінету Міністрів України на засадах чіткого розподілу завдань, повноважень та відповідальності між органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування;

- забезпечення унітарності України та цілісності її території, включаючи єдність економічного простору на всій території держави, її грошово-кредитної, податкової, митної, бюджетної систем;

- поєднання процесів централізації та децентралізації влади, гармонізація загальнодержавних, регіональних та місцевих інтересів;

- максимальне наближення послуг, що надаються органами державної влади та органами місцевого самоврядування, до безпосередніх споживачів;

- диференційованість надання державної підтримки регіонам відповідно до умов, критеріїв та строків, визначених законодавством;

- стимулювання тісного співробітництва між органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування у розробленні та реалізації заходів щодо кластерного розвитку.

Станом на травень 2014 року в Україні у сфері регіонального розвитку діють такі закони України, які в тій чи іншій мірі регулюють питання формування та реалізації державної промислової політики (окремих законів, що регулюють формування, використання кластерної промислової політики, – немає):

- «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» – Закон України від 01.07.2010 р., що визначає основні засади внутрішньої і зовнішньої політики у сфері промислового розвитку. Цей закон фактично визначає сферу компетенції класичного міністерства «промислового розвитку» в європейському розумінні цього слова і має стати реальною компетенцією Міністерства промислової політики України;

- «Про засади регуляторної політики у сфері господарської діяльності» – Закон України від 11.09.2003 р., яким надається поняття державної регуляторної політики та її принципів; положення цього закону спрямовані на правове регулювання господарських відносин, в тому числі й у сфері кластерного промислового розвитку;

- «Про державно-приватне партнерство» – Закон України від 01.07.2010 р., який визначає організаційно-правові засади взаємодії державних партнерів з приватними партнерами та основні принципи державно-приватного партнерства на договірній основі. Прийняття цього Закону сприятиме кластерному промисловому розвитку, оскільки державно-приватне партнерство застосовується в інноваційних промислових кластерах. Ознаками державно-приватного партнерства є: забезпечення вищих техніко-економічних показників ефективності діяльності, ніж у разі здійснення такої діяльності державним партнером без залучення приватного партнера; довготривалість відносин (від 5 до 50 років); передача приватному партнеру частини ризиків у процесі здійснення державно-приватного партнерства; внесення приватним партнером інвестицій в об'єкти партнерства із джерел, не заборонених законодавством (ч. 4 ст. 1 Закону);

- Закон України «Про державні цільові програми» від 18.03.2004 р. – визначає засади розроблення, затвердження та виконання державних цільових програм. Відповідно до ст. 2 цього Закону, метою розроблення державних цільових програм є: сприяння реалізації державної політики на пріоритетних напрямках розвитку держави, окремих галузей економіки та адміністративно-територіальних одиниць; забезпечення концентрації фінансових, матеріально-технічних, інших ресурсів, виробничого та науково-технічного потенціалу, а також координації діяльності центральних і місцевих органів виконавчої влади, підприємств, установ та організацій для розв'язання найважливіших проблем, що має значення для кластерної інноваційної промислової політики України;

- Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» від 23.03.2000 р. Цей Закон визначає правові, економічні та організаційні засади формування цілісної системи прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку України, окремих галузей економіки та окремих адміністративно-територіальних одиниць як складової частини загальної системи державного регулювання економічного і соціального розвитку держави. Законом встановлюється загальний порядок розроблення, затвердження та виконання зазначених прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку, а також права та відповідальність учасників державного прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України. Цей документ також повинен відіграти важливу роль в формуванні і використанні кластерної інноваційної промислової політики України;

- Закон України «Про Генеральну схему планування території України» від 07.02.2002 р. Розділ II цього Закону надає визначення причин виникнення диспропорцій у використанні територій країни. Використання території України характеризується значними диспропорціями, в тому числі необґрунтованим рівнем господарського (передусім сільськогосподарського) освоєння території; нераціональним розміщенням виробничих та житлових територій та іншими причинами об'єктивного і суб'єктивного порядку, подолати які можливо тільки шляхом запровадження адекватних заходів кластерної інноваційної промислової політики.

Дослідивши тексти чинних законів, можна сказати, що Україна має недосконалу законодавчу базу для успішного виконання завдань кластерної інноваційної промислової політики. На наш погляд, – ця низка правових актів має важливий загальний недолік – відсутність узгодженості між ними, оскільки вони кожен поодиноці виконують одну незначну частину завдань в загальній проблемі формування кластерної інноваційної промислової політики; тобто має місце відсутність єдиного механізму реалізації програм, а тому їх невиконання.

Крім того, необхідно зупинитися на Концепції державної промислової політики, схваленої Указом Президента України від 12.02.2012 р.

Концепція розроблена з урахуванням змін соціально-економічних відносин, що відбулися в Україні за останнє десятиріччя, та сучасного стану розвитку промислового виробництва, переходу його від стабілізації до зростання (однак не враховує глобальних тенденцій розвитку світової фінансової кризи). Концепція передбачає реалізацію стратегії випереджаючого розвитку та євроінтеграції. В Концепції наведені принципи державної промислової політики, які деяким чином відрізняються від принципів, що викладені в Указі Президента України від 25.05.2001 р. «Про концепцію державної регіональної політики» – вони більш конкретні:

- забезпечення національних інтересів;
- соціальна, екологічна спрямованість реформування промисловості;
- реалізація інноваційного типу розвитку промисловості;
- поєднання державного регулювання з ринковими механізмами саморегуляції;
- програмно-цільовий підхід до вирішення завдань промислової політики;
- поглиблення процесів інтеграції у світову економіку, насамперед євроінтеграції.

Якщо поєднати принципи інноваційної промислової політики та завдання інноваційної промислової політики, то можна доповнити загальні принципи інноваційної промислової політики на основі наукових розробок одного з відомих учених країни з проблем інноваційного промислового розвитку – Л. В. Пельтек:

- принцип зацікавленості в результатах діяльності. Він реалізується на трьох рівнях: на рівні працівників підприємства, регіону, держави;
- принцип об'єктивності, використання якого передбачає врахування всіх позитивних і негативних сторін діяльності промислового підприємства, об'єктивне врахування зовнішніх і внутрішніх факторів, які впливають на результати діяльності;
- принцип оптимальності, який спрямовано на оптимізацію методичного інструментарію дослідження проблем розвитку інноваційної промислової політики;
- принцип комплексності, який передбачає необхідність системного розвитку інноваційної промислової політики;
- принцип контролю – це здійснення постійного моніторингу за перебігом процесу розвитку інноваційної промислової політики з метою його адаптації до умов зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, що змінюється у часі;
- принцип ефективності, сутність якого полягає в максимально можливому використанні потенціалу об'єкта та суб'єкта для формування обґрунтованої програми розвитку інноваційної промислової політики;
- принцип випередження в розв'язанні проблем – направлений на запобігання виникненню і поглибленню фінансових та технічних криз у державі;
- принцип багатоваріантності розробки заходів щодо ефективного розвитку інноваційної промислової політики;
- принцип стратегічності (цілеспрямованості) розвитку – не може бути ефективною інноваційна промислова політика без визначення мети, завдань та стратегії розвитку;
- принцип гнучкості і маневреності – передбачає пристосування системи регулювання розвитку інноваційної промислової політики до швидких змін внутрішнього і зовнішнього середовища [23, с. 67].

Незважаючи на певний рух у напрямку створення умов для найбільшої результативності господарювання в країні, показники господарювання негативні: складність податкової системи суттєво погіршує конкурентоспроможність української економіки, про що свідчить позиція України в міжнародному рейтингу простоти ведення бізнесу (181 місце

з 183 у рейтингу за показником «сплата податків» у 2013 р.). Рівень перерозподілу ВВП через бюджет і позабюджетні фонди є дуже високим: питома вага доходів зведеного бюджету разом з доходами позабюджетних фондів у ВВП склала у 2013 р. 42,4%. Це означає високе фіскальне навантаження на бізнес. За останні два роки номінальний обсяг державного прямого й гарантованого боргу зріс у 3,6 рази – до 34,6% ВВП. Дефіцит сектору державних фінансів (з урахуванням рекапіталізації банків, невідшкодованого ПДВ тощо) сягнув у 2013 р. 11,5% ВВП. Навіть з урахуванням економічної кризи, показник є високим порівняно з відповідним загальносвітовим показником. Обсяг фіскальних операцій, що виконуються підприємствами реального сектору, залишається значним: за оцінками МВФ, у 2013 р. дефіцит фінансових коштів тільки НАК «Нафтогаз» склав 2,5% ВВП [10].

Таким чином, дослідивши чинне законодавство України відносно регуляторної політики країни та формування кластерної інноваційної промислової політики, необхідно зробити висновок, що, незважаючи на те, що в Україні законодавчо створені основні засади для розвитку інноваційної діяльності, – законодавство з цих питань не містить конкретних інструментів реалізації кластерної інноваційної промислової політики і реальних джерел фінансування заходів такої політики. А тому ефективних кроків на шляху створення інноваційних промислових кластерів в державі не зроблено – по причині відсутності механізмів розробки та виконання відповідних планів і програм кластерного інноваційного промислового розвитку.

В даний час Україна переживає етап адаптації вироблених за кордоном принципів кластерної політики до українських специфічних умов функціонування державної влади, науки та бізнесу. В проекті документу «Україна-2020. Стратегія національної модернізації» в п. 4.6.2 відзначається необхідність створення мережі інноваційних кластерів в Україні в період 2015-2020 рр. Але, нажаль, у проекті «Стратегії інноваційного розвитку України на 2015-2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів» практично немає ніяких пропозицій щодо створення інноваційних структур на основі кластерного підходу.

Саме регіони-аутсайтери потребують проведення в них регіональної кластерної промислової політики. Про ефективність такої політики з метою прискорення промислового розвитку відсталих регіонів свідчить досвід країн близького і далекого зарубіжжя. Заслуговує уваги дослідження російських вчених Т. С. Нароліної, Б. Г. Преображенського, з якого витікають наступні висновки: «Проведені дослідження показали,

що навіть відсталі регіони, на територіях яких формуються кластери, стають лідерами національних економік та їх зовнішньоекономічних зв'язків, а ті території, де немає кластерів, відходять на другий план, і нерідко періодично потерпають від помітних соціально-економічних криз» [20, с.24].

Нагальна необхідність розробки в Україні сучасної стратегії та концепції розвитку кластерної промислової політики обумовлена ще й наступним фактом. В Україні кластерний підхід залишається поза належною увагою владних структур, хоча в країні вже діє низка формально не оформлених кластерів. Наприклад, в «Маніфесті європалат щодо розвитку кластерів в країнах Європи» відзначається вже отриманий позитивний досвід розвитку як документально оформлених, так й формально неформлених промислових кластерів в деяких регіонах України – зокрема, «на Поділлі, в Поліссі, Прикарпатті та Севастополі» [22, с.9].

В цьому підрозділі методичного посібника подамо авторський погляд на те, яким чином на сучасному етапі модернізації економіки України мають виглядати оптимальні стратегія та концепція розвитку кластерної промислової політики.

Почнемо з визначення ключового терміну. Отже, кластерна промислова політика – це набір заходів і інструментів щодо стимулювання створення промислових кластерів та прискорення їхнього розвитку.

На нашу думку, в Україні кластерна промислова політика має здійснюватися на національному, регіональному та муніципальному рівнях.

Концепція розвитку **національної** кластерної промислової політики, на нашу думку, має бути спрямована на досягнення наступних стратегічних цілей:

- інтеграція кластерного підходу в національні промислові стратегії і програми;
- стимулювання і підтримка промислових кластерних ініціатив у промисловості: виділення спеціальних грантів на підтримання кластерних ініціатив; виділення частини коштів «Національного інвестиційного фонду» на підтримку великих інфраструктурних проєктів, спрямованих на створення і розвиток певних регіональних промислових кластерів. Промислова кластерна ініціатива – це скоординовані дії, спрямовані на створення, підвищення конкурентоспроможності і зростання регіонального промислового кластеру з залученням (безпосередньою участю) компаній, що вхляють до кластеру, науково-освітніх установ та інших провідних учасників (елементів) кластера;
- реалізація піонерних промислових кластерних ініціатив: співфі-

нансування з коштів «Національного інвестиційного фонду» великих провідних проектів, спрямованих на створення і розвиток промислових кластерів; співфінансування з коштів державних органів влади аналітичних завдань по діагностиці і розробці стратегій створення і розвитку промислових кластерів, – наприклад, в рамках відомчих промислових програм НДДКР; формування спеціалізованих відомчих цільових програм зі створення і розвитку пілотних промислових кластерів;

- розробка механізму врахування рекомендацій, отриманих в ході реалізації промислових кластерних ініціатив;

- інтеграція кластерного підходу у створення і розвиток секторів промислової інфраструктури;

- державне сприяння інтеграції кластерного підходу в національні і регіональні стратегії і програми промислового розвитку та соціально-економічного розвитку окремих територій;

- стимулювання розвитку міжнародних зв'язків між промисловими кластерами;

- створення передумов для реалізації кластерної промислової політики на національному, регіональному, муніципальному рівнях: виявлення ключових регіональних промислових кластерів; підготовка методичних рекомендацій щодо створення і розвитку промислових кластерів та освітніх програм з питань конкурентоспроможності, створення і розвитку промислових кластерів; регулярна оцінка поточних промислових кластерних ініціатив.

Концепція розвитку **регіональної** кластерної промислової політики, на нашу думку, має бути спрямована на досягнення наступних стратегічних цілей:

1. виявлення ключових промислових кластерів в економіці регіону;
2. аналіз бар'єрів і можливостей для створення і розвитку регіональних промислових кластерів;
3. реалізація окремих кластерних ініціатив; фінансування і координація проектів, спрямованих на створення і стимулювання розвитку регіональних промислових кластерів.
4. Концепція розвитку **муніципальної** кластерної промислової політики, на нашу думку, має бути спрямована на досягнення наступних стратегічних цілей:
5. інтеграція місцевої економіки в ключові регіональні промислові кластери;
6. координація проектів, спрямованих на створення та розвиток

- місцевих промислових кластерів, які вже існують в межах муніципального утворення;
7. інтеграція кластерного підходу в комплексні стратегії і програми промислового та соціально-економічного розвитку муніципальних громад, а також в місцеві промислові програми і проекти.
 8. При реалізації концепції та стратегії кластерної промислової політики, в Україні на всіх рівнях мають бути задіяні такі фактори конкурентоспроможності, як: інфраструктура: енергетика, транспортна система, зв'язок;
 9. фінансова система: обсяг капіталу, який може бути спрямований на фінансування промисловості та пов'язаних з нею секторів економіки;
 10. ресурс наукових знань в університетах, державних науково-дослідних інститутах та дослідницьких установах.

Практична реалізація концептуальних засад переходу України до вищих (насамперед, шостого) технологічних укладів потребує аналізу світового ринку продукції і технології шостого технологічного укладу та місця України на цьому ринку. Без системного аналізу даного ринку всі наступні методичні розробки можуть виявитися невалідними. У цьому зв'язку, наступний підрозділ методичного посібника буде присвячено розгляду загальних характеристик світового ринку високотехнологічної продукції шостого укладу та аналізу його українського сегменту.

Почнемо з аналізу тенденцій розвитку цього ринку. Світовий ринок високотехнологічної продукції шостого укладу пережив світову фінансову кризу 2007-2009 рр. краще, ніж інші ринки, але частка України на даному ринку жодного разу не перевищила 0,1% [49]. На цьому ринку за всіма напрямками у 2010-2014 рр. мало місце стійке зростання. Однак ризики залишаються. Триваюча економічна нестабільність, інтенсивна глобальна конкуренція і високий рівень боргового навантаження майже не залишають гравцям цього ринку місця для помилок у формуванні і реалізації їх стратегій. Ці умови, у поєднанні зі значним розривом між «переможцями» і «переможеними» та зниженням привабливості нових реальних інвестицій для власників капіталу, призводять до подальшого зростання інтенсивності злиттів і поглинань на цьому ринку.

Починаючи з 2010 р., розвиток високотехнологічних ринків знов отримав стійку динаміку, при цьому темпи приросту випуску відповідної продукції у 2-2,5 рази перевищують темпи приросту світової обробної промисловості. Щорічний обсяг світового високотехнологічного

сектору на кінець 2012 р. перевищив 4,3 трлн доларів на рік [49]. З високим ступенем ймовірності, можна прогнозувати, що у середньо- та довготерміновій перспективі у цьому секторі світової торгівлі найбільші перспективи зростання будуть мати товари шостого і сьомого технологічних укладів, які базуються на мікро-, нано- та біотехнологіях.

Сьогодні, завдяки розвитку нанотехнологій, світова економіка виходить на поріг нової технологічної революції, яка зачепить практично всі галузі діяльності людини. Нагромадження знань про світ, досвіду маніпулювання нанооб'єктами і конструювання наноструктур ведуть до формування нового технологічного укладу – універсальної технології «повного контролю над речовиною». Оволодіння такою технологією дозволить цілеспрямовано втручатися у процеси, що йдуть у живих організмах на клітинному і субклітинному рівнях, а також призводить до справжньої революції в усіх сферах матеріального виробництва і споживання («поатомна» збірка матеріалів з потрібними характеристиками, подальша мініатюризація найскладніших приборів і систем). За багатьма прогнозами, саме розвиток нанотехнологій визначить обличчя ХХІ ст. і напрямки подальшого розвитку цивілізації на Землі.

Динаміку світового ринку нанотехнологій можна представити наступними показниками: у 2007 р. світові продажі нанопродукції склали 50 млрд дол., у 2012 р. – 150 млрд дол., а ще через п'ять років (у 2017 р.), за оцінками міжнародних експертів, досягнуть відмітки у 800 млрд дол. В останні роки спостерігається стала тенденція зростання обсягу НДДКР в галузі нанотехнологій, а також все більш широке застосування нанотехнологій і нанопродукції у різних галузях науки і техніки. Причому, протягом останніх п'яти років, більше 90% світового нанотехнологічного експорту розподілено між такими країнами: США, Японія, Великобританія, Австралія, Німеччина, Ізраїль, Індія, Китай, Канада, Південна Корея, Франція, Фінляндія, Сингапур, Тайвань. Частка Росії у світовому нанотехнологічному експорті – 1,4%. Частка України майже відсутня – вона становить менш, ніж 0,1%. Частка не тільки України, а й Росії знаходиться в межах статистичної похибки, яка дорівнює 3%.

В таблиці 10.21 проаналізовано внесок високотехнологічного експорту продукції шостого (сьомого) технологічного укладу у зміну в загальному обсязі експорту в період між 1995 і 2013 рр. в різних країнах світу. Як свідчать дані табл. 10.21, найбільшими темпами зростає випуск на світовий ринок продукції шостого (сьомого) технологічного укладу таких країн, як: Ірландія, Малайзія, Мексика, Сингапур, Філі-

пiни, Франція. Помiрно високими темпами – Австрія, Великобританія, Італія, Іспанія, Китай, Німеччина, Південна Корея, США. Україна (як і Росія) знаходиться серед країн-аутсайдерів.

Але якщо в Україні серед галузей шостого (сьомого) технологічного укладу розвивається лише сфера інформаційних послуг (ІТ-технологій), то в Росії розвиваються майже всі основні галузі шостого і сьомого технологічних укладів (особливо нанотехнологічна сфера). У Росії сьогодні більше 30 тисяч вчених займаються розробками, пов'язаними з нанотехнологіями.

Попит на світовому ринку нанотехнологій зростатиме. За найскромнішими оцінками, до 2015 року у світі при розробці нових матеріалів і виробничих процесів у 50% випадків ключові компоненти нових систем будуть побудовані на основі контрольованого впливу на нанорівні. Передбачається створення альтернативних технологій зберігання інформації, розробка технологій керованої самозбірки нерегулярних ієрархічних структур і пристроїв, створення функціональних наномасштабних будівельних блоків, легких композитних наноматеріалів, каталізаторів «точної» хімічної збірки молекулярних ансамблів і т. п.

Таблиця 10.21

Внесок високотехнологічного експорту продукції шостого (сьомого) технологічного укладу у зміну в загальному обсязі експорту в період між 1995 і 2013 роками в різних країнах світу, % *

Країна	0%	від 0,01% до 5%	від 5% до 10%	від 10% до 30%	більше 30%
Україна		x			
Австралія		x			
Австрія				x	
Ангола		x			
Бразилія			x		
Боснія і Герцеговина	x				
Беліз	x				
Болівія	x				
Великобританія				x	
Гватемала	x				
Гондурас	x				
Гайана	x				
Гвіана	x				
Ефіопія	x				
Індія			x		
Італія				x	
Іспанія				x	
Ірландія					X
Китай				x	
Канада			x		
Куба	x				
Конго	x				
Малайзія					X
Мексика					X
Марокко			x		
Молдова	x				
Монголія	x				

Малагаскар	x				
Малі	x				
Мавританія	x				
Німеччина				x	
Нова Зеландія			x		
Нікарагуа	x				
Нігер	x				
Нігерія	x				
Південна Корея				x	
Польща		x			
Португалія			x		
Папуа-Нова Гвінея	x				
Парагвай	x				
Південно-Африканська республіка		x			
Російська Федерація		x			
США				x	
Сингапур					X
Сурінам	x				
Сербія	x				
Сальвадор	x				
Уругвай	x				
Філіппіни					X
Франція					X
Центральноафриканська республіка	x				
Чад	x				
Японія			x		

*Згруповано авторами посібника на основі вихідних даних джерела [56].

Сучасний світовий ринок біотехнологій і біоіндустрії шостого технологічного укладу включає в себе широкий спектр підгалузей:

- біотехнологічних фармацевтичних продуктів (антибіотики, імунобіологічні

- препарати, гормони, вітаміни, препарати, що містять культури мікроорганізмів, амінокислоти; БАДи, медичні матеріали, діагностичне обладнання);

- ферментів (засоби захисту рослин та стимулятори росту, пробіотики, вакцини ветеринарні, антибіотики кормові, кормовий білок, амінокислоти, вітаміни, кормові добавки);

- дріжджів;

- біотехнологічних препаратів видобувних галузей промисловості;

- біотехнологічних препаратів для сільського господарства;

- біотехнологічних препаратів для захисту навколишнього середовища.

Агрегована оцінка сучасного світового ринку біотехнологій та біоіндустрії шостого технологічного укладу є досить складною. Однак тільки щорічні поставки фармакологічних препаратів протягом 2011-2013 рр. оцінюються в 800 млрд дол. В наступні роки зазначений ринок очікує суттєве пожвавлення. В першу чергу, воно буде пов'язане з міждисциплінарним пошуком на стику нано-, біо- та інформаційних технологій. При цьому стартові позиції України не можна назвати безнадійними, але й багатообіцяючими вони теж не є.

Що стосується ринку ракетно-космічної техніки, наземного обладнання і космічних послуг шостого (сьомого) технологічного укладу, то різні сегменти цього ринку мають різні тенденції розвитку (див. табл. 10.22).

Таблиця 10.22

Структура та обсяг світового ринку космічної продукції шостого (сьомого) технологічного укладу *

Сегменти ринку	2005 рік		2013 рік	
	млрд дол.	%	млрд дол.	%
Ринок придбання космічних апаратів	11,5	15,60	11,6	9,43
Ринок послуг по виведенню корисного навантаження	5,3	7,19	3,2	2,60
Ринок продажів наземного обладнання космічних станцій	17,7	24,02	34,3	27,89
Ринок послуг, що надають фірми-оператори	39,2	53,19	73,9	60,08
Всього	73,7	100,00	123,0	100,00

*Розраховано авторами посібника на основі вихідних даних джерела [49]

Так, сегменти придбання космічних апаратів та послуг по виведенню корисного навантаження тільки у 2012 р. почали виходити з кризи, обумовленої світовою фінансово-економічною кризою 2007-2009 років. Протягом найближчих п'яти років, пропозиція на запуски в 3-5 разів перевищуватиме попит, а прогнозований обсяг зазначених сегментів в 2013-2015 рр. складе на світовому ринку від 29 до 32 млрд дол. На відміну від них, у 2005-2012 рр. обсяги світових ринків продажів наземного обладнання космічних станцій та послуг, що надаються фірмами-операторами, стабільно зростали, а в короткостроковій перспективі вони перевищать 120 млрд дол. і 280 млрд дол. відповідно. При цьому найбільший обсяг послуг, що надаватимуться, припадатиме на держави Північної Америки (близько 35% ринку) і Азіатсько-Тихоокеанського регіону (не менше 30% продажів). Є підстави вважати, що подібна тенденція – повільне зростання на ринках космічних апаратів і послуг по виведенню корисного навантаження в поєднанні з динамічним розширенням послуг операторів та наземного обслуговування – збережеться

й у довгостроковій перспективі. При цьому загальний обсяг світового ринку аерокосмічної техніки шостого (сьомого) технологічного укладу в 2013-2030 рр. прогнозується в межах від 3,3 до 4,3 трлн дол.

Пильної уваги заслуговує світовий ринок інформаційно-комунікаційних технологій шостого технологічного укладу (ІКТ). За різними оцінками, його обсяг у 2013 р. склав від 0,7 до 1 трлн дол. тільки з інформаційних технологій. При цьому світовий експорт інформаційно-комунікаційного та офісного обладнання шостого технологічного укладу помітно перевищує сумарні обсяги експорту нафти. Темпи розвитку сектора ІКТ випереджають темпи зростання всіх галузей. Навіть в умовах дії світової фінансової кризи 2007-2009 рр. і різкого збільшення цін на енергоносії, вони зберігаються на рівні 4-5% на рік. За оцінками аналітиків, частка ІКТ у ВВП всіх країн буде тільки зростати. За песимістичними оцінками вона потроїться до 2030 р., за оптимістичними – зросте у 5 і більше разів, а щорічні обсяги інвестицій вже у 2015 р. досягнуть 1,4 трлн. дол. [11]. Як відомо, провідне місце на цьому ринку займають країни ОЕСР: третина доходів припадає на Європу, дещо більше – на США та Японію, а всі інші країни складають 24,1%. Так, у США обсяг ринку інформаційних технологій перевищує 500 млрд дол., найбільші темпи зростання демонструють Південна Корея та Китай. Характерно, що кожний з підсекторів ІКТ має власну динаміку розвитку. Частка сегменту інформаційних технологій в структурі світового ринку ІКТ менше частки сегменту телекомунікацій. Наприклад, у Західній Європі на телекомунікації припадає 55,2%. У країнах, що розвиваються, перекіс у бік збільшення частки телекомунікацій ще більший – зокрема в Україні частка сегменту інформаційних технологій становить не більше 30%. При цьому, у розвинених країнах на придбання обладнання витрачається приблизно стільки ж коштів, скільки й на купівлю програмного забезпечення, – але менше, ніж на оплату ІТ-послуг. А в країнах, що розвиваються, витрати на обладнання домінують над витратами на програмне забезпечення та ІТ-послуги.

На нашу думку, протягом наступних п'яти років інтенсивний розвиток світового ринку ІКТ шостого технологічного укладу базуватиметься на наступних факторах: підвищення залученості всіх суб'єктів економіки в інфокомунікаційні процеси; поширення нової інфраструктури бізнесу (промислова автоматика, повний облік і планування, аналітичне прийняття рішень); впровадження нової інфраструктури державного управління, що охоплює всі сторони життя людини. Це дозволить

кардинально змінити інфраструктурні показники даного ринку, вивести його на якісно інший онлайн-змодельований рівень.

Саме ринки продукції шостого (сьомого) технологічного укладу в світовій перспективі залучатимуть найбільші обсяги інвестицій, задаватимуть тон економічного розвитку, визначатимуть потоки і напрямки переливу капіталу у всесвітньому масштабі. Тому далі доцільно проаналізувати особливості українського сегменту світового експорту високотехнологічної продукції шостого (сьомого) технологічного укладу.

Переходячи до предметного розгляду українського сегменту високотехнологічного експорту, треба відзначити, що в нашій країні процеси створення передових виробничих технологій характеризуються тривалим спадом. Так в період з 2002 р. по 2013 р. їх кількість скоротилася з 996 до 637 на рік. В більшій мірі зниження торкнулося виробничих технологій зв'язку і управління (на 56%), проектування та інжинірингу (38%), автоматизації вантажно-розвантажувальних операцій (55%), а також виробничих інформаційних систем (46%). У таких умовах став неможливим випуск багатьох видів наукомісткої продукції, на яку є внутрішній попит. Відповідно, посилилася залежність від зарубіжних поставок. Вказана проблема загострюється депресивним станом науки і низьким рівнем інноваційної активності.

Треба об'єктивно визнати, що зростання імпорту виробничих технологій дозволило частково компенсувати результати кризи промислового виробництва 1996-2004 рр. і технологічного спаду, який триває досі. В результаті, з 2002 р. по 2013 р. загальна кількість використаних у передовій українській промисловості технологій збільшилася з 55 до 141 тис. При цьому у деяких галузях приріст був більше, ніж суттєвим: з проектування, інжинірингу, зв'язку та управління кількість технологій зросла більше, ніж у 6 разів, з інформаційних систем – майже у 4 рази. Дещо покращилася їхня вікова структура. Так, питома вага технологій, що використовуються менше 5 років, зросла майже у 2 рази. Причому 59% всіх виробничих технологій застосовуються більше 10 років.

За підсумками 2013 р., обсяг українського експорту високотехнологічної продукції склав майже 13 млрд дол., збільшившись у номінальному розмірі більш ніж у два рази, у порівнянні з 2003 р. За абсолютними показниками експорту високотехнологічної продукції, Україна знаходиться на рівні таких держав, як Казахстан або Боснія і Герцеговина, поступаючись Південній Кореї у 14 разів, Китаю і США – більше, ніж у 40 разів. Треба відзначити, що за останнє десятиліття частка України

у світовому високотехнологічному експорті фактично не змінювалася, залишаючись на рівні статистичної похибки.

Частка України у світовому обсязі експорту високотехнологічної продукції у 2013 р. за окремими товарними групами подана в табл. 10.23. Як свідчить дана таблиця, найбільшу питому вагу в експорті України займають хімічні продукти, неелектричні машини, а також аерокосмічна техніка. Практично відсутня українська продукція на субринках електроніки і телекомунікаційного обладнання, фармацевтичних препаратів, комп'ютерної та офісної техніки. Це означає, що рівень конкурентоспроможності вітчизняних високотехнологічних галузей є вкрай низьким. За низкою високотехнологічних напрямків, Україна відстає від Польщі, Чехії та деяких пострадянських республік.

Таблиця 10.23

Частка України у світовому обсязі експорту високотехнологічної продукції у 2013 р. по окремих товарних групах (%) *

Товарна група	Частка (%)
Хімічні продукти і матеріали	1,3
Неелектричні машини	0,91
Повітряні і космічні летальні апарати	0,57
Вимірювальні інструменти та оптика	0,22
Електричні машини ???	0,15
Електроніка і телекомунікаційне обладнання	0,13
Фармацевтичні і лікарські препарати	0,08
Комп'ютерна і офісна техніка	0,02

*Розраховано авторами посібника на основі вихідних даних джерела [57]

В результаті перерозподілу сил на світових ринках, склалося декілька групувань лідерства за ключовими напрямками високотехнологічного виробництва. Китай, Сингапур, Південна Корея та інші країни Південно-Східної Азії зайняли лідируючі позиції в експорті масової продукції в галузі електроніки, комп'ютерної і телекомунікаційної техніки. В галузі важкого машинобудування і хімії першість належить США, Франції, Німеччині. В експорті продукції фармацевтики і біотехнології першість у

світі посідають Бельгія, Швейцарія, інші європейські країни. У підсумку, Україна не може претендувати на лідерство, вона займає останнє місце в Європі. Єдиним виключенням є ринок високотехнологічної продукції оборонного сектору. При цьому, в умовах відкритої економіки, вітчизняні товари, що є неконкурентоспроможними на зовнішніх ринках, швидко втрачають конкурентоспроможність на ринках внутрішніх, заміщуючись імпортом. Тому цілі галузі починають відчувати нестачу фінансових ресурсів, що рано або пізно призводить до їх незворотної технологічної деградації. Тільки використання кластерних інструментів розвитку дасть змогу модернізувати українську економіку і зробити її більш конкурентоспроможною.

КОНТРОЛЬНІ ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ЗНАНЬ СТУДЕНТІВ

1. Сутність промислового кластеру та його типізація.
2. Теоретико-методологічні засади застосування кластерного підходу при формуванні регіональної промислової політики.
3. Регіональні промислові кластери як передумова підвищення конкурентоспроможності підприємств.
4. Методологічні основи розробки системи показників для оцінки ефективності вибору промислових кластерів.
5. Механізм побудови кластерів та їх застосування при формуванні регіональної промислової політики.
6. Особливості державної регіональної промислової політики на основі кластерного підходу.
7. Тенденції розвитку західноєвропейських кластерів.
8. Кластерна політика в промисловому виробництві США.
9. Еволюція розвитку промислових кластерів в Японії.
10. Доцільність використання закордонного досвіду в формуванні та розвитку промислових кластерів в Україні.
11. Стратегія та концепція розвитку кластерної промислової політики на сучасному етапі модернізації економіки України.
12. Концепція кластеризації промислових галузей і проектів території.
13. Методологічний інструментарій для розробки промислового кластеру території.
14. Високотехнологічні кластери і методи їх дослідження.
15. Відмінності кластерів від мереж.
16. Типи кластерів.
17. Етапи розвитку кластеру.
18. Статичні характеристики кластерів.
19. Динамічні характеристики кластерів.
11. 20. Скласти концепцію створення регіонального кластера та програму реалізації даної концепції (регіон і сфера діяльності кластера – за вибором студента).

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Андрианов В. Государственный дирижизм во Франции: история и современность / В. Андрианов // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.viperson.ru/wind.php?ID=299622&soch=1> 30.05.2014. – Заголовок з екрану.
2. Багриновский К. А. Современные методы управления технологическим развитием / К. А. Багриновский, М. А. Бенедиктов, Е. Ю. Хрусталева – М.: Российская политическая энциклопедия, 2014. – 272 с.
3. Биггарт Н. Социальная организация и экономическое развитие / Н. Биггарт // Экономическая социология. – М.: РОССПЭН, 2013. – 288 с.
4. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. / Изд. 11. – М.: Институт новой экономики, 2013. – 1472 с.
5. Бутенко А. И. Управление предпринимательством: критерии эффективности / А. И. Бутенко, И. Н. Сараева. – Одесса: Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2013. – 283с.
6. Винокурова Ю. В. Основные характеристики и типы кластеров / Ю. В. Винокурова // Новое в экономике и управлении. – Вып. 12. – М.: МАКС Пресс, 2013. – С. 3-28.
7. Вариавский В. Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / В. Г. Вариавский. – М.: Наука, 2013. – 432 с.
8. Глазьев С. Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития / С. Ю. Глазьев. – М.: ВлаДар, 1993. – 310 с.
9. Гражевська Н. І. Регіональний вектор розвитку національних економік у глобальному середовищі / Н. І. Гражевська // 36. наукових праць «Теоретичні та прикладні питання економіки». – К.: ВПЦ «Київський університет», 2012. – № 13. – С. 72-78.
10. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава. Програма економічних реформ на 2014-2020 роки. Комітет з економічних реформ при Президенті України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua>
11. Интервью: комментарии // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.intemetnews.com/commentary/article.php/3822113>. – 30.05.2014. – Заголовок з екрану.
12. Кластеры конкурентоспособности // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.subcontract.ru/Docum/>

- DocumShow_DocumID_105.html – 30.05.2014. – Заголовок з екрану.
13. Кузнецова А.М. Региональная политика Турции: концепция «полюсов роста» в действии? / А. М. Кузнецова // Мировое и национальное хозяйство. – 2009. – № 3-4 // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mirec.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=127. – 30.05.2014. – Заголовок з екрану.
 14. Кундеус О. М. Сутність та еволюція економічних кластерів / О. М. Кундеус. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvbdfa/2014_1/1\(18\)_2014_articles/1\(18\)_2014_Kundeus.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvbdfa/2014_1/1(18)_2014_articles/1(18)_2014_Kundeus.pdf) – 30.05.2014. – Заголовок з екрану.
 15. Куценко Е. Кластеры в экономике: практика выявления. Обобщение зарубежного опыта / Е. Куценко // Обозреватель. – 2013. – № 10. – С. 109-126.
 16. Кузнецов С. Технологии управления, основанного на знаниях // Проблемы теории и практики управления. – 2013. – № 6. – С. 36-42.
 17. Леоненко П. М. Сучасні економічні системи: Навч. посіб. / П. М. Леоненко, О. І. Черепніна. – К.: Знання, 2012. – 430 с.
 18. Мингалева Ж. Кластеры и формирование структуры региона / Ж. Мингалева, С. Ткачева // Мировая экономика и международные отношения. – 2013. – № 5. – С. 95-102.
 19. Новые формы организации инновационного бизнеса. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_174.html -30.05.2014. – Заглавие с экрана.
 20. Наролина Т. С., Преображенский Б. Г. Создание инфраструктуры поддержки малого инновационного предпринимательства // Предпринимательство. – М., 2013. – № 4. – С. 18-24.
 21. Осадчая О. П. Кластерный подход к повышению конкурентоспособности региона / О. П. Осадчая, Е. В. Коробкина // Ползуновский альманах. – 2014. – № 1. – С. 280-284.
 22. Оскольский В. О. О перспективах становления конкурентоспособной региональной экономики / В. О. Оскольский // Экономика Украины. – К., 2012. – № 12. – С. 8-12.
 23. Пельтек Л. В. Деякі аспекти державного забезпечення умов економічного зростання і розвитку промисловості регіонів / Л. В. Пельтек // Інвестиції: практика і досвід. – 2013. – № 23. – С. 64-67.
 24. Александров І. О. Кластеризація територіальних утворень

- України за рівнем економічної безпеки / І. О. Александров, О. В. Половян // Економічна кібернетика. – 2013.- № 5-6. – С. 40-47.
25. Портер М. Э. Конкуренция: Пер. с англ. / М. Э. Портер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
26. Про схвалення Державної програми розвитку промисловості на 2012-2020 роки: Постанова КМУ №1174 від 23 липня 2012 р. – Режим доступу: <http://www.matek.org.ua/ru/txt/legislation/23.txt>
27. Скоч А. Международный опыт формирования кластеров / А. Скоч. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.intelros.ru/index.php?newsid=352>. – 30.05.2014. – Заглавие с экрана.
28. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів. / Авт.-упор. Г. О. Андрощук, І. Б. Жилияєв, Б. Г. Чижевський, М. М. Шевченко. – К.: Парламентське вид-во, 2009. – 632 с.
29. Сонько С. Сучасна модифікація теорії економічного районування / С. Сонько // Регіональна економіка. – 2012. – № 3. – С. 7-18.
30. Томсон А. Стратегический менеджмент / А. Томсон, А. Стрикленд. – М.: ЮНИТИ, 2013. – 788 с.
31. Трансформация промышленного комплекса региона: проблемы управления развитием: Монография // А. И. Амоша, И. П. Булеев, В. И. Дубовицкий и др. – Донецк: Юго-Восток, 2012. – 548 с.
32. Хасанов Р. Х. Реализация региональной промышленной политики с использованием кластерных подходов / Р. Х. Хасанов // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.pmjobs.net/art/7.doc – 30.05.2014. – Заголовок з екрану.
33. Фатхутдинов Р. А. Управленческие решения: Учебник. / 5-е изд-е, перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 283 с.
34. Филиппов П. Кластеры конкурентоспособности – опыт развития кластеров Финляндии / П. Филиппов // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_169.html – 30.05.2014. – Заглавие с экрана.
35. Чужиков В. І. Регіональна політика та стратегія Європейського Союзу: Монографія / В. І. Чужиков; за ред. З. С. Варналія // Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку. – К.: Знання України, 2013. – 498 с.
36. Collins Cobuild. Business Vocabulary in Practice: 9th edition. –

- New York: HarperCollins, 2013. – 768 p.
37. Юшкова Н. Б. Теоретичні підвалини сучасного розуміння конкуренції / Н. Б. Юшкова // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2014. – № 2. – С. 134-140.
 38. Claas Van Der Linde. The Demography of Clusters – Findings from the Cluster Meta-Study // Innovation Clusters and Interregional Competition. – Ed. by: Broucker, J, D Dohse and R Soltwedel. – Berlin - New York, 2013. – P. 130-149.
 39. Amin A. A model of small firm in Italy / N. Goodman, J. Bamford, P. Saynor // Small Firms and Industrial Districts in Italy. – London: Routledge, 2011. – 288 p.
 40. Global High-Tech Outlook. Risk & Recovery. AlixPartners 2012 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.alixpartners.com/en/WhatWeThink/HighTech/2013GlobalHighTechOutlook.aspx>. - 30.05.2014. – Заголовок з екрану.
 41. Porter M. E. Cluster of Innovation: Regional Foundation of US competitiveness / M. E. Porter. – Wash. D.C., 2001. – 488 p.
 42. Rawls J. Theory of Clusters / J. Rawls. – Oxford University Press, 2013. – 558 p.
 43. Storper M. The regional World: Territorial Development in a Global Economy. – New York: Guilford Press, 2013.
 44. Rosenfeld S. A. Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development // European Planning Studies. – Bruxelles, 2010. – № 1. – P. 3-23.
 45. Regional Clusters in Japan. Observation of Japanese Economy. – 2013. – No 3. – Tokyo: Office for Official Publication of Government, 2013. – 224 p.
 46. Welford R., Prescott K., European Business / R. Welford, K. Prescott / 3rd ed. – Pitman Publ., 2013. – 482 p.
 47. The official website of the Research Institute of the Finnish Economy (Etla) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.etla.fi/eng/>
 48. Terrel O. C., Hirt G. Business. A Changing World / O. C. Terrel, G. Hirt. – Irwin, 2013. – 754 p.
 49. Global High-Tech Outlook. Risk & Recovery. AlixPartners 2012 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.alixpartners.com/en/WhatWeThink/HighTech/2014GlobalHighTechOutlook.aspx>. – 30.05.2014. – Заголовок з екрану.
 50. Сухарев О. Стратегия формирования конкурентоспособности типа воспроизводства (качество экономического роста) / О. Сухарев // Инвестиции в России. – 2012. – № 10. – С. 28-33.
 51. Захарченко В. И., Кластерная форма территориально-про-

- изводственной организации. – Ч. 2. – Повышение региональной конкурентоспособности на основе кластерного подхода / В. И. Захарченко, В. Н. Осипов – Одесса: «Фаворит», «Печатный дом», 2013. – 236 с.
52. Новые формы организации инновационного бизнеса // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_174.html. – 30.05.2014. – Заглавие с экрана.
53. A Practical Guide to Cluster Development. A Report to the Department of Trade and Industry and the English RDAs by Ecotec Research & Consulting. – London, 2014. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dti.gov.uk/files/file14008pdf>
54. Morikawa M. Machinery Industry and Regional Economic Growth Factors in the Economic Development of Japan's Prefectures / M. Morikawa. – Tokyo. – 2013. – 283 p.
55. Ніколаєв Ю. О. Формування регіональної промислової політики, як імператив модернізації економіки України: теорія, методологія, практика: Монографія. / Ю. О. Ніколаєв; ОНУ ім. І.І. Мечникова. – Одеса: Друкарський дім, 2011. – 316 с.
56. International monetary fund. Changing Patterns of Global Trade. Prepared by the Strategy, Policy, and Review Department. Approved by Tamim Bayoumi. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Р. 22 // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imf.org/>
57. Буднікевич І. М. Інноваційна культура в процесах формування людського потенціалу України / І. М. Буднікевич // Науковий вісник Чернівецького університету. – 2014. – Вип. 269. Економіка. – С. 66-71.

Навчальне видання

Нікола Світлана Олегівна

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Навчально-методичний посібник

Підп.до друку 10.10.2016. Формат 60×84/16.
Ум.-друк. арк. 22,32. Тираж 100 пр. Зам. № 1488.

Видавець і виготовлювач

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 4215 від 22.11.2011 р.

Україна, 65082, м. Одеса, вул. Єлісаветинська, 12
Тел.: (048) 723 28 39