

4. Інноваційна інфраструктура: її формування і розвиток є однією з функцій держави, тому дана складова за механізмом її розвитку відноситься до державного регулювання.

5. Виробництво: забезпечити розвиток ринків інноваційної продукції, що можна реалізувати двома способами – активізація форм організації інноваційної діяльності серед суб'єктів господарювання, з одного боку; з іншого – створення умов для забезпечення попиту на інноваційну продукцію серед споживачів.

Розвиток кожної складової окремо не зрушить процес ні на крок. Для досягнення позитивного синергійного ефекту необхідна їх системна взаємодія та взаємодоповнення.

Таким чином, можна відзначити, що сучасні тенденції науково-технологічного та інноваційного розвитку активно підхоплюють і розробляють вітчизняні вчені, проте їх, на жаль, не завжди підтримує держава, зокрема, на законодавчому і фінансовому рівні.

ЛІТЕРАТУРА

1. Галан Н. І. Японські університети у «потрійній спіралі»: приклад Тохоку / Галан Н. І. // Наука та інновації. – 2010. – № 3. – С. 55–65.
2. Євтушевський В. А. Становлення і розвиток інновацій у вищій школі / Євтушевський В. А., Шаповалова Л. А. // Вища освіта України: теоретичний та науково-методичний часопис. – 2006. – № 2. – С. 62–66.
3. Зинченко А. П. Социальная сеть Researchclub: инновационный мост в будущее / Зинченко А. П., Ильчук В. П. // Наука та інновації. – 2010. – № 3. – С. 84–85.
4. Зинченко А. Европейские технологические платформы: что такое эко-инновации? [Электронный ресурс] / Зинченко А. – Режим доступа : <http://www.researchclub.com.ua>. – Название с экрана.
5. Ильчук В. Система открытых инноваций в рамках Украинской национальной технологической платформы [Электронный ресурс] / Ильчук В. – Режим доступа : <http://www.researchclub.com.ua>. – Название с экрана.
6. Ицковиц Генри. Тройная спираль. Университеты – предприятия – государство. Инновации в действии / Генри Ицковиц ; пер. с англ., под ред. А. Ф. Уварова. – Томск : Изд-во Томск. гос. ун-та систем упр. и радиоэлектроники, 2010. – 238 с.
7. Шаповалова Л. Складові національної інноваційної системи та рівень їх розвитку в Україні / Шаповалова Л. // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2011. – Випуск 121–122. – С. 94–98.

УДК 338.242

ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ БІЗНЕСУ В ЗАХІДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ КОНЦЕПЦІЯХ

Є. В. Переверзєв

Особливості побудови структури зовнішньоекономічних зв'язків держави в значній мірі визначаються специфікою господарських процесів, які відбуваються всередині країни, її національною економічною моделлю. Априорі ефективну концепцію розвитку економіки кожної окремої країни можливо побудувати, класифікуючи її як підсистему – складову світової господарської системи, рухаючись

від макро- до мікрорівня – кожного окремого підприємства як учасника глобального процесу обміну ресурсами, який забезпечує його еволюційне зростання і таким чином, максимізує національну вигоду. Національні підприємства, виступаючи підсистемами національної господарської системи, забезпечують конкурентоспроможність країни як суб'єкта світового господарства, яка суттєво залежить

від кількісних і якісних показників діяльності суб'єктів господарювання, що її представляють на глобальних ринках.

Незважаючи на те, що на поточний момент питання інтернаціоналізації діяльності національних підприємств для українського суспільства в цілому не виглядає як нагальне та першочергове, в наукових колах його широко обговорюють, але дотепер воно не вирішене, тому слід продовжувати подальші дослідження. В умовах світових циклічних коливань економіки досить гостро постає питання ефективності української соціально-економічної моделі. Адже світова економічна криза досить наглядно продемонструвала ненадійність обраних багатьма вітчизняними підприємствами стратегій інтернаціоналізації бізнесу. На нашу думку, подальше поглиблене вивчення концепцій, які вже тривалий період існують на Заході, регулярно поповнюються та вдосконалюються, суттєво полегшить їх адаптацію до діючої національної економічної моделі та забезпечить науковою базою спеціалістів-практиків. Вищезазначене і зумовило постановку мети дослідження щодо обґрунтування теоретичних і практичних засад інтернаціоналізації бізнесу згідно із західними економічними концепціями.

Серед українських науковців дослідженнями проблематики розвитку участі економік регіонів у світовому господарстві присвячені праці В. Андрійчука, М. Гонака, Б. Данілішина, М. Долішнього, Ю. Макогона, С. Писаренко, Є. Савельєва, Є. Сича, Л. Чернюк, О. Чмир, М. Чумаченка. Серед досліджень питань міжнародної економічної інтеграції варто також виділити праці В. Будкіна, І. Бараковського, В. Геєця, Б. Губського, В. Євстигнєєва, О. Журавської, Д. Лук'яненко, М. Максимова, Г. Климко, А. Кредісова, Ю. Пахомова, А. Поручника, А. Румянцева, А. Філіпенка, Ю. Шишкова.

Закономірності розвитку транскордонного інвестиційного процесу як з погляду країни-донора, так і з погляду приймаючої сторони, докладно описали західні вчені. Слід особливо відзначити теорію конкурентних переваг фірми та нації М. Портера, дослідження А. Веласа, Ч. Віплоша, Дж. Грінвуда, Д. Дені-

елса, М. Дулея, А. Дразена, Ж. Капріо, Д. Мурая, М. Россі, Ф. Рута, Ж. Сапіра, Дж. Стігліца, А. Торнелла, Дж. Хансона, Д. Хенарта, Т. Хельмана. У працях У. Шарпа зроблено спробу пояснити зміни в моделях, циклах і мотиваціях іноземних інвесторів у відповідь на різні економічні стратегії і спонукальні мотиви в країнах-реципієнтах.

Протягом століть людство розробляло різноманітні теорії розвитку світового господарства, що обґрунтовують принципи і тенденції становлення глобальної економіки як у ретроспективі, так і у перспективі. Ці теорії запропонували такі вчені, як У. Ростоу, А. Арон, К. Кларк, Д. Данієл, М. Вебер, Дж. Гелбрейт, А. Тоффлер, А. Де Сен-Симон, С. Хантінгтон та ін.

У теорії стадій зростання У. Ростоу сформулював 5 основних стадій росту: традиційне суспільство; період створення передумов для підйому; підйом (зсув, зліт); рух до зрілості; вік високого масового споживання. В якості критеріїв виділення стадій росту він запропонував техніко-економічні характеристики: галузеву структуру господарства, рівень розвитку техніки, частку накопичення в національному доході, структуру споживання і т. п.

У традиційному суспільстві більше 75 % працездатного населення було зайнято виробництвом продовольства, національний дохід використовувався непродуктивно, політична влада належала земельним власникам або центральному уряду.

Друга стадія є перехідною до підйому: відбуваються суттєві зміни у трьох непромислових сферах – сільському господарстві, транспорті та зовнішній торгівлі.

Третя стадія – підйом – триває невеликий проміжок часу – від двох – трьох до декількох десятків років (промислова революція). У цей період збільшуються темпи капіталовкладень і помітно зростає випуск продукції на душу населення, починається швидке застосування нової техніки. Розвиток починається з охоплення невеликої групи галузей промисловості та лише пізніше розповсюджується на всю економіку. Для того, щоб ріст був самопідтримуючим, запропоновано різке зростання частки інвестицій у національному доході (з 5 до

10 %); стрімкий розвиток однієї або декількох галузей промисловості; перемога прибічників модернізації економіки над захисниками традиційного суспільства.

Період руху до зрілості (індустріальне суспільство) характеризується у Ростоу як довготривалий етап технічного прогресу: розвивається процес урбанізації, підвищується частка кваліфікаційної праці, управління промисловістю зосереджується у руках кваліфікованих керівників.

На стадії високого масового споживання, на думку вченого, здійснюється зсув від пропозиції до попиту, від виробництва до масового споживання товарів і послуг [1].

Виникнення теорії єдиного індустріального суспільства пов'язано з іменем французького соціолога Р. Арона, який стверджував, що в ході індустріалізації різних країн створюється єдине для них індустріальне суспільство, а радянська й західна системи – це лише його різновиди [2]. На відміну від К. Маркса, який вважав, що сутність капіталізму слід шукати в накопиченні капіталу, Р. Арон, застосовуючи термінологію і концепції сучасних економістів, замість категорії «капіталізм» віддає перевагу поняттю «індустріальне суспільство». Розпочавши з ідеї індустріального суспільства, він виокремлює декілька його типів і вводить поняття моделей і фаз росту. Ці чотири поняття – індустріальне суспільство, його типи, моделі і фази росту – представляють послідовні сходинки теорії.

В основу своєї концепції індустріального суспільства Р. Арон заклав принципи економічного росту. Вказана концепція перегукується з працями таких учених, як А. Де Сен-Симон, М. Вебер, Ж. Еллюль, Е. Дюркгейм, К. Кларк.

А. Де Сен-Симон протиставив індустріальне суспільство військовому суспільству, в основі якого лежать марнотратство, грабiж, хвастоцi. На його думку: індустріальне суспільство спирається на знання; турбується про виробництво; організовано «новими людьми» – інженерами, промисловцями, проєктувальниками; в ньому превалює чiткiсть, порядок і впевненiсть.

М. Вебер найголовнішим вважає раціоналізацію та універсализм. Він стверджував, що на все суспільство розповсюджується єдиний стиль життя та етики: раціональний облік застосовується в усіх галузях управління, ефективність визначається за найменшими витратами, а основний акцент робиться на особисті досягнення і успіх [3].

Технічний прогрес, на думку іншого вченого – француза Ж. Еллюля, автора теорії єдиного індустріального суспільства, модифікує не тільки застосування економічних законів, але й сутність самих законів: ліквідується провідна роль власності, економічна влада переходить до великих корпорацій, за допомогою держави ліквідуються полюси багатства та бідності. Як вважав Ж. Еллюль, капітал не є пануючою силою у суспільстві як у XIX ст. Замість капіталу такої сили стає «техніка», яку Еллюль визначає як «тотальність методів, раціонально спрямовану абсолютну ефективність в усіх галузях людської діяльності» [4].

Домінуючим принципом у працях Е. Дюркгейма є «структурна диференціація». Економічна система в індустріальному суспільстві, на думку Е. Дюркгейма, відділена від родинних зв'язків, а робоче місце – від домашнього вогнища. Звідси витікає, що з розпадом традиційного «колективного розуму» основні переконання мають бути пов'язані в цілому професійною етикою і будуватися навколо професійних норм.

За К. Кларком, економічний прогрес залежить від норми переміщення робочої сили з одного сектора в інший. Вказана норма є функцією продуктивності праці в окремих секторах, що, у свою чергу, призводить до переходу до індустріального суспільства. К. Кларк поділив сектори господарства на три складові: первинний – виробництво сировини; вторинний – види діяльності, що переробляють сировину в кінцеву продукцію, і третинний – види діяльності, що обслуговують і сприяють розвитку перших двох секторів і забезпечують відтворення робочої сили. Питома вага кожного залежить від рівня продуктивності всередині сектора. Відповідно до теорії К. Кларка, сектори економіки мають свій життєвий цикл і під впливом закономірних зсувів у структурі

потреб людей відбувається послідовний перехід провідної ролі секторів – від первинного до третинного. У науковій літературі існують публікації з інтерпретацією нових (додаткових) секторів економіки – «четвертинного», який об'єднує всі галузі інформаційного та наукового обслуговування, та «п'ятитинного», що охоплює галузі, продуктом діяльності якого є виробництво знань та інформаційних продуктів [5–8].

Теорію нового індустріального суспільства сформулював американський учений Дж. Гелбрейт. Він прагнув довести, що застосування все більш сучасної техніки призводить до внутрішнього переродження капіталізму, насичення ринку споживчими товарами, добре організованою системи послуг і, як наслідок цього, до стирання колишніх соціальних контрастів.

Логічним продовженням створення теоретичних моделей структури економіки є подальший пошук сегментів, які стають основними рушійними чинниками економічного розвитку. На думку більшості науковців, найважливішим ресурсом виробництва стають знання, що зумовлюють провідну роль індустрії високих технологій у загальному виробництві. Ідея посилення значення наукових знань для розвитку економіки була вже закладена в підвалини концепції постіндустріального суспільства [9].

Вирішальна роль знань у забезпеченні стало розвинутої економіки також підкреслюється і «Новою теорією зростання», яку розробив у другій половині 80–90-х рр. ХХ ст. П. Ромер, і є однією з найпоширеніших сучасних теоретичних концепцій. На відміну від попередніх теорій, де технології розглядалися як продукт неринкових сил, у новій теорії, яку ще називають «ендогенною» теорією зростання, розглядається технологічне оновлення як ендогенний процес, який відповідає ринковим стимулам. Хоча структурні зрушення не є безпосереднім об'єктом досліджень нової теорії, але логічним висновком з її основних теоретичних посилок є те, що забезпечення економічного зростання повинно супроводжуватися збільшенням частки видів діяльності, що пов'язані зі створенням і розповсюдженням

знань (освіти, науки, дослідницької та експериментальної діяльності тощо) [10].

У наш час головним фактором глобалізації світової торгівлі є прямі іноземні інвестиції, що розвиваються швидше, ніж внутрішні інвестиції та зовнішня торгівля.

Авторами класичної концепції міжнародного руху капіталу є А. Сміт і Д. Рікардо. Пізніше Е. Хекшер і Б. Олін, спираючись на праці А. Сміта і Д. Рікардо, стали родоначальниками неокласичної концепції. Представники класичної концепції звертають увагу на взаємовигідність вивозу капіталу, як для країни-донора, так і для країни-реципієнта. На їхню думку, інвестиції сприяють прискоренню економічного росту країни-імпортера за рахунок посилення конкуренції [11].

Для успішного перетворення компанії в прямого інвестора за кордоном, за твердженням Дж. Даннінга, необхідно і достатньо трьох умов: фірма розпочинає зовнішньоекономічну діяльність тільки тоді, коли у неї є переваги володіння, що полягають у наявності передових технологій, ноу-хау, торгівельних марок, патентів, доброї репутації на ринку і т. п.; фірма заміщує експорт організацією виробництва товарів за кордоном (у тому числі за допомогою незалежних компаній), якщо додатково у відповідній країні є переваги локалізації (місця розташування); фірма стає прямим інвестором лише у разі наявності переваг інтерналізації одночасно з вищезазначеними перевагами. Іншими словами, прямі іноземні інвестиції мають сприяти суттєвому зниженню витрат на управління, експорт, ліцензування, інші транскордонні операції за рахунок подолання інформаційної асиметрії, зниження ризику розриву зв'язків, гарантування якості у виробничих ланцюгах, трансфертних цін і т. д. [12].

Наприкінці 80-х рр. Х.-Ч. Мун, розглядаючи південнокорейські ТНК, запропонував теорію дисбалансів, у якій одночасно з традиційним аналізом переваг фірми виділив «нетрадиційні» прямі іноземні інвестиції, коли компанія починає інтернаціоналізацію через наявність у ній недоліків. Уже після того, як ідеї Муна стали відомі, декілька років тому Дж. Даннінг доповнив свій перелік основних

мотивів прямих іноземних інвестицій. Якщо раніше він виділяв три групи – захоплення нових ринків, підвищення ефективності виробництва і доступ до ресурсів, то тепер вони об'єднані в стратегію «експлуатації активів, що мають» ТНК, інакше кажучи, переваг. Одночасно визнається наявність стратегій «додавання нових активів», що націлені на подолання недоліків фірми. Вони отримали особливе значення в процесі зростання процесу злиття і поглинання, маючи максимальну питому вагу у ТНК з країн, що розвиваються.

А. Ругман вважає теорію інтернаціоналізації базою для інших теорій і розглядає її як об'єднання більш ранніх теорій. Внутрішня структура ТНК розглядається як альтернативний ринок (наприклад трансакції між філіями ТНК), де витрати на трансакції можуть бути знижені завдяки економії на масштабі. Компанія може зберегти конкурентні переваги, що були завойовані на внутрішньому ринку, шляхом об'єднання своїх закордонних філій у мережу «внутрішніх ринків» [13].

Основою для створення більшості сучасних інституціональних теорій міжнародних інвестицій і міжнародної міграції капіталу стала інституціональна модель конкурентних переваг М. Портера. В її основі лежить твердження про те, що конкурентні переваги країни визначаються здобутками національних фірм на міжнародних ринках. Використання фірми потенціалу власної країни є основою для одержання кінцевого ефективного результату в будь-якій сфері ЗЕД. Існує пряма залежність між конкурентними перевагами, які належать кожному суб'єкту господарської діяльності, і досягненнями кожної окремої національної економіки в світовій економічній системі [14].

У галузях з великою конкуренцією ринкової структури і поведінка лідера можуть визначати процес і швидкість транснаціоналізації конкурентів. На основі емпіричного вивчення міжнародної діяльності американських корпорацій Ф. Ніккербоккер відкрив, що в олігополістичних галузях за лідерами ринку, що інвестують за кордон, автоматично слідують їх домашні конкуренти. Дещо удосконалив цю модель Х. Грем, пояснив зокрема інвестиційну поведінку європейських ТНК у США. Їх

метою був у більшій мірі опір стратегіям американських компаній у Європі, ніж «бій» зі своїми європейськими конкурентами у США. Відбиваючи «американську загрозу» на домашніх ринках, європейці форсували свої зусилля з інтернаціоналізації [15].

Отже, можна стверджувати, що вчені всього світу взяли активну участь в аналізі й обґрунтуванні факторів розвитку світової економіки, які впливають на міжнародний рух капіталів.

Отже, поглиблене вивчення існуючих концепцій розвитку світового господарства дозволяє виявити основні закономірності транснаціоналізації економік розвинених країн і країн із трансформаційною економікою, визначити в подальшому однорідні історичні етапи, дослідити позитивний і негативний вплив інвестицій на національні економіки та світову торгівлю. Теоретичні розробки можуть слугувати певним підґрунтям для подальших наукових досліджень функціонування конкурентної національної моделі економіки і в кінцевому результаті забезпечать науковою базою спеціалістів-практиків.

ЛІТЕРАТУРА

1. Walt Whitman Rostow. The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto. 1960 [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.mtholyoke.edu/acad/intrel/ipe/rostow.htm>. – Titla from display.
2. Aron R. 18 Lectures on Industrial Society / Aron R. – London, 1967. – P. 235.
3. Вебер А. Актуальные вопросы глобализации / А. Вебер // МЭ и МО. – 1999. – № 5. – С. 49.
4. Эллюль Ж. Технологический блеф. Это человек: Антология / Ж. Эллюль. – М. : Высш. шк., 1995. – С. 265–295.
5. Kuznets S. S. Economic Growth of Nations: Total Output and Production Structure / Kuznets S. S. – Cambridge : Mass. Belknap Press of Harvard University Press, 1971. – 288 p.
6. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл. – М. : Academia, 1999. – 956 с.
7. Porat M. The information economy: Development and measurement / Porat M., Rubin M. – Washington, 1978. – 425 p.
8. Иноземцев В. Л. За пределами экономического

- общества: Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире / В. Л. Иноземцев. – М. : Academia ; Наука, 1998. – 640 с.
9. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл. – М. : Academia, 1999. – 956 с.
 10. Шинкоренко Т. П. Структурні зміни в економіці України: порівняння із загальносвітовими тенденціями / Т. П. Шинкоренко // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 1. – С. 77–92.
 11. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. Антология экономической классики / А. Смит. – М. : Эконов, 1993. – Т. 1. – 475 с.
 12. Dunning J. H. The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions / Dunning J. H. // Journal of International Business Studies. – 1988. – Spring. – P. 1–31.
 13. Rugman A. Perspective on regional and global strategies of multinational enterprises / Rugman A., Verbeke A. // Journal of International Business Studies. 2004. – V. 35, № 1. – P. 3–18.
 14. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов : [пер. с англ.] / Портер М. – М. : Альпина БизнесБукс, 2005. – 454 с.
 15. Коняхина Н. Ю. Теории и концепции прямых иностранных инвестиций: ретроспективный взгляд на аналитический инструментальный международно-перелива капитала / Н. Ю. Коняхина // Вестник ТГУ. – 2008. – Выпуск 1 (69). – С. 268.

УДК 339.97:332.146

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В СИСТЕМІ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

М. М. Олексієнко

Процес залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ) відображає інтереси здебільшого лише двох суб'єктів – іноземного інвестора та підприємства-реципієнта інвестицій. У контексті розширеного відтворення базових галузей економіки кожного регіону України, регіонального розвитку, мінімізації міжрегіональних диспропорцій і забезпечення зовнішньоекономічної безпеки держави виникає потреба долучити до цього процесу фахівців із регулювання іноземного інвестування з метою відстоювання інтересів суспільства, регіону, держави [3, с. 367].

Проблеми інвестиційної безпеки розглядали науковці З. С. Варналій, С. З. Мошенський, А. І. Сухоруков. Вивчення впливу іноземних інвестицій на економіку здійснили науковці Т. В. Азарова, В. В. Борщевський, О. В. Рогач, В. Г. Федоренко, однак питання щодо введення до складу зовнішньоекономічної безпеки

держави зовнішньоінвестиційної складової та аналізу іноземного інвестування у регіональному зрізі започатковано не було.

Метою статті є привернення уваги до проблем удосконалення зовнішнього інвестування, окреслення основних напрямів його регулювання на підставі аналізу залучення ПІІ у регіони України, а також визначення показників-індикаторів цього регулювання.

Активізація інвестиційного процесу є одним із найдієвіших механізмів соціально-економічного зростання України. Проте, за даними Державної служби статистики (Держстату), станом на 1 січня 2011 р. іноземними інвесторами в підприємства України вкладено ПІІ у вигляді акціонерного капіталу 44,8 млрд дол. США, у тому числі в 2009 р. – 4,3 млрд дол. США, в 2010 р. – 4,7 млрд дол. США. Крім того, станом на початок 2010 р. вітчизняні підприємства отримали іноземних кре-