

Т.Б. КУБЛІКОВА

**ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ:
СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ**

Монографія

**ОДЕСА
«АТЛАНТ»
2012**

ББК
УДК 339.727.22 (477)

**Рекомендовано до друку вченою радою Одеського національного університету.
(Протокол № 8 від 15 травня 2012 р.)**

Рецензенти

- О.М. Мозговий**, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародних фінансів. Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана, член Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку України.
- Ю.Г. Козак** доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин, Одеського національного економічного університету.
- С.В. Філіппова** доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку та аудиту, директор інституту бізнесу, економіки та інформаційних технологій Одеського національного політехнічного університету.

ЗМІСТ

ВСТУП	5
Розділ 1	
ТЕОРЕТИЧНИХ ОСНОВИ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ	9
Світовий рух капіталу: еволюція теоретичних підходів	9
Основні концепції теорій прямих іноземних інвестицій	24
Прямі іноземні інвестиції з позиції інституційної теорії	34
Інституціональні перетворення, які пов'язані з імпортом інвестицій	46
Теоретичні підходи к дослідженню сутності транснаціональної корпорації	70
Розділ 2	
ІННОВАЦІЙНІ ВІДНОШЕННЯ І ЇХ ВПЛИВ НА ПРОЦЕСИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ	82
2.1. Теоретичні основи аналізу закономірностей в трансформації економічних систем	82
Вплив інноваційних відносин на процеси трансформації економічних систем	98
Генезис фінансових інновацій та їх типологія	118
Розділ 3	
МЕХАНІЗМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	133
Традиційні форми забезпечення інноваційної діяльності	133
Роль самофінансування і кредитування в забезпеченні інноваційної діяльності	152
Альтернативні форми інвестиційного забезпечення інноваційних процесів	175

Розділ 4.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ У СВІТОВІЙ І РЕГІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ	190
Тен	
денції розвитку світової економіки	192
Регі	
ональна політика держав: альтернативні підходи	208
Пол	
ітика залучень ПП в країнах з ринками, що формуються	219
Кла	
сифікація чинників залучення ПП	239
ВИСНОВОК	265
Список використаних джерел	272

ВСТУП

Політика відкритості є одним із реальних досягнень економічних і політичних реформ в Україні, тому нові процеси, і зокрема ввезення підприємницького капіталу, що отримало розвиток у ході перехідного періоду, повинні досліджуватися в теоретико-методичному плані.

Прямі іноземні інвестиції в даний час перетворилися на провідний чинник міжнародної інтеграції. Більшість країн світу тією чи іншою мірою виступають у ролі експортерів або реципієнтів капіталу. Взаємодія суб'єктів іноземних інвестицій за допомогою інститутів міжнародного або національного значення приводить до того, що у феномені глобалізації спостерігаються явища і тенденції, що до цих пір не мали місця у світі, і модель світової економіки набуває рис, не характерних для попередніх етапів розвитку. Усі ці інноваційні процеси вимагають свого осмислення на основі використання концепцій і теоретичних підходів різних економічних шкіл.

Ураховуючи те, що глобалізація носить об'єктивний характер, транзитивні економіки більш активно включаються в даний процес. Сучасний досвід інтеграції України у світовий ринок прямих іноземних інвестицій свідчить про те, що даний процес має не тільки позитивні моменти. Наприклад, залучення іноземних компаній у вітчизняну економіку не сприяло поліпшенню положення України в міжнародному розподілі праці й підвищенню її конкурентних позицій у світовій економіці.

Відкриття національних ринків для іноземних фірм, як правило, є сприятливим чинником, що дозволяє країнам з транзитивною економікою надати додаткового імпульсу економічному розвитку, а також структурній та інституційній перебудові економіки. Оскільки інституційний розвиток є тривалим процесом, то на основі систематизації світового досвіду

співпраці країн-експортерів капіталу і країн-реципієнтів, а також обліку геополітичних особливостей нашої країни, необхідно виробити базові характеристики стратегії досягнення інституційної рівноваги у сфері інвестиційної співпраці між державою та іноземними компаніями.

Однією з корінних рис глобалізації є інтернаціоналізація фінансових ринків, вільне пересування капіталу через національні кордони. Капітал стає силою космополітичною, такою, що переливається із країни в країну, із регіону в регіон, і акумулюється там, де кращі умови господарювання, вищий отримуваний прибуток і більш надійне майбутнє. При цьому він легко долає національні межі, диктуючи урядам свої умови і правила поведінки у фінансово-економічних, соціальних, а іноді й політичних питаннях.

Віддзеркаленням цього служать правила ВТО і МВФ, що стали нині практично обов'язковими для всіх країн, в області валютно-фінансової лібералізації, відкриття ринків і свободи трансграничного переливу капіталів, прав фактичної екстериторіальності в питаннях соціальної політики, якими користуються транснаціональні компанії в так званих вільних зонах, що створюються з метою залучення іноземних інвестицій і т.д.

Сучасний світ стає, таким чином, усе більш уніфікованим, об'єднаним у досягненні однієї й тієї ж мети. І якщо вірити ідеологам і пропагандистам глобалізації, проводячи рекомендовану ними політику «відкритих дверей», усі країни дістають однаковий доступ до фінансових ресурсів, науково-технічних знань, інформації та підприємницького досвіду, які має у своєму розпорядженні світове капіталістичне господарство.

У сучасних умовах для створення конкурентоздатного підприємства вже недостатньо просто знайти певну суму грошей. Необхідно, щоб ці гроші надійшли з джерела, яке здатне привернути сучасні технології, що володіє всією необхідною інформацією і зв'язками. Ці умови дозволяють не тільки провести, але й реалізувати товар або послугу, для випуску яких

створюється підприємство, що, у свою чергу, відбивається на характері, масштабах і формах руху міжнародних інвестицій.

Міняються і кількісні параметри інвестиційної діяльності. Робота на світових ринках припускає чималі обсяги виробництва, здатність новостворюваного підприємства або такого, що розширюється, вести успішну конкурентну боротьбу в глобальних умовах. Окремі підприємці і навіть цілі держави часто виявляються не в змозі вирішити цю задачу. Виникає необхідність у залученні капітальних ресурсів, що обертаються на міжнародних ринках.

Інвестиційні рішення ухвалюються або не ухвалюються залежно від того, наскільки послідовна держава-реципієнт інвестицій дотримується умов, що сприяють вкладенням іноземного капіталу. Основними умовами є: лібералізація валютного режиму, відкритість економіки, вільне ввезення і вивезення капіталу та отримуваних доходів, наявність розвиненої інфраструктури і кваліфікованої робочої сили, зниження податків і соціальних витрат, що перешкоджають максимізації прибутку.

Наразі жодна держава у світі не може успішно розвиватися без інтеграції у світову економіку. Причому простежується пряма пропорційна залежність між ступенем інтеграції у світове господарство і рівнем розвитку внутрішньої економіки.

У західній економічній літературі вважається хрестоматійним, що, привертаючи прямі іноземні інвестиції, країна-реципієнт дістає можливість:

- збільшити накопичення капіталу як за рахунок самих іноземних вкладень, так і супутніх їм вітчизняних інвестицій;
- підвищити зайнятість, створити нові робочі місця;
- розширити експорт;
- придбати нові технології та управлінський досвід;
- підвищити ефективність діяльності місцевих фірм, вимушених конкурувати з іноземцями;
- налагодити канали постачання сировиною, вузлами і компонентами виробництва через внутрішньофірмові постачання;

- виростити клас вітчизняних підприємців¹

Проблемою країн із транзитивною економікою є їх уміння включитися в процес глобалізації на умовах, що дозволяють їм з максимальною ефективністю використовувати свої природні та трудові ресурси для прискорення економічного зростання, знайти свою нішу в системі сучасного міжнародного розподілу праці.

Світовий досвід свідчить, що однією з основних складових успіху такої стратегії є розумне поєднання державного регулювання економіки з її поступовим, поетапним відкриттям світовому ринку. Саме таким шляхом ішов і продовжує йти Китай. Схожу в окремих аспектах, хоч і своєрідну стосовно своїх розмірів і фінансово-економічних можливостей, політику проводили і «тигри» Південно-Східної Азії, що також зуміли з великою вигодою для себе скористатися плодами глобалізації.

Думається, що Україна повинна сповна використати цей повчальний досвід. Ми і так дуже довго пливли за течією, механічно відтворюючи рекомендації МВФ, МБРР та інших органів транснаціональних корпорацій в умовах, у яких вони не могли дати позитивних результатів.

Досвід останніх десятиліть показує, що міжнародні інвестиційні ресурси йдуть не туди, де більше запасів сировини і дешевша робоча сила. Безумовно ці чинники враховуються, але вони мають другорядне значення. Прямі іноземні інвестиції йдуть туди, де краще розвинена інфраструктура, більш сприятливий підприємницький клімат, освічена і кваліфікована робоча сила, де більшу питому вагу мають наукоємні виробництва, інтенсивніша праця, а значить вищі прибутки і кращі загальні перспективи для підприємницької діяльності.

¹ Сорос Дж. Відрите суспільство. Реформуючи глобальний капіталізм. - М., 2001.

РОЗДІЛ 1.
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ
ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.

СВІТОВОГО РУХУ КАПІТАЛУ: ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІ

Уявлення класичної теорії з приводу міжнародної торгівлі, що беруть початок від меркантилістів, склалися в струнку концепцію порівняльних переваг економік Д. Ріккардо. Основною її передумовою став розгляд, в якості головного фактору, що впливає на добробут нації, здатності держави виробляти кінцеві товари і послуги і ефективно брати участь в міжнародній торгівлі. Тоді як переміщення капіталу між країнами визнавалося відносно не значимим, таким, що не має відчутного впливу.

Слабким місцем цієї теорії було те, що вона виходила з існування тільки одного фактору виробництва - труда, співвідношення витрат якої на виробництво одиниці продукції і визначало співвідношення цін на світовому ринку товарів. При цьому в ціні не враховувалися транспортні витрати, які у разі досягнення значних величин роблять неефективним експорт деяких видів товарів. Стосовно реальних умов при високих транспортних витратах виникає питання про створення виробництва за кордоном, тобто про експорт капіталу, який в цій теорії як окремий фактор виробництва не враховувався, не говорячи вже про його мобільність.

Продовжувачем і послідовником ідей Д. Ріккардо був Дж. С. Мілль. В своїх теоретичних переконаннях про місце капіталу в міжнародних економічних зв'язках він пішов значно далі своїх попередників. Це було обумовлено тим, що в першій половині 19-го століття з'явився великий фактичний матеріал по експорту капіталу. Англія, що грала роль "майстерні світу", активізувала зусилля із вивезення капіталу з метою створення в країнах, що розвиваються, виробничої бази для дешевих поставок сировини для своєї промисловості, котра інтенсивно розвивалася¹.

¹ Дж. С. Мілль Основи політичної економії. М, 1981.

Аналізуючи досвід Англії, як експортера капіталу, Дж. С. Мілль визначив головну роль капіталу в розширенні зовнішньої торгівлі відповідно до спеціалізації країни - Англія виробляла і експортувала промислові товари, а інші країни завдяки "еміграції англійських капіталів" забезпечували її дешевою сировиною і продовольством. Вивезення капіталу з метою забезпечення джерел сировини могло бути окремим випадком, але головну причину, котра спонукає підприємця до вивезення капіталу, Дж. С. Мілль помітив, і це було його головним досягненням, в проблемі зниження норми прибутку. В країнах, де утворювався надлишок капіталу, вичерпувалися можливості його ефективного використання, норма прибутку ставала менше, і капітал мігрував за кордон, в країни з можливістю отримання більш високої норми прибутку. Тому, згідно Дж. С. Мілля, вивезення капіталу було свого роду регулятором норми прибутку в країні експортерів, забезпечуючи можливість накопичення.

Визнання мобільності капіталу було великим досягненням Дж. С. Мілля, тому його вважають попередником теорії міжнародної міграції факторів виробництва. Проте класична теорія визнавала, що мобільність капіталу обмежена в міжнародному масштабі, при цьому більша частина капіталу мобільна тільки в межах національної економіки. В останній чверті XIX ст. класична теорія була доповнена маржинальним аналізом і набула назву неокласичної економічної теорії.

Погляди Мілля отримали розвиток в роботах Дж. Кейрнса і Ч. Ф. Бейстейбла, в котрих стверджувалося, що капітали переміщуються від однієї країни до іншої відповідно до відмінностей в маржинальній (граничній) продуктивності капіталу. Крім того була сформульована теза про альтернативність міжнародного руху. Генезис теоретичних підходів до аналізу впливу іноземних інвестицій на національну економіку показаний на Рис.3.1.¹

¹ Cairnes J.E. Some Leading Principles of Political Economy. London, 1874. Bastable Ch. F. The Theory of International Trade with some of its application To Economic Policy. London, 1903.

1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ



Рис.3.1. Генезис теоретичних підходів до аналізу впливу іноземних інвестицій на національну економіку

В реальному житті в основі міжнародної торгівлі лежать не лише відмінності в продуктивності праці, але й різниця в забезпеченості країн ресурсами. Тому в кінці XIX ст. в науці отримали розвиток теорії факторів виробництва, котрі пов'язують розвиток міжнародної торгівлі з відмінностями в ресурсному потенціалі. Значний розвиток факторний підхід отримав в дослідженнях шведських економістів, великим проривом в економічній теорії стала теорія співвідношення факторів виробництва шведських економістів Е. Ф. Хекшера і В. Оліна. В дослідженнях цих економістів були закладені основи неокласичної теорії міжнародного руху капіталу. Капітал отримав реальне визнання як окремий фактор, витрати якого можуть великою мірою визначати ціну товару в міжнародній торгівлі.

Е. Ф. Хекшером був вперше сформульований "принцип рівноважних факторних цін"¹. Згідно цього принципу в умовах вільної торгівлі проявляється тенденція до рівноваги цін на фактори виробництва. Фактори виробництва розглядалися диференційовано, виділялися різні види праці за ступенем кваліфікації, різні види капіталу, різні види природних ресурсів. Відмінності в забезпеченості різних країн факторами виробництва, по цій теорії, позначалися на внутрішніх цінах на ці фактори (різні заробітна плата, відсоток, рента), відповідно надмірний фактор цінувався нижче.

Рівновага в цінах на фактори виробництва, за Е. Ф. Хекшером, досягалася як через міжнародний рух товарів, так і через міжнародний рух факторів виробництва. Але при цьому торгівлі товарами відводилося вирішальне значення, а міграція капіталу і робочої сили лише доповнювала загальну тенденцію до рівноваги, коли рух товарів з яких-небудь причин не призводив до рівності в цінах факторів виробництва і співвідношень між ними.

Концепція Е. Ф. Хекшера була надалі доповнена і вдосконалена його учнем, шведським економістом і політичним діячем Б. Оліним.

¹ Heckscher E.F. Utrikeshandels Verkanpainkomstfordelingen. Nagrotheoretika - grundlinjer// Ekonomisktidskrift, 1919.ArgXXI, Helt 12.

Дослідження Б. Оліна опиралися на ідею його вчителя про тенденцію до міжнародної рівноваги цін факторів виробництва і товарів, але він інакше представив роль руху факторів виробництва. Б. Олін створив модель рівноваги для національної економіки, а потім розширив її і включив міжнародну торгівлю¹.

На його думку, в силу нерівномірності розподілу факторів по країнах ціни на них коливаються, менш поширені фактори коштували дорого, більш поширені - дешево. Зростання виробництва товарів з переважним використанням дешевого фактору (в силу його поширеності) призводило до зростання попиту на нього і відповідно - зростанню цін, інші ж фактори (менш поширені) в результаті їх меншої затребуваності падали в ціні.

Результатом була тенденція до рівноваги цін факторів виробництва всередині країни, але, з іншого боку, збільшувалася нерівномірність розподілу факторів по країнах, оскільки в кожній країні росла пропозиція найбільш поширеного фактору. Виходом з положення, що створилося, було поглиблення міжнародного розподілу праці в результаті більш цілеспрямованої міжнародної торгівлі. Б. Олін зробив висновок, що країни будуть спеціалізуватися на виробництві тільки вигідних видів товарів, що визначається переважанням в країні тих або інших факторів виробництва (трудомісткі, матеріаломісткі або капіталомісткі товари) і відмовлятися від виробництва не вигідних товарів, що вимагають витрат дефіцитного фактору.

У своїй концепції Б. Олін розвиває думку про взаємозв'язок руху капіталу і руху товарів. Згідно цієї концепції, рух капіталу призводив до зменшення міжнародної торгівлі і до нівелювання міжнародного розподілу праці. Ці висновки базувалися на тому, що рух факторів виробництва (праці і капіталу) між країнами, по-перше, зрівнює ціни на фактори виробництва, по-друге, пристосовує існуючу в кожній країні пропозицію мобільних факторів виробництва до відмінностей в пропозиції і попиті на іміобільні фактори виробництва (природні ресурси) і транспортні послуги.

¹ Ohlin B. inter regional and International Trade. Revised Edition. Cambridge, 1967.

В результаті ця тенденція призводить до зрівнювання цін на ідентичні фактори, до зменшення стимулів вивозити товари за кордон, оскільки витрати виробництва виступають одним з головних факторів в конкурентній боротьбі. Відмітимо, що цей підхід можна застосовувати до епохи вільної конкуренції, яка вже закінчилася до моменту створення цієї концепції. Тому теорія дійшла до деякого протиріччя з практикою.

Слабкою стороною цієї теорії, що віддаляє її від реальної дійсності, є те, що вона дає статичну інтерпретацію економіки, яка припускає ідентичність виробничих функцій в різних країнах. Теорія не враховує впливу змін і наявності різноманітності технологій в умовах капіталомісткого і трудомісткого виробництва.

Постулат про альтернативність руху товарів і руху капіталу в міжнародному масштабі став одним з важливих положень неокласичної теорії міграції капіталу, хоча протиставлення руху капіталу і руху товарів в роботах Б. Олина і інших прибічників неокласичної теорії не завжди отримує підтвердження на практиці. Статистичні спостереження показують, що експорт інвестицій зазвичай супроводжується інтенсивним зростанням руху товарів між країнами.

Завершенням формування неокласичного підходу до проблеми міжнародного руху капіталу є дослідження датського економіста К. Іверсена¹. В його дослідженнях міститься ряд нових положень, запозичених у А. Маршалла і Дж. Кейнса. Він ввів ділення руху капіталу на реальне і таке, що урівноважується. Під реальним розуміється рух капіталу, викликаний не однаковим рівнем його граничної продуктивності в різних країнах, тоді як рух, що урівноважується, є врегулюванням платіжного балансу. В своїй роботі К. Іверсен використав поняття граничної міжнародної мобільності капіталу. Воно трактувалося як міра рухливості "останньої одиниці капіталу", яка вивозиться з цієї країни в іншу країну, під впливом різниці в рівнях процентних ставок. Гранична мобільність залежала від витрат переведення капіталу, чим нижче витрати,

¹ Iversen C. AspectsoftheTheory of International Capital Movements. Copenhagen - London, 1935

тим вище мобільність. Тому різні види капіталу (в різних галузях і на різних ринках) мали різну мобільність, що пояснювало прагнення до диверсифікації. Цим же і пояснювалася двоїстість положення різних країн - вони можуть виступати як в ролі експортерів, так і в ролі імпортерів капіталу. При цьому вчений довів, що експорт і імпорт капіталу вигідні обом країнам, оскільки призводять до ефективного перерозподілу ресурсів, який збільшує національні доходи обох країн.

Теорія співвідношення факторів виробництва, що представила міжнародну торгівлю, як непрямий обмін факторами виробництва, сильно вплинула на теоретичні уявлення, що склалися, і тому стала об'єктом емпіричної перевірки. Результати перевірки свідчили про те, що частенько країни експортують не ті товари, які повинні вивозити по цій теорії. В.Леонт'єв, використовуючи моделі міжгалузевого балансу, проаналізував дані американського експорту та імпорту за двадцять п'ять років і опублікував дослідження, що дістало назву парадоксу В. Леонт'єва¹. Згідно теорії співвідношення факторів виробництва, США як країна, що перевершувала інші країни за розмірами капіталу і капіталоозброєності з розрахунку на одного працюючого, повинна експортувати капіталомісткі і імпортувати трудомісткі товари. Проте дослідження В. Леонт'єва, проведені за стандартним набором товарів, доводили нижчу капіталомісткість і високу трудомісткість американського експорту.

Єдиного пояснення цього парадоксу на той момент так і не сформулювалося. Найбільш обґрунтованим поясненням є те, що США експортують продукти, які мають порівняльні переваги в нових високотехнологічних галузях. Ці аргументи підкреслюють значущість людського капіталу в сучасному виробництві. Слід зазначити, що подальші дослідження вчених виявили факт зникнення парадоксу Леонт'єва з початку 1970-х років².

¹ Leontief V. Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Re - examined // Proceedings of American Philosophical Society 97, 1953, p 331-348.

² Кругман П. Р., Обстфельд М. Міжнародна економіка. Теорія і політика. - М: Економічний факультет МГУ, ЮНІТИ, 1997, с.77-76.

Чемберлін Е. Теорія монополістичної конкуренції: (Реорієнтація теорії вартості) / Пер. з англ. - М.: Економіка, 1996

Однією з важливих передумов неокласичної теорії було положення про досконалу конкуренцію, що припускає присутність на ринку безлічі дрібних фірм, при цьому, існування монополій вважалося рідкісним винятком.

Проте вже в 1930-ті роки XX ст. ця теза стала неспроможною. З'явилося безліч великих фірм, що призвело до формування олігополістичних структур, в тому числі на світовому ринку, і поступово олігополія була визнана в якості нормальної форми ринкової організації. По мірі поширення монополістичних структур, транснаціональні корпорації, що знову утворювались, все більше ставали суб'єктами трансграничного переміщення капіталу. Вивчаючи це явище, неокласична теорія традиційно розглядала об'єкт іноземних інвестицій як специфічну комбінацію виробничих ресурсів, сформовану відповідно до технологічних особливостей фірми.

По мірі активізації експорту капіталу з промислово розвинених країн в першій половині XX ст., а також у зв'язку з кризовою ситуацією у більшості провідних країн стала з'являтися необхідність державного регулювання економічних процесів, що потребувало його теоретичного обґрунтування.

Після виходу фундаментальної роботи Дж. Кейнса «Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей» економічна система перестала вважатися саморегульованою, активне втручання держави для досягнення рівноваги стало визнаватися необхідним¹. Виникла необхідність вивчення впливів прямих іноземних інвестицій на національну економіку у зв'язку з їх довгостроковим характером. В результаті сформувався новий напрям в теорії міжнародного руху капіталу - кейнсіанський.

З позицій цього підходу, для аналізу впливу інвестицій застосовується модель акселератора інвестиційного процесу. Згідно цієї моделі існує тісний взаємозв'язок між темпом зростання інвестицій і

¹ Кейнс Дж. М. Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей : Пер. з англ. М.: Прогресс, 1978.494 с.

зміною об'єму продукції, що випускається¹. Але при цьому існує відмінність в значенні акселератора інвестицій для сектора економіки, в котрому діють вітчизняні підприємства, і для сектора іноземних і спільних підприємств².

Важливе місце у напрямі досліджень займало вивчення впливу руху інвестицій на стан платіжного балансу країни, а також зв'язки руху інвестицій з циклічним характером розвитку економіки. Багатоваріантність дії експорту капіталу досліджувалася в роботах Метцлера та Махлупа³. У них було добре вивчено вплив внутрішніх інвестицій на економічну активність і їх мультиплікативний ефект. У своїй роботі Метцлер спробував визначити, як впливає ввезення капіталу на об'єм внутрішніх інвестицій як в країні імпортерів, так і в країні експортерів капіталу. Було розглянуто декілька варіантів, а саме: експорт капіталу супроводжується скороченням інвестицій в країні-експортерів і збільшенням інвестицій в країні-імпортерів; експорт капіталу супроводжується збільшенням інвестицій в країні-експортерів, але не збільшує інвестиції в країні-імпортерів; вивезення капіталу викликає збільшення інвестицій в країні-імпортерів, і одночасно інвестиції в країні-експортерів не скорочуються.

Ці варіанти залежали від наступних передумов:

- експорт капіталу здійснюється за рахунок невживаних ресурсів і тому не зменшує внутрішніх інвестицій;
- також можливий варіант, що іноземні інвестиції витісняють, а не доповнюють внутрішні;
- загальний об'єм інвестицій в країні не збільшується.

В своїй роботі Махлуп розширив число даних варіантів впливів прямих інвестицій на національну економіку.

¹ J. M. Clark Business Acceleration and the Law of Demand: A Technical Factor in Economic Cycles // Journal of Political Economy, March, 1917.

² Балацький Е. Іноземний бізнес і його вплив на економіку країни-реципієнта // МЕiМО, 1999, №6, с. 82-91.

³ Metzler L. Collected papers. Cambridge, 1973

Machlup F. International Trade and the National Income Multiplier. Philadelphia, 1943.

Розгляду альтернативних варіантів впливу експорту капіталу на економіку присвячена і робота К. Розе¹.

В усіх цих дослідженнях виводилися формули мультиплікаційної залежності між внутрішніми інвестиціями і національним доходом. Про стримуючий вплив відтоку капіталу на економічну активність країни також говориться в роботах Даннінга². Питання про характер впливу зовнішніх інвестицій на внутрішні до кінця не було вирішене, більшість вчених схилилися до багатоваріантності їх впливу.

Іншим теоретичним питанням взаємодії вивезення інвестицій з національними економічними процесами є дослідження взаємозв'язку експорту капіталу з циклічними коливаннями кон'юнктури. На думку Колліса, у випадку економічного спаду вивезення капіталу не призведе до скорочення внутрішніх інвестицій, оскільки через несприятливі перспективи на прибуткове вкладення капіталу у власній країні, власник спробує вкласти його вигідно за кордоном, інакше він його не інвестуватиме взагалі³.

Що стосується взаємозв'язку експорту капіталу з економічними циклами, то такі автори робіт як Бранді, Хаубольд сходилися на думці, що експорт капіталу сприятливий під час економічного підйому в країні-експортерів, оскільки в країні існує висока зайнятість, і скорочення інвестицій перешкоджатиме перегріванню кон'юнктури, тоді як під час економічного спаду вивезення капіталу призведе до небажаного зменшення зайнятості і національного доходу⁴. Тобто своєчасне вивезення капіталу має антициклічну дію. Проте, якщо розглядати протилежну

¹ Rose K. Theorieder Aussenwirtschaft. Munchen, 1972.

² Dunning J.H. Foreign Direct Investment and Governments. Catalysts for economic restructuring. London, 1993
Dunning J.H. The globalization of business: The challenge of the 1990s London: Routledge, 1993
Dunning London: Routledge, 1993

³ Callies N. Der Einflussder Entwicklungshilfeleist ungenauf den Konjunkturverlauf und die Besc Mftigungim Geberlandunterbeson derer Berucksichtigung der BRD. Tuingen - Basel, 1973.

⁴ Brandi C Multinationale Untemehmen und staatliche Wirtschaftspolitik in westlichen Industriestaaten. Padebom - Wien - Zurich, 1979

Haubold D. Directinvestitionen und Zahlungsbilanz. Wirkiingen der US - Investitionen in Europa auf die amerikanische Zahlungsbilanz. Hamburg, 1972.

сторону руху капіталу, тобто його імпорт, то тут рух капіталу не призводить до антициклічного впливу, оскільки ввезення його під час економічного буму збільшує національні інвестиції і посилює перегрівання економіки. При цьому під час кризи і неповної зайнятості додаткове ввезення інвестицій зменшує негативну дію циклічного спаду. Таким чином, виходячи з цих міркувань, автори стверджували, що експорту прямих інвестицій до певної міри властивий антициклічний вплив, оскільки під час криз відтік інвестицій зменшується і збільшується під час підйомів, в той же час імпорт такої дії не має, оскільки взаємозв'язок в даному випадку протилежний. Тому у разі асинхронності циклічних коливань кон'юнктури в різних країнах рух капіталу може зіграти стабілізуючу дію, але в сучасних умовах відбувається зростання синхронності світового економічного процесу, тому антициклічна дія іноземних інвестицій обмежена.

При аналізі впливу іноземних інвестицій на національну економіку потрібно не забувати і про повернення в країну походження прибутку від вкладеного за кордоном капіталу, а також про інші потоки грошей і товарів, які супроводжують інвестування за кордоном. Тривалий час учені не приділяли увагу цьому процесу. В роботі Хаубольда, автор поділив операції, супутні руху капіталу, на такі, що активізують платіжний баланс країни походження інвестицій і такі, що зменшують платіжний баланс.

До збільшення позитивного сальдо балансу, приміром, призводять переведення прибутків від капіталу (прибутку, відсотків, дивідендів) в країну походження капіталу; експорт інвестиційних товарів при заміні і установці устаткування; експорт сировини і напівфабрикатів для переробки за кордоном; експорт готової продукції для збуту через закордонні філії; експорт послуг (ліцензії, технічна і організаційна допомога). В той же час до зменшення сальдо призводять: сам експорт прямих іноземних інвестицій; імпорт продукції із закордонних філій; заміщення експорту продукцією із закордонних філій. Дослідженню впливу інвестиційних процесів на платіжний баланс країни також

присвячені роботи Вернона та Грімвайда¹. При цьому думки ділилися на дві групи: перші відмічали, доводячи це статистикою, що сукупність операцій, пов'язаних з прямими іноземними інвестиціями, в основному приводить до збільшення пасивного сальдо платіжного балансу країни експортера; інші, навпаки, стверджували, що наслідки вивезення капіталу ведуть до зростання рівня зайнятості і збільшення активного сальдо платіжного балансу².

При вільному русі капіталу в умовах відкритої економіки макроекономічна теорія розглядає іноземні інвестиції у вигляді потоку грошових ресурсів і відповідно як частину сукупного попиту на інвестиції в національному господарстві. Тому макроекономічна рівновага на товарному і грошовому ринках в національній економіці в умовах відкритості досягається при визначеній внутрішній ставці відсотка рівній світовій³.

Суть еволюції неокласичних теорій і концепцій з точки зору відображення міжнародного руху капіталу, простежена в цьому розділі, може бути в короткій формі сформульована наступним чином. Отже, представники класичної і неокласичної економічної думки, опираючись на мікроекономічний підхід, досліджували рухи капіталу від відображення непрямого обміну факторами виробництва до визнання мобільності капіталу у вигляді комбінації виробничих ресурсів, традиційно розглядаючи фірму як виробничу функцію.

Найважливішим досягненням дослідників цього напрямку є постулат про альтернативність руху товарів і руху капіталу в міждержавному масштабі. На цьому положенні часто базуються сучасні системи регулювання в окремих країнах, що застосовують протекціонізм: обмежуючи імпорт окремих товарів, вони домагаються притоку капіталу в економіку.

¹ Vernon R. International investment and international trade in the product life cycle. Quarterly Journal of Economics. 1966. 80
Grimwade N. International Trade Policy : A contemporary analysis, London and New York : Routledge, 1996.

² Юданов А.Ю. Теорії "відкритої економіки" : доктрини і дійсність. М.: Думка, 1983. С. 113-141

³ Сакс Дж. Д. Ларрен Ф.Б. Макроекономіка. Глобальний аспект / Пер. с англ. М.г Дело, 1999, с.435-438

Подальший розвиток теоретичних підходів, що застосовуються до вивчення руху капіталу, відбувався в рамках неокейнсіанського напрямку економічної думки, який зосередився на макроекономічному ефекті іноземних інвестицій. Розглядаючи іноземні інвестиції в грошових категоріях, дослідники зосередили свою увагу на аналізі впливу руху інвестицій на економічні цикли, кризи, безробіття і особливо платіжний баланс. Концепції неокейнсіанського напрямку продовжували формуватися і пізніше у рамках більш широкого напрямку теорій відкритої економіки, які отримали поширення починаючи з 1960-х років у зв'язку зі збільшенням на той час рівнем інтернаціоналізації виробництва.

У кейнсіанських моделях економічного зростання іноземні інвестиції, представляючи частину сукупних коштів, призначених для фондоутворення, в той час мають більш високу ефективність по відношенню до інвестицій вітчизняних підприємств. У зв'язку зі зростанням числа транснаціональних корпорацій, традиційні теорії вивезення капіталу, в яких основним мотивом інтернаціонального переміщення капіталу розглядалася міждержавна відмінність в нормі прибутку (граничній продуктивності капіталу, ставки відсотка) поступилися місцем теоріям промислової організації, теоріям фірми, які краще могли пояснити рух прямих інвестицій, поведінку компаній, оснований на мотивах і потенційних перевагах.

Інституціоналізм, як науковий напрям, виник на рубежі XIX - XX ст., як течія, що критикує методологічні позиції неокласичної школи. До числа найбільш відомих представників цієї школи зазвичай відносять Т. Веблена, Дж. Коммонса, У. Мітчела, Д. Кларка. При цьому ранній інституціоналізм іноді розглядають в якості попередника кейнсіанства¹. Об'єктом аналізу цього напрямку є інститути, що створюються і змінюються людьми, що діють в рамках інституціональних обмежень. Первинність інститутів, закладена в основі методології цього наукового напрямку, дає основу стверджувати, що інститути задають рамки для розвитку економічних процесів, у тому числі інвестиційних. Порівняння основних

¹ Політична економія. Економічна енциклопедія, т.2, М., 1975, з 28

1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

методологічних принципів неокласичної та інституціональної теорій наведено в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Методологічні принципи неокласичної та інституціональної теорій*

	Неокласична теорія	Інституціональна теорія
Підхід до вивчення об'єкта	Виключно економічний аналіз	Міждисциплінарний підхід до вивчення
Похідний об'єкт аналізу	Абстрактний неісторичний індивід	Інститути, як продукт історичної еволюції
Ставлення до ролі держави і монополій	Монополія як антипод конкуренції. Принцип laissez-fair, невтручання держави в економіку	Необхідність соціального контролю великих компаній, в тому числі з боку держави
Роль ринку в економіці	Універсальний механізм розподілу обмежених економічних ресурсів	Соціальний інститут, який змінюється в ході еволюції суспільства
Характер рівноваги в економіці	Загальна рівновага	Еволюційний розвиток, динамічний характер рівноваги
Концептуальне уявлення про фірму	Виробнича функція	Сукупність довгострокових контрактів

* Таблиця складена автором.

Інституціональний підхід до дослідження угод, пов'язаних з іноземними інвестиціями, розглядає їх в якості одного з механізмів реалізації економічних трансакцій на міжнародному ринку з передачею правового контролю від однієї особи до іншої. І, на відміну від неокласичного підходу, інституціональний підхід заперечує спрощений підхід до підприємця як до суб'єкта, однозначно і без всяких утруднень що оцінює корисність будь-якого блага з метою максимізації ефекту від використання готівкового запасу ресурсів. Економічна поведінка людини носить складний, а іноді і ірраціональний характер. Особливо це характерно для умов незнайомого економічного середовища, в якому підприємець опиняється, займаючись бізнесом за кордоном.

А оскільки економічна діяльність завжди здійснюється в певному інституціональному середовищі, то заслуга дослідників цього напрямку, на наш погляд, полягала в тому, що вони бачили призначення інститутів в

приведенні різноманітних потенційних можливостей людської діяльності в погоджену систему. При цьому більшість дослідників дотримуються еволюційної теорії відбору інститутів, згідно якої слабкі інститути в ході конкуренції усуваються, а виживають тільки ті, які краще вирішують людські проблеми.

Вклад прибічників неоінституціоналізму полягає також в тому, що вони розширили можливості неокласичного аналізу шляхом вбудування теорії прав власності і теорії трансакційних витрат. Поняття трансакційних витрат, запропоноване дослідниками і відсутнє в теоріях неокласичного напрямку, надає дослідженням діяльності підприємств з іноземними інвестиціями тісніший зв'язок з існуючою дійсністю, оскільки для даної категорії бізнесу облік трансакційних витрат має велике значення. Недостатність ринкових сил в умовах сучасної економіки була визнана ефектом трансакційних витрат.

Концепція трансакційних витрат, створена зусиллями вчених різних поколінь - Р.Коузом, П. Уільямсоном, Р.Метьюзом - оцінюється, як значний внесок у розвиток теорії фірми¹.

Відповідно до інституціонального підходу створення об'єктів за кордоном багато в чому визначається відношенням власності на активи. Відділення функції власності від функції контролю, яке тісно пов'язане з розпорошенням акціонерного капіталу, призводить до зміни системи майнових прав². Еволюція організаційних форм багатонаціональних компаній призвела до зміни ринків капіталу і зміни функції корпоративного контролю. Враховуючи тісний взаємозв'язок прав власності з трансакційними витратами, іноземні інвестори, здійснюючи експансію на зарубіжні ринки, повинні враховувати особливості місцевих правових режимів і національні інституціональні традиції. І при створенні виробничих підрозділів, використовувати організаційні структури і форми

¹ Коуз Р. Фірма, ринок і право. Пер. з англ. М., 1993. Уільямсон О.І. Економічні інститути капіталізму : фірма, ринки, "відносницька контракція. С-Пб.: Леніздат, 1996.

Mathews R.C.O. The Economics of Institutions and the Sources of Growth // Economic Journal 1986, Vol. 96. December. P. 903-910.

² Berle A., Means G. The modern corporation and private property. New York: Macmillan, 1932.

ведення бізнесу ефективні з точки зору традицій розподілу прав на даному ринку.

Інституціональне середовище, як детермінуючий фактор економічного процесу, схильне до еволюції, хоча можуть мати місце і періоди застою в ході його зміни, але в основному отримують переваги інститути, що довели свою ефективність в ході історичного розвитку. Особлива ситуація виникає в умовах перехідної економіки, оскільки зміна інституціонального середовища в цьому випадку відбувається в основному революційним, ніж еволюційним шляхом. Взаємозв'язок іноземних інвесторів з процесами інституціональної трансформації поки що слабо вивчена в економічній теорії в силу новизни цього процесу.

На наш погляд, особливого дослідження вимагають дві сторони цього процесу :

- необхідність і принципи адаптації іноземних компаній, як носіїв іншої інституціональної традиції, до умов ринкового середовища, що формується;
- вивчення тих позитивних інституціональних ефектів прямих іноземних інвестицій, які сприяють прискоренню інституціональних перетворень, адаптації світових "інституціональних стандартів" до місцевих умов.

В даному випадку велику роль відіграє трансферт технологій, демонстраційний ефект, і особливо практика проведення безпосереднього навчання новим інноваційним методам господарювання.

ОСНОВНІ КОНЦЕПЦІЇ ТЕОРІЙ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Перегляд традиційних підходів до вивчення руху інвестицій був викликаний змінами, характерними для світогосподарчої системи другої половини ХХ століття. З'явилися нові напрями теоретичних досліджень, які розглядають іноземні інвестиції невідривно від діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК).

Еволюція економічної думки в цьому напрямі була обумовлена:

1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

по-перше, тим, що транснаціональні корпорації перетворилися на найактивніших суб'єктів вивезення капіталу;

по-друге, тим, що переважаючого значення в переміщенні капіталу набули прямі іноземні інвестиції;

по-третє, тим, що натомість традиційному переміщенню капіталу з розвинених країн в країни, що розвиваються, стала переважати тенденція до переміщення капіталу між промислово розвиненими країнами.

У основі цих теорій лежав статистичний матеріал діяльності ТНК США. Пізніші теоретичні дослідження, ґрунтувалися на аналізі і узагальненні досвіду діяльності транснаціональних корпорацій ФРН, а потім і Японії.

Концепції, що описують природу і основні економічні стосунки, пов'язані з прямими іноземними інвестиціями (ПІІ), залежно від аспекту, який вони відображають, можна класифікувати таким чином (таблиця.3.2.).

Таблиця 3.2.

Теорії і концепції впливу прямих іноземних інвестицій*

Теорії і концепції	Аналізований аспект	Автори
Теорії, які описують вплив міжнародного руху капіталу на національну економіку	Вплив іноземних інвестицій на національні інвестиції і рівень зайнятості	Л.Метцлер, Ф. Махлуп, К.Розе, Д.Данінг
Теорії, які описують вплив експорту інвестицій на економічний цикл	Виявлення антициклічного впливу іноземних інвестицій	К.Бранді, Д.Хаубольд, Х. Е.Шарпер
Теорії, які описують макроекономічний вплив ПІІ на платіжний баланс країни	Активізація чи пасивізація платіжного балансу в результаті прямих інвестицій	Р.Стоубог, Р.Вернон, Д.Хаубольд, В.Реддевей, Р.Гільпін
Теорії монополістичної конкуренції	Переваги, властиві ТНК через недосконалість ринку та інших факторів	С.Г. Хаймер, Ч.Кіндельбергер, Е.Чемберлен, Г.Дж.Джонсон, Р.Кейвз, Т.Хорст
Теорії, які описують переваги, властиві ТНК у зв'язку з інтернаціоналізацією виробництва	Переваги від використання внутрішньо-фірмових операцій	П.Баклі, М.Кассон, А.Рагмен
Еклектична модель прямих іноземних інвестицій	OLI-парадигма міжнародного виробництва	Д.Даннінг

1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Теорія життєвого циклу продукту	Вплив життєвого циклу технологій на розвиток міжнародного бізнесу	Р.Вернон
Теорія наздоганяючого циклу; макроекономічна теорія ПП; теорія конкурентної переваги націй	Взаємодія ТНК з країнами-реципієнтами з метою підвищення конкурентних переваг країн	Т.Озава, К.Кодзима, М.Портер
Концепція, яка систематизує фактори, що вплинули на інтенсивність потоку прямих іноземних інвестицій в світовій економіці	Вплив короткострокових, довгострокових і структурних факторів	Дослідження наукових підрозділів ООН
Теорії, що формують принципи просторового освоєння економіки	Принципи розміщення ТНК	Л.Хакансон, П.Дікен, Р.Лаулайаннен, Х.Стаффорд, Е.Вевер

** Таблиця складена автором*

Враховуючи глобальний характер діяльності транснаціональних корпорацій, який характеризується міжнародним розміщенням виробництва і інноваційною діяльністю, ціла група теорій аналізує різну природу переваг організації такої діяльності.

Ранні дослідження в цій області Е. Чемберліна, С. Хаймера, які відносяться до класу теорій монополістичної конкуренції, пов'язували переваги ТНК в основному з недосконалістю ринку і монополістичним положенням фірми. На думку С. Хаймера¹, якби ТНК не мали монополістичних переваг в області інновацій, інвестиції за рубіж були б не вигідні, оскільки на зарубіжних ринках потрібні високі витрати на маркетингове вивчення ринку. Крім того, непомірно підвищується ступінь ризику в порівнянні з країною походження капіталу. А це, в свою чергу, вимагає додаткових витрат на організацію і дистанційне керування виробництвом.

Послідовники цієї концепції - Ч. Кіндльбергер, Г. Дж. Джонсон, Р. Кейвз, Т. Хорст окрім інновацій (наявність патентів, ноу-хау, управлінських знань) виділяли в якості конкурентних переваг ТНК такі

¹ Hymer S., Rowthorn R. Multinational Corporations and International Oligopoly : the Non - American Challenge. Cambridge - London, 1970.

фактори, як імідж торгової марки, легкий доступ до ринків капіталу, кваліфікований персонал, розмір компанії (виробнича і фінансова потужність), вертикальна інтеграція, корпоративна стратегія і тому подібне¹. Таким чином, корпорація, маючи монополістичні переваги, нейтралізує негативні сторони бізнесу в зарубіжній країні і при цьому може потіснити національних конкурентів.

На думку Е. Чемберліна², основним, проявом "недосконалої конкуренції" є "диференціація продукту", яка виникає в результаті прагнення задовольнити різноманітні потреби споживача. В результаті у кожного різновиду продукту з'являється свій монополіст, що має відомі переваги, в тому числі інноваційні, але в той же час відкритий для конкуренції з досконалішими замінниками.

Особливою перевагою ТНК, якій присвячена окрема група концепцій, є створення і можливість використання в своїх інтересах замкнутого внутрішньо-фірмового ринку. Концепція інтерналізації (internal - внутрішній) була сформульована П. Баклі, М. Кассоном³. Наявність цієї переваги ТНК вказував і Ч. Кіндльбергер. Внутрішньо-фірмовий ринок створюється завдяки зарубіжним інвестиціям в створення інтернаціонального комплексу фірми, всередині якого відбувається міждержавне переміщення ресурсів. Наявність цього внутрішнього каналу торгівлі дозволяє обходити митні, податкові та інші бар'єри, а також ослабити вплив конкуренції з боку зовнішнього, відкритого ринку. Перевага інтерналізації найбільш ефективна для компаній, що виробляють складну продукцію або таку, що вимагає великої кількості проміжних компонентів, а також для виробників наукомісткої продукції (автомобілебудування, електроніка, хімічна, фармацевтична продукція).

Перевага інтерналізації лежить також в основі OLI- парадигми міжнародного виробництва, запропонованої Дж. Даннінгом⁴. Ця парадигма дістала назву еkleктичної, оскільки включала елементи, взяті з різних

¹ Kindleberger Ch. International Economics. - Homewood, 1968.

² Chamberlin E.H. The Theory of Monopolistic Competition. A Re - Orientation of the Theory of Value. Cambridge, 1949

³ Buckley P., Casson M. The Economic Theory of the Multinational Enterprise. London, 1985.

⁴ Dunning J.R Explaining international production. London; Urwin Hyman, 1988.

теорій. Згідно теорії, розробленої вченим, фірма, створюючи міжнародне виробництво, тобто, здійснюючи прямі інвестиції, одночасно реалізує три види переваг. До них він відносив:

- володіння власністю (ownership), або O-перевага. Це набір специфічних переваг, пов'язаних з володінням активами, технологіями, товарними знаками і ефективними методами управління і тому подібне;
- розміщення (location), або L-перевага. Це набір географічних і ресурсних переваг за кордоном, а також переваги, пов'язані з ліберальною політикою влади і оснащеністю інфраструктурою;
- інтерналізації (internalization), або I-перевага. Це набір переваг, пов'язаних з ієрархічною структурою компанії, які дозволяють контролювати ринки збуту продукції і ресурсів, а також обходити використовувані державами бар'єри.

Процес інтерналізації зводиться до того, що значна частина товарного обміну між підрозділами ТНК, розташованими в різних країнах, є свого роду внутрішньо-фірмовим ринком, підпорядкованим єдиній внутрішній політиці, хоча формально це звичайні міжнародні операції.

На основі аналізу діяльності американських корпорацій в Європі в 1960-ті роки Р.Вернон виділив три основні фази життєвого циклу товару - інновація, зрілість, стандартизація¹. Впродовж життєвого циклу продукту компанія міняє свою роль від монополіста на ринку в інноваційному періоді до конкурентного експортера товару в період зрілості і інвестора за кордон в період стандартизації. Оскільки в міру морального старіння товару виробництво його можна передати зарубіжним філіям, а вже потім продавати ліцензії своїм конкурентам.

В період стандартизації вигідне розміщення інвестицій в інших країнах, що зазвичай розвиваються, є єдиним способом збереження лідируючих позицій на ринку цього товару. При цьому в ролі виробників нового продукту частіше виступали американські фірми, які витрачають велику частку своїх доходів на НІОКР.

¹ Vernon R. International investment and international trade in the product lifecycle. Quarterly Journal of Economics. 1966.

До групи теорій, що аналізують вплив прямих іноземних інвестицій на економіку країни-реципієнта, відноситься теорія наздоганяючого циклу. В роботі Т.Озави, автор показує, яким чином прямі іноземні інвестиції можуть форсувати економічний прогрес і поліпшення структури економіки в країнах, що розвиваються¹. В своєму дослідженні автор використав модель розвитку японської промисловості, яка мала назву "парадигмою гусей, що летять".

Згідно з цією парадигмою в кожній галузі на першій фазі розвитку надходження товарів забезпечується в основному за рахунок імпорту, на другій стадії вплив імпорту слабшає, оскільки отримує розвиток імпортозамісне виробництво, яке у міру наростання витісняє імпорт, і на третій стадії галузь стає такою, що експортує, оскільки виробництво товарів починає випереджати попит.

Т.Озава додав в цю парадигму інвестиційний аспект і на прикладі співпраці Японії і країн Південно-Східної Азії показав, як за допомогою іноземних інвестицій можна створювати нові конкурентоспроможні галузі, які сприятимуть прогресу всієї економіки. При цьому іноземні інвестори допомагають значно скоротити другу фазу розвитку і швидко перейти до стадії експортно-орієнтованого розвитку.

Автор іншої роботи - Kojima K. A Macroeconomic Theory of Foreign Direct Investment, в своїй макроекономічній моделі прямих іноземних інвестицій продемонстрував, як ТНК можуть вплинути на структурні перетворення в економіці країни-експортера і країни-реципієнта. У цьому дослідженні автор поділив інвестиції на дві групи².

До першої групи він відносив торгово-спрямовані ПІІ. Торгово-спрямовані ПІІ переміщаються зазвичай з галузей з не дуже сприятливими умовами в країні походження капіталу в країни, де ці галузі мають конкурентні переваги (це, в основному, добувні галузі і трудомісткі галузі оброблювальної промисловості в країнах, що розвиваються).

¹ Ozawa T. Foreign direct investment and economic development // Transnational Corporation. 1992. №1,1(February)

² Kojima K. A Macroeconomic Theory of Foreign Direct Investment / Toward a New World Trade Policy : the Maiden - head Papers. Toronto - London, 1975.

До другої групи відносяться антиторгові ПП, які переміщуються з галузей з хорошими конкурентними перевагами в країні походження капіталу в країни із слабким розвитком цих галузей з метою захоплення зарубіжних ринків. В основі цього підходу лежить неокласична теорія міжнародного руху факторів виробництва Е. Ф. Хекшера - Б. Оліна, і з точки зору автора торгово-спрямовані інвестиції ведуть до поглиблення міжнародного розподілу праці і розвитку міжнародної торгівлі.

Торгово-спрямовані ПП здійснюються в основному у вигляді передачі технологій і прогресивних методів управління, і в результаті їх руху відбуваються сприятливі структурні зрушення як в країні-експортерів, так і в країні-реципієнтів. В разі антиторгових ПП поліпшення в структурі економіки і активізації міжнародної торгівлі, за автором, не відбувається, оскільки ці галузі в розвинених країнах зазвичай мають олігополістичний характер, і компанії пригнічуватимуть місцевих конкурентів.

Згідно з автором, розподіл функцій у світовій економіці здійснюється таким чином: розвинені країни спеціалізуються на виробництві високотехнологічної продукції, країни, що розвиваються, - на виробництві традиційної трудомісткої продукції.

Представляє інтерес і вивчення макроекономічного аспекту руху прямих інвестицій в роботах М. Портера, який провівши масштабні дослідження, створив свою теорію конкурентної переваги націй. У цій теорії певне місце відведене поєднанню стратегій транснаціональних корпорацій з конкурентними перевагами країн-реципієнтів. М. Портер сформулював чотири групи факторів, які в сукупності утворюють так званий "діамант конкурентних переваг"¹.

Перша група факторів представлена стратегією фірми, що включає цілі корпорації, її менеджмент і мистецтво бути лідером, організацію

¹ Портер М. Міжнародна конкуренція: конкурентні переваги країн. Пер. з англ. - М.: Міжнародні відносини, 1993. 896 с.

Porter M. The competitive advantage of nations. London, 1990.

бізнесу. До другої групи відноситься стан факторів в країні, включаючи людські і матеріальні ресурси, рівень знань, капітал, інфраструктурна забезпеченість. Третя група відбиває стан попиту в країні - його сегментацію, характеристику груп споживачів, рівень їх купівельної спроможності, споживчі переваги, динаміку зміни попиту. Четверта група факторів представлена супутніми галузями, які потрібні для сприятливого входження ТНК на ринок країни-реципієнта, що підтримують, тобто галузями, що поставляють сировину, компоненти і послуги для цього виду бізнесу.

Дослідження просторової організації продуктивних сил у світовому економічному просторі розглянуті в роботах Хакансона, Діккена, Вефера, Лаулайанела¹.

В роботі Хакансона автором була запропонована просторова модель розширення фірми, що містить п'ять стадій зростання.

На першій стадії компанія розширюється шляхом створення підрозділів у рамках національного ринку. На другому етапі здійснюється залучення торгових агентів за кордоном в країнах, де не застосовуються торгові бар'єри. На третьому етапі створюються власні торгові філії за кордоном в країнах, де торгівля здійснюється особливо успішно. На наступному етапі створюються дочірні компанії по виробництву товарів в країнах, де вже існують торгові підрозділи. Завершальним етапом є проникнення на ринки країн, що проводять обмежувальну торгову політику, шляхом створення виробничих підрозділів і мережі дистриб'юторів. Таким чином, компанія поступово перетворюється з поодинокі фірми в транснаціональну корпорацію. Схожі стадії розвитку

¹ Hakanson L. Towards a theory of location and corporate growth / Spatial analysis: industry and industrial environment. London, Wiley, 1979.

Dicken P. Global shift: the internationalization of economic activity. 2th ed., Paul Chapman Publishing Ltd., 1992

Wever E. Friesland: Spatial dynamics within a dynamic company / The Corporate Firm in a Changing World Economy: case studies in the geography

Laulajainen R., Stafford H.A. Corporate Geography: Business location principles and cases. London: Kluwer Academic Publisher, 1995.

виділяє у своїй моделі Діккен, розглядаючи як додаткові варіанти укладення ліцензійних угод і поглинання місцевих фірм.

Е.Вефер вважає, що стратегія розширення фірми, що виробляє декілька видів продукції, не може вкладатися в рамки однієї моделі, оскільки різні види продуктів можуть знаходитися на різних стадіях розвитку. Тому стратегія розширення фірми повинна носити багатоплановий характер, виробництво кожного виду продуктів може розвиватися по своїй моделі залежно від особливостей ринку цього виду продукції.

Значний вклад в створення теоретичної бази ТНК вносять експерти ООН, які працюють в рамках Програми по вивченню транснаціональних корпорацій (Programmeron Transnational Corporations). Щорічні огляди, що випускаються організацією UNCTAD, ставлять своєю метою вивчення природи ТНК, їх впливи на світовий розвиток, у тому числі на економіку країн експортерів і імпортерів капіталу, а також шляхів створення сприятливого середовища для міжнародних інвестицій. Згідно з дослідженнями експертів ООН сукупність факторів, які впливають на об'єми прямих іноземних інвестицій у світовій економіці, можна поділити на три категорії - короткострокові фактори; фактори, обумовлені економічною політикою і такі, що мають довгострокову дію; і структурні фактори¹.

Вплив короткострокових факторів проявляється через цикли ділової активності в країнах експортерів і імпортерів капіталу, при цьому циклічність по-різному відбивається на інвестиціях в різних секторах економіки (приміром, інвестиції в сектор послуг менше схильні до впливу в порівнянні з інвестиціями в оброблювальну промисловість). Економічні цикли також впливають на спосіб фінансування прямих іноземних інвестицій - вкладення материнської компанії в активи за кордоном, реінвестиції з прибутку, що створюється зарубіжним підрозділом, внутрішньо-фірмові позики. Залежно від економічної ситуації в країнах

¹ World Investment Report 1993 : Transnational Corporations and Integrated International Production. UN, New York, 1993. P.91.

експортерів і імпортерів міняється співвідношення між джерелами фінансування. Під час циклічного підйому материнська компанія може збільшувати фінансування інвестицій за кордоном на безповоротній основі або у вигляді внутрішньо-фірмових позик. І, навпаки, під час рецесії ТНК може поміняти політику фінансування інвестицій за кордоном, зарубіжні підрозділи фінансуватимуть інвестиції з власного прибутку. Більше того, якщо зарубіжні підрозділи працюють в сприятливіших економічних умовах, ніж материнська компанія, прибуток з-за кордону може повертатися в країну походження капіталу. З економічними циклами тісно пов'язані і процеси злиття і поглинань. Оскільки фінансування придбання підприємств відбувається зазвичай за рахунок прибутку, то в періоди економічного спаду відбувається уповільнення продажів на ринках корпоративного контролю. Звичайно, ринки злиття і поглинань знаходяться під дією і інших факторів, наприклад, ставки відсотка і стану ринку цінних паперів, але вплив бізнес-циклів безперечний.

Довготривалі фактори, що впливають на динаміку прямих іноземних інвестицій, пов'язані зі змінами в економічній політиці, що мають глобальну дію. Транснаціональні корпорації швидко реагують на різні політичні зміни, у тому числі шляхом зміни зарубіжних інвестицій, які несуть в собі довготривалу реакцію. В число факторів, пов'язаних з політичними змінами в світі, включаються лібералізація торгівлі, довготривалі зміни валютних курсів, процеси лібералізації і приватизації, що відбуваються в різних країнах, інтеграційні процеси в субрегіонах світу.

В якості структурних факторів розглядаються фактори інерційного характеру. Вони пов'язані з існуючою у світі розстановкою сил у сфері міжнародних інвестицій. Рух інвестицій у світі значною мірою пов'язаний з мережею підприємств, що сформувалася у світовій економіці, створених ТНК. В рамках вже функціонуючої в світі міжнаціональної системи виробництва відбуватиметься постійне збільшення накопичених прямих іноземних інвестицій навіть за відсутності дії короткострокових і довготривалих факторів.

ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ З ПОЗИЦІЇ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ТЕОРІЇ

До основних передумов в неокласичній моделі економічного розвитку можна віднести:

- ціни є основним інструментом і регулятором в економіці, за допомогою якого визначається структура закупівель споживача і зміни у витратах виробника. З їх допомогою досягається оптимальний спосіб розподілу обмежених ресурсів - праці, капіталу, сировинних матеріалів і підприємницьких здібностей;
- виробники і споживачі на ринку мають вільний доступ до інформації, здійснюючи свій вибір. Причому проблем з поширенням інформації в економічному середовищі не існує;
- необхідність досягнення економічної рівноваги, як на рівні окремих економік, так і на рівні світового господарства;
- поведінкові передумови, які припускають, що: всі економічні агенти (підприємства, домогосподарства, держава) є незалежними; мають раціональну економічну поведінку; індивідуалізм тобто переслідування власної вигоди, а не кооперативних або громадських цілей; оптимальна поведінка індивідів з метою максимального задоволення своїх потреб. При цьому угоди, здійснювані на ринку, мають властивість регулярності.

Всі вище перелічені передумови неокласичної макроекономічної теорії були досить працездатні в умовах кінця XIX ст. Але у міру перетворень в світовій економіці все більш явно проявлялася невідповідність закладених в теорії передумов реальним економічним процесам. Такі фундаментальні припущення, як обмеженість ресурсів і наявність конкуренції мають міцні основи, тоді як припущення, що стосуються досконалих прав власності і повноти інформації перестали бути безперечними.

Неоінституціоналізм базується на тому, що ядро класичної і неокласичної економічних теорій доповнюється поняттями інститутів, неповнота інформації, обмеженої раціональності, економіки очікувань і

колективних дій. Інституціональні ідеї можуть бути використані при дослідженні економічних стосунків, пов'язаних з рухом міжнародного капіталу і ринкової економіки, деформованої олігополістичними структурами.

Основною категорією в інституціональній теорії є інститути, як продукт історичної еволюції. Інститути, природа яких розглядається інституціоналістами, як сукупність звичаїв і устоїв, що розділяються всіма членами суспільства, а неоінституціоналістами, як норми економічної поведінки, що формуються в процесі взаємодії індивідів, в реальному житті закріплюються в прописаному праві (конституції, законодавчих актах) або в традиціях і неформальних нормах, що створюють рамки для діяльності економічних агентів. Інституціоналісти робили акцент на психологічній природі інститутів, які в свою чергу визначають економічні явища. Неоінституціоналізм відмічав соціально-правову природу інститутів. Неоінституціоналісти відійшли від цього вузького розуміння інститутів, включивши в перелік норм економічної поведінки процедури і правила поведінки, санкціоновані не лише законом, але і звичаєм, традицією. Те, що неоінституціоналісти зазвичай розуміють під інститутами, Уільямсон О.І. визначає як інституціональне середовище, маючи на увазі під цією категорією правила гри, що визначають контекст, в якому здійснюється економічна діяльність - базові політичні, соціальні і правові норми¹.

У сучасній літературі інституціонального напрямку існують різні підходи, що стосуються широти економічних і соціальних стосунків, що охоплюються поняттям інститутів. Приведене вище найбільш поширене визначення інститутів в якості норм економічної поведінки можна розглядати як інститути у вузькому сенсі. Деякі інституціоналісти в складі інститутів розглядають організації, адміністративні, політичні структури, які задовольняють потреби різних ринкових суб'єктів. Найбільш широке

¹ Уільямсон О.І. Економічні інститути капіталізму: фірма, ринки, "відносницька контракція". С-Пб.: Леніздат, 1996

уявлення про інститути включає ринкову культуру і менталітет¹. В цій роботі, поняття інститутів має широке тлумачення. Воно включає правила гри формального і неформального характеру, які впорядковують стосунки між економічними агентами, організаційні структури, мета яких - передача інформації, контроль і навчання ринкових агентів, а також ринкову культуру, менталітет, звички, що відіграють велику роль в економічній поведінці, особливо в період адаптації до нових умов. Найбільш поширений в неоінституціоналізмі підхід, коли акцентується увага тільки на соціально-правовій природі інститутів, абстрагуючись від соціально-психологічних феноменів, на наш погляд, є сильно спрощеним. Оскільки поведінка індивідів визначається не лише нормами, але і психологічними, культурними і духовними факторами.

Важливою заслугою інституціонального підходу став розгляд нової концепції ринку, що відбиває нові віяння і тенденції, що охопили ринок.

По-перше, уявленню про ринкову економіку як однорідну освіту інституціоналісти протиставили дуалістичну концепцію, згідно якої одна частина економіки характеризується високою концентрацією, інша - дисперсними структурами². Тенденції концентрації виробництва і капіталу, що спостерігалися в економіці з початку ХХ століття, призвели до бурхливого зростання розмірів корпорацій, консолідації контролю у рамках монополістичних структур, масового залучення заощаджень дрібних утримувачів до акцій промислових корпорацій³.

По-друге, характер функціонування ринку і взаємовідносин між агентами значно змінилися, статичній моделі неокласичного ринку, де монополія розглядається, як антипод конкуренції, інституціоналісти протиставили ідею переплетення і взаємодії монополії і конкуренції, пов'язуючи монопольні позиції з використанням нововведень. Ідея діалектичного характеру взаємовідносин монополії і конкуренції була запозичена інституціоналістами у К. Маркса, який писав: "В практичному

¹ Колодко Г. Інститути, політика і економічне зростання // Питання економіки, 2004, № 7

² Гелбрейт Дж. К. Нове індустріальне суспільство. М.: Прогрес, 1969

Гелбрейт Дж. К. Економічні теорії і цілі суспільства. М.: Прогрес, 1976.

³ Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку.: Пер. з нім. - М.: Прогрес, 1982

житті ми знаходимо не лише монополію, конкуренцію і їх антагонізм, але також і їх синтез, який є не формула, а рух. Монополія робить конкуренцію, конкуренція робить монополію. Монополісти конкурують між собою, конкуренти стають монополістами... Синтез полягає в тому, що монополія може триматися лише завдяки тому, що вона постійно вступає в конкурентну боротьбу"¹.

По-третє, відстоюваній неокласиками концепції ринку, що володіє ознаками стихійності і відособленості виробників, був протиставлений напрям в інституціональній науці, який припускає наявність плановірності при домінуванні великих виробників. Регулюючий початок при капіталізмі ними ототожнювався з діяльністю великих транснаціональних корпорацій. Прикладом такого підходу є концепція економічної влади американського економіста Р. Мюллера. Влада визначається Р. Мюллером як "здатність інституціональних дійових осіб, в даному випадку, глобальної корпорації добитися привілейованого доступу транснаціонального контролю над трьома основними видами ресурсів політичного і економічного життя : виробничою технологією і управлінським досвідом; грошовим капіталом; комунікаціями"². Ця влада використовується корпораціями для досягнення своїх цілей - збільшення долі на світовому ринку. Така концентрація капіталу в руках окремих компаній, на думку автора, призвела до трьох напрямів структурної трансформації в економіці:

- поширення глобальних корпорацій і їх протидія імовільним національним підприємствам і урядовій політиці приймаючих країн і країн базування;
- трансформація економіки, що виражається в посиленні її залежності від зарубіжних операцій корпорацій разом зі зростанням злиття і економічної ролі великого бізнесу;
- збільшення долі внутрішньо-фірмових операцій в загальному об'ємі національних і міжнародних операцій приватного бізнесу.

¹ Маркс К. Убогість філософії / Маркс К., Енгельс Ф. Соч. 2-изд. Т4. С.166

² Muller R. Globalreach: The power of the multi national corporations. N.Y., 1974. Цит. По Астапович А.З. Транснаціональний капітал США в світове господарство. - М.: Наука, 1990, с. 105

Автор приходить до висновку, що перевага внутрішньо-фірмових операцій в національному і іноземному секторі економіки є емпіричним підтвердженням того, що національне і світове капіталістичне господарство все більше стає пост-ринковою економічною системою. У пост-ринковій економіці відбувається заперечення соціальної функції ринку як фактора збалансованості економіки.

Автор робіт «Нове індустріальне суспільство» та «Економічні теорії і цілі суспільства» в своїй концепції виходить з передумови тісної взаємодії найбільших корпорацій з державою і неспроможності неокласичної тези про повноту інформації, які закладені в основі неокласичного підходу¹. На думку автора, в сучасних умовах ніхто не має повної інформації, знання кожного мають частковий і спеціалізований характер. Повнота інформації досягається об'єднанням цих часткових знань в рамках організації техноструктури. Рішення приймаються на основі отримання і оцінки інформації, що поступає від багатьох осіб. Значення осіб в цих умовах знижується, досягнення науки і техніки є результатом об'єднання знань пересічних людей, що мають вузьку і глибоку підготовку, в рамках відповідної організації.

Навіть після того, як досконала конкуренція пішла в минуле, і багато ринків набули олігополістичної і монополістичної структуру, неокласики продовжували вважати ціни головним інструментом досягнення влади на ринку. Хоча контроль над цінами є і зараз складовою частиною політики фірми, туди входять і інші важливі інструменти неринкового впливу на постачальників, споживачів і уряд.

В сучасній дійсності, за твердженням автора, рівновага відображає владу виробника, саме вона визначає характер функціонування економіки. Виробництво досягає великих розмірів не обов'язково там, де існує велика потреба. Воно може виникнути там, де є можливість управляти поведінкою споживача, а також завдяки зв'язкам брати участь в контролі над

¹ Гелбрейт Дж К. Нове індустріальне суспільство. М.: Прогрес, 1969 Гелбрейт Дж. К. Економічні теорії і цілі суспільства. М.: Прогрес, 1976.

закупівлями товарів і послуг державою. Таким чином, споживчий попит формується не з переваг споживачів, а з інтересів зростання корпорацій¹.

Значні зміни сталися і в плані формулювання мети розвитку великої корпорації. Згідно неокласичної традиції основною метою фірми є максимізація прибутку, усі інші цілі майже не розглядалися. Сучасна дійсність свідчить про значне зниження пріоритету показника прибутку і прагнення до її максимізації серед цілей, які прагне досягти велика корпорація. Рейтинги великих корпорацій, які регулярно публікують сучасні ділові видання, в основному базуються на показниках об'єму продажів (який свідчить про масштаб виробництва), ринкової капіталізації (підтверджує ринкову значущість активів) або вартості зарубіжних активів (свідчить про масштаби міжнародній діяльності). Важливе значення, для великих корпорацій, має динаміка доходів, підприємство із зростаючими доходами завжди викликає довіру акціонерів. Зрозуміло, що якщо корпорація має великий прибуток, то вона є джерелом подальшого розширення фірми і виплати дивідендів, але ні менеджери фірми, ні акціонери не в змозі сказати чи являється цей прибуток для цієї корпорації в цих умовах максимальним.

Прямі іноземні інвестиції як один з механізмів реалізації економічних трансакцій на міжнародному ринку обумовлені певними мотивами інвестування за межами національної економіки. Важливим мотивом, яким керуються компанії, вкладаючи прямі інвестиції за кордоном, являється освоєння нових ринків збуту продукції. Мета розширення ринків збуту продукції може досягатися шляхом міжнародної торгівлі. Але іноді виникають перешкоди збільшення збуту продукції шляхом експорту, наприклад, високі транспортні витрати або обмеження на імпорт цієї продукції в цій країні. Іноді перевага прямих іноземних інвестицій пов'язана не лише з економією на виробничо-транспортних витратах.

Теоретичне пояснення цієї переваги інституціонального механізму прямих іноземних інвестицій дає теорія трансакційних витрат, розроблена

¹ Гелбрейт Дж. К. Економічні теорії і цілі суспільства. М.: Прогрес, 1976, с.189

неоінституціоналістами Р. Коузом, О. Уільямсоном, Т. Еггертссоном та ін¹. Чіткого визначення трансакційних витрат поки що не існує. Основний принцип їх виділення полягає в тому, що до їх числа відносять витрати, здійснювані за межами виконання контракту. Зазвичай в їх число включають витрати, пов'язані з пошуком інформації по цьому товару і цьому виду діяльності; витрати на пошук покупців і продавців; витрати по складанню контракту і нагляду за його дотриманням; захист права власності від посягань третьої сторони і так далі.

Транснаціональні корпорації мають явну перевагу в плані трансакційних витрат. Ця перевага в плані ефективності пов'язана з організаційною структурою корпорації і ґрунтується на явищі інтернетизації, про яке говорилося раніше, тобто створення і використання в своїх інтересах замкнутого внутрішньо-фірмового ринку. Організація власної інтернаціональної мережі філій і дочірніх фірм дозволяє транснаціональній корпорації значною мірою економити засоби, пов'язані з пошуком партнерів по угодах, веденні переговорів, укладенні контрактів і контролі за їх подальшим виконанням. Ідея використання внутрішнього ринку компанією для того, щоб обійти традиційний ринок для зниження зайвих трансакційних витрат розвивалася в неокласичних теоріях прямих іноземних інвестицій.

Теорію міжфірмового ринку ТНК можна розглядати, як поширення на міжнародний рівень теорії фірми, запропонованої О.Уільямсоном стосовно національних умов². Важливим вкладом автора в теорію фірми і вивчення великих компаній стала розробка ним концепції еволюції великої корпорації, в якості основного фактора, що міняє природу об'єкту, розглядалася організаційна структура і нововведення в області організації.

В контексті ринкових реформ формальні інститути мають дуже важливе значення, тому що за їх допомоги встановлюються нові правила

¹ Coase R. H. The nature of the firm // Economic. 1937. Vol. 4. p.386-405

Williamson O.E. Markets and hierarchies: analysis and anti-trust implications. N.Y.: FreePress, 1975

Еггертссон Т. Економічна поведінка і інститути. М: Справа, 2001

² Уільямсон О.І. Економічні інститути капіталізму: фірма, ринки, "відносницька контрактиція". С-Пб.: Леніздат, 1996, с.436-472

гри, і від того, наскільки вони ефективні і прийнятні для суспільства, залежить ефективність функціонування всієї економічної системи. Як підкреслював автор роботи «Мотивація економічної діяльності», будь-яка економічна діяльність здійснюється в певному інституціональному середовищі¹. Останніми роками інституціональний підхід застосовується вітчизняними економістами до вивчення процесів приватизації, зміни структури українських ринків, механізму державного регулювання, діяльності організацій в приватному секторі економіки і тому подібне.

Участь транзитивних економік на міжнародному ринку інвестицій також потребувала створення відповідних ринкових інститутів. При цьому створення інституціонального середовища можливе двома шляхами - на основі імпорту інститутів, які довели свою ефективність в інших країнах, або шляхом відтворення таких на національній основі².

Стратегія імпорту інститутів, як відмічає Олейник А. Н. в роботі «Витрати і перспективи реформ в Росії: інституціональний підхід», є безпрограшною в тому плані, що, по-перше, не потрібно витратити зусилля на розвиток неформальних норм і, по-друге, як на будь-якому ринку, на ринку інститутів існує можливість вибору найбільш ефективних для вирішення даних задач інститутів³. У випадку якщо не виправдала надій модель однієї країни, досить звернутися до моделі іншої країни і випробувати її працездатність в національному середовищі. І, по-третє, витрати, пов'язані із запозиченням чужих моделей мінімальні в тому сенсі, що права на інституціональні моделі в світовій економіці відсутні, це дозволяє копіювати той або інший формальний інститут безоплатно.

Ринкове інституціональне середовище в Україні в ході реформ формувалося при сильному запозиченні американського досвіду при певному впливі країн Європейського Союзу. При цьому, країни Центральної і Східної Європи більшою мірою випробовували вплив

¹ Парсонс Т. Мотивація економічної діяльності // Про структуру соціальної дії. М., 2000, с.338.

² Олейник А. Н. Витрати і перспективи реформ в Росії: інституціональний підхід// МЕМО, 1997, №12
Шеломенцев А. Господарські суспільства: генезис і еволюція. - Катеринбург: Інституту економіки УрО РАН, 2003, с. 99-103.

³ Олейник А. Н. Витрати і перспективи реформ в Росії: інституціональний підхід// МЕМО, 1997, №12

західноєвропейських країн, що було продиктовано їх наміром вступити в Європейський Союз і бажанням легше адаптуватися в майбутньому до європейського інституціонального середовища. Після вступу країн в ЄС інститути цих країн поступово асимілюються відповідними інститутами Європейського Союзу.

Важливе значення в процесі адаптації запозичених в чужому національному середовищі інститутів має той факт, щоб ці моделі були відповідним чином сприйняті населенням і підприємствами цієї країни. Як пише Парсонс Т. в роботі «Мотивація економічної діяльності», "для того, щоб інституціональні моделі існували, вони мають бути підкріплені моральним почуттям більшої частини членів суспільства"¹. Таким чином, спрощений погляд на людську раціональність характерний для неокласичної теорії не знаходить підтвердження в сучасних умовах.

Слід зазначити, що в інституціональній теорії велика увага приділяється національним традиціям². Інституціоналісти вважають, що національні традиції відіграють велику роль в економічній поведінці, як у сфері споживання, так і в сфері бізнесу.

Дії підприємців відповідно до національних традицій, неформальних правил і звичаїв (на біржі, в ділових колах) часто є основою успішності. В той же час негативна вплив традицій може позначатися під час перехідного періоду, коли традиції, вироблені за часів командної економіки, можуть протидіяти просуванню ринкових інститутів. Приміром, західні бізнесмени, що займаються бізнесом у вітчизняній економіці, часто скаржаться на бюрократичну тяганину, з якою вони стикаються при взаємодії з чиновниками або дії українських підприємців, що не відповідають ринковій поведінці. Відмінностям у бізнес-культурі та їх взаємозв'язку з економічними результатами і іншими ефектами присвячені дослідження Хофстейда³.

Під час ринкових перетворень створення та зміна формальних інститутів є досить керованим процесом, тоді як формування

¹ Парсонс Т. Мотивація економічної діяльності // Про структуру соціальної дії. М, 2000. с.338

² Hofstede G. Culture's consequences: international differences in work - related values. Beverly Hills: Sage. 1980

³ Hofstede G. Culture's consequences: international differences in work - related values. Beverly Hills: Sage. 1980

неформальних інститутів погано піддається управлінню. Придбання нових традицій, зміна менталітету економічних агентів в умовах системної трансформації в напрямі прийняття ринкової культури є найменш динамічним фактором, що визначає швидкість просування реформ.

Частенько державні діячі, створивши формальні ринкові інститути в країні, в якій здійснюються ринкові перетворення, констатують закінчення перехідного періоду, попри те, що створені інститути "не працюють". На наш погляд, закінчення перехідного періоду потрібно пов'язувати з інституціональною зрілістю, коли формування ринкової культури повинне перетворитися на фактор економічного зростання.

Як відмічав Колодко Г. в роботі «Інститути, політика і економічне зростання», інтелектуали і провідні економісти і політики прагнуть прискорити ринкові зміни, але широкі верстви населення відстають від "авангарду" і починають набувати ринкових традицій набагато пізніше¹.

Вплив традицій, звичок, під якими зазвичай розуміють індивідуальні уміння індивідів, особливо великий в сфері споживання, це визнають навіть не економісти. Ці звичаї, звички різні в різних країнах, тому компаніям, які мають намір працювати на ринках інших країн, доводиться брати це до уваги. Слід зазначити, що міжнародна діяльність транснаціональних корпорацій внесла значну уніфікацію в стандарти споживання. Багато звичок отримуються і на основі наслідування, проте, створюючи виробничі підрозділи для діяльності на ринках інших країн, транснаціональні корпорації намагаються максимально врахувати традиції споживання в різних країнах. Приміром, американські компанії, які проникають на японський ринок, вимушені пристосовувати свої товари з урахуванням великої різниці культур.

Значні зміни в інституціональній теорії зазнало положення про рівновагу економічних систем. Основна тенденція інституціонального підходу полягає в зміні самої концепції мікроекономічного аналізу в цій частині - перехід від теорії рівноваги до теорії ігор. Шумпетер Й. в роботі

¹ Колодко Г. Інститути, політика і економічне зростання // Питання економіки, 2004, № 7

«Теорія економічного розвитку» в своїй теоретичній системі, розглядає економіку, як систему, що переходить з одного стану рівноваги в інший¹. Ініціатором руху є підприємець-новатор, який в пошуках нових можливостей отримання прибутку використовує банківський кредит для закупівлі нових факторів виробництва, створення нових фірм. Його приклад потім наслідують інші підприємці, поки не вичерпаються інвестиційні можливості і не встановиться нова рівновага в економічній системі. Таким чином, динамічність економічному процесу надає економічний суб'єкт-підприємець, який здійснює інноваційну діяльність. В результаті прагнень приватних підприємців до інновацій, отримує імпульси до розвитку національна економіка в цілому.

Розвиваючи ідею Н. Кондратьєва, Шумпетер Й. виявив інноваційні хвилі в розвитку світової економіки. Ці інноваційні процеси періодично перетворюють структуру економіки, створюючи "нові комбінації засобів виробництва". До числа нововведень або нових комбінацій він відносив :

- виготовлення нового блага або нової якості того чи іншого блага;
- впровадження нового способу виробництва, в основі якого лежить наукове відкриття або новий спосіб комерційного використання товару;
- освоєння нового для цієї країни ринку збуту;
- отримання нового джерела сировини або напівфабрикатів;
- проведення реорганізації виробництва шляхом створення монопольного положення (злиття фірм) або навпаки підірвання монопольного положення підприємства.

Під час бурхливого потоку нововведень, тобто при сходженні нової хвилі, спостерігається активне інвестування, у тому числі і за рубіж, процвітання економіки, що переривається тільки негативними фазами коротших циклів. Відбувається поступове витіснення новими комбінаціями або фірмами, що втілюють їх, застарілих в результаті

¹ Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку : Пер. з нім. - М.: Прогрес, 1982

Schumpeter J. Business cycles: A Theoretical, historical, statistical analysis of the capitalist process. N.Y.: L., 1939.

конкуренції. У затухаючій фазі довгих хвиль потік нововведень вичерпується, оскільки завершується видалення з виробничого потенціалу застарілих елементів.

Причину прискорення хвиль журнал The Economist пояснює тим, що компанії перестали сподіватися на незалежних винахідників, і самі активно включилися в розробку нових технологій. Крім того, розвиток аналітичних і обчислювальних систем дозволив істотно прискорити хід цих досліджень¹.

На наш погляд, головна причина прискорення інноваційних циклів в тому, що інноваційні процеси лягли на корпоративну основу, оскільки транснаціональні корпорації мають широкі можливості залучення кращих сильно всьому світу для створення і впровадження інновацій. У своїй роботі «Капіталізм, соціалізм і демократія» Шумпетер Й. доводить, що монопольні бар'єри, не заважають, а навпаки навіть сприяють просуванню інноваційних процесів².

Автор, вказаної роботи, сформулював гіпотезу про те, що втрати суспільства від діяльності монополій компенсуються удосконаленням технологій, які обумовлені діяльністю цих же монополій. У роботі відзначається, що еволюційний характер капіталістичного виробництва пояснюється не лише тим, що економічне життя протікає в соціальному і природному середовищі, яке змінюється і міняє тим самим параметри, при яких здійснюються економічні дії. Динамічна концепція монополій розглядається, як скороминуще явище, що руйнується під впливом конкуренції. Тим самим надається велике значення само-регульованому ринковому механізму, в якому монополія вписувалася в механізм вільного підприємництва.

Частиною теорії економічної еволюції є ідея "творчого руйнування" (creativestructure), під якою автор мав на увазі циклічність зльотів і падінь, а також незмінне розорення слабких компаній в результаті конкуренції. В умовах надвиробництва потужностей на якому-небудь

¹ Інноваційні хвилі Шумпетера //The Economist, September, 20,2001

² Шумпетер Й. Капіталізм, соціалізм і демократія : Пер. з англ. - М.: Економіка, 1995, с. 126

ринку виживають найсильніші, більше пристосовані компанії, тобто діє принцип Дарвіна в економіці. На прикладі творчого руйнування автор відстоював ідею динамічної конкуренції, яка пов'язана з нововведеннями, в протилежність статичній рівновазі в моделі досконалої конкуренції¹.

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ПЕРЕТВОРЕННЯ, ЯКІ ПОВ'ЯЗАНІ З ІМПОРТОМ ІНВЕСТИЦІЙ

Ринкові перетворення, які здійснюються в країнах з транзитивними економіками, створили основу для більш широкої участі цих країн в міжнародному русі капіталу. Взаємодія з іноземними інвесторами вимагала формування відповідної інституціональної структури для ефективного поєднання інтересів інвесторів та одержувачів ПП. Від успішності процесу створення інституціональних передумов залежить здатність економік цих країн до інтеграції в світогосподарчу систему. Найбільш цілеспрямовано в цьому напрямі за допомогою залучення іноземного капіталу рухаються такі країни Центральної і Східної Європи, як Угорщина, Польща і Чехія. Інші країни ЦСЄ в тій чи іншій мірі поступаються лідерам по мірі проникнення іноземного капіталу в національну економіку.

Вплив вибору напрямів розвитку процесів ринкових перетворень залежно від взаємодії з іноземними інвесторами, досліджувався в роботі Даннінга². Автором були запропоновані три можливі моделі або сценарії розвитку подій залежно від динаміки розвитку процесів і швидкості структурних перетворень в країнах з транзитивною економікою.

Перша модель - модель країни, що розвивається (the developing country model), яка свого часу була реалізована такими країнами як: Бразилія, Мексика, Південна Корея, Таїланд, Тайвань, Сінгапур. В цих країнах розпочали із залучення невеликих об'ємів іноземних інвестицій,

¹ Козлова К.Б. Інституціоналізм в американській політекономії: ідейно-теоретичні основи ліберального реформізму. М.: Наука, 1987, с. 120

² Dunning J.H. The globalisation of business. London: Routledge, 1993.

довівши їх поступово до значних розмірів. Ця модель представляється авторові вищезгаданої роботи цілком прийнятною для країн ЦСЄ у зв'язку з тим, що новий режим в цих країнах по своїй організаційній структурі і інституціональній системі відповідає багатьом країнам третього світу і не зовсім адекватний розвитку капіталізму.

В той же час автор відмічає істотні відмінності між показниками країн ЦСЄ і Бразилією, Мексикою, Південною Кореєю. Статистика Світового банку констатує, що в середині 1980-х років населення більшості країн ЦСЄ було значно більше освіченим, мало досконаліше медичне обслуговування і житлові умови в порівнянні з найбільш процвітаючими країнами, що розвиваються. Крім того, країни ЦСЄ мали більш високі показники споживання енергоносіїв, а витрати на НІОКР у відсотках від ВВП наближалися до рівня західних країн. Але з іншого боку, показники забезпеченості цих країн в плані торгової, транспортної, телекомунікаційної інфраструктури були гірші в порівнянні з країнами, що розвиваються, з середнім рівнем доходу і значно поступалися таким швидко зростаючим країнам як Бразилія, Південна Корея, Тайвань, Сінгапур.

Друга модель - модель, за якою відбувався розвиток економік Західної Німеччини і Японії після Другої світової війни, автором була визначена як модель реконструктивного типу (the reconstruction model). Автор виходив з припущення, що ресурсний потенціал найбільш великих країн Центральної і Східної Європи однаковий з потенціалом країн, які були зруйновані війною. Але для експлуатації цих ресурсів потрібні технологічні, організаційні і управлінські можливості не менші, ніж були потрібні Німеччині і Японії в 1945р. З іншого боку, ця модель не зовсім адекватна в тому плані, що більшості країн ЦСЄ доведеться докласти значно більше зусиль на подолання величезних інституціональних бар'єрів і проведення політичних, позиційних і культурних перетворень перш ніж приватне підприємництво буде готове сприйняти вимоги ринку

Третя модель - модель системного характеру (the systemic model), на думку автора, поєднує в собі усі позитивні моменти, що містяться в двох

попередніх моделях, але одночасно має на увазі організаційні зміни на макро і мікрорівні. Термін системний використовується тому, що передбачається, що успішність діяльності іноземних і національних інвесторів опирається в основному на швидкість і глибину реорганізації економічної і законодавчої системи і схильність людей до підприємництва і творчої діяльності. Тобто, потрібні одночасні перетворення в самій економіці і в образі мислення людей.

Ці три сценарії допускають різну роль прямих іноземних інвестицій. Вклад залучених іноземних інвестицій при реалізації моделі країни, що розвивається, залежить від рушійних імпульсів і характеру економічних нововведень, від того, як відбуватиметься інтеграція в світову економіку і від стимульованого виду іноземної участі.

Якщо уряди країн з транзитивною економікою підуть шляхом Німеччини і Японії, тобто, реалізовуватимуть реконструктивну модель, то це допускає швидку і масштабну участь іноземних фірм.

ППІ в системній моделі залежать від природи необхідних системних перетворень, глибини і ефективності їх втілення в життя. При цьому модель допускає значно менш активну участь іноземних фірм на первинному етапі в порівнянні з реконструктивною моделлю внаслідок істотних витрат, які можуть виникнути у зв'язку зі створенням виробничих одиниць і витратами на навчання і організацію збуту продуктів.

Реалізація в країні певного типу моделі багато в чому залежить від швидкості і міри здійснення в кожній з країн приватизаційних процесів; міри "самоусунення" урядів від функцій централізованого і бюрократичного контролю. Натомість ці уряди повинні, набуваючи функції цілеспрямованої підтримки молодого приватного сектора, допомагаючи робити необхідні цінності найбільш ефективним чином, намагатися стимулювати підприємницькі здібності людей і підтримувати прагнення виробничих і соціальних споживачів отримати найбільш якісний продукт. Роль ППІ змінюватиметься залежно від форми і стадії економічного розвитку.

Важливе значення при аналізі впливу імпорту прямих інвестицій в період трансформації має вивчення конкретних результатів або ефектів, що проявилися в національній економіці в результаті співпраці з іноземними підприємцями.

Основні теоретичні положення, що стосуються характеру впливу ввезення інвестицій на макроекономічні показники країни, були сформульовані ще класиками неокейнсіанського напрямку теорії міжнародних відносин. Пізніше в найбільш узагальненому виді цього роду ефекти були описані в роботі Портера¹. В цій роботі автор під конкурентними перевагами розумів здатність країни або національних фірм цієї країни використати місцеві ресурси в такий спосіб, який робить її(їх) конкурентноздатною на міжнародному ринку. Автор систематизував детермінанти цього набору переваг у вигляді діаманта, який характеризує економічні умови, що сприяють або навпаки перешкоджають створенню конкурентного ринку. Гранями діаманта є чотири групи факторів, що відбивають об'єктивні умови ділового довкілля плюс два суб'єктивні фактори, відбивають роль уряду і невизначеність (chance).

В роботі Даннінга² автор пропонує ввести в схему "діамант" в якості додаткової складової діяльності транснаціональних корпорацій (multi nationals business activity), основану на міжнародних інвестиціях. Роль, яку ТНК стануть відігравати в процесі структурних перетворень в транзитивних економіках, сильно залежатиме від формування специфічних умов, які окремі країни ініціюватимуть, і від політики урядів по створенню "діаманта конкурентних переваг".

Під впливом дискусій на тему, в якому напрямі повинні вестися перетворення в країнах, що розвиваються, був введений термін "Вашингтонський консенсус", автор цього терміну учений Д. Уільямсон запропонував "неоліберальну" програму, яку коротко сформулював у

¹ Портер М. Міжнародна конкуренція: конкурентні переваги країн. Пер.з англ. - М.: Міжнародні відносини, 1993. 896 с.

² Dunning J.H. The globalisation of business. London: Routledge, 1993.

вигляді десяти тез-рекомендацій для країн, що бажали реформувати свої економіки¹.

Термін Вашингтонський консенсус з'явився у зв'язку з тим, що ці пропозиції були сприйняті впливовими фінансовими організаціями - такими, як Міжнародний валютний фонд і Світовий банк, Міністерство фінансів США, розташованими у Вашингтоні. Важливе місце в списку складали заходи по просуванню торгівлі і прямих іноземних інвестицій. Рекомендації зводилися до наступного:

- *бюджетна дисципліна* (великий і стійкий бюджетний дефіцит сприяє інфляції і відтоку капіталу; отже, уряди повинні утримувати його на мінімальному рівні);
- *пріоритети громадським витратам* (субсидії мають бути скорочені або скасовані зовсім; урядові витрати мають бути перенаправлені на освіту, охорону здоров'я і розвиток інфраструктури);
- *податкова реформа* (база оподаткування "має бути широкою" і граничні ставки податків "мають бути помірними");
- *процентні ставки* (внутрішні фінансові ринки повинні визначати розміри процентних ставок цієї країни; позитивні реальні ставки відсотка перешкоджають відтоку капіталу і збільшують накопичення);
- *обмінні курси валют* (країни, що розвиваються, повинні прийняти "конкурентні" обмінні курси, які стимулюватимуть експорт);
- *лібералізація торгівлі* (тарифи мають бути мінімізовані і ніколи не повинні застосовуватися по відношенню до проміжних товарів, необхідних для виробництва експорту);
- *прямі іноземні інвестиції* (зарубіжні капіталовкладення можуть принести необхідний капітал і кваліфікацію і тому повинні заохочуватися);
- *приватизація* (приватна промисловість функціонує ефективніше, оскільки керівники або "мають пряму особисту долю в прибутках підприємства", або "підзвітні тим, хто її має"; державні підприємства слід приватизовувати);

¹ What Washington Means By Fiscal Reform In John Williamson, Ed., *Latin American Auszeiten : How Much Has Happened?* - Washington: Institute for International Economics, 1990.

- *перегулювання* (надмірне урядове регулювання може сприяти корупції і дискримінації дрібніших підприємств, що не мають в розпорядженні широкого доступу до вищих ешелонів бюрократії; уряди повинні дерегулювати економіку);

- *права власності* (права власності мають бути укріплені; слабкі закони і погана правова система знижують стимули до накопичення і акумуляції багатства).

Рекомендації ці призначалися в основному для країн Латинської Америки. Наслідування ідей Вашингтонського консенсусу в деякій мірі було і вимушеним, оскільки Міжнародний валютний фонд і Світовий банк ставили умовою надання позик згоду на проведення реформ. Після приєднання Мексики до НАФТА прибічники Вашингтонського консенсусу використали даний випадок як підтвердження того, що ринкові реформи дозволили бідній країні встати на одну планку з найбагатшими країнами.

Хоча економічну політику Вашингтонського Консенсусу спочатку розробляли без урахування перетворень в постсоціалістичних країнах, з початком перехідних процесів ці рекомендації стали застосовуватися і до цієї групи країн.

Але як показав досвід застосування вироблених рецептів в різних країнах, дані десять принципів не можуть охопити усю різноманітність економічних і інституціональних умов і не завжди адекватно враховують сучасні світові тенденції. В багатьох країнах Латинської Америки ринкові реформи призвели до таких важливих результатів, як стабільність цін і економічне зростання. Проте, фінансові кризи, що періодично відбувалися, які охоплювали окремі країни і групи країн, призводили до банкрутства банків, дестабілізації фінансових систем цих країн, різкого падіння рівня життя населення, а в ряді випадків викликали значні політичні безлади.

Враховуючи, що країни, що розвиваються, для яких призначався цей консенсус, вже мали ринкову економіку, впливає, що вони були більш підготовлені для вирішення завдань, сформульованих в ньому. У відношенні ж постсоціалістичних країн спрощена інтерпретація створювала ілюзію,

що досить провести приватизацію, відмовитися від державного втручання у бізнес, і ринок розставить все на свої місця, почнеться тривале економічне зростання і підвищення рівня життя, але в житті цього не відбувалося.

Практика показала слабкі місця Вашингтонського консенсусу відносно транзитивних економік.

По-перше, Вашингтонський консенсус не врахував сучасних проявів глобалізації, особливо у фінансовій сфері. Фінансові крахи, які приголомшували окремі країни, що розвиваються, і країни з перехідною економікою в 1990-і роки, нестримно поширилися за їх межі, але при цьому не було запропоновано ніяких рецептів, як ефективно з ними справлятися.

По-друге, недостатньо уваги приділялося інституціональним реформам, побудові ринкових інститутів. Зміни в макроекономічній політиці мають бути доповнені створенням більш ефективних інститутів. При цьому створення інституціональних структур - це поступовий процес і найбільш важливий фактор, що формує основу для подальшого стійкого розвитку. На думку автора роботи «Що після неолібералізму?»¹, для підтримки короткострокового зростання економіки і створення стійкості до несприятливих факторів, потрібне створення чотирьох типів інститутів:

- інститути по створенню ринку (для регулювання майнових прав і спостереження за дотриманням контрактів);
- інститути по регулюванню ринку (для зовнішнього ефекту, економії від масштабу і інформації про компанії);
- інститути по стабілізації ринку (кредитно-грошовий і фіскальний менеджмент);
- інститути по узаконенню ринку (для соціального захисту і страховки).

Створення і зміцнення цих інститутів вимагає часу.

На необхідність врахування національної специфіки при проведенні ринкових реформ вказував і Норт в роботі «Інститути, інституціональні

¹ Родерік Д. Що після неолібералізму? // Економічний огляд, 2002, № 33 //gos.press.md

зміни і функціонування економіки».¹ В ній автор розглядає проведення інституціональних перетворень в перехідному періоді, як рішення потрійної задачі:

- освоєння змін і нових механізмів;
- подолання негативних наслідків змін і помилок;
- збереження цінного із спадщини минулої.

В основі даної спадщини лежать знання, накопичені багатьма поколіннями і незалежно від ставлення до минулого необхідно зважати на те, до чого люди звикли.

Третім слабким місцем Вашингтонського Консенсусу, на наш погляд, є відсутність обліку національних особливостей держав, що реформуються. Пропонувалося проводити неоліберальні економічні реформи по спрощеній стандартній схемі, нібито прийнятній для всіх країн. Але практика показала, що діючи за стандартною схемою, країни з перехідною економікою домагалися різних результатів. Успішними в плані реформ виявилися країни, які творчо поєднували неортодоксальні прийоми з політикою, що враховує національні традиції. Так, уряд Китаю, взявши курс на перетворення в економіці, відразу ж прийняв установку не запозичувати чужий досвід, і неодмінною умовою реформ було збереження стабільності в суспільстві. Подібної стратегії обмеженого використання чужого досвіду і максимального урахування національної специфіки дотримуються зараз В'єтнам та Індія, успіхи яких очевидні.

Ігнорування національних специфічних особливостей призводить до таких негативних наслідків, як різке падіння рівня життя в економіках, що реформуються, зростання нерівності в рівні доходів, що є не лише загрозою політичної стабільності, але і основною перешкодою зростання конкурентоспроможності країни в міжнародному масштабі. Усунення обмежень діяльності іноземних компаній, хоча і є необхідною умовою для залучення зарубіжного капіталу, але воно автоматично не робить країну конкурентоздатною в міжнародному суперництві за залучення довгострокових інвестицій. Ефективна правова система, добре освічена

¹ Норт Д. Інститути, інституціональні зміни і функціонування економіки. М. : Почала, 1997

1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

робоча сила і розвинена телекомунікаційна інфраструктура є додатковими факторами, які роблять країну більш привабливою для іноземних компаній.

Процеси трансформації централізованих планованих економік в Центральній і Східній Європі, країнах СНД і Китаї відбуваються на фоні процесів глобалізації, що бурхливо розвиваються. Хоча суть цих перетворень полягає в переході від централізовано-планованих систем управління до більш демократичної ринкової системи господарювання, але шляхи досягнення цієї мети в різних країнах неоднакові. В економічній літературі часто розглядається східноєвропейська і китайська моделі переходу до ринкової економіки. Порівняльний аналіз варіантів моделей трансформації, які використовуються в практиці різних країн показаний в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Основні моделі ринкової трансформації централізовано-планованих економік

Ознаки	Східноєвропейська модель	Українська модель	Модель КНР
Характер реформ	Радикальні перетворення впродовж досить короткого періоду часу	Револьюційний процес з елементами шокової терапії	Тривалий еволюційний процес
Співвідношення ринкових і планових начал в регулюванні	Ринкове регулювання з обмеженим втручанням держави	Ринкове регулювання з обмеженим втручанням держави	Співіснування планово-директивного і ринкового механізмів
Лібералізація ціноутворення	Поступова лібералізація цін при помірному рівні інфляції	Одноразове звільнення більшості цін, яка привела до їх швидкого зростання	Одночасне існування твердих державних і вільних ринкових цін при помірному зростанні
Характер приватизації	Масштабна приватизація, у тому числі великих підприємств за участю іноземних інвесторів	Масштабна приватизація, у т. числі великих підприємств, але з обмеженою участю іноземних інвесторів	Приватизація мала обмежений характер

**1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ
ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Масштаби приватного сектора	Велика частка приватного сектора, з великою часткою іноземної власності	Велика частка приватного сектора, державна участь в стратегічно важливих підприємствах	Велика частка державних підприємств, в той же час формується "новий" приватний сектор
Пріоритетний сектор економіки при реформуванні	Промисловість	Промисловість	Аграрний сектор
Земельна власність	Приватна власність на землю	Приватна власність на землю доки не легалізована	Володіння землею на умовах довгострокової оренди
Перетворення в сільському господарстві	Повна приватизація колективних господарств, створений ефективний аграрний сектор	Розвиток фермерства разом з існуванням колективних господарств	Ліквідація комун, індустріалізація села, створення дрібних підприємств в сільській місцевості
Лібералізація валютних ринків і банківської системи	Лібералізація банківської системи з допуском іноземних банків (до 60% фін. активів) поступова лібералізація валютного ринку	Банківська система була створена наново, але не користується довірою у населення, висока доля іноземних банків	Банківська система реформувалася на старій основі, населення відноситься до банків з довірою
Зміна рівня життя в результат	Падіння доходів відбувалося до 1994 р., потім підйом; диференціація доходів(5 разів)	За останні 10 років зниження приблизно на 7% в рік; велика диференціація доходів(15 разів)	За 20 років підвищення в 7 разів по ППС; велика різниця між містом і селом

Необхідно відмітити, що детальний порівняльний аналіз моделей трансформації економік країн ЦСЄ і КНР проведений в роботі Губайдулліна¹.

Відмінними особливостями східноєвропейської моделі трансформації, на нашу думку, є наступні:

- динамічність перетворень: за досить короткий історичний період в країнах були проведені радикальні зміни в усіх основних сферах економічних стосунків;

¹ Губайдуллін Ф.С. Прямі іноземні інвестиції в економіці перехідного періоду. - Єкатеринбург: ІЕ УрОРАН, 2002

- акцент в ринкових реформах був зроблений на промисловому виробництві, ринкові стосунки в сільському господарстві формуються із запізненням; як результат, промислове виробництво зростає випереджаючими темпами і створює базу для зростання ВВП.

- в найбільш розвинених країнах ЦСЄ спостерігається швидкий розвиток складних галузей оброблювальної промисловості - електротехніки, транспортного машинобудування, оптичного приладобудування, виробництва пластмасових виробів, хімічної промисловості;

- в процесі проведення реформ для всіх країн характерне різке падіння рівня доходів населення, хоча воно відбувалося різною мірою, що значною мірою пов'язане з динамічністю процесу реформ і умілою політикою урядів;

- відкритість економік країн ЦСЄ відбувається більшою мірою в бік Європейського Союзу, що було обумовлено наміром країн вступити в це економічне угруповання.

Україна втілювала в життя варіант реформ, що значною мірою повторює східноєвропейську модель. Реформи в нашій країні проводилися також з використанням шоків методів, правда, не таких жорстких, як в Польщі, проте, не було можливості поступової адаптації до нових умов, як в Китаї. Основна особливість східноєвропейського підходу, полягає в тому, що стратегія економічних та інституціональних перетворень в країнах ЦСЄ знаходилася в тісній залежності від основної мети - вступу в Європейський Союз. Тому всі їх дії в основному узгоджуються з європейськими адміністраторами. В той же час в стратегії економічних і інституціональних перетворень в Україні постійно відчувається трибічний вплив - Європейського Союзу, Російської Федерації і Сполучених Штатів Америки. Крім того, останнім часом усі тактичні дії нашого уряду в області реформування значною мірою стали залежати від такого важливого стратегічного завдання, як вступ в СОТ, де також сильний вплив США.

Слабким місцем вітчизняних реформ є тривала реструктуризація виробничого комплексу. Україна продовжує розвиватися в напрямі переважання сировинних галузей. Китай же успішно пройшов етап реструктуризації, і в експорті країни нині переважають продукти оброблювальної промисловості. Це понизило залежність зовнішньої торгівлі Китаю від кон'юнктури світових сировинних ринків, тоді як Україна поки-що страждає такою залежністю, набуваючи рис, властивих економікам країн, що розвиваються. Значних успіхів в плані реструктуризації економіки досягли і країни ЦСЄ.

На відміну від Китаю, в аграрному секторі ринкові стосунки, як в Україні, так і в країнах ЦСЄ не випереджають, а навпаки, відстають від міської економіки, незважаючи на часткову державну підтримку.

Питання про необхідність регулювання руху прямих іноземних інвестицій ставиться економістами інституціонального і близьких до нього напрямів дослідження міжнародних економічних відносин. Цей підхід правомірний в силу явної недостатності в сучасних умовах стихійного конкурентно-ринкового механізму. До того ж глобальні ТНК набули дуже великої потужності. Проте однією з головних ідей інституціоналізму була ідея соціального контролю в суспільстві, тому багато вчених виступали за громадський контроль над корпораціями¹

Але як показує аналіз, нині діяльність ТНК і особливий рух капіталу у вигляді прямих іноземних інвестицій залишаються у світовій економіці найменш регульованою сферою. І якщо у сфері торгових відносин вироблені єдині правила торгівлі, які постійно удосконалюються і які обов'язкові для всіх компаній у світі, то відносно іноземних інвестицій поки-що уніфікованих правил не існує. Тому в порівнянні з торговими відносинами економічні відносини, пов'язані з інвестиціями, не впорядковані у світовому масштабі. Це пояснюється труднощами, які виникають при створенні регулюючих механізмів.

¹ Веблен Т. Теорія дозвольного класу : Пер. з англ. М. : Прогрес, 1984.368 с.;
Гэлбрейт Д К. Нове індустріальне суспільство. М.: Прогрес, 1969.480 с.;

Система регулювання руху капіталу у світовій економіці має багаторівневий характер. Держави можуть укласти багатосторонні угоди під егідою міжнародних організацій, ці угоди (конвенції, кодекси поведінки ТНК) зазвичай торкаються глобальних питань, що зачіпають інтереси багатьох інвесторів. Регіональні угоди – охоплюють сукупність країн-членів якого-небудь економічного угруповання і носять також глобальний характер. Для узгодження інтересів окремих країн використовуються двосторонні договори. Хоча ці договори останнім часом набули типового характеру, в них існує можливість врахувати специфіку взаємовідносин між країнами, яка відсутня у багатосторонніх договорах. Взаємодія компаній в умовах сучасної інституціональної системи, що включає глобальний, субрегіональний і міжнаціональний блоки, відбита в схемі на Рис.3.2.

Оскільки в світі не існує єдиної організації, що займається регулюванням іноземних інвестицій, останнім часом окремі питання, що стосуються іноземних інвестицій, передані у ведення СОТ. За принципами цієї організації передбачається введення країнами-учасницями режиму найбільшого сприяння не лише для торгівлі товарами, але і для руху капіталу. Деякі питання, що стосуються співпраці в області інвестицій, отримали відображення в документах, прийнятих під час Уругвайського раунду переговорів країн-членів ГАТТ. Особливістю цього раунду є включення до порядку денного "нових" питань, які на попередніх раундах ніколи не обговорювалися.

Першою з них була торгівля послугами (у тому числі фінансовими), більшість з яких тісно пов'язані з іноземними інвестиціями. В результаті переговорів були досягнуті домовленості про зниження бар'єрів для доступу виробників послуг на внутрішні ринки держав-учасників.

1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

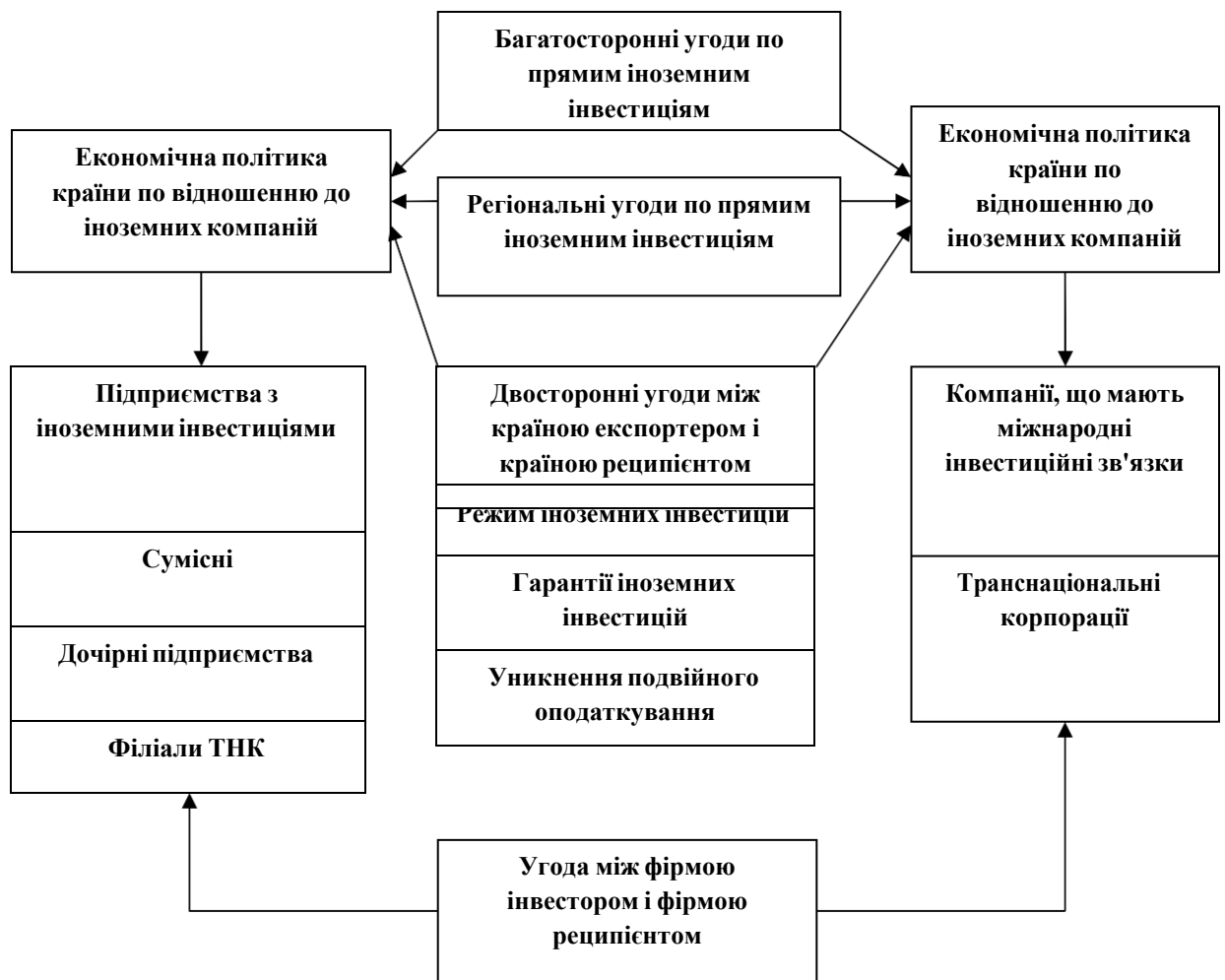


Рис.3.2 Регулювання взаємодії компаній в області ПІ в умовах сучасної інституціональної системи

Другим з числа "нових" питань на раунді було питання про інтелектуальну власність. Захисту інтелектуальної власності особливо потребують інвестори з розвинених країн, і за наполяганням групи промислово розвинених країн питання було включене в повістку. В результаті обговорення було прийнято Угоду по торгових аспектах прав на інтелектуальну власність (TRIPs), яка передбачає посилення захисту прав на інтелектуальну власність.¹

І третє питання, що досі не обговорювалося в рамках ГАТТ, було питання про торгові аспекти інвестиційних правил (TRIMs). Ця угода

¹ Grimwade, Nigel, International Trade Policy: A contemporary analysis, London and New York : Routledge, 1996

стосується економічної політики, що проводиться урядами відносно іноземних інвесторів. Уряди багатьох держав (переважно в країнах, що розвиваються) застосовують відносно іноземних компаній заходи, які попри те, що вони пов'язані з інвестиціями, впливають на зовнішню торгівлю країни, спотворюючи її показники. До таких заходів належить вимога "місцевої участі", що встановлює мінімальну долю витрат у втратах при виробництві продукції, яка повинна покриватися з місцевих джерел.

Це обмеження впливає на торгівлю країни так само, як і кількісні обмеження імпорту, які заборонені у рамках ГАТТ-СОТ. Інша група заходів, що вживаються урядами деяких країн, пов'язана з прагненням поліпшити торговий баланс за допомогою "критеріїв експортної політики", що встановлюються для іноземних компаній. Ці заходи передбачають вимогу до іноземного виробника відносно експорту кінцевої продукції. При цьому встановлюється доля продукції, що виробляється, яку необхідно відправити на експорт або кількісний об'єм експорту, котрого необхідно досягти виробникові.¹

Відповідно з угодою по TRIMs, прийнятою на Уругвайському раунді переговорів, країни не повинні використовувати в інвестиційній політиці заходи, які суперечать положенням ГАТТ, що стосуються дотримання стандартів національного режиму і використання кількісних обмежень на імпорт при регулюванні зовнішньої торгівлі.

В Україні впродовж усіх років незалежності формується система нормативно-правових актів, які торкаються залучення і регулювання інвестиційної діяльності. Законодавчу базу державного регулювання іноземних інвестицій становлять: Закон України "Про інвестиційну діяльність" (перший нормативний акт, в якому викладено загальні правові, економічні та соціальні умови інвестиційної діяльності на території України), Закон України "Про захист іноземних інвестицій" та Закон України "Про режим іноземного інвестування"². Особливістю державного

¹ Grimwade, Nigel, International Trade Policy : A contemporary analysis, London and New York : Routledge, 1996

² Закон України "Про захист іноземних інвестицій від 10.09.1991 р., № 1540 / Законодавство України. (Електронний ресурс). - Доступний з <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

правового регулювання діяльності інвесторів на території України є те, що поряд із зазначеними Законами, які регламентують виключно інвестиційну сферу в нашій державі, використовують положення низки міжгалузевих Законів та підзаконних нормативних актів, а також те, що законодавча база у сфері регулювання інвестиційної діяльності з року в рік змінюється, впливаючи на притік (відтік) іноземних інвестицій та на варіацію рівня ефективності їх використання. Зокрема, це стосується: ускладнення (спрощення) процедури внесення іноземних інвестицій; дозвільної системи; надання (або скасування) податкових пільг для іноземних інвесторів; конкретизації напрямків вкладень інвестицій та обмежень (заборони) діяльності іноземних інвесторів в окремих сферах економіки; гарантування незмінності законодавства щодо діяльності нерезидентів протягом тривалого періоду; обґрунтування відміни наданих гарантій та ін.

Так, згідно з Декретом Кабінету Міністрів України "Про режим іноземного інвестування"¹, державна реєстрація іноземних інвестицій могла здійснюватись до моменту фактичного внесення іноземної інвестиції, тобто фактично реєструвалися наміри здійснення іноземного інвестування. Таке упущення було спростоване Законом України "Про режим іноземного інвестування", згідно з яким державна реєстрація іноземних інвестицій може здійснюватись лише після фактичного їх внесення.² Порядок і процедуру реєстрації фактично внесених іноземних інвестицій, а також договорів (контрактів) на спільну інвестиційну діяльність за участю іноземного інвестора визначено у постановах КМ України "Про затвердження Положення про порядок державної реєстрації іноземних інвестицій" і "Про затвердження Положення про порядок державної реєстрації договорів (контрактів) про спільну інвестиційну діяльність за участю іноземного інвестора". Прийняття у 2009 р. змін до

Закон України "Про інвестиційну діяльність" від 20.05.2009 р., № 19 / Законодавство України. (Електронний ресурс). – Доступний з <http://www.zakon.rada.ua>.

Закон України "Про інвестиційну діяльність" від 20.05.2009 р., № 19 / Законодавство України. (Електронний ресурс). – Доступний з <http://www.zakon.rada.ua>.

¹ Декрет Кабінету Міністрів України № 55-93 "Про режим іноземного інвестування" / Законодавство України. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

² Закон України "Про режим іноземного інвестування" від 19.03.1996р N 93/96-ВР зі змінами та доповненнями.

Закону України "Про режим іноземного інвестування", викладених у Законі України "Про внесення змін до деяких законів України з метою подолання негативних наслідків фінансової кризи" стало значною перешкодою для залучення іноземних інвестицій.¹ Зазначені у цьому документі зміни не узгоджувались із чинним порядком реєстрації іноземних інвестицій, окрім цього, потребували прийняття Національним банком України окремого порядку державної реєстрації іноземних інвестицій у вигляді валютних цінностей, що взагалі унеможливило внесення прямих іноземних інвестицій в економіку України у грошовій формі (хоча ця складова у структурі прямих іноземних інвестицій на цей час є найбільшою – 90,7 %). Цю, встановлену Законом у 2009 р., адміністративну перешкоду для входження іноземного капіталу в Україну було усунуто Законом України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо стимулювання іноземних інвестицій та кредитування"², згідно з яким було знято обов'язковість окремого порядку державної реєстрації іноземних інвестицій у вигляді валютних цінностей.

Гальмівним фактором покращення інвестиційної привабливості в Україні та найбільш суперечливою є система надання дозволів (донедавна нараховувалось 227 видів документів дозвільного характеру та безліч дозволів, запроваджених органами виконавчої влади різних рівнів), яка є недосконалою і потребує системної реформи. Для здійснення реформи необхідно, насамперед, завершити інвентаризацію усіх документів дозвільного характеру, що видаються суб'єктам господарювання; узагальнити перелік документів дозвільного характеру та визначити недоцільні та непередбачувані законами України дозвільні документи; ініціювати законодавче визначення переліку видів діяльності, для яких слід отримувати дозволи; опрацювати на регіональному рівні і за результатами ініціювати законодавче розділення усіх дозволів на дві групи

¹ Закон України "Про внесення змін до деяких законів України з метою подолання негативних наслідків фінансової кризи" від 24.11.2009 р., № 1533 / Законодавство України. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

² Закон України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо стимулювання іноземних інвестицій та кредитування" від 27.04.2010 р., № 2155-VI / Законодавство України. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

(одна група – дозволи на діяльність, пов'язану з високим ступенем ризику для здоров'я громадян, безпеки суспільства чи навколишнього середовища; друга група – дозволи, необхідні для здійснення більшості видів діяльності). У цьому напрямі вже зроблено перші кроки, а саме у 2010 р. прийнято Закон України "Про внесення змін до Закону України "Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності", яким передбачено удосконалення процедури видачі юридичним та фізичним особам документів дозвільного характеру¹. Після внесення змін до чинного законодавства кількість видів документів дозвільного характеру скоротилась до 91. Згідно з цим Законом, суб'єкт господарювання має право провадження певних дій щодо здійснення господарської діяльності або її видів на підставі подання декларації без отримання документа дозвільного характеру, за винятком тих видів господарської діяльності, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України. Постановою Кабінету Міністрів України "Про затвердження переліку певних дій щодо провадження господарської діяльності або видів господарської діяльності, які не можуть провадитися на підставі подання декларації відповідності матеріально-технічної бази суб'єкта господарювання вимогам законодавства", передбачено, що усі дії щодо здійснення господарської діяльності, які не були включені до Переліку, отримують право на провадження діяльності на підставі декларації².

Сприятливість інвестиційного клімату для іноземного інвестування характеризується системою гарантій, передбачених Українським законодавством. Проте численні зміни у законодавстві спричинили надмірну його складність і суперечливість у правозастосуванні, передусім це стосується одного із видів державних гарантій захисту іноземних інвестицій – гарантії їх захисту від зміни законодавства. В Україні гарантії

¹ Закон України "Про внесення змін до Закону України "Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності" від 11.02.2010 р., № 1869-VI / Законодавство України. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

² Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження переліку певних дій щодо провадження господарської діяльності або видів господарської діяльності, які не можуть провадитися на підставі подання декларації відповідності матеріально-технічної бази суб'єкта господарювання вимогам законодавства" від 25.08.2010 р., № 725 / Законодавство України. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

прав суб'єктів інвестиційної діяльності і захист інвестицій встановлено Законом України "Про інвестиційну діяльність" у якому зазначено, що державними гарантіями захисту інвестицій визнається система правових норм, які спрямовані на захист інвестицій та не стосуються питань фінансово-господарської діяльності учасників інвестиційної діяльності та сплати ними податків, зборів (обов'язкових платежів).¹ Відповідно до положень Декрету Кабінету Міністрів України "Про режим іноземного інвестування" у разі зміни законодавства на вимогу іноземного інвестора впродовж 10 років повинно застосовуватися спеціальне законодавство, що діяло на момент реєстрації інвестицій.² Проте, прийнятий Верховною Радою України Закон "Про режим іноземного інвестування" скасував чинність Декрету Кабінету Міністрів України "Про режим іноземного інвестування", Закону України "Про іноземні інвестиції", та Закону України "Про Державну програму заохочення іноземних інвестицій в Україні"³. Згідно з цим Законом, для іноземних інвесторів на території України встановлено національний режим інвестиційної та іншої господарської діяльності, за винятками, передбаченими законодавством України та міжнародними договорами України. Разом з тим, змінами, внесеними до Постанови Верховної Ради України "Про порядок введення в дію Закону України "Про режим іноземного інвестування", передбачено, що до іноземних інвестицій, які були здійснені до набуття чинності Закону України "Про іноземні інвестиції", застосовуються державні гарантії, встановлені чинним на той час законодавством⁴. Тобто, до іноземних інвестицій, що були фактично здійснені та зареєстровані у період дії

¹ Закон України "Про інвестиційну діяльність" від 20.05.2009 р., № 19 / Законодавство України. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.zakon.rada.ua>.

² Декрет Кабінету Міністрів України № 55-93 "Про режим іноземного інвестування" /Законодавство України. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

³ Закон України "Про режим іноземного інвестування" від 19.03.1996р N 93/96-ВР зі змінами та доповненнями. Закон України "Про іноземні інвестиції" від 13.03.1992 р., № 2198 / Законодавство України. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.zakon.rada.gov.ua>
Закон України "Про іноземні інвестиції" від 13.03.1992 р., № 2198 / Законодавство України. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.zakon.rada.gov.ua>

⁴ Постанова Верховної Ради України "Про порядок введення в дію Закону України "Про режим іноземного інвестування" від 19 березня 1996 р., № 94/96-ВР / Законодавство України. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.niss.gov.ua/Monitor/Marrch/12.htm>

Закону України "Про іноземні інвестиції", протягом десяти років з дня реєстрації інвестиції, на вимогу іноземного інвестора застосовуються положення зазначеного Закону, а також інші акти спеціального законодавства України, зокрема податкового, митного, інвестиційного тощо, яке діяло на момент реєстрації інвестиції. До іноземних інвестицій, що були фактично здійснені та зареєстровані у період дії Декрету Кабінету Міністрів України "Про режим іноземного інвестування", застосовувалися положення ст. 8 цього Декрету. Така зміна законодавчих умов забезпечення іноземного інвестування спричинила плутанину щодо застосування податкового законодавства до підприємств з іноземними інвестиціям, зокрема на гарантії від зміни законодавства протягом 10 років. Одночасно, згідно з офіційним роз'ясненням ДПА, Законом України "Про іноземні інвестиції" чітко розмежовано поняття гарантій захисту іноземних інвестицій на основі і в межах національного режиму від поняття винятків та пільг відносно цього режиму.

Тобто норма гарантії від зміни законодавства протягом 10 років застосовується "тільки у разі змін спеціального законодавства України про іноземні інвестиції (а не загального законодавства – податкового, митного тощо) і тільки стосовно змін умов захисту іноземних інвестицій (а не умов зміни обсягів вилучень з національного режиму та пільг, що надавалися інвесторам).

Таке ж тлумачення давалося й щодо відповідних гарантій захисту, встановлених Декретом КМ України "Про режим іноземного інвестування". Щодо гарантій, що стосуються примусових вилучень, а також незаконних дій державних органів та їх посадових осіб; компенсації і відшкодування збитків іноземним інвесторам у разі припинення інвестиційної діяльності; переказу прибутків, доходів та інших коштів, одержаних внаслідок здійснення іноземних інвестицій, то вони врегульовувались Законом України "Про інвестиційну діяльність"¹. Проте, ухвалені в подальшому нормативні акти, сприяли виникненню правових

¹ Закон України "Про інвестиційну діяльність" від 18.09.1991 р., № 1560-ХІІ / Законодавство України. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.zakon.rada.ua>.

колізій при застосуванні відповідного законодавства. Так, пунктом 5 Постанови Верховної Ради України "Про порядок введення в дію Закону України "Про режим іноземного інвестування" встановлювалось, що до іноземних інвестицій, які були фактично внесені до набрання чинності цього Закону, на вимогу іноземного інвестора застосовуються державні гарантії захисту іноземних інвестицій, передбачені спеціальним законодавством України про іноземні інвестиції, яке діяло на момент внесення інвестицій¹. У даному Законі державою встановлено гарантії щодо примусових вилучень, а також незаконних дій державних органів та їх посадових осіб (іноземні інвестиції в Україні не підлягають націоналізації, державні органи не мають права реквізувати іноземні інвестиції, за винятком випадків здійснення рятівних заходів у разі стихійного лиха, аварій тощо).

Разом з тим у законодавчій базі не зазначено терміну виплати відшкодувань, джерел, з яких такі виплати повинні здійснюватись, а головне, не визначено механізму повернення інвестору його інвестицій в разі припинення інвестиційної діяльності.

Одним із механізмів створення сприятливого інвестиційного клімату для залучення інвестицій в Україну є введення пільгового режиму інвестиційної діяльності у податковому, митному і валютному регулюванні. Законом України "Про режим іноземного інвестування" передбачено надання відповідних пільг для окремих суб'єктів інвестиційної діяльності, які здійснюють інвестиційні проекти із залученням іноземних інвестицій, що реалізувалися відповідно до державних програм розвитку пріоритетних галузей економіки, соціальної сфери і територій². Водночас, цим Законом були визначені території, на яких діяльність іноземних інвесторів та підприємств з іноземними інвестиціями обмежується або забороняється, виходячи з вимог забезпечення національної безпеки. Прийняття даного Закону скасувало

¹ Постанова Верховної Ради України "Про порядок введення в дію Закону України "Про режим іноземного інвестування" від 19 березня 1996 р., № 94/96-ВР / Законодавство України. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.niss.gov.ua/Monitor/March/12.htm>

² Закон України "Про режим іноземного інвестування" від 19.03.1996р N 93/96-ВР зі змінами та доповненнями.

чинність Декрету Кабінету Міністрів України "Про режим іноземного інвестування" і встановлювало національний режим інвестиційного та іншого підприємництва (крім випадків, передбачених законодавством України і міжнародними угодами України), тобто підприємства з іноземними інвестиціями сплачують податки відповідно до законодавства України. Проте питання відносно оподаткування підприємств з іноземними інвестиціями на той момент врегульовувались Законом України "Про оподаткування прибутку підприємств", згідно якого підприємствам з іноземними інвестиціями встановлювались пільги з податку на прибуток, які надалі, згідно з внесеними у 1997 р. змінами до цього Закону, були втрачені.

З метою захисту конкуренції між суб'єктами підприємницької діяльності, створеними без залучення коштів або майна іноземного походження, та суб'єктами підприємницької діяльності, створеними за участю іноземного капіталу, а також для забезпечення державного захисту вітчизняного виробника та конституційних прав і свобод громадян України, було прийнято Закон України "Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності, створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження", згідно з яким суб'єкти підприємництва, зокрема постійні представництва нерезидентів, створених за участі іноземних інвестицій, незалежно від форм та часу їх внесення втратили всі свої пільги у податковому, митному і валютному регулюванні.¹ Для усіх суб'єктів господарювання, створених за участі інвестицій, як вітчизняних, так і іноземних, створюються рівні умови щодо питань валютного і митного регулювання та справляння податків, зборів (обов'язкових платежів). З метою остаточного скасування пільг, у ст. 5 цього Закону вказується, що він поширюється на підприємства з іноземними інвестиціями, незалежно від часу внесення іноземних інвестицій та їх реєстрації, у тому числі до введення в дію та протягом дії Закону України "Про іноземні інвестиції", Декрету КМ України "Про

¹ Закон України "Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності, створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження" від 17 лютого 2000 р., № 1457-III / Законодавство України. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

режим іноземного інвестування" та Закону України "Про режим іноземного інвестування". Тобто, з дня набрання чинності Закону України "Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності, створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження", припинено пільговий режим валютного регулювання, оподаткування та митного оформлення для підприємств, створених із залученням іноземних інвестицій, незалежно від форми та часу їх внесення. Надалі цьому Закону було надано зворотної сили. Відповідно до змін, внесених до ст. 7, із прийняттям Закону України "Про внесення змін до деяких законів України з метою усунення випадків ухилення окремих підприємств, створених за участю іноземних інвесторів, від сплати податків, зборів, обов'язкових платежів", ст. 1-4 та ст. 5 Закону України "Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності, створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження" набувають чинності з дня введення в дію Закону України "Про режим іноземного інвестування". Пункт 5 Постанови Верховної Ради "Про порядок введення в дію Закону України "Про іноземні інвестиції" відповідно до статті Закону України "Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності, створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження" було скасовано. Отже, положення частини першої ст. 5 є підставою як для відмови у наданні, так і для припинення раніше наданих пільг у сфері валютного і митного регулювання та справляння податків, зборів (обов'язкових платежів) підприємствам з іноземними інвестиціями, їх дочірнім підприємствам, а також філіям, відділенням, іншим відокремленим підрозділам, включаючи постійні представництва нерезидентів, незалежно від часу внесення іноземних інвестицій та їх реєстрації. Проте, хоча скасовано преференції для підприємств з іноземними інвестиціями, у законодавстві зазначено, що цей Закон не поширюється на правовідносини, визначені Законом України "Про стимулювання виробництва автомобілів в Україні". Тобто в Україні, по суті, створена

система захисту підприємств з мізерними інвестиціями, а не самих інвестицій.

Чимало непорозумінь виникають у питаннях порядку пропуску через кордон майнових іноземних інвестицій. Статтями Закону України "Про режим іноземного інвестування" передбачено, що внесок іноземного інвестора до статутного фонду підприємств з іноземними інвестиціями, а також за договорами (контрактами) про спільну інвестиційну діяльність, звільняється від обкладання митом. Пропуск такого майна на територію України здійснюється на підставі виданого підприємством простого векселя, порядок видачі, обліку і погашення якого встановлюється Кабінетом Міністрів України. Якщо протягом трьох років з часу зарахування іноземної інвестиції на баланс підприємства з іноземними інвестиціями майно, що було ввезене в Україну як внесок іноземного інвестора до статутного фонду зазначеного підприємства відчужується, зокрема у зв'язку з припиненням діяльності цього підприємства (крім вивезення іноземної інвестиції за кордон), підприємство з іноземними інвестиціями сплачує ввізне мито, яке обчислюється виходячи з митної вартості цього майна, перерахованої у валюту України за офіційним курсом, визначеним Національним банком України на день здійснення відчуження майна. Відчуження такого майна протягом трьох років з часу зарахування на баланс підприємства тягне застосування наслідків, передбачених частиною п'ятою ст. 18 Закону України "Про режим іноземного інвестування". Із змісту зазначеної норми випливає, що законодавець ставить у залежність сплату підприємством ввізного мита з фактом відчуження підприємством майна, що було ввезено в Україну, як внесок іноземного інвестора до статутного фонду підприємства.

Підсумовуючи, варто зазначити, що законодавча база в Україні є недосконалою і не сприяє надходженню інвестицій. Присутність двох підходів до формування правової бази, де поруч з прийняттям єдиного акта, який регулює допуск іноземного капіталу в економіку країни, регулювання різних аспектів іноземної інвестиційної та підприємницької діяльності здійснюється сукупністю правових актів (галузевих,

міжгалузевих Законів та підзаконних нормативних актів) ускладнює їх сприйняття. У законах більшість статей містять неточності у формулюваннях. Часта зміна законодавчих умов забезпечення іноземного інвестування спричинює плутанину щодо застосування законодавства до підприємств з іноземними інвестиціями. Відсутні будь-які конкретні положення щодо найважливіших об'єктів регулювання, пріоритетних галузей економіки, соціальної сфери та території, що заплуває розв'язання проблем пільгового режиму інвестування. Сумнівним є підхід щодо наданих гарантій. Законодавство України про іноземні інвестиції, а також державні гарантії захисту іноземних інвестицій недостатньо регулюють валютне, митне та податкове законодавство, чинне на території України, якщо інше непередбачено міжнародними договорами України.

Незважаючи на те, що уряд постійно вживає заходів з метою удосконалення нормативно-правової бази у сфері інвестиційної діяльності, вона, поза сумнівом, потребує удосконалення. Насамперед потрібні докорінні зміни у практиці впровадження та механізмах залучення прямих іноземних інвестицій. Необхідним є вдосконалення механізмів забезпечення ринкових прав і свобод інвесторів, а також підвищення рівня захисту інвесторів.

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ К ДОСЛІДЖЕННЮ СУТНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОЇ КОРПОРАЦІЇ

Транснаціональна корпорація є складним і важливим економічним інститутом, який поки що недостатньо вивчений і потрібні подальші зусилля з дослідження її еволюції, яка привела до сучасної організаційної форми. Неокласична і неоінституціональна економічна теорія займаються вивченням фундаментальних питань, що стосуються природи фірми, але концепції цих двох напрямів в корені відрізняються один від одного. При цьому існують різні точки зору, що стосуються віднесення цього інституту до ринку.

Р. Коуз довів, що фірма і ринок - це дві структури, які можуть замінювати один одного¹. Відмінність між ними в системі координації ресурсів. Якщо на ринку координація здійснюється за допомогою цінового механізму, то на рівні фірми координатором є підприємець, який і направляє виробництво. Тобто адміністрування і механізм цін - це два альтернативні способи управління або координації виробництва. Підприємець в рамках розподілу праці всередині фірми цілеспрямовано все планує і організовує. Але за межами фірми він залучений в набагато більшу систему розподілу праці, в якій ця фірма представляє спеціалізований осередок.

Якщо існують два механізми, які можуть виконувати одні і ті ж функції, то має бути пояснення, який критерій лежить на практиці в основі вибору між різними способами управління ресурсами. Існування фірми пов'язане з наявністю трансакційних витрат, які супроводжують всі угоди (контракти) на ринку. Витрати супроводжують кожне укладення контракту. Від контрактів не вдається позбавитися і за наявності фірми, але тут їх набагато менше, це контракти з власниками факторів виробництва.

Якщо будь-яка фірма, виходячи з цих міркувань, має неринкову природу, то ТНК, яка є головним елементом капіталістичної системи, має неринкову природу в міжнародному масштабі. За визначенням, даним організацією UNCTAD, транснаціональна корпорація - це корпоративне або не корпоративне підприємство, що складається з батьківської компанії і афілійованих підприємств (дочірніх компаній, асоційованих підприємств, філій). Материнською компанією є підприємство, контролююче активи інших господарських підрозділів, розташованих в інших країнах, зазвичай шляхом володіння часток акціонерного (статутного) капіталу².

Створення транснаціональними підприємствами інтернаціонального виробництва стало базисом виникнення нового типу міжнародного розподілу праці. В ході транснаціонального виробництва, пов'язаного з

¹ Coase R. H. The nature of the firm // Economic. 1937. Vol. 4.p.386-405

² World Investment Report 2002 : UN, New York and Geneva, 2002, p.291

прямими і портфельними інвестиціями і ліцензійними угодами, відбувається постійна взаємодія між окремими підрозділами на основі внутрішньо-фірмової торгівлі, при цьому взаємодія відбувається як між материнською компанією і дочірніми підприємствами, так і між дочірніми підприємствами і філіями, розташованими в різних країнах. Але це не торгівля старого типу, описана неокласичною теорією, оскільки особливою перевагою транснаціональних корпорацій, що дозволяє їм зменшити залежність від економічної політики урядів різних країн, є, як відмітили класики теорій прямих іноземних інвестицій, перевага інтерналізації, тобто можливість використання в своїх інтересах замкнутого внутрішньо-фірмового ринку корпорації. В найбільш повному виді теорія інтерналізації представлена в роботі А.Ругмана¹.

Створення внутрішньо-фірмового ринку корпорацій призводить до формування внутрішньо-фірмового розподілу праці. При цьому цей розподіл праці регулюється з центру корпорації і доповнює міжнародний розподіл праці в його "класичному" вигляді, як розподіл праці між країнами. Таким чином, в результаті спеціалізації в рамках інтернаціонального виробництва сформувався новий тип міжнародного розподілу праці, який вніс значні зміни в характер світової торгівлі. Він складається з двох напрямів - із звичайної зовнішньої торгівлі, здійснюваної між незалежними фірмами з різних країн на основі конкуренції і ринкових цін, і міжнародного внутрішньо-фірмового обороту, здійснюваного у відповідності з планом ТНК на основі свідомо регульованих цін. За різними оцінками, на частку ТНК припадає, близько 2/3 світового експорту. При цьому більше 1/3 з цих торгових потоків доводиться на внутрішньо-фірмовий експорт. Отже, більше 1/3 світової торгівлі функціонує не за законами вільного ринку, а за цінами, які визначаються внутрішньою ціновою політикою корпорації.

Слід зазначити, що внутрішньо-фірмовий торговий обмін ТНК особливо великий в наукомістких галузях. Він представлений внутрішньо-фірмовою передачею технологій, здійснюваної в межах мережі філій, а

¹ Rugman A.M. International diversification and the multi national enterprise. Lexington (Mass.), 1979

також внутрішньо-фірмовим рухом капіталу. Внутрішньо-фірмовий рух капіталу починає здійснюватися з моменту створення зарубіжного підрозділу у вигляді вкладень материнської компанії в будівництво або придбання підприємства за кордоном. В процесі діяльності можуть виділятися позики на матеріально-технічне забезпечення, модернізацію, придбання або передачу ліцензій, управлінські послуги і інші види обслуговування.

В зворотному напрямі рухаються дивіденди з розподіленого прибутку, відсотки по позиках, платежі по ліцензіях і обслуговуванні. Часто контроль за рухом капіталу передається спеціалізованій фінансовій компанії. При цьому для здешевлення операцій по трансферту капіталу фінансова компанія розміщується в країнах з пільговим податковим режимом.

Таким чином, при здійсненні вказаних потоків в ТНК використовуються інструменти неринкової конкуренції (Табл. 3.4.).

Таблиця 3.4.

**Використання транснаціональними корпораціями інструментів
неринкової конкуренції***

	Постачання	Інструменти	Джерело доходу
Внутрішньо-фірмова торгівля	Постачання капітального устаткування, проміжної продукції, товарів для перепродажу	Трансфертне ціноутворення	Зниження суми податків, гра на валютних курсах
Внутрішньо-фірмова передача технологій	Передача наукових досліджень і технологічних нововведень від підрозділу НІОКР виробничим філіям	Продаж ліцензій філіям в терміни більше ранні і за цінами значно нижче, ніж на відкритому ринку	Використання платежів за ліцензії як засіб репатріації прибутку

** Таблиця складена автором*

Таким чином, управління ресурсами в транснаціональній корпорації можна розглядати як гібрид двох альтернативних способів: ринкового і

централізованого. Попри те, що трансакції між підрозділами ТНК здійснюються за цінами інтерналізації, взаємодія між ними носить і риси ринку. Переважаючи зараз ТНК з багатодивізійною структурою, в якій підрозділи мають велику автономію, в управлінні часто використовують і прийоми ринкового механізму. Раціональність поєднання ринкових і централізованих прийомів управління тісно пов'язана з проблемою розміру фірми, оскільки розширення фірми викликає додаткові витрати на організацію додаткових трансакцій. В роботі Р.Коуза «Фірма, ринок і право» автор так визначав межі розширення фірми - "до тих пір, поки витрати на організацію однієї додаткової трансакції всередині фірми не зрівняються з витратами здійснення тієї ж трансакції на відкритому ринку"¹.

У роботі Гелбрейта Дж. К. «Економічні теорії і цілі суспільства» автор ототожнював транснаціональні структури з плановою системою². Управління з єдиного центру ресурсами і процесом виробництва, контроль над цінами, взаємодія з державою, на думку вченого, дозволяє корпорації значною мірою нівелювати вплив ринку. "Різниця між плануючою і ринковою системами лежить не в прагненні позбавитися від обмежень ринку і набути контролю над економічним середовищем. Вона полягає в інструментах, за допомогою яких досягаються ці цілі". Структура економіки, на думку автора, складається:

по-перше, з ринкової системи, де діють невеликі фірми в умовах конкуренції. Для цих фірм ціни відіграють велику роль і є зовнішньою по відношенню до фірми величиною;

по-друге, з планової системи, де панують ТНК. В цьому випадку роль цін значно менша, більше того великі виробники роблять вплив на постачальників товарів, уряд і суспільство.

Крім того, ТНК здійснює активний вплив не лише на ціни, але і на споживача тієї країни, де вона здійснює свої операції. Вона нав'язує споживачам свій спосіб мислення, свої цінності за допомогою потужних

¹ Коуз Р. Фірма, ринок і право /Пер. з англ. М.: "Справа ЛТД" за участю вид-ва "Catallaxy", 1993, с.26

² Гелбрейт Дж. К. Економічні теорії і цілі суспільства. М.; Прогрес, 1976, с.80

рекламних компаній, тобто в епоху олігополістичних ринків споживач самостійно приймати рішення з приводу придбання товару вже не може.

В роботі Гелбрейта Дж. К. «Економічні теорії і цілі суспільства» також відзначається, що по мірі зростання підприємства роль окремих осіб в управлінні падає, влада переходить до техноструктури, яка поєднує в собі безліч фахівців вузького профілю, при цьому всі рішення носять колегіальний характер. А в силу неринкового характеру діяльності корпорації вплив техноструктури значно зростає. Але щоб зберегти свою владу і вплив техноструктура переслідує свої захисні цілі - звести до мінімуму зовнішні втручання в рішення, що приймаються нею, і позитивні цілі, від яких залежить її фінансове благополуччя, - зростання фірми, розширення її за рахунок придбання дрібних фірм в суміжних або непов'язаних з її діяльністю областях.

З появою ТНК центр тяжіння досліджень учених-економістів перемістився на вивчення олігополістичних структур і поведінки великих фірм, їх переваг і мотивування, реакції на дію ринку і споживача. Найбільший вклад в це питання, на наш погляд, був внесений такими ученими, як Ч. Кіндльбергер, С. Хаймер, Д. Даннінг, А. Рагман, Й. Шумпетер та ін.

Враховуючи широкі можливості великих фірм, природно припустити більш високі темпи їх науково-технічного оновлення. Шумпетер Й. є засновником системи поглядів про те, що олігополія і монополія розглядаються як технічно більш прогресивні, ніж конкуруючі підприємства. Завдяки монополюним прибуткам вони в змозі витратити більше засобів на науково-технічний розвиток¹.

В роботі Астапович А.З. «Транснаціональний капітал США у світовому господарстві» відзначається дуалізм, властивий багатонаціональній корпорації, який лежить в основі її діяльності². Будучи суб'єктом національної економіки і будучи тісно пов'язаною з господарством країни базування, ТНК, одночасно бере участь в

¹ Шумпетер Й. Капіталізм, соціалізм і демократія - М, 1992

² Астапович А.З. Транснаціональний капітал США у світовому господарстві. - М.: Наука, 1990

глобальних процесах. Поглиблюючи розподіл праці між країнами, транснаціональні корпорації посилюють взаємозалежність між цими країнами. Створюючи виробничо-технологічні пов'язані підприємства в різних країнах, транснаціональні корпорації стають ініціаторами відношень взаємозалежності в світовому масштабі на більш високому рівні, ніж раніше.

Деякі західні економісти розглядають транснаціональні корпорації в якості інституту, що підвищує стійкість світового економічного розвитку, оскільки вони більшою мірою в порівнянні з національними компаніями здатні долати вплив світового економічного циклу.

Таку здатність транснаціональним корпораціям надає можливість маневрувати ресурсами, тобто перерозподіляти виробництво і збут продукції між країнами залежно від економічної ситуації і якоюсь мірою згладжувати коливання кон'юнктури ринків. Тому темпи зростання корпорації можуть значною мірою відрізнятися від темпів зростання національних економік.

Концепції фірм класичного напрямку тривалий час панували і зараз продовжують займати важливе місце в економічній науці. В той же час економісти інституціонального напрямку пропонують своє уявлення про фірму і поняття "ринку" в економіці, яке в деякій мірі долає обмеженість ряду передумов. Концепція інституціонального напрямку прагне врахувати явища, які властиві науково-технічному розвитку, які, в свою чергу, складно відобразити за допомогою традиційних підходів. В Табл. 3.5. простежена еволюція уявлень про природу фірми в економічній науці.

Технологічна парадигма фірми, що представляє фірму як специфічну комбінацію виробничих ресурсів, бере початок від А. Сміта. Поєднання ресурсів пов'язане з місцем фірми в існуючій системі розподілу праці. Фірми торгують між собою в умовах досконалої конкуренції, в той же час разом з конкурентними фірмами А. Сміт розглядав і монополію, інтерпретуючи її як аномальне явище. Концепція А. Сміта була розвинена А. Маршаллом. Доповнивши модель аналізом організаційних форм виробництва, А. Маршалл розглядає шляхи зростання фірм, фактором

**1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ
ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

зростання при цьому є економія на масштабах. Але розширення виробництва по Маршаллу має свої межі і не може відбуватися до безкінечності.

Таблиця 3.5.

Теоретичні підходи до природи фірми різних економічних напрямів*

Концепції фірми	Рівновага на ринку	Переваги в конкуренції	Мета фірми
Класична концепція фірми А. Маршалла, Дж. Хікса	Коливання ринкових цін рівноважного рівня	Цінові	Максимізація прибутку мінімізацію витрат
Неокласична концепція фірми в умовах недосконалої конкуренції Е. Чемберлін Дж Робінсон	Множинність станів ринкової рівноваги	Цінова дискримінація, диференціація продукту, репутація фірми	Отримання монопольного прибутку
Підприємницька концепція фірми Й.Шумпетера	Динамічна рівновага на основі довгострокових інвестицій в інновації	Використання нових технологій, нових видів сировини, реорганізація виробництва	Пошук стратегічного нововведення на основі інновацій
Концепція зрілої корпорації Дж. Гелбрейт	Досягається плануванням на корпоративному ринку і стихія на ринку дрібних фірм	Разом з технологічним майном використання важелів дії на уряд	Економічне зростання, стабільність припливу прибутку
Інституціональна концепція фірми Р.Коуза, О. Уільямсон	Дотримання контрактів, що укладаються, прав власності	Пов'язані із специфічними активами і організаційними змінами	Мінімізація трансакційних витрат

**Таблиця складена автором*

Класична модель фірми отримала розвиток у Дж. Хікса. Розглядаючи фірму як рух капіталу, Дж. Хікс пішов далі в плані інтерпретації рівноваги. На відміну від статичної рівноваги за А. Смітом навколо природної ціни

Дж. Хікс підходить до рівноваги як до процесу коригування очікувань і змін технологічних співвідношень фірми у разі невідповідності запланованої ціни тій, яка існує на ринку. Тим самим був внесений елемент динамічності в класичну модель.

Істотний вклад в неокласичну теорію фірми внесли Е. Чемберлін і Дж. Робінсон в плані більшого наближення її до реальних процесів. Відхід від ідеальної моделі ринку з множиною продавців розширив передбачуваний арсенал методів боротьби за процвітання. Методом досягнення переваг разом з цінами ставали диференціація продукту, а також такі нематеріальні активи, як репутація фірми і навіть цінова дискримінація. Дж. Робінсон припускала множинність станів ринкової рівноваги, тим самим ринок значною мірою втрачав властивість стихійності, перебуваючи під істотним впливом великих гравців. За Е. Чемберліном на ринку складається єдина ціна, яка максимізувала прибуток по галузі, але вона формується методом підбору (проб і помилок) або погоджених дій гравців.

Концепція підприємницької фірми Й. Шумпетера, хоча також заснована технологічному підході, значно відрізняється від попередніх класичних і неокласичних моделей в першу чергу тим, що приділяє увагу довгостроковим процесам. Й. Шумпетер позитивно відносився до монополії, оскільки монопольний прибуток, на його думку, використовувався для фінансування довгострокових інвестицій у сфері інновацій. Інноваційні процеси надавали динаміку галузі і економіці в цілому, і рівновага між новаторами і консерваторами досягалася, коли в економіці вичерпувалися інвестиції для більш широкого впровадження прогресивних технологій.

Рух на шляху від неокласичного уявлення про фірму в напрямі до інституціональної концепції отримав свій розвиток в роботах Дж. Гелбрейта. Зрілі корпорації за Дж. Гелбрейтом переслідують довготривалі цілі забезпечення стабільності прибутків і неухильного економічного зростання. Для досягнення своїх цілей разом з технологічними перевагами вони використовують прийоми корпоративного планування і

інституціональні фактори - дія на споживачів і ефективну взаємодію з урядовими органами. Концепції Й. Шумпетера і Дж. Гелбрейта стали, на наш погляд, свого роду перехідним мостом від неокласичної технологічної парадигми фірми до її інституціонального варіанту.

В інституціональній теорії фірма розглядається як сукупність довгострокових контрактів, звідси призначення фірми - бути структурою по управлінню угодами. Вперше уявлення про фірму не просто як про результат дії технологічних факторів, але і про "явище, покликане гармонізувати стосунки між учасниками угоди, що знаходяться в стані реального або потенційного конфлікту", запропонував Джон Р. Коммонс¹. Дотримання контрактів, що укладаються, прав власності і інших інституціональних умов призводить до стабільності в суспільстві. Рівновага на ринку забезпечується виконанням контрактів, які опосередковують взаємозв'язки агентів і носять короткостроковий характер. Інституціональна модель фірми досліджувалася Р. Коузом, який розглядав фірму і ринок як альтернативні способи економічної організації. Дослідження внутрішньо-фірмової і ринкової форм організації він не вважав несумісними, їх можна поєднати в рамках єдиної концепції, що вивчає способи мінімізації трансакційних витрат. Відповідно, оскільки природа фірми пов'язувалася Р. Коузом з існуванням трансакційних витрат, оптимальний розмір фірми за Р. Коузом був пов'язаний з мінімізацією трансакційних витрат, пов'язаних з її існуванням і діяльністю на ринку.

Подальший розвиток інституціональної моделі фірми пов'язаний з уточненням і розвитком поняття трансакційних витрат. О. Уільямсон пов'язав трансакційні витрати з існуванням специфічних активів, які за його визначенням представляють інвестиції, які пристосовані до взаємовідносин з визначеним партнером і є неповоротними. Свою модель фірми О. Уільямсон сформулював в створеній ним теорії недосконалих контрактів, за якою існування фірми пов'язане саме з неможливістю обумовити в контрактах усі можливі обставини і умови, які можуть

¹ Commons J.R. Institutional Economics. Madison: University of Wisconsin Press, 1970.

виникнути в майбутньому¹. В разі опортуністичної поведінки партнера розрив контракту призведе до втрати цінності специфічних активів при переключенні контракту на іншого партнера. Звідси стандартність активів може стати перевагою агента.

Як відзначалося, інституціоналісти приділяли велику увагу тим реальним змінам, яких зазнав ринковий механізм в епоху великих корпорацій і олігополістичних структур. Спостерігається значна зміна форм боротьби на основі поєднання цінової і нецінової конкуренції. Особливістю цінової конкуренції на сучасному етапі є широке маневрування цінами. Особливо це доступно транснаціональним корпораціям, що ведуть диференційовану цінову політику залежно від територіальних ринків, модифікації продукції, категорій покупців, що не виключає і цінові змови. В свою чергу можливості нецінової конкуренції і придбання переваг (в області диференціації продукції, організаційних інновацій у сфері виробництва, збуту і обслуговування) стають все ширшими. Першочергового значення набуває володіння науковими ідеями і новими технологіями та іншими специфічними активами, володіння патентами відкриває легальний шлях до монопольного прибутку на окремих ринках і впродовж певного періоду. Цим пояснюється той факт, що ТНК витрачають великі кошти на утримання наукових підрозділів.

Констатуючи обмеженість ринкового регулюючого механізму на стадії пізнього капіталізму, інституціоналісти не висувають тези про руйнування ринкового механізму, а прагнуть запропонувати спосіб доповнення його політичним механізмом формування і проведення в життя колективних економічних рішень. Посилення ролі системи контрактів є мірою, що знижує ризик і невизначеність ринкового механізму. Про це писав Дж. Гелбрейт в роботі «Нове індустріальне суспільство»². "В світі великих фірм може бути побудована своєрідна

¹ Уільямсон О.І. Економічні інститути капіталізму: фірма, ринки, "відносницька контрактація". С-Пб.: Леніздат, 1996

² Гелбрейт Д. К. Нове індустріальне суспільство. М.: Прогрес, 1969. С.6

**1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ
ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

матриця контрактів, за допомогою якої усувається властива ринку невизначеність у взаємовідносинах між фірмами".

РОЗДІЛ 2.

ІННОВАЦІЙНІ ВІДНОШЕННЯ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ПРОЦЕСИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ЗАКОНОМІРНОСТЕЙ У ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Сучасний світ характеризується різноманітністю економічних систем, що постійно розвиваються. В економічній науці можна виділити, принаймні, шість основних підходів до аналізу тенденцій і закономірностей розвитку економічних систем. До них відносяться:

- цивілізаційний підхід;
- теорія стадій економічного зростання;
- теорії конвергенції;
- теорія економічних формацій;
- історичний підхід;
- теорія економічної динаміки.

В нашій країні довгий час превалювала теорія економічних формацій. Прибічники цього підходу виділяють три основні формації:

- *первинна* (архаїчна). До цієї формації відноситься первіснообщинний і азійський способи виробництва;
- *вторинна*. До цієї формації відносяться способи виробництва, ґрунтовані на приватній власності (рабство, кріпацтво, капіталізм);
- *комуністична або громадська формація*.

У своїх роботах К. Маркс відмічав, що комунізм це не "ідеальний спосіб виробництва", а історична епоха, що включає цілий ряд способів виробництва, основним змістом якої є знищення приватної власності.

Цей підхід дозволив виявити закономірні стадії в традиційно-інноваційній трансформації суспільства і виділити п'ять способів виробництва (первіснообщинний, рабовласницький, феодальний,

капіталістичний і комуністичний). В основі цієї класифікації лежить твердження про те, що вирішальна роль в громадському виробництві належить безпосередньо процесу виробництва, а його базовою конструкцією є стосунки власності.

В рамках теорії економічних формацій за допомогою методів діалектичного та історичного дослідження обґрунтовано особливе розуміння місця, ролі і специфіки традиційних і інноваційних економічних стосунків, в становленні, і розвитку, трансформації і диверсифікації різних економічних систем. Зокрема, про взаємопроникнення економічних традицій та їх трансформацій в інновації і навпаки.

Розкриваючи характер виробництва і привласнення додаткової цінності, К. Маркс досліджує місце і роль традиційних і інноваційних чинників виробництва в цьому процесі. З позиції законів розвитку капіталізму розкривається поведінка "вільних агентів", повністю позбавлених контролю над умовами своєї праці; розглядається впровадження "капіталозбережних інновацій" в існуючу традиційну економічну структуру капіталістичного суспільства за допомогою її руйнування або збереження. При цьому робиться загальний висновок про те, що стійкий поступальний розвиток суспільно-економічних формацій приводить до виникнення більш досконалої економічної системи, в якій оптимально поєднуються традиції і інновації, чинячи один на одного підконтрольну дію.

На сучасному етапі класичне виділення п'яти способів виробництва навряд можна визнати загальним, оскільки воно може бути застосоване лише до Західної Європи. У цю теорію не вписуються азіатський спосіб виробництва, цивілізації Китаю та Індії, тому розгляд процесів світового розвитку на рівні формацій, як способу матеріального виробництва при всій їх теоретичній та історичній значущості не може охопити усю складну гамму економічних подій, що відбуваються у світі, і тому очевидна певна обмеженість такого підходу.

В економічній науці робляться спроби використання інших критеріїв для аналізу форм, тенденції і закономірностей розвитку економічних

систем, в яких простежуються інші підходи до дослідження економічних стосунків, традицій, інновацій і контролю.

В 1906 р. К. Бюхер на основі критерію характеру зв'язку в суспільстві між виробництвом і споживанням виділяв наступні форми економічних систем:

- замкнуте домашнє господарство, в якому створені блага споживаються в самому господарстві без обміну;
- міське господарство, в якому має місце безпосередній обмін, блага переходять з господарства, що виробляє, в споживаюче;
- народне господарство, в якому блага на основі товарно-грошового обміну переходять через цілий ряд господарств, перш ніж поступлять в споживання.

Перша система характеризується існуванням первісних сімейних груп (матріархальною і патріархальною сім'єю), кріпацтвом і рабством. Обмін тут був другорядним явищем, матеріальні блага накопичувалися, а не продавалися. В силу цього відношення контролю були спрямовані на процес накопичення цих благ і збереження існуючих традицій.

Друга система характеризується вільною економічною діяльністю дрібних самостійних ремісників, монопольно-цеховою організацією господарства. У цій системі разом з традиційними з'являються інноваційні утворення, і стосунки контролю відокремлюються в специфічні, видові форми, що забезпечують вільну економічну діяльність.

Третя система є великим виробництвом із застосуванням періодично вільної найманої праці. Виникає "капіталістичне господарство". Заміна цехової організації капіталістичною здійснюється за підтримки держави. Набуває поширення термін - державний устрій. З'являється підприємець, який спочатку займається скупкою готових виробів, потім забезпечує майстрів сировиною, потім сам стає центральною фігурою. Дух раціоналізму охоплює усі стосунки, у тому числі традиційні, інноваційні і стосунки контролю. Особливістю цього періоду є не лише продуктивна трансформація і диверсифікація інноваційних і традиційних стосунків і розвиток форм контролю, цільовою функцією яких було забезпечення

прибутку. З розвитком цього процесу сталося певне одержавлення інноваційних і традиційних стосунків, і, при цьому, з'явилася нова форма контролю - державний контроль. Контроль починає проявлятися як зовнішня функція, розвивається зовнішній контроль, у тому числі і в системі взаємодії інноваційних і традиційних стосунків.

Проти цієї схеми виступив Зайдель Х. в роботі «Основи вчення про економіку»¹. Він стверджував, що наявність широкого розвитку торгівлі в Древньому Римі і Греції не заперечує факту, що характеризує економічний тип господарства у античних народів як замкнуте домашнє господарство, для якого був характерний традиційний, замкнутий тип господарювання і стосунків контролю.

Відомий американський учений У. У. Ростоу підрозділяє економічну історію на п'ять стадій:

- традиційне суспільство (примітивна техніка, сільське господарство, всевладдя великих землевласників, традиційні прямі стосунки контролю);
- перехідне суспільство (централізована держава, інноваційне і традиційне підприємництво, економічні стосунки контролю, державний контроль);
- стадія "зрушення" (промислова революція за допомогою інновацій і її наслідку, розвиток форм економічних стосунків контролю);
- стадія "зрілості" (НТР, урбанізація, оптимальне поєднання інноваційних і традиційних стосунків і різноманітність форм економічних стосунків контролю);
- стадія "масового споживання" (визначальна роль сфери послуг і виробництва споживчих товарів, домінування зворотних економічних стосунків контролю).

У такій концепції основа розвитку продуктивних сил і послідовність стадій нагадують вчення К. Маркса, незважаючи на деякі нововведення.

¹ Зайдель Х. Основи вчення про економіку

Сучасна економічна наука на основі використання критерію "міра індустріального розвитку суспільства" виділяє: доіндустріальне, індустріальне, постіндустріальне, неоіндустріальне (інформаційне) суспільства. На нашу думку, в якості критеріїв в цій класифікації можна було б використати міру розвитку інноваційних стосунків і форм стосунків контролю. Так, наприклад, доіндустріальне суспільство характеризується примітивними, але стійкими формами реалізації інноваційних і традиційних стосунків і стосунків контролю, тоді як постіндустріальне суспільство характеризується оптимізацією процесів динамічної трансформації і диверсифікації інноваційних і традиційних стосунків і різноманітністю форм економічних стосунків контролю. Інформаційне суспільство, засноване на економіці знань, ставить нові завдання по дослідженню законів і закономірностей прискореної динамічної трансформації і диверсифікації інноваційних і традиційних економічних стосунків і стосунків контролю.

Аналізуючи тенденції розвитку економічних систем і їх осмислення у вітчизняній і зарубіжній науці можна виділити наявність в сучасній економіці наступних загальних закономірностей :

- безперервне вдосконалення і диверсифікація економічних систем з використанням локальних раціоналізаторських форм інновацій;
- прискорення динамічної трансформації і диверсифікації економічних систем на основі інновацій проривного характеру;
- накопичення генетичного ресурсу інновацій і його глобалізація;
- прискорення динамічної трансформації і диверсифікації традиційних, інноваційних і інвестиційних стосунків в економічних системах і інших.

Всі вони забезпечують стійкість, цілісність, цілеспрямованість і конкурентоспроможність економічних систем.

Аналіз різних типів і форм економічних систем показав, що трансформація і диверсифікація інноваційних і традиційних стосунків має різні форми прояву, міри реалізації і механізми забезпечення. При цьому стосунки контролю мають подвійний характер: адміністративний і

економічний. Трансформація форм економічних систем і закономірностей їх розвитку показують, що вони мають тенденцію до перетворення в оптимальні інноваційно-традиційні економічні системи з домінуванням інноваційних стосунків в діяльності господарюючих суб'єктів.

Ефективність функціонування і розвитку господарюючих суб'єктів залежить від стратегії і тактики їх економічної поведінки. Одним із способів успішного виживання в конкурентному середовищі є економічна диверсифікація.

Економічна диверсифікація може бути представлена як специфічна форма трансформації і взаємодії різних традиційних і інноваційних видів економічної діяльності господарюючих суб'єктів різними путями і способами, що визначають їх інвестиційні потоки. Ця різноманітність економічної діяльності господарюючих суб'єктів досяжна за допомогою розвитку, проникнення, розширення, зміни, поширення, переплетення, виштовхування і втягування, передусім їх капіталів на різних рівнях і в різних формах і сферах фінансово-господарської діяльності (виробництва, обміну, розподілу і споживання благ).

Економічна диверсифікація може бути зв'язаною і незв'язаною, у формі злиття або поглинання, але це завжди процеси, що визначають інвестиційні потоки господарюючих суб'єктів.

При здійсненні процесів диверсифікації господарюючий суб'єкт завжди стикається з проблемою вибору варіанту диверсифікації - зв'язаної або незв'язаної, однорідної або змішаної, традиційної або інноваційної.

Економічною теорією і господарською практикою доведено, що компанія досягає конкурентних переваг тільки завдяки нововведенням, які, у свою чергу, можна утримати тільки за допомогою постійних покращень. Конкуренти відразу ж обійдуть будь-яку компанію, яка припинить вдосконалення і впровадження інновацій. Можна зробити висновок, що ключова роль в підтримці, забезпеченні і утриманні конкурентоспроможності господарських систем різного рівня належить інноваційним процесам, а, отже, інноваційній диверсифікації. Крім того, в силу глобалізації світової економіки, що загострюється, експансії

транснаціональних корпорацій, особливо диверсифікованих в декілька видів діяльності, інноваційна складова бізнесу стає ключовим чинником виживання господарських систем. Глибина інноваційної диверсифікації визначається мірою новизни, що лежить в основі інновації. Чим більше інноваційною є ідея, тим більше міра розрізнення між традиційною і інноваційною діяльністю підприємства. Можна класифікувати інноваційну диверсифікацію по глибині змін, що вносяться, таким чином: фундаментальна, прикладна, така що покращує і інновація модифікацій.

Крім того, інноваційна диверсифікація наслідує усі ознаки і властивості, характерні для інновації, що лежить в її основі, такі як: міра новизни, спрямованість, предметний зміст, сфера розробки і поширення, рівень розробки і поширення та ін.

Ширина інноваційної диверсифікації господарської системи означає кількість інновацій, що освоюються нею в даний період. Представляється, що існують деякі критичні порогові значення міри глибини і широти інноваційної диверсифікації для кожної господарської системи, за межами яких ефективність інноваційної диверсифікації знижується. Це означає, що існує певна кількість видів інновацій, з певною глибиною змін, що вносяться, та мають максимальну ефективність для даної господарської системи.

Всю сукупність економічних циклів розвитку суспільного виробництва можна представити у вигляді взаємодіючих економічних традицій, інновацій і інвестицій. Базою стійкості економічної системи, основою процесів відтворення, звичайно, являються економічні традиції. В результаті науково-технічного розвитку з'являються економічні інновації, які, за допомогою інвестицій, поступово витісняють менш прогресивну традицію. У свою чергу, з часом, ця інновація стає загальноприйнятою і поширеною і трансформується в традицію. Процес повторюється циклічно.

Найбільш типовою в сучасних ринкових умовах є пов'язана традиційна диверсифікація, при якій господарюючий суб'єкт поширює свої економічні інтереси на сфери своєї основної діяльності, які, як правило, не мають інноваційної спрямованості. При цьому зв'язки між видами

діяльності можна класифікувати по мірі убування значущості (глибини) і міри можливості кількісної оцінки таким чином:

- наявність загальних виробничих елементів і їх частин (сировина і матеріали, технології, виробничі потужності);
- наявність загальних кадрових елементів (навички і уміння персоналу, його здатність до навчання, тобто певні властивості людського капіталу);
- наявність загальних інфраструктурних елементів (збутова мережа, постачальники і покупці, характер потреб, що задовольняються).

Спільність виробничих елементів безпосередньо пов'язує види діяльності через спільне використання сировини, матеріалів, устаткування і потужностей. Сировина є найбільш традиційним поширеним елементом, єднальним різні господарюючі системи. При цьому пов'язана диверсифікація виробництва може бути основана на послідовній переробці сировини, використанні відходів виробництва, комплексній переробці сировини.

При послідовній переробці сировини має місце вертикальна інтеграція або, як її ще визначають - пов'язана вертикальна диверсифікація, коли сировина проходить послідовні стадії обробки, внаслідок чого виходить готовий продукт. Пов'язана вертикальна диверсифікація може бути прямою і зворотною, повною і частковою.

Використання відходів основного виробництва дозволяє підприємству раціональніше використати сировину і отримувати більший дохід. Використання відходів і побічних продуктів виробництва найтипівіше для господарюючих суб'єктів деревообробної промисловості, де в їх складі представлені підприємства, що переробляють деревині стружки, тирсу і інші відходи деревообробки.

З розвитком науки і техніки нині все більше застосовується третя форма пов'язаної диверсифікації, що основана на загальному використанні однієї сировини. При комплексній переробці сировини з цього його виду може виходити все більша кількість корисних продуктів. Це, наприклад, у підприємствах хімічної, нафтохімічної промисловості, а також у

господарюючих суб'єктів, що переробляють комплексні (поліметалеві) руди кольорових металів.

Можливість спільно використати технологічні процеси, устаткування також є важливою сполучною ланкою між декількома виробництвами. Наприклад, в хімічній промисловості процес синтезу деяких речовин використовується для різних видів продукції, а в машинобудівній промисловості певні верстати застосовуються для декількох виробництв на певній стадії виробничого циклу.

Спільність виробничих елементів між видами діяльності припускає пов'язану диверсифікацію виробництва, найбільша ефективність від якої досягається за наявності техніко-економічної єдності виробництв, що входять в систему підприємства, в умовах єдиної енергетичної і транспортної бази. Техніко-економічна єдність виробництв, що входять в систему диверсифікованого підприємства виражається в тому, що усі ці виробництва відповідають один одному по кількості, номенклатурі і якості продукції, що випускається ними.

Усі виробництва пов'язано-диверсифікованого підприємства, для зменшення диссипативних і трансакційних витрат повинні розміщуватися на єдиній території і мати загальну систему комунікацій (водо-, паро-, газо- і електропостачання, єдина транспортна мережа і так далі) і обслуговуватися загальним допоміжним хазяйством.

Зв'язок між декількома видами діяльності може опосередкувати і через людський капітал. В цьому випадку навички і уміння персоналу, ті що використовуються і ті що придбані в результаті основної діяльності, можуть бути використані і в новій сфері. При цьому відбувається диверсифікація людського капіталу, оскільки працівники вимушені освоювати нехай і суміжні, але незнайомі або слабо знайомі галузі знань.

Найменш яскраво вираженим і опосередкованим зв'язком між декількома сферами діяльності можуть виступати інфраструктурні елементи: постачальники, споживачі і характер попитів, що задовольняються, збутові мережі.

2. ІННОВАЦІЙНІ ВІДНОШЕННЯ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ПРОЦЕСИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Необхідно відмітити, що, як правило, взаємозв'язок між декількома видами діяльності полягає в єдності відразу декількох елементів. Наприклад, за наявності загальних виробничих елементів, може використовуватися і єдина збутова мережа або застосовуватися диверсифікований людський капітал.

Найбільший інтерес в даний момент розвитку вітчизняної економіки є пов'язана інноваційна диверсифікація, коли господарська система здійснює інвестування в суміжні з основною сферою діяльності області, в основі яких лежать інновації.

До цієї стратегії розвитку вимушені періодично прибігати усі підприємства, що б залишитися конкурентоспроможними в середньо- і довгостроковій перспективі. Представляється, що інноваційна діяльність завжди породжує процеси диверсифікації в компанії. Навіть у разі удосконалення одного і того ж товару, як правило, зберігається певний період часу, коли старий і новий товар виробляються паралельно, а персонал, тобто людський капітал, освоюючи виробництво нового товару, диверсифікується. Результатом інноваційної діяльності на підприємстві є освоєння виробництва нового і/або модернізованого продукту, впровадження нової технології, методів управління, збуту продукції, використання ресурсів. Але ж і результатом диверсифікації є освоєння нових видів діяльності, яке, у свою чергу, обов'язково зажадає і вдосконалення системи управління, і застосування нових методів маркетингу, і розподілу ресурсів. Взаємодія між інноваційною і традиційною діяльністю також опосередковується через систему зв'язків, представлених вище.

Необхідно відмітити, що при цьому міра взаємозв'язку між різними сферами діяльності - інноваційної і традиційної - сильно варіюється. Відмінність інноваційною від традиційної діяльності проявляється у вживаних технологіях, попиту, що задовольняються, використовуваних матеріалах і так далі. Наприклад, інноваційна діяльність фірми-виробника телевізорів по освоєнню випуску нової моделі телевізора матиме більше спільності з колишньою діяльністю, чим інноваційна діяльність по випуску

іншої побутової техніки, а випуск телевізора з рідкокристалічним монітором не має практично нічого спільного з технологією виробництва звичайного телевізора. Важливим і необхідним чинником розвитку інноваційної диверсифікації є наявність відділів НІОКР, кадрів, які мають творчий потенціал і можливість придбання об'єктів інтелектуальної власності.

Необхідно відмітити, що саме інноваційно зв'язана диверсифікація є найбільш прийнятним варіантом реалізації інновацій, оскільки підприємство, по-перше, має необхідні ресурси для інвестування, а, по-друге, воно знайоме з цією областю діяльності, має уявлення про особливості поведінки попиту на цьому ринку товарів і може прогнозувати майбутні потреби споживачів.

Таким чином, інноваційна диверсифікація в її розширювальному тлумаченні є важливою складовою в циклічній взаємодії економічних традицій, інновацій і інвестицій, та багато в чому визначає майбутню конкурентоспроможність господарських систем.

Наступною формою економічної диверсифікації є конгломератна або незв'язана економічна диверсифікація, при якій господарська система направляє свої економічні інтереси в області, що не мають ніякої спільності з колишньою, традиційною діяльністю. Останнім часом, світ захлеснула п'ята по рахунку хвиля злиття і поглинань компаній, зачастую, маюча трансграничний характер, внаслідок чого, разом з зв'язано-диверсифікованими корпораціями, утворюються не зв'язано-диверсифікаційні об'єднання - конгломерати. Існує безліч прибічників і конгломератної, і синергетичної (пов'язаної) диверсифікації, та однозначної відповіді, яка форма краща, немає. При диверсифікації значно підвищується складність управління, внаслідок чого суттєво збільшуються витрати. У зв'язаної диверсифікації, за інших рівних умов, управлінські витрати збільшуються значніше, оскільки доводиться управляти взаємозв'язаними видами діяльності, домагаючись синергетичного ефекту.

Конгломератна економічна диверсифікація може мати дві форми: традиційну і інноваційну. При традиційній конгломератній диверсифікації,

господарська експансія здійснюється в незв'язаній з основною діяльністю галузі, яка не має інноваційної направленості. Здійснюється з метою вкладення вільних коштів в прибуткові галузі для отримання додаткового доходу. Нерідко при цьому вкладення коштів у власний бізнес або зв'язані галузі ускладнено або недоцільно.

Інноваційна конгломератна економічна диверсифікація застосовується у разі відсутності у корпорації можливості зростання в традиційній для себе діяльності і доцільності інвестування фінансових ресурсів в інноваційний напрям, що ніяк незв'язаний з поточним бізнесом. Наприклад, корпорація, бажаючи захопити дуже перспективний і багатообіцяючий бізнес, придбає який-небудь об'єкт інтелектуальної власності у венчурної фірми з метою його використання для виробництва інноваційного продукту. Звичайно, за такими ноу-хау завжди "полюють" фірми, що профілюють в цій області, і, швидше за все, саме вони перехоплять ініціативу. Проте, захоплення конгломератом інноваційного напрямку не виключене, хоч би внаслідок того, що, зазвичай, компанії завжди відстежують прибуткові галузі і, маючи значні фінансові ресурси, завжди готові вступити в жорстку конкурентну боротьбу за входження в даний ринок.

Глибина інноваційної диверсифікації визначається мірою новизни, що лежить в основі інновації. Чим більше інноваційною є ідея, тим більша міра відмінності між традиційною і інноваційною діяльністю господарської системи. Широта інноваційної диверсифікації означає кількість інновацій, що освоюються в цей період. Інноваційній диверсифікації економічної діяльності належить ключова роль в підтримці конкурентоспроможності господарських систем.

Будь-яка інновація веде до різноманітності економічної діяльності, тобто її диверсифікації. В зв'язку з цим не можна не розглянути і таке важливе питання, як створення наукових парків, технополісів і бізнес-інкубаторів як найбільш дієвого механізму диверсифікації структури економіки шляхом реалізації інновацій і ведення інноваційної діяльності. Практика багатьох країн з розвинутою економікою показує, що саме

наукові парки, технополіси і бізнес-інкубатори призводять до істотної диверсифікації економіки, основаної на "високій якості" структурних змін. Саме у наукових парках створюються сприятливі умови для створення і розвитку інноваційних фірм, які у разі комерційного успіху реалізації покладених в їх основу ідей, покидають технопарк і поширюють інноваційні технології, продукцію в межах власної країни і/або за кордоном.

При цьому, відбувається реструктуризація регіональної економіки, (де розташований технопарк) і економіки інших регіонів (у разі можливості використання інновації в цьому регіоні), а значить і економіки усієї країни.

Перші технопарки в Україні були ініційовані Національною академією наук на базі київського «Інституту електрозварювання ім. Є. О. Патона», «Інституту фізики напівпровідників ім. В. Лашкарьова» та харківського «Інституту монокристалів». Піонерні розробки, що були здійснені українськими ученими в їх межах, знайшли світове визнання. В Україні на сьогоднішній день діє 16 технопарків. Серед найбільш відомих можна назвати технопарк «Київська політехніка», «Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка і сенсорна техніка» у м. Київ, «Ресурси Донбасу» і «Вуглемаш» у м. Донецьк та «Наукові і навчальні прилади» у м. Суми.

Обсяг реалізованої інноваційної продукції, виробленої в межах національних технологічних парків у рамках виконання інноваційних проектів у 2000-2009 роках, склав 12,17 млрд. грн. (див. рис.1.1.). Зниження обсягів реалізованої інноваційної продукції з 2008 року пояснюється припиненням державної підтримки технопарків.

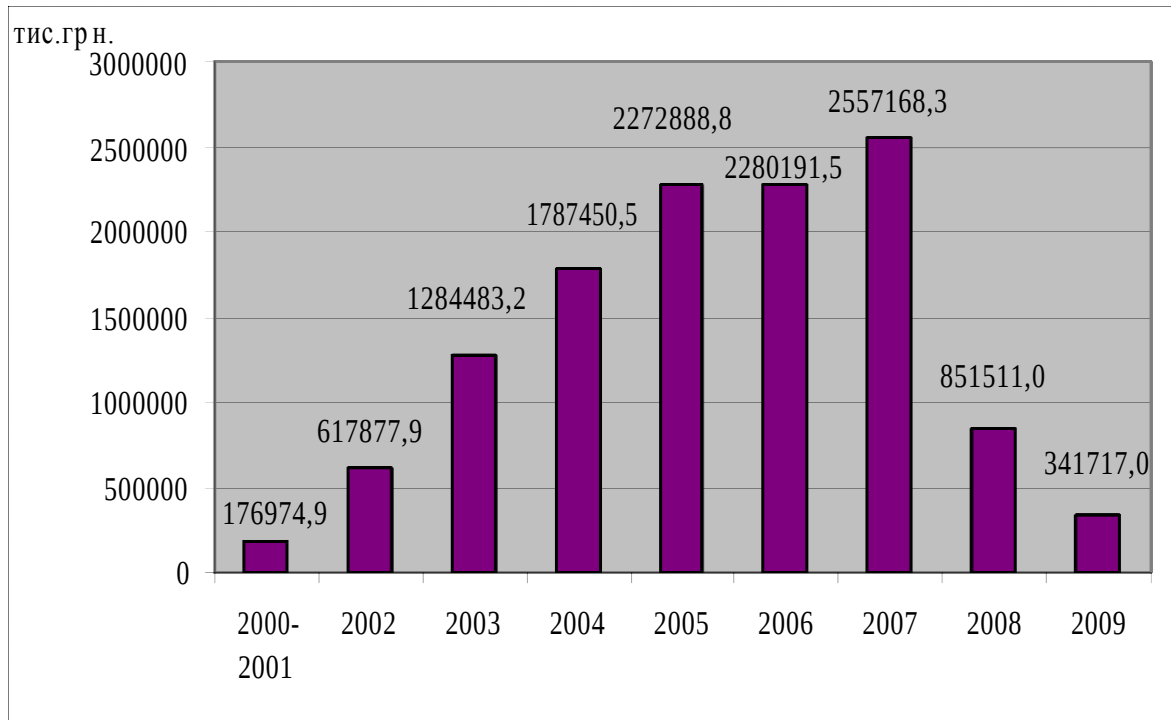


Рис. 1.1. Обсяг реалізованої інноваційної продукції у рамках виконання інноваційних проектів в межах національних технологічних парків

Не менш ефективною формою організації інвестиційно-інноваційної діяльності є технополіс або техноград, наукоград. Часто важко провести чітку грань між технополісом і технопарком. Їх організаційні структури подібні, проте технополіс територіально обмежений границями окремого міста.

На жаль, жодного технополісу на території України ще не було створено. Відсутність дієвої правової бази та брак фінансових коштів, несформованість і слабкість інвестиційного ринку гальмують розвиток процесів створення і функціонування технопарків і технополісів в нашій державі.

Наукові парки залучають до сфери нових технологій і інноваційного виробництва десятки підприємств, і навіть цілі регіони. Створення наукових технопарків, бізнес-інкубаторів і технополісів може

використовуватися для стимулювання економічного розвитку регіонів, у разі їх відсталості від інших регіонів країни.

Основною функцією інкубатора є «вирощування» науково-технічних, технологічних, дослідно-конструкторських і малих наукових фірм, їх підтримка на шляху подолання передстартового періоду в строго обмеженому часі. Інкубаційний період може триває від 2 до 3 років, після чого фірма вже повністю готова до самостійного функціонування в «зовнішніх» ринкових умовах. Як свідчить світова практика господарювання, вірогідність виживання і успішного розвитку малих інноваційних фірм значно підвищується в умовах інкубатора, ніж за його межами.

Особливістю бізнес-інкубатора є те, що він не займається фінансуванням фірм, які опікає. Натомість створює сприятливі інвестиційні умови, які приваблюють фінансові інвестиції всередину інкубатора. Успішність діяльності бізнес-інкубатора залежить не тільки від традиційних форм фінансування інновацій, їх ефективність значно підвищують механізми державного фінансування інноваційних програм, позикові механізми. Вагому роль в процесі фінансування інноваційних фірм грає ризиковий капітал.

На цільову спрямованість інкубаторів значно впливає база їх формування: значна частина інкубаторів формується на основі університетів, науково-дослідних центрів, технологічних інститутів і потенціалу крупних корпорацій.

У світі налічується більше двох тисяч самостійних інкубаторів. Найбільшого розповсюдження інкубатори отримали у США. Національна асоціація інкубаторів бізнесу США налічує близько 600 бізнес-інкубаторів, які діють на всій території країни і спеціалізуються на широкому колі напрямків діяльності. Майже три чверті північноамериканських інкубаторів тісно співпрацюють з найближчими університетами, активно залучають їх науково-технічний потенціал і дослідні можливості для сприяння інноваційному підприємництву.

В Україні зареєстровано 70 бізнес-інкубаторів. Проте за результатами проведеного Українською асоціацією бізнес-інкубаторів та інноваційних центрів (УАБІЦ) моніторингу діяльності бізнес-інкубаторів, лише 10 з них реально працюють в умовах нашої країни. Серед них, насамперед, можна назвати Білоцерківський, Славутицький, Хмельницький, Сімферопольський, Львівський, Полтавський, Івано-Франківський бізнес-інкубатори. Подібна суттєва розбіжність у даних спричинена, насамперед, тим, що і досі залишається не визначеним поняттям бізнес-інкубатора на законодавчому рівні.

Створення перших бізнес-інкубаторів в Україні фінансувалось міжнародними організаціями і агентствами, що функціонують у цій сфері. Для української мережі бізнес-інкубаторів характерним є нерівномірне розміщення її об'єктів за регіонами. Так, у Києві та Київській області діють 12 бізнес-інкубаторів, в Одеській області – 9. З 27 регіонів нашої держави 18 мають по 1-2 бізнес-інкубатора.

Становлення і розвиток мережі інноваційних бізнес-інкубаторів в Україні потребує розробки і прийняття Типового положення про бізнес-інкубатор, формування механізму стимулювання створення цих інтеграційних структур, сприятливих умов для їх функціонування, надання відповідної державної підтримки, субсидіювання. Проте є і позитивні зрушення в цьому напрямку. Концепцією Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2008-2012 роки» передбачено формування і забезпечення функціонування інтегрованих структур з обсягом інвестицій близько 500 млн. грн., в тому числі за рахунок коштів державного бюджету – близько 100 млн. грн.

Отже, можна зробити висновок, що створення цих інноваційних інфраструктур і їх успішний розвиток і функціонування об'єктивно обумовлює виникнення інтенсивних процесів диверсифікації структури економіки регіонів і країни в цілому на якісно новій основі інноваційного високотехнологічного зростання, відтворення різних видів товарів і послуг. Ці структури породжують два види диверсифікації - інноваційну, коли здійснюється виробництво інноваційних товарів і послуг, і

традиційну диверсифікацію, яка виражається в різноманітності допоміжних видів діяльності, необхідних для повноцінного їх функціонування.

Для підтримки своєї конкурентоспроможності господарюючі суб'єкти повинні постійно підтримувати стійко-ефективні форми діяльності господарських систем, впроваджувати і освоювати випуск нововведень, модифікацій, тобто поєднувати традиційну і інноваційну діяльність. У цьому полягає продуктивна і перспективна взаємодія процесів традиційної і інноваційної диверсифікації господарюючих суб'єктів в економічній системі.

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНИХ ВІДНОШЕНЬ НА ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ

Сучасна ситуація та особливість вирішення протиріч інноваційних відносин така, що більшість сучасних економічних систем перебуває в перехідному положенні. Економічні системи найрозвиненіших індустріальних країн знаходяться в стані переходу від індустріального суспільства до нового, постіндустріального, інформаційного, з урахуванням нового якісного положення факторів виробництва та їх комбінацій - до інноваційного суспільства, де домінує інноваційна економіка. У країнах-лідерах світової економіки до 85% приросту валового внутрішнього продукту доводиться на частку наукоємних товарів і послуг.

На нашу думку, в основі вирішення економічних протиріч інноваційної економіки лежать:

по-перше, зміна комбінації компонентів у системі продуктивних сил (перехід до комплексно-автоматизованого виробництва, розвиток наукоємної продукції);

по-друге, підвищення нематеріальних форм багатства, коли разом з першорядною роллю засобів виробництва виступають і засоби їх оновлення, що акумулюють нові знання (відкриття, винаходи, раціоналізація);

по-третє, зростання ролі людського чинника.

Вивчення динаміки й конкретних характеристик цих та інших інноваційних процесів дає нам можливість правильно зрозуміти основні закономірності й напрями розвитку перехідного положення економічної системи. Як показує досвід індустріально розвинених країн, різке посилення інноваційної активності – характерна ознака перехідного положення економічної системи.

Разом з тим, у поточній перехідній ситуації української економічної системи подібна ознака чітко не простежується. Це обумовлено, перш за все, особливістю самого процесу переходу, у якій вона перебуває.

По-перше, перехід до ринкових відносин Україна здійснює від тієї економіки, де превалювали адміністративно-командні методи господарювання, зокрема й «мобілізаційне», а не ринкове забезпечення інноваційної діяльності.

По-друге, у нашому суспільстві достатньо стійкі колективістські задатки.

По-третє, у вітчизняній економіці домінували вертикальні, а не горизонтальні зв'язки.

По-четверте, у вітчизняній економіці були відсутні традиції приватної власності, зокрема й на об'єкти інтелектуального продукту і процесу.

Усе вищезазначене викликає додаткові труднощі, що виникають у вирішенні існуючих протиріч при побудові української інноваційної економіки в процесі переходу її до ринку.

Проте глобальна тенденція, що характерна для перехідного положення, заснованого на розвитку і забезпеченні інноваційної діяльності в будь-якій економічній системі, зберігається. Ця тенденція, на наш погляд, виявляється, по-перше, у тому, що домінуючими об'єктами інноваційних економічних відносин виступають продукт-інновації (новшества або суттєві удосконалення продуктів, що випускаються), процес-інновації (новшества або суттєве удосконалення) у виробничих процесах, і системні ефекти, зокрема синергетичні. По-друге, у тому, що

якісною оцінкою положення самої економічної системи служить її сприйнятливість до новшеств, інновацій, науково-технічного прогресу, використання інформаційних технологій, передових знань і т.д. При цьому слід зазначити, що інноваційна економіка враховує позитивні тенденції формацийного і цивілізаційного критеріїв розвитку економічних систем і знаходиться під постійною дією сили інноваційної економічної діяльності як перетворюючого чинника економічного і соціального зростання.

Необхідно зазначити, що як методологічна проблема інноваційна економічна діяльність і її ролі в розвитку економічної системи не знайшла належного вирішення в колишній економічній теорії. Особливо яскраво це виявляється у визначенні продуктивної і непродуктивної праці. «Якщо праця робітника мануфактури збільшує вартість товарів, то праця «легковажних» професій (лікарів, учителів, учених), володіючи відомою цінністю, не випускає нічого такого, на що можна було потім купити або дістати однакову кількість труда», - говорив А. Сміт¹. Дане твердження суперечить сучасній тенденції підвищення ролі інтелектуального труда та інтелектуальної власності, наукоємної продукції і технології. Не рівень затрат труда є сьогодні вирішальним чинником розвитку економіки, а його продуктивна сила, зокрема інтелектуальна. Саме тому, на думку зарубіжних фахівців, сучасна наукоємна продукція на 95 % складається з інтелекту і лише на 5 % з матеріальних затрат, що свідчить про зростання функціональної ролі інновацій в економічній системі².

При цьому необхідно враховувати те, що інновації в системі функціонування економіки виступають, перш за все, як матеріальна основа підвищення ефективності виробництва. Саме вони відіграють важливу роль у нарощуванні обсягів випуску продукції. Завдяки використанню новшеств забезпечується якість і конкурентоспроможність продукції, знижуються витрати. Інноваційна діяльність, таким чином, дає поштовх саморуху, стає первинним імпульсом зрушення рівноваги і надання

¹ Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов /А.СМИТ. - М.; Л.: Соцэкгиз, 1931. - Т. 1. - VII, 436 с; Т. 2. - 552 с.

² Ведута Е. Н. Государственные экономические стратегии / Е.Н. Ведута, - М.; СПб.: Деловая Москва, 1998. - 440 с, С.44

активної ролі економічному механізму. Без використання новшеств неможливо забезпечити підвищення рівня продуктивних сил, а, отже, створити умови поступального розвитку виробництва, тобто інноваційна економічна діяльність є об'єктивним елементом економічної системи, який формує механізм саморозвитку економіки і підвищує її синергетичні ефекти.

Подібна тенденція, у свою чергу, веде до зміни структури народного господарства, до подолання обмеженості природних ресурсів і зниження залежності від них, до появи в господарській практиці нових процесів: створення матеріалів із наперед заданими властивостями – композитів, використання відходів, вторинної переробки сировини і т.д. Проте вирішальне значення тут має не суто економічний ефект, а вплив на якість життя людей, тобто соціально-економічна ефективність. Тільки завдяки інноваціям людство здатне було звільнитися від рабства труда, скоротити робочий час, дістати можливість духовного розвитку.

Інноваційна економічна діяльність безпосередньо входить в економічний механізм господарювання підприємств як важливий чинник конкурентної боротьби і формування економічної рівноваги.

В економічній літературі існувала думка, що сучасна техніка неминує приводить до складної машини і великого підприємства, до концентрації і монополії, а врешті-решт і до централізованого регулювання економіки (закон концентрації виробництва). Звідси витікає, що досконала конкуренція не може бути реалізована в індустріальній економіці. Дане положення має концептуальний характер, і не можна проігнорувати його, посилаючись лише на протиріччя ринку.

Проблема якраз полягає в тому, чи накладає техніка, індустріальний прогрес які-небудь обмеження на ринкові відносини, чи деформується ринковий механізм, а можливо він поступається особливій моделі економічного механізму, що поєднує як ринкові, так і планові моменти регулювання.

На думку німецького економіста В. Ойкена, з прогресом індустріалізації виявилися нові істотні факти, що вказують на протилежні

явища: застосування новітньої техніки викликало несподівану тенденцію – конкуренцію¹. Автор пояснює це тим, що завдяки надзвичайному удосконаленню і здешевленню транспорту багато локальних ринків перетиналися і втратили свою самостійність, техніка викликала небувале загострення конкуренції субститутів (товарів-замінників: штучний шовк, каучук, волокна та ін.), сучасний виробничий апарат оволодів мистецтвом пристосування, сильно зросла гнучкість виробництв.

Не можна не зазначити й іншої тенденції, яка не зводиться до розвитку концентрації підприємств, – це поява інформаційних технологій. Мабуть, в інформаційному суспільстві класична конкуренція виглядатиме примітивно. Нові знання функціонування економіки разом із розвитком інформаційних технологій різко звужують дію стихійних процесів – зростає роль планово-прогнозних оцінок регулювання ринку і навіть управління економікою. Процес управління не обов'язково повинен знаходитися в суперечності ринковому саморегулюванню, якщо вони йдуть в одному напрямку, утворюється їх оптимальне комунікативно-синергетичне поєднання.

Функціональна роль інноваційної економічної діяльності в економічній системі також багато в чому залежить від того, які види інновацій упроваджуються в економіку. Мэнсфилд Э. автор роботи «Экономика научно-технического прогресса», наприклад, усі нововведення ділить на три типи: базисні, які створюють основу для формування нових галузей або нових ринків; ті, що покращують, мають вторинний характер, підвищують ефективність використання базисних нововведень у виробництві або які розширюють для них ринок; псевдонововведення, що вносять мінімальні зміни в технологію². Вирішальна роль у розвитку економічної системи належить базисним нововведенням, умови для масового освоєння («інноваційного вибуху») яких створюються при економічній кризі на фазі депресії («техніко-

¹ Ойкен В. Экономические системы / В. Ойкен // THESIS. - 1993. - Т. 1, вып. 2. - 3. 18-31.

² Мэнсфилд Э. Экономика научно-технического прогресса: сокр. пер. с англ. / Э.Мэнсфилд; под ред. Е.М. Четыркина. - М.: Прогресс, 1970. - 238 с.

технологічного застою»). У цей період утворюються пучки базисних нововведень, що дозволяють вийти з цього застою і забезпечити економічне зростання.

Функціональна роль інноваційної економічної діяльності у вітчизняній економіці, як зазначалося вище, обумовлена її особливостями, які полягають у її прагненні до високої концентрації виробництва і його монополізації. У той же час в ній існує потенціал до прогресивних змін за рахунок впровадження інновацій.

Особливість індустріальної форми потужного виробництва в тому, що вона спирається на ефект комунікації або принцип синергії, що полягає в наявності додаткової сили порівняно з сумою продуктивності виробництва її частин. Тому велике виробництво завжди містить у собі додаткові виробничі можливості порівняно з дрібними підприємствами, хоча і програє їм у мобільності.

Сучасний ресурс комунікації в українській промисловості доповнюється тим, що кожне підприємство використовує сукупність різних технологій, має у своєму розпорядженні достатньо кваліфіковані кадри. Будь-яка комунікація володіє можливістю власного реінжинірингу, зміни спеціалізації, побудови нової виробничої структури. Використання цих можливостей ускладнено сьогодні громіздкістю виробничої системи, специфічною формою монополізму, що обмежує, але не позбавляє можливості модернізації промисловості, які повинна враховувати стратегічна програма промислової політики.

Слабкість вітчизняної промисловості щодо ринкових реформ полягає не тільки в громіздкості її виробничої структури, але в інерційності системи управління, яка нездатна швидко і комерційно ефективно реагувати на зміни в зовнішньому середовищі.

Еластичність виробництва, його здатність до зміни, розвитку і модернізації вимагає формування нових взаємостосунків між виробництвом і наукою, власником і менеджером, менеджером і персоналом. Такий взаємозв'язок фокусується в інноваційній діяльності,

що здійснює пошук і реалізацію нововведень, а також є найважливішим чинником руху до впровадження гнучких форм виробництва.

Новаторська функція наразі роздроблена між багатьма учасниками потужного промислового підприємства. Це роздроблення визначається не тільки відносинами власності, але й характером функціонування підприємства в індустріальній економіці і тим, як у ньому виникають, дозрівають і реалізуються новації. Важливого значення в цих умовах набуває така функція інноваційної діяльності, як консолідація цього розосередженого інноваційного потенціалу підприємства в єдиний перетворюючий ресурс.

Ще одна функція інноваційної економіки – забезпечення «технологічної безпеки» економічної системи. Досвід індустріально розвинених країн показує, що зростання міжнародної конкуренції в наукоємному секторі призвело до поступового вирівнювання технічного розвитку оборонних галузей. Тому рішенням проблеми національної безпеки в сучасних умовах є не розширення і зміцнення оборонних виробництв, а зростання конкурентоспроможності національних і транснаціональних виробників за рахунок інновацій.

Необхідно вказати і на особливості становлення, реалізації і розвитку інноваційних функцій у сучасних господарюючих суб'єктів. Відомо, що більшість господарюючих суб'єктів, учених, політиків і державних діячів усвідомлюють важливість інновації як ключовий чинник зростання економіки, прибутковості та конкурентоспроможності.

Сьогодні проблема полягає в тому, що, незважаючи на віру в потенціал інновації для забезпечення майбутнього зростання економіки України, реальне покращання роботи в даній сфері сильно відстає. Є різниця, а в більшості своїй суттєва, між усвідомленням того, що мають робити бізнес, влада і соціум для забезпечення інновацій (хоча і цей етап дуже важливий, навіть початковий, первинний), як готові вони до цієї дії, тобто що уміють робити і що реально діється на практиці в інноваційній сфері.

Економічна теорія інновацій, господарська і суспільно-політична практика показують, що у світі відбулися і відбуваються корінні зміни в економічних системах. У той же час практика реалізації інноваційної політики в нашій країні за останні 20 років майже не змінилася. Вона так само залишається у своїй більшості або довільною, фрагментарною і несистематизованою, має банківський характер, або мобілізаційною (директивною).

Сучасна інноваційна політика на всіх рівнях знаходиться в тому ж стані, у якому в 1980-тих рр. була боротьба за якість. У той час вона здійснювалася на рівні відділу, за яким закріплювалася функція організації і контролю якості. Сьогодні більшість господарюючих суб'єктів оголосила якість основою своєї корпоративної культури і методів роботи. Турбота про якість охоплює всі рівні і всіх співробітників підприємства. Що ж до інновацій, то в більшості підприємств ними все ще займаються винятково або спеціальні служби, або окремі працівники, що мають монополію на створення і реалізацію інновацій. Більшість працівників підприємств віддалена від інноваційної діяльності. Подібний стан інноваційних справ зберігається не тільки на мікро-, але й на мезо- і макрорівні вітчизняної економіки.

Ослаблена увага до інноваційних процесів у підсистемі «Бізнес-Влада-Соціум» у цілому і на всіх її рівнях, аж до окремих підприємств і їх працівників, призводить до того, що основна увага в цій сфері сьогодні надається не фундаментальним інноваціям проривного характеру, а удосконаленням. Зрозуміло, що таке ставлення до інновацій пов'язано з мінімальним ризиком і дає повільний і поступовий приріст ВВП. А така тенденція не вписується в економічну стратегію розвитку України.

Необхідно постійне узагальнення та аналіз інноваційного досвіду господарюючих суб'єктів з тим, щоб виявити й удосконалювати стимули зростання інновацій. Сьогодні найважливішими принципами стимулювання даного процесу на рівні господарюючих суб'єктів є:

По-перше, знання господарюючими суб'єктами суті та змісту інновації, розуміння ними різниці між фазою креативності (висунення

нових ідей) і фазами нововведення, тобто вживання інновацій (трансформацією ідеї в системні корисності, системні ефекти і традиції підприємства).

Господарюючі суб'єкти іноді активно стимулюють креативну поведінку своїх працівників, але не мають методики реалізації інноваційних ідей. Хоча працівники повинні мати, знати і вміти застосовувати механізм продукування інноваційних ідей, визначення їх відповідності й просування своїх ідей, а також їх забезпечення і доведення до системної корисності й ефектів, орієнтованих на споживачів. Причому за допомогою методики реалізації інноваційних ідей підприємства повинні не тільки навчати своїх працівників індивідуальним і колективним навичкам інноваційної діяльності, але й виробляти в їх поведінці якості суперництва і співпраці, партнерства.

По-друге, інноваційна діяльність не повинна обмежуватися однією структурою або елітарною групою ні на одному рівні підсистеми «Бізнес-Влада-Соціум» чи то підприємство, регіон, країна в цілому, чи будь-яка інша підсистема чи галузь. Злагоджена інновація та її інституційне забезпечення повинні пронизувати всіх суб'єктів підсистеми «Бізнес-Влада-Соціум» і охоплювати всю їхню діяльність. Інновація повинна стати частиною життя всіх господарюючих суб'єктів і основною конструкцією їх діяльності.

Системний, усебічний і комплексний підхід до інновацій означає, що вона стає обов'язком і способом діяльності всіх суб'єктів, хто займається інноваційною діяльністю в підсистемі «Бізнес-Влада-Соціум». На рівні підприємства, наприклад, з реалізацією цього принципу повинні бути пов'язані працівники операційного і фінансових відділів, відділу закупівель і відділу кадрів у тому ж ступені, що й ті, хто займається розробкою або маркетингом інноваційних ідей. Прагнення до найширшого обхвату підприємства інновацією, динамічне зростання його інноваційної активності повинно бути жорстко пов'язано з системними показниками, які орієнтують працівників в напрямках роботи. Доведення цих вимог до працівників і визначення механізмів їх забезпечення значно прискорює

реалізацію ідей, отримання системної корисності ефектів, трансформацію і диверсифікацію їх у традиції всієї підсистеми «Бізнес-Влада-Соціум». У такій ситуації дана тенденція вплітається, виростає в «тканину» всієї економічної системи суспільства, забезпечуючи формування інноваційного типу розвитку.

По-третє, характерним принципом стимулювання зростання інноваційної активності є те, що всі суб'єкти підсистеми «Бізнес-Влада-Соціум» повинні організовано, систематично й постійно вести пошук і прогнозування прихованих ризиків і нових перспектив. У зв'язку з «ущільненням» «стисненням» часу спостерігається високий темп креативних, трансформаційних і диверсифікаційних процесів, прискорене перетворення продуктів у товар, активна міграція традицій та інновацій, їх глобалізація, а також конвергенція стратегій господарюючих суб'єктів. У цих умовах передові підприємства повинні розглядати інновацію як пріоритетний спосіб виживання, забезпечення конкурентоспроможності та зростання. Розробляючи і впроваджуючи нові системи й методи «супроводу» інновації за її фазами життєвого циклу, вони, спочатку у віртуальному режимі, сканують майбутнє на предмет прихованих ризиків і нових перспектив. Потім визначають наявність потенційних точок стратегічного інноваційного розриву в процесах, здійснюють виявлення інноваційних та інвестиційних пасток. І лише потім, у реальному режимі, перетворюють прогресивні зміни на свої переваги.

Як показує практика, інноваційно-активні господарюючі суб'єкти в процесі постійного, систематичного і всебічного пошуку прихованих небезпек і нових можливостей розвиваються продуктивніше за інші й забезпечують найбільший системний ефект для себе і всієї підсистеми «Бізнес-Влада-Соціум».

По-четверте, інноваційна діяльність господарюючих суб'єктів повинна бути органічно пов'язана з поведінкою споживача. Орієнтація на споживача повинна бути такою ж динамічною, як і споживач з його структурою попиту. Сучасного споживача важко зпрогнозувати, оскільки варіативність його поведінки і його купівельна спроможність дуже

мінливи. Важливим аспектом сучасної споживацької орієнтації бізнесу є пошук і вдосконалення форм залучення споживача в інноваційну діяльність господарюючих суб'єктів з метою встановлення і зміцнення між ними системи зворотних зв'язків, тобто відносин контролю, співпраці й партнерства. Дана система зворотних зв'язків повинна будуватися у напрямі злагодженої взаємодії всіх суб'єктів підсистеми «Бізнес-Влада-Соціум», що також сприятиме зростанню системної корисності й системних ефектів інноваційної діяльності усього суспільства.

По-п'яте, інновація повинна бути орієнтована на збереження і розвиток позитивних традицій як свого генетичного середовища відродження і відтворювання. Згідно з діалектикою розвитку будь-якого явища її повне заперечення неможливе в принципі. Кожна інновація містить у своєму запереченні позитивні моменти своєї протилежності - традиції і розвиває їх. Тому навіть при «творчому руйнуванні» фундаментальною інновацією існуючої традиції вона зберігається в нововведенні як його «колишній образ» або повністю, або частково. Ефективність подібних трансформацій і диверсифікацій доведена досвідом багатьох країн світу. Це і багаторічне виробництво французьких і італійських вин, німецького і чеського пива, індійської шерсті, китайського шовку, російського хутра, японської техніки і т.д. Цілком очевидно, що спрощене розуміння традиції як тільки стримуючого фактора розвитку економічної системи та її інноваційної сфери, який необхідно руйнувати за допомогою нововведень, є не обґрунтованим і навіть шкідливим. Як і будь-який інший фактор у певному просторі й часі традиція може виконувати позитивну і/чи негативну функцію.

Це стосується, перш за все, структури відносин власності економічної системи як її несучої конструкції. Традиційні уявлення про власність як тотожність майнового змісту привласнення-відчуження, володіння, розпорядження і використання суспільного продукту в умовах функціонування інноваційної економіки виражаються в якісно нових її формах. Справа в тому, що інноваційна діяльність перетворює майнові елементи багатства в постійно зникаючі, мінливі, якісно нові.

Предметно-технологічна та інша натуризована форма цих елементів в економічній системі, схильних до впливу інноваційної діяльності, полягає не тільки в закономірній постійності їх повторень, а й в перманентній змінності якості й структури факторного, процесуального і продуктового привласнення. Причому ці зміни відбуваються не стільки на -продуктовій основі, скільки на інтелектуальній основі суспільного привласнення багатства.

Таке привласнення опосередковується не стільки відчуженням робочої сили, скільки запозиченням ефективних інновацій і трансформацією експлуатації можливостей індивідів у мотивовану співпрацю між ними.

Як праця людини, так і її привласнення мають подвійну природу. Привласнення генетично витікає з першого як його суспільно-історичний результат і економічна форма прояву.

У зв'язку з цим, згідно з економічною теорією прав власності, процес привласнення є єдністю і протилежністю, з одного боку, реалізації сукупності майнових прав власності, що витікають з умов розвитку конкретного труда, а з іншого – системи фінансових прав власності, які визначаються особливостями існування абстрактного труда і грошових форм його реалізації.

Сукупність майнових прав власності безпосередньо формується з тенденцій до прямого привласнення продуктів, що розвивається як адміністративне право вольового розподілу матеріального багатства, яке становить матеріальну основу розвитку економічної системи. Система ж фінансових прав власності, навпаки, формується з тенденцій непрямого, ринкового привласнення, що розвивається як особливе комерційне право еквівалентного розподілу функціонального багатства, що становить інтелектуальну основу розвитку економічної системи.

У міру того, як людський інтелект, здатний до винаходів, поліпшенням, раціоналізації, стає визначальним чинником привласнення в структурі прав власності, виникає й активізується особливий феномен – інтелектуальна власність. Причому остання функціонує, розвивається,

трансформується і диверсифікується в економічній системі, як у традиційній, так і в інноваційній формі, які мають ті ж ознаки і типи, що ми описували раніше, характеризуючи традиції та інновації як економічні явища економічної системи. Це особлива категорія власності, так само як і фінансові права, – суть абстрактна, функціональна форма привласнення, що протистоїть разом із грошовою ліквідністю прямому майновому привласненню. Даний зв'язок пояснюється тим, що феномен інтелектуальних прав власності безпосередньо зростає з абстрактної фінансової природи функціонування індивідуального і суспільного грошового капіталу, розвитку його як позичкового, акціонерного капіталу, приватних інвестицій, бюджетних засобів держави.

Зростання пріоритетів інноваційної інтелектуальної власності походить від того, що капітал у процесі конкуренції неминуче натрапляє на природні обмеження можливостей робочої сили, яку заміщають ефективні інновації. Реалізація інноваційної інтелектуальної діяльності й інтелектуальної власності в економічній системі дозволяє підвищити якість системних корисностей, що виробляються, а також підвищити індивідуальну, колективну і суспільну (системну) ефективність процесів, що протікають в економіці в підсистемі «Бізнес-влада-соціум». Це підвищення залежить від рівня знань, досвіду, кваліфікації, творчості і т.д. Взаємна зацікавленість і достатні знання суб'єктів інноваційної діяльності та інноваційної інтелектуальної власності, що визнає інноваційний пріоритет, повинні бути забезпечені різними системними механізмами, такими як система захисту прав, фінансового страхування ризиків, соціальних гарантій, заохочення ініціативи.

Саме наявність і розвиток таких системних механізмів забезпечення створює умови для визнання і затвердження інноваційної діяльності й інноваційної інтелектуальної власності як факторів і об'єктів ефективної виробничої і комерційної діяльності, перетворює їх на особливі елементи розвитку економічної системи, опосередкованої створенням і реалізацією нововведень.

Вовлікаючись у ринкові відносини, інтелектуальні інновації забезпечують їх розвиток. Існують певні особливості комерціалізації інтелектуальних інновацій. Трансформуючись у товар, вони в той же час можуть бути передані (усно, документально, змістовно) будь-якій кількості покупців. Окремо взята інтелектуальна інновація може обмінюватися різними способами безліч разів зі всіма, для кого цей інтелектуальний товар є корисним, тоді як одну й ту ж річ, робочу силу, одну й ту ж кількість грошей можна обміняти лише одноразово. Якщо в разі продажу всіх названих товарів ми маємо лінійну операцію типу **Т-Г**, то продаж інтелектуального товару-новації (**ТН**) виглядає абсолютно інакше, у вигляді сферичної операції:

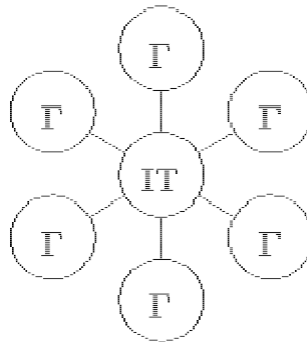


Рис. 1.2. Сферична операція з продажу інтелектуального товару-новації

Операцію типу **Т-Г** можна назвати лінійною операцією з реалізації майнових прав власності; ця операція може бути окремим випадком сферичної операції - реалізації економічних відносин з приводу інтелектуального товару-новації. Так, наприклад, продаж сучасної комп'ютерної техніки, здійснений Сінгапуром, Гонконгом є кінцевою реалізацією тих інтелектуальних кредитів, які дані країни одержують у США і Японії, які є постачальниками інтелектуального інноваційного товару.

У зв'язку з цим принципово важливим вважаємо аналіз відмінностей зазначених типів операцій.

По-перше, продаж звичайного товару є відчуженням продавцем реалізовуваної речі (майна), котра є корисною, в основному, для її покупця, а не для продавця, який, реалізувавши товар, позбавляється його. Продаж інтелектуального товару-новації не є відчуження, оскільки продавець новації, реалізуючи її покупцям, сам її не позбавляється. Продана новація служить і її продавцю, і покупцям одночасно. Новація не відчужується продавцем, вона запозичається покупцем.

По-друге, продаж звичного товару анонімний і практично безособистий. Продавця не цікавить, хто покупець його продукту, наскільки ефективним буде його використання.

Продаж інтелектуального товару-новації має конкретну адресу покупця. У цьому випадку продавець добре поінформований, кому він запозичає свій товар, оскільки товар для нього принципово важливий. Продавець повинен знати наскільки ефективно покупці використовують новації, що складають імідж продавця, доля якого залежить від суспільного визнання його інноваційних інтелектуальних прав власності.

По-третє, при продажу звичного товару наявність спеціального документального договору, що фіксує фінансов зацікавленість чи іншу відповідальність сторін не є обов'язковою умовою операції через її дискретність і випадковість,.

При продажу інтелектуального товару-новації потрібний спеціальний документальний договір, який фіксує не тільки взаємні зобов'язання сторін, але і принципи сумісних дій. Він служить початковою основою всіх подібних операцій, оскільки їх характер вимагає чіткого визначення методів захисту інтересів, страхування ризиків, забезпечення гарантій, розподілу заохочень.

По-четверте, гроші, виручені за проданий традиційний товар, виражають його мінову цінність і вартість, складають грошовий еквівалент її величини, що визначається в результаті стихійного формування випадкових абстракцій. Перетворення товару в гроші має автоматичний характер. Формування і рух звичного, традиційного капіталу, ціни товару не пов'язуються з науковим аналізом.

Гроші, що виручаються за продаж інтелектуальних товарів-новацій, виражають кумулятивну ціну, одержану за право користування інноваційним інтелектуальним товаром. Вони є виразом вартості інтелектуального кредиту з боку продавця в обмін на грошові кредити з боку покупців інтелектуальних новацій. Ціна за інтелектуальний товар-новацію є категорією, заснованою на обліку кон'юнктурних трендів, що оцінюються за допомогою аналізу, який служить основою оптимізації процесу продажів. Перетворення інтелектуального товару-новації в гроші – це процес, контрольований кредиторами.

Перелік якісних відмінностей комерціалізації порівнюваних типів операцій можна було б продовжити, проте бачиться, що виділені позиції достатньо ясно визначають особливості інтелектуального товару-новації як виняткового за своєю значущістю об'єктом інноваційної діяльності в розвитку ринкової економічної системи.

У зв'язку з цим слід зазначити, що у звичній традиційній економічній системі увага зосереджена на виробництві й розподілі суспільного продукту. Сприйняття впливу науково-технічних перетворень здійснюється як революція в продуктивних силах, тобто в техніці, технології та організації виробництва. В інноваційній економіці до вказаних перетворень додаються якісні зміни у сферах обігу і споживання.

В економічній системі інноваційного типу зміни у сфері обігу виражаються в тому, що перетворюють її зі сфери загального відчуження товарів і грошей у систему запозичення інтелектуальних прав власності різних категорій. Обіг товарів і грошей, що являють собою сукупність розрізнених, довільних актів відчуження привласнення, в інноваційній економіці трансформується і диверсифікується в систему різнобічних кредитних відносин. Ця система функціонує на основі розвитку необхідної, усвідомленої залежності й зацікавленості всіх категорій суб'єктів відчуження-привласнення в підсистемі «Бізнес-Влада-Соціум» – від приватних осіб і бізнесу в цілому до держави і суспільства.

Аналізуючи фетишистську суть мінової економіки, К. Маркс помітив, що у своєму обігу товари кидають погляди на гроші, які

притягають їх до себе як магніт. В інноваційній економіці гроші з наростаючою енергією тягнуться до новацій і особливо до їх інтелектуальних форм у міру того, як змагання різного національного інтелекту прискорює процес морального старіння і знецінення товарної маси. У зв'язку з цим на ринку адекватно зростає кількість господарюючих суб'єктів, що потребують новацій. Перш за все, це постачальники тих товарів, попит на які знижується, ціни падають, витрати не скорочуються, виробництво стає не вигідним. Чим більше таких товарів, що знецінюються, як системні корисності негативних традицій, тим вищий попит на новації і їх інтелектуальні форми, своєчасність пропозиції яких залежить цілком від ефективності трансформації і диверсифікації інтелектуальних кредитів у грошові кредити, а вже грошових кредитів – в інвестиційні, комерційні (товарні), соціальні (споживацькі) кредити.

У результаті замість лінійної моделі товарно-грошового обігу мінової економіки типу **Т-Г-Т'** в інноваційній економіці розвивається принципово новий тип товарно-грошового обігу, а саме – його інноваційно-сферична модель:

$$\mathbf{ІК - ГК - І - Д - Т,}$$

де **ІК** - інноваційний кредит;

ГК - сума грошових кредитів, сплачених за новації;

І - сукупність інвестицій в основний і оборотний капітал, необхідний для перетворення абстрактної (інтелектуальної) форми новацій у конкретну наочну (майнову) форму;

Д - сума комерційних і соціальних кредитів, що опосередковують реалізацію товарів-інновацій (**Т**), яка безпосередньо задовольняє інноваційні потреби обігу в споживацьких товарах і темпах виробництва в матеріальних ресурсах.

Зміни, що відбуваються у сфері обігу в інноваційній економіці, вносять перетворення і в процес руху грошових коштів. У цій ситуації кількість грошей, яка необхідна для обігу, виражається функцією прямої

пропорційності від суми цін реалізовуваних товарів і зворотної пропорційності від швидкості обороту грошових одиниць, доповнюється в умовах обігу товару-новації тим, що при обігу товару-новації відбувається швидке зростання кількості грошей, необхідних для обігу щодо збільшення товарної маси, стає кінцевим висновком, певним результатом процесу реалізації інноваційних, інвестиційних, комерційних і соціальних кредитів.

Отже, відносна економія кількості грошей, необхідних для обігу, залежить від відповідного підвищення ефективності одночасно здійснюваних науково-технічних, інвестиційних, виробничих програм, що оптимізуються по основних цілях, засобах і ресурсах. Чим вища їх сукупна ціна, більша кількість реалізовуваних програм, більше в рамках їх здійснення зайнято людей і привернуто ресурсів, а також довший термін їх реалізації, тим більша кількість грошей потрібна для обігу, вища ймовірність його неконтрольованого зростання, що призводить до інфляції. І навпаки, підвищення ефективності здійснення програм зменшує потребу в прирості платіжних засобів, що обертаються, і визначає стійкість валюти.

У цілому інноваційна економіка формує своєрідний характер сегментації національних інтересів - обіг національних капіталів, сукупність якого інтегрується в економічні міжнаціональні (регіональні) утворення, з'єднується, у свою чергу, у сегментований світовий ринок – інноваційну економіку.

Узагальнюючи вітчизняний і зарубіжний досвід реалізації інноваційних відносин в економічній системі, необхідно наголосити на закономірному зростанні їх ролі в житті суспільства. Це виявляється в тому, що вони укріплюють традиційні економічні відносини як генетичне середовище інновацій, приводять до становлення і розвитку основних рис постіндустріальної інформаційної економіки. У цій економіці під впливом інновацій, по-перше, відбувається інтеграція різних областей науки в єдину продуктивну силу і перехід від реальних до віртуальних, комп'ютерних експериментів у всіх сферах діяльності людини; змінюється

його дія на предмет праці. Техніко-технологічні інновації в структурі засобів праці дозволяють людині перемістити свою дію в структурі предметів праці з їх поверхневих властивостей на атомно-молекулярний і генний рівень, що заглиблює опрацювання і розширює споживання їх корисних властивостей, робить їх системними корисностями. Виробничі процесуальні інновації істотно трансформують положення працівників у процесі виробництва: функції управління верстатами на конвеєрному випуску стандартної продукції для анонімних покупців замінюються адресним виробництвом різноманітної продукції на автоматизованих переналагоджуваних комплексах.

По-друге, інноваційні відносини змінюють якість економічного зростання. Вони трансформують його індустріальні моделі. Останні засновані переважно на екзогенних чинниках, тобто на розширенні в основному поля виробництва, на додатковому залученні у творчий процес капіталу, праці і природних ресурсів. В інноваційному економічному зростанні домінують інформаційні моделі, інтелектуальний капітал, засновані переважно на ендогенних чинниках, де економіка нагадує комунікативно-синергетичну систему, витoki розвитку якої знаходяться всередині неї самої. Подібні економічні системи дають більше 85% приросту ВВП за рахунок створених ними нових знань, що втілилися в нові продукти, технології, методи організації виробництва і управління, в нові інституційні форми.

По-третє, інноваційні відносини забезпечують динамічну трансформацію структури суспільного багатства. Його укрупненими елементами є невідтворні ресурси і відтворні активи. До складу відтворних активів належать людський і управлінський капітали, у яких необхідно виділяти традиційні й інноваційні складові. Їхня оцінка повинна бути як інтегрованою, так і диференційованою. За оцінкою Всесвітнього банку 65-75 % багатства постіндустріальної економіки складають людський і управлінський капітали. Пайове співвідношення їх традиційних та інноваційних частин не дається. У нашій країні, на жаль, не враховуються дані форми капіталу ні на балансах підприємств, ні в масштабах усієї

країни, ні в процесах формування вартості бізнесу, хоча інформація, що містить відомості про інноваційну місткість продукту і про методи їх реалізації, уже стала сьогодні основним ресурсом і чинником виробництва. На відміну від інших активів інноваційна інформація не знищується, а приростає в процесі її використання.

По-четверте, інноваційні відносини трансформують структуру суспільних потреб і світового ринку. За перші п'ять років ХХІ століття частка ринку високих інноваційних технологій у загальному обсязі світової торгівлі зросла з 20 до 25 %. Той інноваційний потенціал, який має у своєму розпорядженні сьогодні Україна, через недосконалість його інституційного забезпечення безкоштовно привласнюється і використовується зарубіжними компаніями. За оцінками Всесвітнього банку, людський, зокрема інтелектуальний, капітал українських фахівців у кількості 100-200 тис. осіб успішно реалізується за кордоном.

По-п'яте, інноваційні відносини істотно змінюють основу і чинники конкурентоспроможності економічної системи залежно від того, які форми й види власності розвиваються. Основою її конкурентоспроможності стала інноваційна інтелектуальна власність, у структурі об'єктів якої головну стратегічну роль відіграють інноваційні нематеріальні активи. Найпродуктивнішим способом, що забезпечує конкурентоспроможність України і її господарюючих суб'єктів на світовому ринку, є зміцнення і розвиток інноваційного як фундаментального (традиції), так і перспективного (інновації) потенціалу. Експерти ООН вважають, що Україна, володіючи могутнім інтелектуальним потенціалом, не тільки повинна, але й може створити інноваційну економіку, засновану на інтелектуальній власності.

По-шосте, функціональна роль інноваційних економічних відносин виявляється в тому, що вони посилюють комунікативно-синергетичний ефект економічної системи, підвищують її потенціал гнучкості. Об'єднуючись в інноваційну систему, вони консолідують розосереджені інноваційні потенціали господарюючих суб'єктів у єдиний перетворюючий ресурс усієї економічної системи. Будучи перетворюючим фактором

економічної системи, інноваційні відносини в той же час знаходяться під впливом об'єктивних і суб'єктивних факторів самої економічної системи.

ГЕНЕЗИС ФІНАНСОВИХ ІННОВАЦІЙ ТА ЇХ ТИПОЛОГІЯ.

Останнім часом опубліковано значну кількість вітчизняних та зарубіжних наукових робіт, присвячених проблемам інновацій.¹

Однак становище з однозначністю розуміння і тлумачення термін «інновація» залишається абсолютно незадовільним. Наприклад, в англійсько-російському словнику цей термін тлумачиться як калька з англійської "innovation" (нововведення).² В інших роботах цей термін визначається як нововведення, пов'язане з новою технікою чи технологією; і як нововведення, яке забезпечує досягнення світового рівня продукції, що випускається, і як нововведення, гідне патентуванню і т.д.³ У результаті, інноваціями можуть називати просту заміну старої техніки на нову, але яка також відстає від передового рівня. Тому очевидним є необхідність визначення єдиного загальноприйнятого і науково-обґрунтованого тлумачення терміна «інновації» та його застосування на практиці. У даному випадку ми стикаємося не просто з неоднозначним розумінням якогось економічного терміна. Чітке визначення поняття «інновації» має велике соціально-економічне значення, що дозволяє вважати його наближеним до термінів, які можуть мати статус «категорія». І, в силу цього свого статусу, заслуговують всебічного аналізу, ніж просте уточнення його змісту.

¹ Друкер Питер Ф. Бизнес и инновации. – М.: «ИД Вильямс», 2007., Хомутский Д.Ю. Управление инновациями в компании. – М.: Солон-Пресс, 2008., Санто Б. Инновация как средство экономического развития: Пер. с венгер. – М.: Прогресс, 1990., Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. 3-е изд., совместная публикация ОЭСР и Евростата / Пер. на рус. яз. – М.: ГУ «Центр исследований и статистики науки», 2006. – 192 с., Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов. – 5-е изд. – С-Пб.: Питер, 2005

² Російсько-англійський словник. – М.: Радянська енциклопедія, 1965.

³ Лопатин В.Н. Государство и интеллектуальная собственность: переход к инновационной экономике // Интеллектуальная собственность. Актуальные проблемы теории и практики: Сб. научных трудов. - М.: «Издательство Юрайт», 2008.- Том 1. - С. 17 - 50., Основные понятия инновационного менеджмента. - <http://www.bookz.com.ua/8/1.htm>, Морозов Ю.П., Гаврилов А.И., Городнов А.Г. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.

У практиці країн, де розмовляють основними європейськими мовами, під інновацією найчастіше розуміється не просто нововведення, а таке нововведення, що пов'язано із здійсненням якихось змін (за змістом – значних, новаторських). Не випадково по-латині *povator* – новатор, тобто людина, що вносить і здійснює нові, прогресивні принципи, ідеї, прийоми в будь-якій сфері діяльності.¹ Аналогічно, англійською *innovate* – вводити нововведення, робити нововведення, робити зміни.² В англійській мові терміном *innovator* позначається фірма, що створює нову продукцію, яка застосовує нову технологію.³

Мазуренко С. у роботі «Инновации – это симбиоз государственной политики и рыночных отношений», автор робить акцент на тому, що інновація – це таке нововведення, яке «... містить розробку нової технології і в результаті – створення нового продукту, конкурентоспроможного на ринку».⁴ По-суті, та ж думка наводиться і в роботі Федотова М.А., Камалова А.М. «В інноваціях створюються радикально нові технології та продукти, які покликані зробити революцію на ринку».⁵

В англomовній економічній літературі існують усталені вирази, що підкреслюють особливо важливий характер тих нововведень, які позначаються терміном «інновація». Наприклад в Англо-російському словнику:⁶

- *capital-saving innovation* – капіталозаощаджуючі нововведення;
- *design innovation* – зміна конструкції машини;
- *factor-saving innovation* – нововведення, зберігаючи витрати на виробництві (труд або капітал);
- *financial innovation* – фінансова інновація, розробка нових фінансових методів;

¹ Словарь иностранных слов и выражений. – М.: Олимп, 1998

² Большой англо-русский словарь. – М.: Советская энциклопедия, 1972.

³ Друкер Питер Ф. Бизнес и инновации. – М.: «ИД Вильямс», 2007.

⁴ Мазуренко С. Инновации – это симбиоз государственной политики и рыночных отношений // Известия, 03.12.2008.

⁵ Федотова М.А., Камалова А.М. Методы оценки стоимости инновационно активных компаний // Становление, развитие и перспективы оценочной деятельности в России. Тез. докл. I-й междунар. конфер., 25-26 ноября 2008 г. – Москва, 2008.

⁶ Англо-русский словарь по экономике и финансам. – С-Пб.: Экономическая школа, 1993

- *manufacturing innovation* – новий метод виробництва;
- *product innovation* – новий виріб.

У сучасній літературі наводяться три основні підходи до тлумачення терміна «інновації».

У першому підході під терміном «інновації» розуміють деякий процес. Наприклад, у роботі Мазуренко С. говориться: «Інновації - це трьохетапний процес...». ¹ Подібне трактування міститься і у Великому економічному словнику, де під фінансовими інноваціями розуміються методи, що дозволяють підвищити ефективність фінансових ресурсів компаній. ² Інновацію як процес розуміє і автор роботи «Оценка стоимости научно-технической продукции и инновационного бизнес-процесса для целей управления инновациями» Б. Е. Лужанский який вважає, що інновація – це випуск і реалізація конкурентоспроможної продукції (робіт, послуг). ³ Аналогічне розуміння інновації як певного процесу міститься і в роботах Бездудного Ф. Ф., Смирнова Г. А., Нечаїва О. Д., Суворова А. Л., Морозов Ю. П., Гаврилов А. И., Городнов А. Г., Румянцева Е. Е., Волынкина М. В. ⁴.

У західній економічній літературі інновація визначається як процес, у якому ідеї винаходу набувають економічного змісту. ⁵ Вважається, що інновація – це сукупність технічних, виробничих та комерційних заходів, що приводять до появи на ринку нових і поліпшених промислових процесів та обладнання. У розумінні Санто Б. інновація – це такий суспільний, техніко-економічний процес, який через практичне використання ідей і винаходів приводить до створення кращих за своїми

¹ Мазуренко С. Инновации – это симбиоз государственной политики и рыночных отношений // Известия, 03.12.2008.

² Большой экономический словарь. – М., Книжный мир, 2001.

³ Б. Е. Лужанский. Оценка стоимости научно-технической продукции и инновационного бизнес-процесса для целей управления инновациями // Становление, развитие и перспективы оценочной деятельности в России. Тез. докл. I-й междунар. конфер., 25-26 ноября 2008 г. – Москва, 2008. (Секция 3. Роль и место оценочной деятельности в инновационной экономике.)

⁴ Бездудный Ф. Ф., Смирнова Г. А., Нечаева О. Д. Сущность понятия «инновация» и его классификация // Инновации. – 1998. – №2, 3; Суворова А. Л. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие. – Йошкар-Ола: Мар. ГТУ, 1999.; Морозов Ю. П., Гаврилов А. И., Городнов А. Г. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.; Румянцева Е. Е. Новая экономическая энциклопедия. – М.: ИНФРА-М, 2005.; Волынкина М. В. Правовая сущность термина «инновация» // Инновации. – 2006. – №1.

⁵ R. Nelson and S. Winter (1982). An Evolutionary Theory of Economic Change. Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts)

властивостями виробів, технологій, і у випадку, якщо вона орієнтується на економічну вигоду, прибуток, тому що поява інновації на ринку може надати додатковий дохід.¹ У роботі підготовленою Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) спільно з Євростатом яка є чинним методологічним документом і містить рекомендації в галузі статистики інновацій, які в ЄЕС визнані як міжнародні статистичні стандарти, інновацію розглядають як діяльність, процес змін.²

У другому підході під терміном «інновації» розуміють тільки результат деякого процесу.³ Наприклад, схожим з терміном «інновація», іншим терміном «новація» (від піздньолатинського *novatio* - оновлення, зміна) позначають щось нове, яке щойно увійшло в побут - нововведення. Отже, особу, що забезпечує інновацію як результат, називають усталеним словом «новатор» (від латинського *novator* – обновитель; тобто людина, що вносить і здійснює нові, прогресивні принципи, ідеї, прийоми в будь-якій сфері діяльності)⁴.

Розуміння інновації як процесу характерно і для робіт авторів Кокурина Д.И., Авсянникова Н.М., Медынского В.Г.⁵

У третьому підході під терміном «інновації» найчастіше позначають і процес, і результат цього процесу, тобто існує «полісемія терміна». Наприклад, автор роботи «Интегрированная система инновационного аудита «ИСИА»» Лапшов В.В. розглядає інновацію як «результат інноваційної діяльності».⁶

Полісемія (багатозначність) терміну «інновація» призвела до того, що в словниках для пояснення багатозначності цього терміна

¹ Санто Б. Инновация как средство экономического развития: Пер. с венгер. – М.: Прогресс, 1990.

² Oslo Manual. Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data. 3rd edition. A Joint Publication of OECD and Eurostat. OECD / EC, 2005

³ В. И. Винокуров Основные термины и определения в сфере инноваций - http://www.logistics.ru/9/2/i20_27377p0.htm

⁴ Словарь иностранных слов и выражений. – М.: Олимп, 1998.

⁵ Кокурин Д.И. Инновационная деятельность. – М.: Экзамен, 2001. Авсянников Н.М., Инновационный менеджмент: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2002., Медынский В.Г. Инновационный менеджмент: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2005.

⁶ Лапшов В.В. Интегрированная система инновационного аудита «ИСИА» // Становление, развитие и перспективы оценочной деятельности в России. Тез. докл. I-й междунар. конфер., 25-26 ноября 2008 г. – Москва, 2008. (Секция 3. Роль и место оценочной деятельности в инновационной экономике.)

використовуються порядкові числівники. Наприклад, у Великому економічному словнику інновація – це¹:

- 1) вкладення коштів в економіку, що забезпечує зміну техніки і технології;
- 2) нова техніка, технологія, що є результатом досягнень науково-технічного прогресу.

А в Англо-російському словнику з економіки та фінансів інновація – це²:

- 1) новизна, нововведення;
- 2) процес нововведень.

Таким чином, аналіз і вітчизняної, і зарубіжної англомовної літератури показав, що на практиці термін «інновація» найчастіше полісемічний.

Історично склалося так, що терміном «інновація» спочатку позначали нововведення, удосконалення, які відбуваються в галузі техніки. Таке ж розуміння інновацій значною мірою збереглося ще й сьогодні.

Але поступово зросло розуміння, що нововведення може бути не тільки у сфері техніки, а й в інших областях людської діяльності. Спочатку про це говорили в загальному, без уточнення назв таких областей. Наприклад, «Нововведення – це нове правило, нещодавно встановлений порядок»³. Але поступово стала виникати необхідність диференціювати ті сфери людської діяльності, у яких потрібно і можна застосовувати ці самі інновації (нововведення). Наприклад, у фінансовій сфері закономірно стали з'являтися і використовуватися вирази типу - «фінансові інновації», «інноваційний банк», «інноваційний фонд» і т.д.⁴. І майже не залишилося такої сфери людської діяльності, щодо якої прикметник «інноваційний» вважалось б неприпустимим для застосування.

¹ Большой экономический словарь. – М., Книжный мир, 2001.

² Англо-русском словаре по экономике и финансам. – С-Пб.: Экономическая школа, 1993.

³ Словарь русского языка. – М., Госиздат иностранных и национальных словарей, 1952.

⁴ Большой экономический словарь. – М., Книжный мир, 2001.

Разом з тим, спостерігається тенденція пов'язувати наявність інновацій з обов'язковою присутністю ринкового механізму. З нашої точки зору, таке твердження не є безперечно вірним, хоча стимулююча роль ринку у створенні та впровадженні новацій (особливо фінансових) не викликає сумніву.

Усі нововведення, які генеруються людством у процесі його технічного, соціального і будь-якого іншого розвитку, можна вважати такими, що належать до одного з двох типів.

Тип А містить такі нововведення, виняткові права на результати яких можуть захищатися нормами патентного права і/або авторського права, і / або інформаційного права. Наприклад, нововведення, що основані на винаходах, корисних моделях, промислових зразках, селекційних досягненнях, можуть захищатися нормами патентного права. Сукупність усіх таких нововведень відносять до більш широкого поняття «інтелектуальна власність».

Дослідження таких нововведень входить до сфери інтересів оцінювачів, тобто фахівців, які професійно займаються оцінюванням інтелектуальної власності, точніше – оцінюванням прав на результати інтелектуальної діяльності та прирівняних до них засобів індивідуалізації. Але саме оцінювання, за визначенням, передбачає кількісну форму аналізу. Отже, питання про можливість кількісної форми верифікації для цього типу нововведень не є принциповим.

Тип Б містить усі інші нововведення, щодо яких можна вважати, що у них є нова якість.

Дослідження таких нововведень входить до сфери інтересів кваліметрологів, тобто фахівців, які професійно займаються кількісним оцінюванням якості.

Кваліметрія є науковою дисципліною, яка вивчає методологію і проблематику кількісного оцінювання якості (або окремих складових його властивостей) будь-яких об'єктів: живих і неживих; штучних і природних; матеріальних та ідеальних; продуктів праці та продуктів природи; предметів, явищ або процесів і т. д.

Тут і надалі під якістю розуміються не окремі властивості об'єкта, а одночасно вся їх сукупність. Це така узагальнена характеристика об'єкта (предмета, явища або процесу), яка з урахуванням усіх властивостей об'єкта свідчить про те, що об'єкт відповідає своєму призначенню.

До сфери досліджуваних у кваліметрії об'єктів належать не лише якість як така, а й окремі складові його властивості. А під оцінюванням мається на увазі не просто числовий вимір, а такий вимір, у якому результат виміру завжди зіставляється з деяким еталоном (стосовно якості – так званий «світовий рівень», а щодо окремої властивості – «еталонне значення властивості»). Зазначена вище тенденція квантифікації наукових знань повністю належить і до кваліметрії.

Однак приналежність нововведення до одного з цих двох типів є необхідною, але аж ніяк не достатньою умовою для того, щоб кваліфікувати її як інновацію.

Форма верифікації інновацій виникає у зв'язку з такими обставинами.

По-перше, тому, що наука про інновації є одним із видів наукової діяльності, і, як така, підкоряється всім закономірностям розвитку науки. Але одна з таких закономірностей виявляється в постійному розширенні сфери застосування квантифікації, тобто процесу (і результату) кількісного вираження об'єктів (предметів, явищ або процесів) і їх відносин¹. Цю закономірність у блискучому афоризмі висловив Галілей, який закликав: «Потрібно вимірювати все вимірне і робити вимірюванням те, що поки що не піддається виміру». Зрозуміло, дещо іншими словами про ці ж тенденції математизації, квантифікації науки говорили і багато інших видатних мислителів.

По-друге, саме тому, що, окрім підпорядкування загальним тенденціям розвитку науки, у науці про інновації доводиться вирішувати суто утилітарні, специфічні завдання, характерні тільки для неї. Неможливо, не вдаючись до апарата квантифікації, досить об'єктивно

¹ Азгальдов Г. Г. Информатизация – квантификация – квалиметрия. – В книге: Труды IV Международного форума по информатизации МФИ - 95. Ч.1. – М.: 1995.

висловити «проривний, піонерський, котрий відкриває нові можливості, іноді навіть революційний» характер тих нововведень, який дозволяє вважати їх інноваціями.

Тому, далі, коли говоритимемо про інновації, завжди матимемо на увазі необхідність їх кількісної інтерпретації.

Викладене вище дозволяє таким чином сформулювати своє розуміння терміна «інновація». Інновації – це такі нововведення в будь-якій сфері людської діяльності, що являють собою процес (або результат процесу), спрямований на необхідне й достатнє виконання однієї або декількох умов:

1) використовуються частково або повністю захищені патентним та / або авторським, та / або інформаційним правом предмети праці, та / або ноу-хау;

2) забезпечується випуск захищених патентним та / або авторським, та/або інформаційним правом товарів і / або послуг;

3) використовуються такі предмети праці та / або ноу-хау та / або випускаються такі товари та / або послуги, які, відповідно до встановлених за методологією вартісної оцінки норм, визнаються порівнянними зі світовим рівнем;

4) забезпечується випуск товарів і послуг, які за своєю якістю (або за окремими властивостями), відповідно до встановлених за методологією кваліметрії норм, визнаються порівнянними зі світовим рівнем;

5) забезпечується в споживанні ефект (не обов'язково тільки економічний) не менший, ніж заздалегідь установлена нормативна величина.

Наведене вище визначення, крім усього іншого, має ту перевагу, що залишається придатним для окремих випадків інновацій. Воно узагальнює такі види інновацій, які вказані в капітальній роботі В. І. Винокурова «Основные термины и определения в сфере инноваций»¹ як продуктивні інновації, технологічні інновації, процесні інновації, організаційні

¹ В. И. Винокуров. Основные термины и определения в сфере инноваций – http://www.logistics.ru/9/2/i20_27377p0.htm

інновації; інновації, які наведені в переліку «R. Nelson and S. Winter», або інновації, типологічні відмінності яких вказані в роботі «Основные понятия инновационного менеджмента».¹

При дослідженні проблематики фінансових інновацій безумовний інтерес, на наш погляд, викликають праці Н. Д. Кондратьєва, М. І. Тугана-Барановського, А. В. Чаянова.

У книзі Н. Д. Кондратьєва «Проблемы экономической динамики» надано методологію виявлення «довгих хвиль» в економіці.² Цей підхід, підкріплений розвиненим економіко-математичним інструментарієм і комп'ютерними технологіями, наразі широко застосовується при прогнозуванні макроекономічних фінансових показників. Роботи М. І. Тугана-Барановського у сфері кредитної кооперації можна розглядати як основоположні при дослідженні нових форм колективної взаємодії суб'єктів господарювання.³ Ощадно-позичкові суспільства можна віднести до одного з видів фінансових інновацій у Росії в другій половині XIX ст. Вони продовжують цікавити дослідників⁴.

Про значущість творів А. В. Чаянова для вирішення проблем економіки сільського господарства написано вже немало. Але в них можна знайти цікаву інформацію і для сучасного фінансового менеджера. І сьогодні для нашої країни актуально зауваження про те, що "з доходів фермерського господарства, що реалізуються на оптових біржах Америки, тільки 35% іде фермеру, а інші 65% засвоює залізничний, елеваторний, іригаційний, фінансовий і торговий капітал"⁵.

Велике значення для дослідження проблем фінансових інновацій має трилогія Ф. Броделя «Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV—XVIII вв.». У другій книзі, яка називається «Игры

¹ R.Nelson and S. Winter (1982). An Evolutionary Theory of Economic Change. Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts)

Основные понятия инновационного менеджмента. – <http://www.bookz.com.ua/8/1.htm>

² Кондратьев Н. Д. Проблемы экономической динамики. М., 1989

³ Туган-Барановский М.И. Социальные основы кооперации. М., 1989

⁴ Корелин А.П. Кооперативное законодательство в России и западный опыт // Отечественная история. 1996. № 2. С.180—189., Подколзин Б.И. "Народный кредит": страница отечественного опыта // Отечественная история. 1993. № 6. С. 163—171.

⁵ Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство: Избранные труды. М., 1989., с. 434-435

обмена»¹ розглядається значна кількість прикладів інновацій у сфері грошей, кредиту та фінансів різних країн світу.

Відомості про розвиток методології фінансових нововведень у різних країнах можна отримати і в інших роботах зарубіжних авторів².

Однією з таких знаменних інновацій стала організація торгівлі ф'ючерсними контрактами на курси валют на товарній біржі в Чикаго. Найбільш повний опис історії здійснення цієї інновації наведено Л.

Меламедом. Він не тільки висунув саму ідею, а й спільно зі своїми соратниками успішно втілював її в життя³. Однією з небагатьох книг, що висвітлюють зарубіжний досвід фінансових нововведень, можна вважати книгу Б.Г. Федорова «Сучасні валютно-фінансові ринки»⁴. Дослідники, які безпосередньо пов'язують наявність інновацій з обов'язковою присутністю ринкового механізму, стверджують, що інновації породжуються прагненням людей і фірм максимізувати свій прибуток. Інакше кажучи, інновація, яка може виявитися надзвичайно вигідною для економіки, породжується бажанням стати (або залишитися) багатим.

Ця точка зору приводить до такого простого висновку: зміна економічних умов стимулює пошук нововведень, які можуть виявитися прибутковими.

Дійсно, у другій половині ХХ століття фахівці й фінансові установи, що працюють на фінансових ринках, були змушені боротися зі змінами в економічному оточенні: інфляція та відсоткові ставки різко зросли, і їх стало важко передбачати. У цих умовах змінився попит на фінансових ринках. Бурхливий розвиток комп'ютерних технологій змінив технологію пропозицій на фінансових ринках. Крім того, посилювалося фінансове законодавство.

Фінансові установи дійшли висновку, що багато колишніх методів та інструментів ведення справ уже не приносили прибутку, а фінансові

¹ Бродель Ф. Игры обмена. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV—XVIII вв. М.: 1988.

² Роде Э. Банки, биржи, валюты современного капитализма. М., 1986., Вермуш Г. Аферы с фальшивыми деньгами. М., 1990

³ Melamed L., Tamarkin B. Escape to the futures. New York, 1995.

⁴ Федоров Б. Г. Сучасні валютно-фінансові ринки. М., 1989.

послуги та продукція, які пропонувалися суспільству, не знаходили збуту. Багато фінансових посередників опинилися не в змозі нарощувати фонди за допомогою традиційних фінансових інструментів, а без припливу коштів вони опинилися б за бортом сфери бізнесу.

Заради того, щоб вижити в умовах, що склалися, фінансовим установам довелося шукати й розробляти нові продукти і послуги, які відповідали б потребам клієнтів і були б прибутковими. Процес розробки нових фінансових продуктів і послуг одержав назву фінансового інжинірингу (financial engineering). У цьому випадку нововведення породила необхідність.

Навіть у фірмах, які не зазнали змін в економічному середовищі, фахівці дійшли висновку, що зміни у фінансовій сфері можна використовувати з вигодою для себе. Вони стали шукати нові фінансові продукти і послуги, які могли б приносити прибуток. Завдяки цим зусиллям з'явилися фінансові нововведення, якими ми тепер користуємося.

Якщо виходити із викликів, які визначаються змінами в економічному середовищі, то можна виділити наявність трьох основних типів фінансових нововведень:

- нововведення, які з'являються у відповідь на зміну факторів, що визначають попит;
- нововведення, які з'являються в результаті зміни факторів, що визначають пропозицію;
- нововведення, які є наслідком прагнення послабити законодавчий прес.

Найбільш значною зміною економічного середовища, яка протягом останніх років змінила попит на фінансові продукти, стало різке посилення коливань (волатильності) процентних ставок. Наприклад, у 50-х рр. XX століття процентні ставки по тримісячних казначейських векселях США коливалися від 1 до 3,5%. Після 10-15 років їх коливання становило від 4 до 11,5%. Посилення коливань стало ще більш відчутним у 80-х рр. XX століття, коли ставки відсотка по тримісячних казначейських векселях США змінювалися в межах від 5 до 15%. Значна волатильність процентних

ставок призводить до значних капітальних втрат, до зростання невизначеності щодо прибутковості вкладень, збільшення значень ризику зміни процентних ставок. Великий розмах коливань процентних ставок, що спостерігався в 70-х і 80-х р.р. XX століття, призвів до високого ризику зміни процентних ставок. Ця ситуація стала причиною збільшення попиту на такі фінансові продукти і послуги, які дозволили б знизити цей ризик. Такі зміни в економічному середовищі підштовхнули фахівців до пошуку прибуткових нововведень, що відповідають новим вимогам, і до створення нових фінансових інструментів, які допоможуть знизити ризик зміни процентних ставок. Такий висновок підтверджується трьома прикладами інновацій 70-х рр. XX століття: введення в обіг закладних з гнучкою ставкою, формування ринку фінансових ф'ючерсів, а також виникнення опціонного ринку для фінансових інструментів.

Як приклад нововведень, які з'являються в результаті зміни факторів, що визначають пропозицію, можна навести таке. Однією з причин кризи, яка вразила США в 1979 році, була поява такої фінансової інновації.

Її запропонували порівняно нові фінансові інститути під назвою пайові інвестиційні фонди (ПІФ). Вони прирівняли пай одному долару, тим самим, дозволивши вкладати фінансові ресурси на таку суму. Слід зазначити, що інвестування в інші цінні папери було можливо лише на суму, кратну номіналу цього цінного папера. ПІФи також запропонували видавати кредитні картки. Подібна пропозиція було надзвичайно заманливою, і не могла не викликати великого припливу клієнтів. Це привело до бурхливого розвитку нових фінансових інститутів - ПІФів. У результаті виник перекіс фінансового ринку, який призвів до фінансової кризи ощадно-позичкових організацій. На ощадні рахунки цих організацій фінансових ресурсів не надходило. Така ситуація тривала чотири роки.

Одним із заходів ліквідації ситуації стало створення нового фінансового інструмента – рахунки NOW (Negotiable Order of Withdrawal). Він являв собою поточний рахунок з виплатою відсотків і списанням за безготівковими розрахунками.

У цьому випадку за поточним рахунком відсотки були рівні нулю, але можна було видавати пластикову картку. Паралельно з ним заводився розрахунковий рахунок NOW на певну суму. Таким чином, відкриваючи рахунок, клієнт отримував картку з можливістю розплачуватися нею, при цьому утворюючи на поточному рахунку від'ємне сальдо. При виникненні від'ємного сальдо необхідна сума моментально перераховувалася з рахунка NOW і, тим самим, відновлювала нульове сальдо. Запропонувавши таку інновацію, банки повернули своїх клієнтів, фактично пропонуючи ті ж послуги, що і ПФФ¹.

Як приклад нововведень, які є наслідком прагнення послабити законодавчий прес, можна навести такі.

Однією з форм фінансових інновацій є виникнення нових діючих організацій, які не підпорядковуються жодній регламентації. Слід зазначити, що банкрутство цих організацій може викликати загострення системної кризи.

До таких організацій можна віднести AIF (Alters Institutions Financier), які не є ні банками, ні страховими компаніями, ні пенсійними фондами, а містять спеціальні установи, які набувають, групують і реструктуризують сек'юритизовані банками позики у формі цінних паперів, що обертаються (titers negotiable). Швидке зростання AIF привів до того, що в 2002 році їх активи становили близько 10,5% грошового агрегата М3.

До таких організацій також належать хеджеві фонди, які в останні роки займають домінуючі позиції на деяких ринках. Операції хеджевих фондів становлять 40% обороту світових бірж і 25% обороту ринку кредитних деривативів². На певних ринках хеджеві фонди є головними постачальниками ліквідності, яка може бути швидко вичерпана, якщо фонди підуть із цих ринків. Хеджеві фонди часто запозичують кошти один в одного або безпосередньо у формі позик, або опосередковано у формі використання кредитних деривативів.

¹ Wolff M. Perspectives // Research-Technology Management. - 2002. - September / October. - № 4.

² World Economic Outlook. - IMF. - 2002. - September. - P. 229

Посилення ролі AIF і хеджевих фондів призводить до того, що в певних умовах вливання ліквідності центральними банками в банківську систему, яка є традиційним способом управління кризою, може виявитися недостатнім для запобігання дестабілізації фінансової системи.

У цілому фінансові інновації підвищують ефекти багатства і тим самим посилюють канал, пов'язаний з рівнем процентних ставок, що може пояснюватися тим, що фінансові інновації сприяють:

- більш швидкому поширенню інформації, яка відображається в цінах на фінансових ринках;
- збільшенню обсягів фінансових активів, що перебувають у власності окремих інвесторів, за рахунок зниження транзакційних витрат;
- проведенню стратегії арбітражу;
- більш широкому використанню левериджу.

Фінансові інновації розширюють доступ підприємств до ринків цінних паперів, що зменшує асиметрію інформації на кредитному ринку.

Таким чином, фінансові інновації – це нові фінансові інструменти і послуги, а також нові, більш досконалі форми організації ринків. Серед позитивних ефектів фінансових інновацій можна виділити:

- поліпшення розподілу ресурсів, що сприяє сприятливим перспективам для довгострокового зростання;
- зменшення коливань (волатильності) темпів економічного зростання, що підтверджує досвід країн ОЕСР;
- підвищення гнучкості фінансової структури підприємств і домашніх господарств (дерегулювання та інновації на ринку фінансування житла дозволили багатьом домогосподарствам придбати власне житло).

Слід також зазначити, що в деяких випадках фінансові інновації можуть призводити до порушення фінансової стабільності. Тому центральні банки повинні вживати заходів, спрямованих на попередження або обмеження потенційного системного ризику. Ці проблеми можуть виникати як на мікро-, так і на макроекономічному рівнях. На макроекономічному рівні фінансові інновації можуть ускладнити оцінку ризиків, призводити до зменшення ліквідності ринку, до недостатньо

2. ІННОВАЦІЙНІ ВІДНОШЕННЯ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ПРОЦЕСИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

ефективної експертизи деяких операторів. Але всі ці проблеми мають перехідний характер, оскільки фінансові інновації підвищують ефективність фінансової системи, бо з їх допомогою ризики розподіляються між великою кількістю економічних суб'єктів.

РОЗДІЛ 3.

МЕХАНІЗМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ТРАДИЦІЙНІ ФОРМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У різноманітні аспекти вивчення проблеми забезпечення інноваційної діяльності основна увага звертається на те, що забезпечується в інноваційному процесі, тобто на інноваційне підприємництво, на його об'єктно-суб'єктну структуру. Що ж до самих механізмів забезпечення інноваційної діяльності, її активізації і підвищення ефективності, то тут є істотні упущення, пробіли і недоробки.

Однією з цікавих розробок деяких механізмів забезпечення інноваційної діяльності є робота Ковальова Г. Д. «Інноваційні комунікації», в якій автор розглядає ряд понять, що характеризують інноваційний процес, а також механізми його забезпечення, такі як інноваційні комунікації, логістичні інноваційні функції і операції. Він також досліджує проблеми взаємодії інвестицій, виробництва і інформації в процесі комерціалізації нововведень. Аналогічні проблеми ставляться і в роботах Ковальова Г. Д. Баришева Г.А. Ланцова В.А. Мильчакова Н.Н. Дагаєва А.А. Дзвоніва В.А. Шеко П.¹

Просуванням в дослідженні системи механізмів забезпечення інновацій є робота Каржаув А.Т. «Національна система венчурного інвестування», в яких авторами розвивається теорія венчурного фінансування інновацій і створення національної системи венчурного

¹ Ковальов Г. Д. Інноваційні комунікації

Баришева Г.А. Інтелектуальний ресурс і залучення продукту науки в ринковий оборот

Ланцов В.А. Елементи інноваційного управління інвестиційною діяльністю

Мильчакова Н.Н. Концептуальні підстави активізації інвестиційної діяльності в реальній економіці

Дагаєв А.А. Важелі інноваційного зростання

Дзвонів В.А. Механізми функціонування підприємницьких структур

Шеко П. Інноваційний господарський механізм

інвестування¹. Осмислюючи теорію і практику забезпечення інновацій автори роботи «Росія - 2050: стратегія інноваційного прориву» прийшли до висновку про необхідність розвитку інноваційного партнерства підприємців, держави, творчих осіб і товариства².

Найбільш розгорнутий аналіз механізмів забезпечення інновацій міститься в роботах Дзвонів В.А., в яких автором представлена загальна характеристика системи інноваційних механізмів, виділяються і розкриваються такі її елементи як механізм організації, механізми розробки і впровадження, механізми фінансування і стимулювання інноваційної діяльності, механізми технологічного трансферу і механізми реалізації інтелектуальної власності³. Особливим і цінним в цих роботах являється не лише сама типологія інноваційних механізмів, але і визначення їх як відкритої множини, зміна якої є закономірною.

Зміна системи механізмів забезпечення інноваційних процесів допускає її "добудовування" в різних напрямках, домагаючись розширення глибини її опрацювання як системної корисності, у тому числі по супроводу життєвого циклу інновацій, забезпеченню їх взаємодії, трансформації і диверсифікації з традиціями на різних рівнях, етапах, а також в різних сферах підсистеми "Бізнес-Влада-Соціум".

Сам процес добудовування і вдосконалення системи механізмів забезпечення інновацій повинен вестися в органічному взаємозв'язку з опрацюванням і розкриттям особливостей змісту і здійснення її елементів, тобто аналізом окремих механізмів забезпечення інновацій. Серед актуальних проблем цього напрямку являється розробка теоретико-методологічних основ дослідження механізмів фінансово-кредитного забезпечення інноваційних стосунків.

Особлива теоретична і практична значущість розробки і обґрунтування механізмів фінансово-кредитного забезпечення

¹ Каржауєв А.Т. Національна система венчурного інвестування

² Росія - 2050 : стратегія інноваційного прориву / Б.П. Кузик, Ю.В. Яковець.

³ Дзвонів В.А. Механізми функціонування підприємницьких структур; Інноваційні механізми підприємницьких систем.; Інноваційні механізми функціонування підприємницьких структур

інноваційних стосунків, на наш погляд, пояснюється, по-перше, рідкістю фінансово-кредитних ресурсів, властивій сучасній економічній ситуації; по-друге, високою корисністю цього виду діяльності в економічній системі; по-третє, необхідністю створення ефективних форм фінансово-кредитних стосунків, що опосередковують кожен етап інноваційної діяльності.

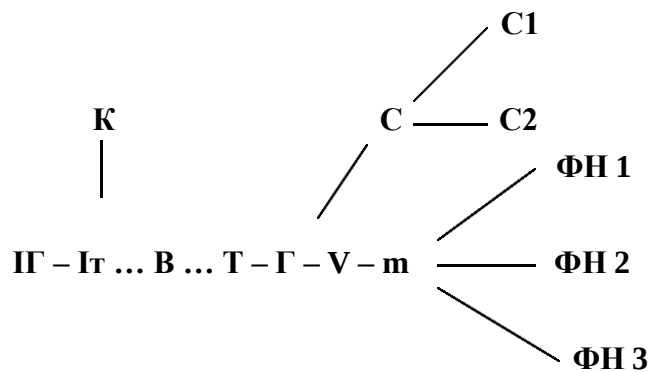
Економічний зміст категорії "забезпечення" полягає в тому, що воно відображає сукупність економічних стосунків, що складаються з нагоди дослідження і ефективного використання матеріальних і нематеріальних засобів, організаційно-управлінських принципів, методів і форм, що впливають на життєздатність будь-якого економічного явища або процесу.

Під фінансово-кредитним забезпеченням інноваційної економічної діяльності розуміється сукупність економічних стосунків, що складаються з приводу дослідження і ефективного використання фінансово-кредитних засобів і організаційно-управлінських принципів, методів і форм їх дії на життєздатність економічних інновацій.

Суть фінансово-кредитного забезпечення як економічній категорії проявляється у функціях що ним виконується. Розглянемо основні функціональні напрями дії фінансово-кредитного забезпечення на економічні інновації з точки зору стосунків відтворення, розподілу і контролю.

Відтворювальна функція фінансово-кредитного забезпечення інновацій реалізує принцип збалансованості матеріальних і фінансових ресурсів на всіх стадіях кругообігу інноваційного капіталу в процесі його простого і розширеного відтворення.

Відтворювальну функцію фінансово-кредитного забезпечення інновацій можна простежити на кругообігу інноваційних інвестицій, виразив його наступною формулою (2.1.) :



де:

ІГ - інноваційні інвестиції в грошовій формі;

Іт - специфічний інноваційний товар - набір інновацій (ліцензій, патентів, "ноу-хау" та ін.), придбаних на ринку інноваційних товарів;

Г - приріст капітального майна у формі придбаних (створюваних) інноваційних цінностей;

В - виробнича фаза обороту інноваційних інвестицій;

Т - товарна фаза обороту інноваційних інвестицій;

Г - грошова фаза обороту інноваційних інвестицій (ціна реалізації інноваційного товару), в структуру якої входять:

С - фонд відшкодування, який розпадається на **С1**, - фонд відшкодування матеріальних витрат, включених у витрати виробництва;

С2 - амортизаційний фонд;

V - фонд оплати праці, включаючи відрахування на соціальне страхування;

m - чистий дохід у формі прибутку, який розпадається на **ФН1**, - фонд накопичення; **ФН2** - фонд накопичення, спрямований на відшкодування спожитого капіталу; **ФН3** - фонд накопичення, використовуваний для нових інноваційних інвестицій.

Вказана формула виражає стан збалансованого руху матеріальних і фінансово-кредитних ресурсів на всіх стадіях кругообігу інноваційних інвестицій у будь-якій формі і сфері інноваційної діяльності. А це означає, що фінансово-кредитні засоби опосередковують рух інноваційного капіталу, тим самим збільшуючи або уповільнюючи швидкість його переливання у високоприбуткові сфери інноваційної діяльності. Саме

мобільність фінансово-кредитних засобів на інноваційному ринку надає величині їх ринкової вартості функцію барометра ділової інноваційної кон'юнктури.

Розподільна функція фінансово-кредитного забезпечення полягає у формуванні і використанні фондів грошових ресурсів, підтримці ефективної структури капіталу як з точки зору грошово-кредитної політики держави на макро-, мезо- і мікрорівнях, так і фінансової стратегії суб'єкта інноваційної діяльності, форм ризикового фінансування, а також інших форм організації фінансових стосунків в традиційній сфері з урахуванням їх погодженої взаємодії в підсистемі "Бізнес-Влада-Соціум".

Контрольна функція полягає в здійсненні фінансового моніторингу за реальним грошовим обігом в інноваційній сфері. Ця функція реалізується у формі взаємного контролю бізнесу, влади і соціуму за стратегією реалізації інновацій в цих сферах, їх фінансування, за зміною фінансових показників, станом платежів і розрахунків. Фінансовий моніторинг виявляє також співвідношення між структурою фондів грошових коштів і наміченими цілями інноваційної діяльності; коригує невідповідність між доходами і витратами суб'єктів інноваційних процесів, визначає можливості перемикання капіталу, тобто припинення фінансування в неефективній сфері і відкриття фінансування нових напрямів інноваційної діяльності в тій або іншій сфері. Контрольна функція фінансово-кредитного забезпечення пов'язана з відтворювальною і розподільною функціями. Вона може грати активну роль в ухваленні погодженого конкретного рішення або відбивати результати розподілу грошових коштів і відтворювальних процесів.

Дія механізму фінансово-кредитного забезпечення може розглядатися як діяльність по залученню, розміщенню і використанню капіталу, а також управлінню ним. У зв'язку з цим реалізація ролі, функцій і принципів механізмів фінансово-кредитного забезпечення інноваційної діяльності здійснюється на ринку капіталів.

Ринок капіталів - це складний механізм функціонування грошових ресурсів, кругообіг яких створює умови для формування і напряму коштів

з метою досягнення системних вигод і ефектів. Цей ринок залежить від факторів попиту і пропозиції, платоспроможності продавців і покупців. Будучи складовою частиною інноваційної сфери, ринок капіталу опосередкує кожен етап інноваційної діяльності і увесь життєвий цикл інновації.

Найбільш значними частинами ринку капіталів для здійснення інноваційної діяльності є ринок державного капіталу, ринок позикових капіталів, ринок цінних паперів, ринок приватного капіталу, ринок іноземного капіталу.

Об'єктом ринку інноваційного капіталу, що направляється в інновації, є конкретні форми інвестицій. Їх класифікацію можна провести по наступним основам: за формою вкладення і здійснення контролю за інноваційною діяльністю: прямі, тобто безпосередні вкладення фінансових, інтелектуальних та інших альтернативних засобів у виробництво новачків; придбання реальних активів; портфельні інвестиції, тобто придбання цінних паперів (акцій, облігацій) або надання засобів у вигляді кредитів; по видах інвестування: фінансові інвестиції або вкладення грошових коштів і їх еквівалентів (цільові вклади, обігові кошти, цінні папери, паї, позики і так далі), інтелектуальні інвестиції, майнові права; по формах власності: державні, муніципальні, приватні, змішані; за умовами асигнувань: пільгові, не пільгові; по відношенню до незамкнутої економічної системи: резидентні, не резидентні; по альтернативності способів фінансово-кредитного забезпечення: венчурні, лізингові, факторингові, спільно-пайові.

Основними джерелами інвестицій в інновації є: власні фінансові кошти, інші види активів у вигляді основних фондів, земельних ділянок, промисловій власності і тому подібне і залучені кошти: асигнування з федерального, регіональних і місцевих бюджетів, іноземні інвестиції, що надаються у формі фінансового або іншої участі в статутному капіталі, кредити державного походження, комерційних банків, іноземних інвесторів.

Реальний рух інноваційного капіталу забезпечується відповідною інфраструктурою. В умовах ринку такою для нього являється сукупність організацій, що створюють сприятливі умови для забезпечення стійкості, стабільності і економічної зацікавленості суб'єктів ринку капіталу, що опосередковують інвестиції в інновації.

Механізм інвестування капіталу в інноваційну діяльність містить не лише інфраструктурне його забезпечення, але і певну кількість взаємопов'язаних елементів, що реалізують його і мають ієрархічну супідрядність та індивідуальне функціональне навантаження. Він включає наступні складові частини: джерела вступу інвестиційних засобів для здійснення процесу інвестування (процес формування); чіткий механізм акумуляції інвестиційних засобів, що поступають з різних джерел; розроблену процедуру вкладення мобілізованого капіталу; механізм контролю за інвестиціями; механізм зворотності на інвестиції.

Якщо в інноваційному процесі в якості домінантної форми визначити фінансово-кредитне забезпечення інноваційної діяльності, то основні етапи комунікації інноваційного і інвестиційного процесів виглядатимуть таким чином.

Перший етап. Оцінка економічної доцільності і кінцевого етапу інновації.

Другий етап. Визначення суб'єктів інноваційних стосунків і дослідження оптимальних джерел і форм фінансово-кредитного забезпечення. Розподіл інвестиційного потенціалу по фазах інноваційної діяльності і ринку з метою розподілу ризику і прогнозування системних ефектів.

Третій етап. Перетворення ресурсів в дієвий інноваційний механізм, тобто процес трансформації і диверсифікації фінансово-кредитних засобів в конкретні об'єкти інновації.

Четвертий етап. Фінансово-кредитний супровід впровадження інновацій, тобто відображення забезпечення в нових системних вигодах і системних ефектах. Цей етап може характеризуватися наявністю

проміжних позитивних і/або негативних системних вигод і ефектів від впровадження сукупності інновацій і інвестицій.

Тому особливою важливістю на цьому етапі є форми і способи фінансово-кредитного забезпечення фази віртуальних розробок і експериментів, на якій і простежується формування, реалізація і наслідки ідеального нововведення, уточнюються його майбутні витрати. Принцип, на якому будується механізм фінансово-кредитного забезпечення інновації на цій фазі, полягає в тому, що краще перевірити його позитивні і /або негативні ефекти спочатку у віртуальному режимі, а потім в реальному. Ціна помилок, ризик фінансових і інших втрат і збитків при ретельному віртуальному опрацюванні інноваційних проектів, значно знижується.

П'ятий етап. Забезпечення розширеного відтворення інновацій, фінансово-кредитне регулювання інноваційної діяльності.

Шостий етап. Відшкодування витрачених фінансово-кредитних засобів і отримання ефекту. Безперервний потік інновацій і їх трансформація в традиції сприяють приросту фінансово-кредитних засобів, тобто реінвестиціям.

На першому етапі, куди входить креативна фаза, проводяться фундаментальні дослідження, дослідження прикладного характеру, експериментальні розробки. Проектні роботи вимагають ретельного аналізу, сприяючого достатньому опрацюванню інформаційної моделі поширення новації і розподілу фінансово-кредитних джерел. Збільшуючи інтелектуальну складову інвестицій, можна сприяти ефективному їх використанню і зменшенню абсолютного їх об'єму за рахунок вдосконалення і гармонізації структури інвестицій.

Фінансування фундаментальних досліджень і прикладних робіт здійснюється, в основному, за рахунок бюджетних коштів (державні наукові програми або проекти на конкурсній основі), а також за рахунок засобів замовників. Оскільки результат прикладних досліджень далеко не завжди передбачуваний, зв'язаний з великою часткою невизначеності, попаданням в "інноваційні пастки", на цьому етапі і далі велика вірогідність отримання негативного результату. Саме з цього етапу

виникає можливість ризику втрати вкладених коштів. Враховуючи високу невизначеність прикладних науково-дослідних робіт, доцільно профінансувати їх багатоваріантне виконання. Цей етап може мати проміжний, закінчений результат. Успішне завершення етапу можна оцінити по числу авторських заявок на винахід, а також відібрати, по конкурсу, для подальших робіт найбільш перспективний варіант вирішення системної проблеми. Процес фінансування інвестицій на ці цілі проходить відповідно грошову, товарну і виробничу фази.

Дослідно-конструкторські роботи і експериментальні розробки можуть фінансуватися як за рахунок бюджетних коштів, так і за рахунок власних і позикових засобів підприємств і організацій. Якщо випробування дослідного зразка завершуються успішно, то робиться формування технічної документації. Технічна документація нововведення є знову створеною вартістю і оборотом засобів, що інвестуються, у випадку, досягнення проміжного результату, завершується, проте сам інноваційний процес на цьому не закінчується, оскільки він повинен пройти ще фази споживання, оновлення, трансформації і диверсифікації.

Розглянуті стадії фінансування дають можливість реалізації стосунків контролю і дозволяють враховувати доцільність розробки дослідних зразків нової техніки за заздалегідь отриманими результатами, що мають закінчену форму для представлення експертній групі, яка повинна приймати рішення про подальше фінансування. Такий покроковий вступ засобів дозволяє зменшити комерційний ризик інвесторів. Крім того, науково-технічна організація, що розробляє зразки конкурентоспроможної продукції, дістає можливість зменшити величину обігових коштів, поліпшити їх використання і прискорити оборотність. Це відбувається за рахунок своєчасного рішення про не перспективність подальшої розробки і фінансування робіт, що проводяться. Наявне незавершене виробництво списується з балансу науково-технічної організації, що сприяє прискоренню оборотності обігових коштів.

З появою нововведення як об'єктів інноваційних економічних стосунків формуються зацікавлені суб'єкти інвестування в інноваційну

діяльність. Доведена перспективність ідеї, профінансована бюджетними асигнуваннями або засобами зацікавлених учасників, створює передумови для формування потоку інвестицій з різних джерел, об'єднанням інтересів яких буде участь їх капіталу в розподілі системних вигод і системних ефектів, у тому числі доходу або можливість використання новації у власній діяльності.

На наступному етапі здійснюється розподіл інвестиційного потенціалу за фазами інноваційної діяльності. Після створення нововведення з'являється інноваційний лаг - тобто період від створення нововведення до досягнення часу самоокупності його результатів. Разом з розглянутими раніше фундаментальними і прикладними роботами інноваційний лаг є ризиковим періодом. Він пов'язаний з комерціалізацією: фазами впровадження інновацій, їх поширення, адаптації до ринку (попиту), торкається фази зростання, тобто насичення ринку. Цей етап припускає найбільший об'єм інвестиційних потоків в інноваційну діяльність.

Інвестиції в період інноваційного лагу мають природу ризикованих інвестицій. У цей період з метою доведення процесу до стадії самоокупності потрібні податкові стимули, прямі і непрямі методи фінансово-кредитного регулювання, використання лізингових, факторингових і інших ефективних форм забезпечення, механізму спільного пайового фінансування.

На стадії зростання продажів і споживання інновації відбувається відшкодування витрачених фінансово-кредитних засобів. Тут починають функціонувати механізми формування системних ефектів, відшкодування раніше створених стимулюючих пілг, розподіли результатів від реалізації інновації між зацікавленими учасниками по факторах їх участі в інноваційному процесі.

Теоретично фази інноваційного процесу, пов'язані з перетворенням інновації в традицію, а потім оновлення через спростовування мають бути близькими в часі з фазою початку формування нової інноваційної ідеї, яка фінансуватиметься за рахунок реінвестиційних потоків і засобів

зацікавлених учасників. Реалізація цієї теоретичної можливості здійснюється за допомогою сучасних форм фінансового моніторингу, стосунків контролю з урахуванням руху інформаційних потоків, а також функціонування спільного інноваційно-інвестиційного механізму, що забезпечує безперервність і взаємодоповнюваність потоків традицій, інновацій і інвестицій.

У механізмі забезпечення інноваційної діяльності важливе місце належить економічним стосункам, що складаються з приводу формування і використання фінансового потенціалу товариства в цій сфері.

Під фінансовим потенціалом інноваційної діяльності розуміється сукупність фінансових ресурсів, які товариство може виділити для реалізації інноваційних програм. Як було відмічено раніше, інноваційна діяльність характеризує можливості соціально-економічної системи за рішенням проблем свого розвитку. А міра реалізації цих можливостей залежить від рівня ефективності використання фінансового потенціалу. При цьому мають бути досягнуті адаптивність, сприйнятливість і досить оперативна реакція системи фінансового забезпечення до наступних процесів:

- загальним тенденціям розвитку економіки на етапі переходу до ринку і ролі інноваційної діяльності в економічній системі;
- зміні потенціалу ресурсних можливостей фінансування інноваційної діяльності за рахунок державних джерел, спрямованих, передусім, на стратегії інноваційного прориву;
- тенденціям розвитку інноваційних процесів в економіці, що складаються під впливом ринкових механізмів саморегулювання, інвестицій, що позначаються на динаміці, в сферу інновацій і вдосконаленні методів її самофінансування;
- еволюції змісту і термінів основних напрямів переходу економіки, пов'язаних із заходами по державному регулюванню в області найважливіших економічних і інституціональних напрямів (грошова і соціальна політика, приватизація, регулювання зовнішньоекономічної діяльності, структурно-інвестиційна і податкова політика і так далі).

Фінансове забезпечення інноваційної діяльності за рахунок вище перелічених джерел у вітчизняній господарській практиці завжди здійснювалося в руслі інвестиційної політики, що проводилася в суспільстві. Сучасний інноваційний клімат обумовлений тими тенденціями у вітчизняній економіці, які простежуються в інвестиційній сфері.

Так, наприклад, за останні роки фінансова ситуація в Україні в цілому, і інвестиційна зокрема, ускладнюється тим, що відбувається послаблення, а іноді втрата значення ряду джерел фінансування інноваційних інвестицій. Ця негативна тенденція супроводжується і посилюється тим, що темпи знецінення інвестиційних засобів значно перевищують темпи інфляції грошей на споживчому ринку. Високі податки і високі кредитні ставки також скорочують інвестиційний попит в цілому і, особливо, в інноваційній сфері.

Радикальні системні реформи, що почалися в 1990-і роки, проводяться переважно інституціонально-правовими і організаційними методами, практично вивели державу з сфери управління промисловістю. При цьому знизилася інноваційна активність промислових підприємств України. Аналіз темпів інноваційної активності підприємств України приведений в таблиці. 2.1.¹

Дані таблиці свідчать про стійке скорочення темпів інноваційної активності національних промислових підприємств. Аналіз даних Державного комітету статистики за даний період показує, що основними напрямками інноваційної діяльності підприємств, в яких спостерігалось зростання, є: механізація і автоматизація виробництва (178%); заміна існуючого парку устаткування (20,5%).

¹ Державний комітет статистики України [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Таблиця 2.1

**Кількість підприємств, які займалися
інноваційною діяльністю в Україні**

Рік	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Кількість обстежених промислових підприємств.	9931	9920	10047	9995	10346	10746	10995
Кількість підприємств, що здійснюють інноваційну діяльність.	1496	1359	1193	1118	1472	1397	1411
Доля інноваційно - активних підприємств, %	15,1	13,7	11,9	11,2	14,2	13,0	12,8

Результати дослідження свідчать про згортання робіт по впровадженню нових технологічних процесів у виробництві (падіння на 4,7% до показника 2003 року).

Загальна тенденція скорочення мала місце і в освоєнні промисловими підприємствами України нових видів продукції інноваційного виду: з 2005 року показник понизив на 18%. Це стосується як товарів народного споживання (матеріалів, виробів і продуктів), так і нових видів техніки.

Згідно з даними таблиці 2.2 в структурі витрат на здійснення інноваційної діяльності промисловими підприємствами в середньому 60% доводиться на придбання машин, устаткування, установок, інших основних засобів, програмного забезпечення і капітальні витрати, пов'язані з впровадженням інновацій.

Незначна частина коштів (в середньому менше 3%) спрямовується підприємствами на придбання нових технологій, хоча в натуральному вимірі цей показник витрат має тенденцію до збільшення.

Таблиця 2.2

**Напрями інноваційних витрат в промисловості,
(у факт.цінах млн. грн.)**

Напрями інноваційних витрат в промисловості	2006		2007		2008		2009		2010	
	Об'єм	% до загального об'єму	Об'єм	% до загального об'єму	Об'єм	% до загального об'єму	Об'єм	% до загального об'єму	Об'єм	% до загального об'єму
дослідження і розробки :	992,9	16,2	986,5	9,1	1243,6	10,4	846,7	10,6	996,4	12,4
внутрішні НДР	—	—	793,6	7,3	958,8	8,0	633,3	7,9	818,5	10,2
зовнішні НДР	—	—	192,9	1,8	284,8	2,4	213,4	2,7	177,9	2,2
придбання нових технологій	159,5	2,6	328,4	3,0	421,8	3,5	115,9	1,5	141,6	1,8
витрати, пов'язані з придбанням устаткування, установок, інших основних засобів	3489,2	56,6	7441,2	68,9	7664,8	63,9	4974,7	62,6	5051,7	62,8
маркетинг, реклама	359,9	5,8	—	—	—	—	—	—	—	—
інші	1158,5	18,8	2064,9	19,0	2664,0	22,2	2012,5	25,3	1855,8	23,1
Всього	6160,0	100	10821,0	100	11994,2	100	7949,9	100	8045,5	100

Дослідження промислових підприємств України за джерелами фінансування інноваційних заходів дозволяє зробити висновок про те, що майже 72% вітчизняних підприємств здійснюють інноваційну діяльність за рахунок власних засобів (див. таблицю. 2.3.). Об'єм фінансових ресурсів, що направляються державою в інноваційну сферу, за аналізований період 2005-2009 років складає в середньому близько 1,5% від загального об'єму інноваційних витрат.

Значно збільшився об'єм фінансування інноваційних заходів, який здійснювався українськими підприємствами за рахунок кредитів - це 7,1% в 2005 році, вже 18,5% в 2007 році і 11,8% в 2009 році.

Таблиця 2.3.

Джерела фінансування інноваційної діяльності в промисловості
(у факт. цінах, млн. грн.)

Джерело фінансування	2005		2006		2007		2008		2009	
	Об'єм	% до загального об'єму	Об'єм	% до загального об'єму	Об'єм	% до загального об'єму	Об'єм	% до загального об'єму	Об'єм	% до загального об'єму
власні кошти	5045,4	87,7	5211,4	84,6	7969,7	73,7	7264,0	60,6	5169,4	65,0
держбюджет	28,1	0,5	114,4	1,9	144,8	1,3	336,9	2,8	127,0	1,6
місцеві бюджети	14,9	0,3	14,0	0,2	7,3	0,1	15,8	0,1	7,4	0,09
позабюджетні фонди	—	—	—	—	—	—	—	—	1,7	0,02
кошти інвесторів :										
вітчизняних	79,6	1,4	26,3	0,4	26,2	0,2	169,5	1,4	31,0	0,4
іноземних	157,9	2,7	176,2	2,9	321,8	3,0	115,4	1,0	1512,9	19,0
кредити	409,7	7,1	522,6	8,5	2000,7	18,5	—	—	941,6	11,8
інші джерела	15,7	0,3	95,0	1,5	350,4	3,2	—	—	158,9	2,0
Всього	5751,6	100	6160,0	100	10821,0	100	11994,2	100	7949,9	100

Слід зазначити, що кредитне фінансування інноваційної діяльності вітчизняних підприємств досі залишається обмеженим джерелом інвестування для більшості промислових підприємств. Головною причиною є досить висока вартість кредитних ресурсів для вітчизняних виробників. Згідно з даними Державного комітету статистики України у 2009 році кредити під реалізацію інноваційних програм отримало 51 промислове підприємство (941,6 млн. грн.), тоді як в 2005 році кредити отримало 75 підприємств (409,7 млн. грн.).

Необхідно також відмітити, що іноземні інвестори виявляють певну зацікавленість у фінансуванні інноваційних заходів в Україні. Так, загальна сума інвестицій в інноваційну сферу іноземними інвесторами, в

2009 році порівняно з 2005 роком збільшилася більше ніж в 9 разів (на 1355 млн. грн.). Але в абсолютному значенні ця величина дуже мала.

Відмітимо також, що за наявності концептуальних документів - Закону України "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності" і Концепції науково технологічного і інноваційного розвитку України - в них, досі, реально не визначена роль і значення держави в стратегічному управлінні конкурентоспроможністю промисловості.

Заходи, що вживаються державою, по регулюванню економіки спрямовані не стільки на підтримку перспективної конкурентоспроможності вітчизняної промисловості, скільки на "пожежне" реагування на поточні загрози вітчизняної промисловості на внутрішньому і світовому ринках. При цьому, мабуть, не убачається істотних відмінностей в заходах державного регулювання сировинними галузями і галузями оброблювальної промисловості, що виробляють продукцію з високою долею доданої вартості. Саме в галузях оброблювальної промисловості, їх високотехнологічних і наукомістких виробництвах проявляється світовий технологічний прогрес, що реалізовується шляхом впровадження інноваційних технологій.

Дані, приведені в таблиці 2.4, показують, що доля ВВП, яка спрямовується на розвиток наукових досліджень в Україні, постійно скорочується.

Абсолютна величина засобів, що направляються на фінансування наукових і науково-технічних робіт в 2009 році у фактичних цінах, збільшилася майже удвічі порівняно з 2005 роком. Проте ця величина у ВВП України складає всього 0,85%.

Якщо ж розглядати фінансування наукової сфери за рахунок державних коштів, то їх доля у ВВП України не перевищує 0,4%, тоді як в розвинених Європейських країнах показник складає в середньому 1,8%, а в США - 2,5%.

Таблиця 2.4

**Доля ВВП України у фінансуванні наукових
і дослідно-конструкторських робіт
(в фактичних цінах, млн. грн..)**

	2005		2006		2007		2008		2009	
	Об'єм	% до ВВП	Об'єм	% до ВВП	Об'єм	% до ВВП	Об'єм	% до ВВП	Об'єм	% до ВВП
ВВП	441452	100	544153	100	720731	100	948056	100	914720	100
Об'єм НІОКР	5160,4	1,17	5164,4	0,95	6149,2	0,85	8024,8	0,85	7822,2	0,85
у тому числі за рахунок держбюджету:	1711,2	0,39	2017,4	0,37	2815,4	0,39	3909,8	0,41	3398,6	0,37

Таким чином, якщо вважати, що головним функціональним завданням бюджетного фінансування інноваційної діяльності є формування і розвиток національної інноваційної системи, здатної зберігати конкурентоспроможність і економічну безпеку країни, то це завдання зараз не виконується.

Необхідно помітити, що витратна частина бюджету не має конкретизації, що стосується інноваційної сфери: витрати передбачаються тільки на фінансування науки. В той же час виділення у бюджеті напрямів відособленого розвитку науки без створення умов для впровадження наукових досягнень у виробництво може привести до подальшого збільшення розриву між наукою і виробництвом, неефективному використанню бюджетних асигнувань.

Щоб в якійсь мірі згладити або призупинити дію цієї негативної тенденції, державне фінансування інноваційної діяльності в сучасних умовах повинне передбачати використання контрактних форм розміщення засобів на конкурсній основі. Одним з основних організаторів державного фінансування інновацій в Україні стало Державне агентство по інвестиціях і інноваціях (ДАУІ).

Державне агентство України з інвестицій та інновацій (ДАУІ) створено відповідно до Указу Президента України від 30.12.05 № 1873 "Про утворення Державного агентства України з інвестицій та інновацій" як центральний орган виконавчої влади із спеціальним статусом. ДАУІ є спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади у сфері інноваційної діяльності, основними завданнями якого є участь у формуванні та забезпеченні реалізації державної політики у сфері інвестицій та інноваційної діяльності; створення національної інноваційної системи для забезпечення проведення ефективної державної інноваційної політики, координація роботи центральних органів виконавчої влади у сфері інноваційної діяльності.

Дані табл. 2.5 свідчать про щорічне скорочення обсягів інвестування ДАУІ. Так в період з 2007-2009 роки вони скоротились на 96%. Знижуються обсяги інвестицій і за основними бюджетними програмами. Використання бюджетних коштів ДАУІ в розрізі економічної класифікації видатків представлено в таблиці 2.5.

Обсяги інвестицій, що направляються на проведення досліджень і розробок, окремі заходи розвитку по реалізації державних (регіональних) програм скоротились з 30448,1 тис. грн. до 553,5 тис. грн. за період 2007-2009 роки. Подібна ситуація спостерігається і у фінансуванні окремих заходів по реалізації державних (регіональних) програм, не віднесених до заходів розвитку. За зазначений період видатки ДАУІ за цим напрямком скоротились в 10,9 разів.

Аналіз досвіду реалізації фінансового забезпечення інноваційної діяльності в Україні показує необхідність серйозного вдосконалення практики його використання.

Таблиця 2.5

**Напрямки фінансування Державного агентства України
з інвестицій та інновацій (ДАУІ)**

Напрямки фінансування, тис. грн.	2007	2008	2009
Усього, в т.ч. за наступними бюджетними програмами:	720 772,4	229 368,6	29 353,5
«Керівництво та управління у сфері інвестиційної та інноваційної діяльності»	12 195,4	16 286,2	10 797,1
«Утримання регіональних центрів інноваційного розвитку»	50 000,0	16 737,7	14 456,7
«Керівництво та управління у сфері іноземного інвестування та розвитку»	-	-	1 708,7
«Заходи щодо формування позитивного інвестиційного іміджу»	5 077,0	4 344,7	2 391,0
«Надання кредитів на реалізацію інноваційних та інвестиційних проектів у галузях економіки, у першу чергу з впровадження передових енергозберігаючих технологій та технологій з виробництва альтернативних джерел палива»	484 400,0	167 000,0	-

«-» дані відсутні

Очевидною сьогодні є необхідність консолідації цільових програм науково-технічної спрямованості і більш чіткої їх орієнтації на збереження і розвиток критичних технологій, включаючи як цивільні, так і оборонні напрями. При реалізації державного фінансування інноваційної діяльності необхідно зосередити зусилля на визначенні вимог і критеріїв відбору проектів, що встановлюють ринкову доцільність програмних заходів, а також встановити обґрунтовану нижню межу об'ємів державної підтримки кожного проекту в сукупності з позабюджетними джерелами фінансування.

Реалізація механізму державного фінансування інноваційної діяльності повинна сприяти концентрації засобу бюджету і позабюджетних джерел на фінансуванні як наукових досліджень і дослідно-конструкторських розробок, так і на освоєнні їх результатів в

промисловому виробництві для вирішення науково-практичних завдань відповідно до обраних стратегічних національних пріоритетів.

Таким чином, створення інструментів реалізації проектів і програм в логіці "технологічних коридорів":

- дослідження і розробки;
- створення і комерціалізація технологій;
- модернізації промислового виробництва;
- експансія на ринку;

дозволяє істотно підвищити конкурентоспроможність створюваної продукції і послуг, а отже, і об'єм їх реалізації. Саме підвищення конкурентоспроможності товарів і послуг, вироблюваних у рамках підтримуваних державою проектів і програм, і, відповідно, об'ємів їх продажів доцільно розглядати як найважливіший індикатор ефективності витрат державних коштів.

РОЛЬ САМОФІНАНСУВАННЯ І КРЕДИТУВАННЯ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ІНОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Фінансування інноваційних процесів є одним з найважливіших аспектів розвитку інноваційної діяльності. Світові експерти у галузі інновацій стверджують, що успішній інноваційній економіці необхідно тримати обсяги фінансування науки та науково-дослідних робіт на рівні не менше 2% ВВП. За оцінками Eurostat для країн Євросоюзу зростання показника інноваційних витрат до ВВП країни у період з 2000-2009 роки склало 8%, в той же час у США більш активно вкладає кошти у НДДКР - показник збільшився на 11,7%. Поряд з деякими розвиненими Європейськими країнами, такими як Швеція і Фінляндія, Японія інвестує у дослідження і розробки більше 3,4% ВВП: з 2000-2008 роки частка її інноваційних витрат до ВВП зросла на 18,2%.

Дослідження основних джерел фінансування інноваційних процесів представлені у таблиці 2.6. Так, Європейські країни на 57,1% фінансують дослідження і розробки коштами приватного бізнесу, тоді як наприклад, у

Японії бізнесом фінансується 77,1% всіх подібних робіт. Для США фінансування інновацій коштами приватного бізнесу має 66,4% .

Таблиця 2.6

Джерела фінансування досліджень і розробок провідних країн світу

	Частка витрат на дослідження і розробки в ВВП (%)	Джерела фінансування витрат на дослідження і розробки, %		
		бізнес	держава	іноземні інвестори
Євро зона	1,87	57,1	34,4	6,9
США	2,67	66,4	27,7	-
Японія	3,40	77,1	16,2	0,4

Таким чином, досвід розвинених країн показує, що одним з основних методів інвестування в інновації є метод самофінансування, який реалізується за рахунок власного капіталу (фондів і нерозподіленого прибутку) і амортизаційних відрахувань. Самофінансування - це економічна категорія, яка виражає суверенну поведінку господарюючих суб'єктів в умовах невизначеності (ризик) і обмеженості ресурсів. Економічна активність господарюючих суб'єктів в ситуації невизначеності і альтернатив проявляється і реалізується в таких формах як пошук і вибір інновації в межах власних ресурсів, незалежно від форми власності підприємства.

Поняття "самофінансування" має одночасно широкий і відносно нечіткий зміст. На відміну від обов'язкових або факультативно утворюваних резервів, накопичення засобів для самофінансування не завжди отримує видиме відображення у балансі і може приймати різні форми. Доходи, що отримуються підприємством, дозволяють йому, передусім, покривати експлуатаційні витрати (оплату персоналу, купівлю сировини і матеріалів і так далі). Надлишок, що залишився, йде на амортизаційні відрахування і на створення резервного фонду для захисту від ризиків і реального знецінення майна. Залишок, який утворюється у результаті, складає прибуток, який зазвичай частиною розподіляється

серед акціонерів, членів правління, а частиною залишається на підприємстві у вигляді резервів.

Кошти для самофінансування надходять з тих, що зберігаються підприємством та з акумульованих капіталів: амортизаційні відрахування; резервний фонд і резерви, тобто нерозподілений прибуток. Таким чином, кошти для самофінансування є сумою амортизаційних відрахувань і нерозподіленої частини прибутку.

У бухгалтерському обліку вони представлені як: надані по балансу резерви та приховані резервні кошти у вигляді резервів або заниженої вартості активів, що означає, що підприємство має в розпорядженні насправді більше капіталу, ніж воно надає у звітах; амортизаційні відрахування, прискорені або спеціальні, що дозволяють підприємству зберігати значні фонди; засоби, що утворюються як результат ухилення від сплати податків і приховання прибутків або від приховання прибутків філій.

У світовій економічній практиці використовуються наступні визначення міри самофінансування. Так, наприклад, французька система національних рахунків виводить її з наступного рівняння: накопичення компаній + частина заощаджень індивідуальних підприємців, спрямована в інвестиції + страхові відшкодування збитків основного капіталу + можливі зміни запасів. У механізмі самофінансування існує дві схеми ухвалення рішення про його реалізацію:

1) *Ex post* (після) - рішення про самофінансування приймається у кінці фінансового року з урахуванням отриманого прибутку і її нерозподіленої частини.

2) *Ex ante* (до) - рішення про самофінансування може спричинити збільшення продажної ціни з розрахунком на певну прибавку прибутку. Цей спосіб, певна річ, можливий тільки при домінуючому положенні підприємства на ринку, коли воно може в тому або іншому ступені нав'язувати свої ціни.

Теорія і практика самофінансування показує, що його обсяг величина перемінна. Точна статистична оцінка феномену самофінансування

ускладнена його поліморфним характером і "комерційною таємницею", що приховує значну частину рахунків підприємств.

В ряді країн виділяється загальна частина самофінансування в капітальних вкладеннях. Так, наприклад, за даними Центру економічної кон'юнктури при уряді РФ власні фінансові ресурси, що витрачаються підприємствами на інновації складають: в Німеччині - 90 %; у Росії - 80 %; у США - 73%.

Впродовж першої половини XX століття доля самофінансування в капітальних вкладах підприємств зростає в різних країнах в 2-3 рази. Тенденція полягає в тому, що практика самофінансування всюди розширюється і відкладає на другий план розподіл прибутку всупереч класичній економічній теорії.

Це обумовлено наступними економічними процесами.

По-перше, еволюцією ролі заощаджень, яка в накопиченні капіталу значно зменшилася (розвиток системи "Інституціональних заощаджень" - страхування, соціальне страхування), їх основна частина не поступає в розпорядження підприємств.

По-друге, еволюцією оподаткування. Так, наприклад, податок на прибуток компаній, що стягувався спочатку за скромними ставками, швидко виріс. Сьогодні його ставка в розвинених країнах досягає близько 50 % - не рахуючи можливих додаткових видів оподаткування (патентне мито, податки на резервні кошти або відкладення прибутку і так далі); подвійне оподаткування розподілених прибутків (спочатку з прибутку компаній, потім з доходу фізичних осіб).

По-третьє, розширення режимів прискореної амортизації - це позитивний момент, який привів до прояви у підприємств додаткових вільних ресурсів.

По-четверте, змінилася структура сучасних підприємств і ринку: існування домінуючих підприємств і олігополістичного ринку є основоположними факторами розвитку самофінансування. У свою чергу самофінансування є способом завоювання домінуючого положення на ринку. У середині самого підприємства тенденція до самофінансування є

результатом політики керівного апарату, що прагнуть до успіху і розширення масштабів завоювання економічних ринків.

Самофінансування, таким чином - це фінансова стратегія управління фондами з ціллю накопичення власного капіталу, достатнього для фінансування розширеного відтворення, у тому числі за рахунок інновацій. Самофінансування будується на основі самоокупності, яке означає, що витрати, що забезпечують функціонування підприємства незалежно від суб'єкта фінансування (держава, підприємство, комерційний банк, приватний інвестор), повністю покриваються його доходами, отриманими від реалізації товарів і послуг.

Відмінною рисою самоокупності є те, що вона забезпечує просте відтворення. При самофінансуванні за рахунок власних і притягнутих джерел забезпечується розширене відтворення. Створення системи самофінансування припускає збільшення долі власних джерел (прибутку, амортизаційних відрахувань) у фінансуванні інвестиційних і інноваційних програм підприємств.

У країнах з розвинутою ринковою економікою рівень самофінансування вважається високим, якщо питома вага власних джерел досягає 60% і більше від загального об'єму фінансування інвестиційних затрат.

Кількість підприємств, які реалізували інноваційну діяльність в господарському комплексі України представлено в таблиці. 2.7¹. Згідно з даними таблиці на вітчизняних промислових підприємствах у 2009 році на 12% розширилися роботи із впровадження нових технологічних процесів в порівнянні із 2005 роком. Проте їх частка у відношенні до загальної кількості промислових підприємств, що впроваджували інновації скоротилась з 49,63% у 2005 році до 38,31% у 2009 році. Комплексну механізацію і автоматизацію виробництва здійснювали майже всі крупні промислові підприємства: в порівнянні з 2005 роком цей показник у 2009 році збільшився більше ніж в два рази. Поширились роботи з освоєння

¹ Державний комітет статистики України

нових видів техніки (машин, устаткування, апаратів, приладів) – на 20,5% у зазначеному періоді. Слід зазначити, що в складі освоєної нової продукції значно більша частина припадає на виробництво нових товарів народного споживання (матеріалів, виробів, продуктів): у 2005 році – більше 75% робіт по освоєнню інноваційної продукції приходилось на товари народного споживання, у 2009 – 70%.

Аналіз даних Державного комітету статистики України дозволив нам дослідити основні результати інноваційної діяльності промислових підприємств України за період з 2005 по 2009 рік і представити їх в табл.2.8.¹

Результати дослідження свідчать про згортання робіт з впровадження нових технологічних процесів виробництва і освоєння нових видів продукції протягом 2005-2008 років та їх активізацію у 2009 році – на 4,7% до показника 2005 року.

Загальна тенденція скорочення мала місце і в освоєнні промисловими підприємствами України нових видів продукції (інноваційних видів): з 2005 року показник знизився на 18%. Це стосується як товарів народного споживання (матеріалів, виробів і продуктів), так і нових видів техніки.

Реалізація інноваційної продукції зросла на 25,75% у період 2005-2009 роки і склала 31432,252 млн. грн. у 2009 році. Це стосується, по-перше, показників реалізації удосконаленої продукції (темпи зростання 348,19%) і продукції, яка реалізується за межами України (темпи зростання 105,65%).

¹ Державний комітет статистики України

Таблиця 2.6.

Кількість підприємств, які здійснювали інноваційну діяльність в господарському комплексі України

Основні показники інноваційної діяльності	2005		2006		2007		2008		2009	
		% до загального обсягу		% до загального обсягу		% до загального обсягу		% до загального обсягу		% до загального обсягу
Кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації	810	100	999	100	1186	100	1160	100	1180	100
Впроваджували нові технологічні процеси	402	49,63	272	27,23	515	43,42	515	44,4	452	38,31
із них маловідхідних, ресурсозберігаючих, безвідхідних	208	25,68	161	16,12	287	24,2	280	24,14	215	18,22
Освоювали виробництво нових видів продукції* із них:	630	77,78	466	46,65	564	47,55	667	57,5	614	52,03
товарів народного споживання (матеріалів, виробів, продуктів)	474	58,52	312	31,23	386	32,55	466	40,17	426	36,1
нових видів техніки (машин, устаткування, апаратів, приладів)	156	19,26	154	15,42	178	15,01	201	17,33	188	15,93
Здійснювали комплексну механізацію та автоматизацію виробництва	323	39,89	510**	51,05	898***	75,72	813	70,09	767	65,0

* з 2003 р. – інноваційних видів продукції ** з 2006 р. – витрачали кошти на придбання машин, обладнання, установок та інших основних засобів *** з 2007 р. – витрачали кошти на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення

Таким чином, нинішня ситуація обумовлює вибір підприємств на користь поточного, а не перспективного використання. Основні витрати підприємств й досі спрямовуються на енергоресурси, сировину і матеріали, частково устаткування, а не на маркетинг і логістику.

Накопичення власного капіталу господарюючих суб'єктів розпочинається з формування статутного капіталу, резервного фонду, фондів виробничого і економічного розвитку, фондів спеціального призначення, переоцінки валютних цінностей. Власний капітал виконує захисну функцію діяльності будь-якого підприємства, у тому числі інноваційного; він служить забезпеченням, базисом реалізації основних напрямів діяльності підприємства. В зв'язку з цим важливою є якісна характеристика капітальних складових самофінансування в інновації.

Успішність діяльності підприємства на ринку визначається рівнем її конкурентоспроможності, яка багато в чому залежить від стратегії підприємства. Рівень конкурентоспроможності підприємства визначається його здатністю задовольняти ті або інші потреби, що сформувалися на споживчому ринку. Інноваційна діяльність є механізмом, що забезпечує підтримку рівня конкурентоспроможності будь-якої економічної системи.

Для забезпечення конкурентних переваг підприємства на ринку пропонується формування інноваційної стратегії розвитку господарюючого суб'єкта, оснований на використанні інноваційній комунікації ринкового і ресурсного підходів. Обидва ці підходи оснований на активному використанні досягнень маркетингової теорії і теорії інновацій. Перший, ринковий підхід, зосереджений на діях, які забезпечать успіх підприємства в стратегічній перспективі, другий, ресурсний, - в тактичному періоді. В результаті їх комунікативного використання виникає можливість розглядати інноваційну діяльність підприємства з різних точок зору. Використовуючи переваги кожного з них, можна отримати системні ефекти, у тому числі синергетичні, які забезпечуються раціональним поєднанням нових продуктів, нових ресурсів і нових методів, способів їх комбінування. Синтез ресурсного і ринкового

Таблиця 2.8

Основні результати інноваційної діяльності промислових підприємств України

Основні показники інноваційної діяльності	2005	2006	2007	2008	2009	Темпи росту 2009 р. до 2005 р., %
Впроваджено нових технологічних процесів, од.	1808	1145	1419	1647	1893	104,70
із них мало відхідних, ресурсозберігаючих, безвідхідних	690	424	634	680	753	109, 13
Освоєно виробництво нових видів продукції, од. із них:	3152	2408	2526	2246	2685	85,18
товарів народного споживання (матеріалів, виробів, продуктів)	2495	1622	1645	1488	2044	81,92
нових видів техніки (машин, устаткування, апаратів, приладів)	657	786	881	758	641	97,56
Реалізовано інноваційної продукції, млн. грн. із неї:	24995,4	30899,3	40188,2	45830,2	31432,3	125,75
продукція, що зазнала суттєвих змін з 2007 р. - продукція, що була новою для ринку	10755,4	18194,9	22305,8	14688,7	8511,5	79,14
удосконалена продукція з 2007 р. - продукція, що була новою для підприємства	6583,7	4872,5	17882,2	31141,5	22923,8	348,19
інша інноваційна продукція	656,3	7825,3	—	—	—	—
в тому числі за межами України	12494,8	12797,0	14666,6	23633,1	13200,9	105,65

підходів сприятиме рішенняу основних завдань управління інноваційним процесом з точки зору його самофінансування.

При ресурсній орієнтації основним фактором успіху підприємства виступають ресурси, і, в першу чергу, внутрішньо фірмові, а також управління ними. Ефективне комбінування матеріальних і нематеріальних ресурсів дозволяє отримати і зберегти конкурентні переваги, які, створюючи передумови для захоплення певних ринкових ніш, впливають на рентабельність. Вирішального значення набувають оригінальні варіанти поєднання ресурсів, яких не мають в розпорядженні конкуренти. Проте акцентування уваги на ресурсах у рамках цього підходу може відвести підприємство від досягнення головної мети - створення системних вигод для задоволення потреб клієнта і отримання системних ефектів для себе, держави і суспільства.

У викладеному контексті можна говорити про те, що ринковий підхід орієнтує підприємство на нові системні цінності, що мають більшу корисність, попит і конкурентоспроможність, тоді як ресурсний підхід, в основному, зосереджений на пошуку нових ресурсів. Обидва ці моменти надзвичайно важливі, і недоцільно нехтувати одним з них на користь іншого. Потрібне їх раціональне поєднання, яке тільки і зможе забезпечити отримання підприємством конкурентних переваг.

Кожне підприємство, що функціонує в конкурентному середовищі і в умовах обмежених ресурсів, має постійну альтернативу: або розпорядитися наявними ресурсами на користь поточної діяльності, або направити їх частину на перспективний розвиток. І у тому, і в іншому випадках можливий інноваційний розвиток підприємства. Основуватися воно буде на реалізації нововведень різного роду. При першому варіанті розвиток підприємства або будь-якої складнішої системи орієнтуватиметься на розвиток існуючих елементів виробничої системи, тобто матиме в основі псевдо інноваційний розвиток. У другому випадку розвиток здійснюватиметься за рахунок радикальних нововведень. Концепцію, в якій зіставляються ресурси, способи і шляхи розвитку, що забезпечують конкурентні переваги і ринки підприємства, можна

відобразити у вигляді ресурсно-ринкової матриці. Матрична концепція проводить відмінність між наявними і такими, що розробляються ресурсами і ринками. В результаті такого підходу формуються чотири сегменти (Рис. 2.1.), де отримані квадранти розкривають системні ефекти інноваційної діяльності господарюючих суб'єктів.

<i>Ресурси</i>	<i>Нові</i>	III Системний ефект від інноваційної діяльності в тактичній перспективі	IV Системні синергетичні інноваційні ефекти
	<i>Існуючі</i>	I Системний ефект від поточної діяльності підприємства	II Системний ефект від інноваційної діяльності в стратегічній перспективі
		<i>Існуючі</i>	<i>Нові Ринки</i>

Рис. 2.1 Матриця напрямів реалізації інноваційних можливостей з метою отримання системних ефектів.

Розкриємо основні принципи комунікації ресурсного і ринкового підходів фінансування інновацій з метою отримання системних ефектів.

Якщо в результаті аналітичного зіставлення продукції, що випускається, і наявних ресурсів (сегмент I) виявлені надмірні потужності, то це може мотивом для прийняття рішення відносно створення нового підрозділу у рамках підприємства або виділення його частини в якості самостійної господарської одиниці і її диверсифікації в існуючу систему хазяйських зв'язків цього підприємства. Це може привести до включення в підприємство нових видів діяльності або, навпаки, стати предметом рішень про передачу на сторону частини потужностей. Цей момент надзвичайно важливий для вітчизняного промислового виробництва, яке історично формувалося як вузькоспеціалізоване, з високим рівнем концентрації виробничих потужностей. Основна проблема, що підлягає рішенню в цьому випадку, полягає в можливості іншого, інноваційного використання надмірних потужностей у формі їх диверсифікації.

За наявності необтяжених ресурсів, виявлених в результаті проведення ресурсо-зорієнтованого аналізу, виникає питання про їх використання (сегмент II). Вони можуть бути застосовані не лише на вже освоєних ринках, але і послужити базою для розширення активності підприємства на інших або навіть на неіснуючих в даний момент ринках. В цьому випадку можливо використання стратегії інноваційної диверсифікації ринків, яка, особливо для вітчизняних виробників, повинна стати предметом численних досліджень з самими різними цілями і, відповідно, системними результатами. Перш ніж приймати рішення про вибір варіанту інноваційної диверсифікації, ресурси, що забезпечують конкурентні переваги, зазвичай розбиваються на ряд категорій матеріальні, нематеріальні, фінансові. Початковим критерієм є припущення, що специфіка використання того або іншого ресурсу є вирішальним фактором для підприємства і забезпечення його успіху на потенційному ринку (сегмент III).

Коли наявних ресурсів недостатньо для збереження стабільних конкурентних переваг, підприємство повинне з'ясувати, які ресурси треба знову створити або придбати. При цьому слід пам'ятати, що відносно неіснуючих ринків (сегмент IV) ресурсний підхід не дозволяє провести інтерпретацію очікуваного розвитку ситуації. Якщо виходити з того, що цінність ресурсу відносно конкуренції визначається характером або вимогами ринків, то стає ясно, чому ресурсний підхід може плідно використовуватися лише за умови інтеграції з ринковим підходом.

Підприємство має можливість оцінити, чи дозволять йому наявні ресурси витримати конкуренцію. Типовим прикладом тут є спроби на основі детального аналізу ключової продукції або діяльності конкурентів зробити висновки відносно характеристик ресурсів і вимог до них. Якщо менеджери підприємства визнають необхідність створення нового, раніше не існуючого в їх розпорядженні ресурсу (природного, матеріального, трудового, фінансового, інтелектуального), то встає питання про форму його розвитку. Спочатку оцінюються внутрішні можливості підприємства,

а при невідповідності таких поставленому завданню підприємство вимушене вдатися до зовнішніх джерел ресурсного забезпечення.

Якщо поставлене завдання забезпечення необхідними ресурсами нереальне в раціональному періоді, то доцільно переглянути намічені стратегічні цілі і установки, оскільки вони, швидше за все, не можуть бути реалізовані з системними результатами, що очікується.

Таким чином, синтез ресурсного і ринкового підходів, такого, що визначає синергетичні ефекти від реалізації інновацій, сприятиме рішенню двох основних завдань інноваційного процесу :

- забезпеченню доходів в розмірі, що перевищує певний мінімум, що гарантує підприємству фінансову стійкість (покриття затрат, отримання інноваційного прибутку);
- відповідності структури традиційній і інноваційній продукції структурі споживчого попиту за показниками номенклатури, якості і кількості продукції, що випускається.

Важливим джерелом самофінансування інвестицій в інновації є амортизаційні відрахування. До недавнього часу амортизація не виражала своєї суті як індикатора зносу основних виробничих фондів: нарахування робилося по низьким нормам, середній термін використання устаткування складав понад 25 років. Наслідком цього стало збільшення ступені зношеності вітчизняних основних фондів, що досягає у ряді випадків до 70-80 %.

В умовах діючої амортизаційної і податкової політики держави амортизаційний фонд, якщо його раціонально планувати (під плануванням ми розуміємо, в першу чергу, вибір методів його формування і використання), може стати основним джерелом фінансування оновлення фондів і інноваційної діяльності.

Слід зазначити, що при діючій податковій ставці на прибуток і наявності інших податків, прибуток як джерело відтворювальних інвестицій нині стає мало перспективним. Амортизаційні ж відрахування податками не обкладаються. Проте і вони вразливі інфляційним процесам і у разі тривалого накопичення знецінюються, що веде до невідповідності

відновленої вартості основних фондів, що вибувають, до моменту закінчення нормативного терміну служби. Звідси для реалізації інтенсивного шляху оновлення основного капіталу найважливішу роль придбаває вибір методів формування амортизаційного фонду.

В умовах, що передували становленню ринкових стосунків, наша практика знала лише один такий метод - рівномірного нарахування амортизації з накопиченням її на особливому рахунку і подальшим централізованим перерозподілом по об'єктах, включених в план капітального будівництва і введення в дію основних потужностей.

Сучасні умови характеризують тенденції переходу до нерівномірних методів утворення амортизаційного фонду - прогресивного, регресивного або комбінованого (наприклад, прискореному для однієї частини нормативного терміну служби і рівномірному - для частини, що залишилася).

Відмінність між цими методами полягає у виборі періодів зростання норм амортизації. Загальною ж їх перевагою є забезпечення можливості швидкого реінвестування амортизації у відтворення. Але прискорена амортизація має і недоліки. Так, нарахування амортизації прогресивними методами, тобто наростаючим підсумком, робить її величину такою, що не відповідає фактичному зносу. При виборі регресивних методів можлива негативна зміна частки амортизаційних відрахувань в собівартості продукції.

У практиці розвинених країн найчастіше зустрічається метод залишку, що зменшується, коли амортизаційні відрахування визначаються за допомогою фіксованого відсотка від залишкової балансової вартості. Недоліком цієї схеми є те, що оскільки річні амортизаційні відрахування упродовж усього терміну служби безперервно зменшуються, вони у результаті не відшкодовують повністю вартість основних фондів. Тому в практиці доцільно комбінувати цей метод з методами рівномірних відрахувань, починаючи, наприклад, з моменту, коли балансова вартість відшкодована на 60-65 %.

В якості ще одного методу утворення амортизаційного фонду можна використати метод кумулятивних нарахувань, при якому передбачається списання більшої частини вартості об'єкту в першій половині нормативного експлуатаційного терміну. Відмітимо, що згідно з цим методом визначення тривалості періоду списання і величини вартості що списується є прерогативою власників основних фондів, і критеріями вибору конкретних параметрів при цьому служить їх відповідність законодавчим актам України і їх вплив на собівартість продукції як фактора її конкурентоспроможності.

Природно, одним з найбільш болісних питань, пов'язаних з використанням методів прискореної амортизації, є компенсація збільшення частки амортизаційних відрахувань в собівартості продукції при встановленні конкурентоспроможних цін.

Така компенсація може бути забезпечена зростанням завантаження виробничих потужностей при знижених затратах на проведення ремонтних робіт, з іншої - зниженню податкових ставок на прибуток від реалізації продукції, виготовленої на оновлених потужностях, впродовж перших трьох років. Доцільно, на наш погляд, надання можливості акціонерним товариствам права самостійного вибору тих або інших методів нарахування амортизації - з урахуванням специфіки їх основних фондів, зокрема тих, для яких важко визначити економічно обґрунтовані нормативні терміни експлуатації. Господарюючим суб'єктам слід було б надати право визначати відсоток амортизаційних відрахувань в кожному році з фіксацією в інвентарній картці первинної вартості, величини зносу, залишкової вартості - з корективами у бік збільшення або зменшення при модернізації, реконструкції або технічному переозброєнні виробництва, реалізації інноваційних заходів.

До особливостей планування амортизації слід віднести і необхідність обліку відповідності натуральної і вартісної форм основних фондів, амортизаційного фонду, що виражається в обов'язковому перевищенні, до моменту повного списання первинної вартості над відновною вартістю до цього ж моменту. За відсутності такої відповідності амортизаційний фонд

перестає грати роль джерела розширеного відтворення, а, отже, і джерела забезпечення інноваційної діяльності.

Таким чином, ефективність використання фінансового потенціалу економічної системи в забезпеченні інноваційної діяльності органічно пов'язана з досконалістю джерел і методів самофінансування.

Одним з важливих каналів мобілізації і перерозподілу фінансових ресурсів в інноваційну сферу виступає проектне інноваційне кредитування, суб'єктами якого є кредитні установи. Ведучими в структурі цих установ є банки, які консолідують приватні дії різних суб'єктів економічних стосунків в певну систему.

Розрізняють три основні форми проектного інноваційного кредитування.

Перша - інноваційне фінансування з повним регресом на позичальника (регрес - ця вимога про відшкодування наданої в позику суми). В цьому випадку існують певні гарантії або вимоги обмеженої відповідальності кредиторів інноваційного проекту. Риски інноваційного проекту, в основному, падають на позичальника, але при цьому ціна позикових коштів відносно невисока. Така форма інноваційного фінансування застосовується для малоприбуткових і некомерційних проектів.

Друга - інноваційне фінансування без права регресу на позичальника. При цьому кредитор не має ніяких гарантій від позичальника і несе усі риси, пов'язані з реалізацією проекту. В цьому випадку ціна позикових коштів досить висока, і така форма фінансування використовується для високоприбуткових інноваційних проектів із застосуванням прогресивних технологій, що дають в результаті конкурентоспроможну продукцію.

Третя - інноваційне фінансування з обмеженим правом регресу. Припускає розподіл ризиків інноваційного проекту між його учасниками так, щоб кожен брав на себе залежні від нього риси. При такій формі фінансування учасники проекту зацікавлені в його ефективній реалізації, оскільки від цього залежить їх прибуток.

В порівнянні із звичайним довгостроковим кредитуванням, проектне інноваційне фінансування має наступні особливості:

- в проектному інноваційному фінансуванні беруть участь не лише банки, але і інституціональні інвестори і корпорації;
- одночасно може використовуватися декілька джерел інноваційного фінансування;
- міра ризику для банку в цьому випадку вище, оскільки у разі банкрутства інноваційного проекту неможливо пред'явити претензії позичальникові за рахунок його інших активів;
- аналіз проектного інноваційного фінансування проводиться на глибшому рівні;
- при такій формі інноваційного фінансування відбувається перерозподіл ризиків, створюється консорціум учасників на чолі з менеджером інноваційного проекту і проектною компанією, що контролює проект;
- позичальник, як правило, отримують перевагу у вигляді обмеженої відповідальності, але при цьому застосовуються більш високі ставки відсотка і комісійні затрати. Для позичальника існує ризик втрати незалежності у супроводі інноваційного проекту.

Перевага банків полягає в можливості більш жорстокого контролю.

Банк може приймати участь в проектному інноваційному кредитуванні через паралельне і послідовне фінансування. Паралельне фінансування у свою чергу ділиться на незалежне і спільне. У першому випадку банк обмежується тільки фінансуванням інноваційного проекту. В-другому випадку, банк здійснює не лише фінансування проекту, але й виконує функції менеджера по контролю і розрахункам. При послідовному інноваційному фінансуванні відбуваються передача боргу за договором цесії і його сек'юритизація. Таким чином, проектне інноваційне фінансування можна розглядати як цільове інноваційне кредитування, спосіб мобілізації додаткових коштів і розподілу ризиків, як один з перспективних інструментів участі комерційних банків в капіталомістких інноваційних проектах.

Як показує практика, особливістю ситуації в сучасній вітчизняній економіці є певна дистанційність українських банків від інноваційної діяльності господарюючих суб'єктів. Таке положення посилює дефіцит фінансових коштів підприємств, необхідних для реалізації інноваційних процесів. Пасивність вітчизняного інноваційного кредитування обумовлюється інфляційними змінами, швидкими темпами знецінення вкладеного капіталу, високими недиференційованими ставками за інноваційні кредити, слабкістю стимулюючого механізму кредитних інвестицій в інновації по фазах і етапах інноваційного циклу з урахуванням їх системних ефектів. Усі ці причини породжують актуальність формування сприятливого інвестиційного клімату на ринку кредитних ресурсів, здатного створити умови для посилення ролі інноваційного кредитування в системі фінансово-кредитного забезпечення інновацій.

Визнання ролі і пріоритетності інноваційної діяльності, перенесення конкуренції з області цін в область науково-технічної конкуренції, формування інвестиційної компоненти інновацій викликають необхідність впровадження спеціалізації в інноваційну діяльність кредитних інститутів і її збалансованості з диверсифікацією.

Створення і розвиток спеціалізованого банку інноваційної сфери визначається наступними обставинами:

- вдосконаленням структури фінансово-кредитної системи з наданням їй елементу спеціалізації;
- відкладеним характером системних ефектів із-за неоднозначності фаз, етапів і тривалості інноваційного циклу "розробка-впровадження";
- недостатнім об'ємом бюджетних коштів для фінансування усього інноваційного циклу.

Можливе наступне рішення існуючої проблеми - створення акціонерного інноваційного банку за умови, що контрольний пакет акцій належить закладам науки і інноваційним організаціям. Цей варіант дозволяє забезпечити повний контроль за діяльністю банку, орієнтацію його діяльності на інвестування в інноваційну сферу (незважаючи на

зниження прибутковості в порівнянні з іншими банками). При цьому усі системні ефекти залишаються у розпорядженні наукових і інноваційних організацій, у тому числі і спеціалізованого інноваційного банку як суб'єкта конкретного інноваційного процесу.

В даному випадку важливий аспект підбору вагомих співзасновників, а також встановлення оптимального співвідношення акціонерного і кредитного інноваційного фінансування.

При комбінуванні акціонерного і кредитного інноваційного фінансування встановлюються:

- об'єм прав по управлінню і контролю, які має кожен інвестор;
- форма і спосіб отримання системних ефектів від інвестицій, і вага різних факторів, що впливають на величину і динаміку системних ефектів;
- форма повернення авансованого інноваційного капіталу.

Як показує зарубіжний досвід, передумовою акціонерного фінансування інноваційних проектів є значно більш високий системний ефект від зростання ринкової вартості акцій інноваційних фірм, що перетворює останні на один з найпривабливіших інструментів для інвесторів. Аналіз ще недостатньо розвиненого вітчизняного ринку цінних паперів показує, що багаторазово нижчі системні ефекти на акції в порівнянні з альтернативними джерелами вкладення коштів не дозволяє розраховувати на використання залучення інвестицій на відкритому ринку в широких масштабах.

Прагнення керівництва акціонерних суспільств-виробників науково-технічної продукції використати в якості інвестицій різні децентралізовані джерела капіталу робить актуальним визначення стратегії вибору раціональної комбінації акціонерного і кредитного фінансування в плані захисту прав власності на об'єкт інвестування, оскільки інвестування в акціонерний капітал виробників науково-технічної продукції може порушити їх спеціалізацію в якості виконавців інноваційних проектів.

Залучення інвестицій у формі продажу акцій на відкритому ринку завжди створює небезпеку такої форми інноваційної диверсифікації, як

поглинання. Приватне розміщення акцій також пов'язане з перерозподілом прав власності, хоча і має більше контрольований характер. Інноваційний кредит на перший погляд не веде до перерозподілу майнових прав на інтелектуальну власність і тим самим начебто вигідний організаторам інноваційного проекту. Але його використання підвищує ризик технічного банкрутства. Останнє ж приведе до повної втрати майнових прав навіть на системні ефекти успішного інноваційного проекту.

Причиною незастосування традиційних форм кредиту нині є непередбачуваність потоків руху грошових коштів на скільки-небудь значний період. Прогноз руху фінансових потоків тим менш надійний, чим більше ступені новизни у нововведенні. Під дією цього фактору сфера інноваційного кредитного фінансування звужується у міру зростання новизни, з цієї сфери випадають стартові інвестиції в піонерні дослідницькі проекти.

Умови для інноваційного кредитного фінансування є тоді, коли момент можливого настання технічного банкрутства доводиться на стадію зростання життєвого циклу нового продукту і/або інноваційна фірма знаходиться в стратегічному альянсі з інвесторами. Наявність стратегічного альянсу, оснований на участі в акціонерному капіталі, може стати передумовою здійснення інвестицій у формі інноваційного кредиту.

Ризик технічного банкрутства внаслідок синхронізації процесу отримання системних ефектів від інновації і передача їх інноваційним кредиторам знижується при застосуванні інноваційного кредиту, оснований на участі кредитора в системних ефектах інноваційної фірми. Проте в порівнянні з акціонерним фінансуванням при застосуванні цього інструменту вище диссипативні і трансакційні витрати. Тому інноваційне кредитне фінансування допустимо застосовувати, в основному, при інвестиціях на завершальних етапах інноваційного процесу; і тільки тоді можна починати використовувати системний ефект фінансового важеля.

Однією з форм кредитного забезпечення інновацій є взаємодія банків і промислових підприємств, що основана на використанні переваг

безвідсоткового кредитування (такий вид кредитування активно застосовується в постіндустріальних суспільствах).

Схема цієї форми інноваційного кредитування допускає видачу банком безвідсоткового кредиту на розвиток конкретних пріоритетів.

Грошові кошти опосередковують промисловий оборот (у тому числі і виробництво нововведень), створюючи нові споживчі цінності. В цьому випадку має місце привласнення права на реалізацію кінцевого продукту виробником і кредитною установою. Доход банку представляє обумовлену долю від реалізації об'ємів нової продукції як частину системних ефектів по спільній діяльності.

Така система довгострокового інноваційного кредитування припускає активну участь банківського капіталу у виробничому процесі, контролі за виробництвом і реалізацією, встановленням об'ємів, ціни, форм реалізації товару-новації виходячи з вимог ринку і оптимальних темпів зростання економіки.

Вказана форма кредитування інноваційної діяльності, що відображає взаємодію банківського і промислового капіталу, дозволяє:

по-перше, забезпечувати інноваційний процес від формування інноваційної ідеї, виробництва нововведення до його реалізації необхідними ресурсами без додаткових затрат на покриття відсотків і інших, що збільшують вартість новації, затрат.

Вартість товару-новації відображатиме, в основному, затрати, що пов'язані з виробничим процесом;

по-друге, дозволяє створювати умови для ефективної реалізації новації, формувати ринок збуту, встановлюючи об'єми реалізації, аналізуючи фактори ціноутворення, виходячи з потреб ринку і можливостей споживачів. Цей фактор грає особливу роль, оскільки визначає "ринкову нішу" для збуту новації, в якій зацікавлені усі учасники процесу, оскільки їх фінансове положення цілком залежить від своєчасної і ефективної реалізації товару-новації;

по-третє, здійснювати активне використання обігових коштів банку в середньострокових і довгострокових вкладеннях з урахуванням зацікавленості банку в кінцевих результатах виробництва.

Це створює умови для залучення капіталу банку у виробничому процесі, що є найважливішим фактором розвитку економіки;

по-четверте, дозволяє створювати умови для формування майбутнього доходу, можливості реінвестування, зміцнення власного капіталу виробника;

по-п'яте, формувати доходи від спільної діяльності по виробництву новації, які є реальним заробленим доходом правомірним відшкодуванням використання кредитних джерел в якості ресурсної бази, служать прискоренню оборотності обігових коштів, створенню системних ефектів, зокрема, новій вартості, насиченню ринку товарами, рішенню соціальних проблем.

До аналогічних позитивних зрушень в мобілізації фінансових ресурсів на інноваційні заходи приводить метод пакетування довгострокового інноваційного проекту з короткостроковими комерційними проектами, оснований на принципах трансформації, диверсифікації, збалансованості і взаємоадаптації. Використання такого підходу до формування активів комерційного банку може створити умови для "підживлення" довгострокових інвестицій доходами від реалізації короткострокових вкладень банку. Метод пакетування інноваційних проектів може знайти практичне застосування у банках, що роблять різноманітний круг операцій, що функціонують на принципах диверсифікації. В той же час застосування цього методу вимагає чіткого планування синхронізації надходження доходів по короткостроковим комерційним проектам з графіком очікуваних витрат за довгостроковим інноваційним проектом. Ризик неузгодженості доходів і витрат може бути зменшений шляхом використання допоміжних прибуткових проектів з достатнім потенціалом їх тривалості на стадії отримання прибутків від їх реалізації.

Узагальнюючи основні тенденції сучасного стану і розвитку кредитного забезпечення інновацій, необхідно виділити наступні його актуальні особливості:

- формування і розвиток інноваційної сфери обумовлює необхідність посилення ролі спеціалізації разом з диверсифікацією сучасної банківської системи. Створення системи інвестиційних банків інноваційної сфери дозволить заповнити недолік в кредитному механізмі по забезпеченню середньо- і довгострокових капітальних вкладень в інновації;
- будучи активним учасником фінансово-кредитних взаємовідносин, банківська структура може виконувати різні функції при кредитуванні інновацій (від посередника до реального інвестора);
- враховуючи залежність кредитного забезпечення від стадії інноваційного процесу, необхідно пов'язувати інвестиційну фазу інноваційного процесу з можливістю ефективної диверсифікації кредитної компоненти інвестицій з акціонерною формою забезпечення. Обмеженість сфери застосування кредитного забезпечення може бути подолана шляхом використання переваг безвідсоткового кредитування інновацій з передбаченим відшкодуванням витрат і отриманням системних ефектів (спільна діяльність), застосуванням ефективних методів синхронізації кредитних операцій (метод пакетування);
- необхідно оптимальне використання методів регулювання діяльності комерційних банків шляхом встановлення диференційованого режиму економічних нормативів, резервних вимог, податкових пільг, розвитку системи страхування.

Ці і інші стимули дозволять посилити роль кредитного забезпечення у фінансуванні інноваційної діяльності, активізувати довгострокову функцію інвестицій.

АЛЬТЕРНАТИВНІ ФОРМИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

В умовах обмеженості бюджетних коштів, неоліку власних джерел для здійснення інноваційної діяльності, високих процентних ставок за кредити, інфляційних тенденцій особливе значення придбаває застосування нетрадиційних механізмів забезпечення інноваційних процесів.

До нетрадиційних механізмів фінансово-кредитного забезпечення для вітчизняної економіки можна віднести лізинг, венчурне фінансування, факторинг, випуск спеціалізованих цінних паперів, прямі іноземні інвестиції і так далі

При цьому розуміється, коли конкретний механізм фінансування - як традиційний, так і нетрадиційний - забезпечує інноваційну діяльність, то він містить в собі елемент інноваційності. Тому всі перелічені вище нетрадиційні механізми фінансово-кредитного забезпечення інноваційної діяльності можна класифікувати як інноваційні: інноваційний лізинг, інноваційне венчурне фінансування, інноваційний факторинг і так далі

Розглянемо деякі специфічні механізми фінансової підтримки інноваційного бізнесу, які спрямовані на стимулювання інноваційного процесу.

Особливо слід розглянути можливість впровадження і використання специфічного способу фінансової підтримки інноваційного бізнесу - лізингового фінансування.

Категорія "інноваційний лізинг" відбиває певний, специфічний вид економічних стосунків між їх суб'єктами, лізингоотримувачем і продавцем лізингового майна з приводу об'єктів рухомого і нерухомого майна, що відноситься до основних засобів в процесі інноваційної економічної діяльності.

Найбільш широке розповсюдження лізингові стосунки отримали на початку 80-х років минулого століття у більшості розвинених країн. Вони визначалися як нова, специфічна, додаткова система перспективного

фінансування, в якій задіяні орендні стосунки, стосунки кредитного фінансування під заставу і стосунки по боргових зобов'язаннях.

В умовах інфляції, коли відбувається знецінення кредитних ресурсів, що надаються, разом з процентними ставками, що надалі відшкодовуються, більш дієвим механізмом може служити фінансовий лізинг. Це пов'язано з тим, що на відміну від грошей, що знецінюються, устаткування, що надається в оренду, за інших рівних умов зберігає свою вартість за вирахуванням зносу. Це дозволяє зберігати реальну вартість активів банку незалежно від рівня інфляції, лізингової угоди, що складається впродовж усього періоду. На відміну від традиційних банківських кредитів лізинг дає можливість повного фінансування усіх витрат по інноваційних проектах.

В той же час недоліки фінансового лізингу - обмеженість права розпорядження отриманим майном, зобов'язання довготривалої оренди - повністю компенсуються економією коштів, стабільністю умов, гнучкою можливістю реалізовувати значні інвестиційні проекти.

В умовах традиційного банківського кредитування серйозні труднощі виникають з несвоєчасним погашенням позичальниками отриманих ними позик. Це обумовлено, з одного боку, нерозвиненістю заставного законодавства, а з іншої - об'єктивними причинами, коли у багатьох знову створених структур, як і у тих, що вже діють, спостерігається недолік власних засобів, щоб здійснити великі інноваційні проекти або забезпечити матеріальну гарантію по кредитах.

У разі використання лізингу, навпаки, сам об'єкт лізингу служить гарантією від інвестиційних ризиків. Це істотно зменшує можливі збитки банківської системи і в той же час дозволяє оперативно вирішувати проблеми довгострокового інвестування інновацій.

Слід зауважити, що придбання майна для подальшої передачі його в лізинг спочатку припускає концентрацію значної суми коштів лізингодавця. Лише після виконання цієї умови можлива закупівля устаткування по лізинговому контракту, що укладається, і представлення його лізингоотримувачу.

Існує декілька потенційних джерел згаданих коштів: кошти банків, лізингових компаній, різних фондів. Склад суб'єктів вітчизняних лізингових стосунків, в які вступають існуючі лізингові компанії, дуже специфічний. Якщо у світовій практиці лізинговий механізм використовується для розширення можливостей по кредитуванню малого, в т. ч. інноваційного, бізнесу, де гарантією повернення вкладених коштів служить саме устаткування, що віддається в лізинг, то в наших умовах отримати устаткування по лізингу (без урядової підтримки) може лише солідна, така, що має багаторічний досвід роботи, фінансово стійка фірма. Це пояснюється тим, що під конкретний лізинговий контракт закуповується устаткування, як правило, за кордоном, а для купівлі використовується банківський кредит.

Ще одним обмеженням є той факт, що устаткування може бути передане лізингоотримувачу тільки за наявності банківської гарантії погашення його зобов'язань перед лізингодавцем у разі, якщо проект виявиться збитковим. В той же час, майно, що насправді передається за контрактом, не може виступати забезпеченням зобов'язань. Закуплене під конкретний проект, що не має аналогів, воно не може бути передане в лізинг якій-небудь іншій фірмі в умовах нерозвиненості інформаційної сфери і низької інвестиційної активності підприємств. За наявності такої кількості обмежень інноваційним підприємствам цей варіант фінансування просто недосяжний.

Актуальним завданням в організації і фінансуванні лізингового бізнесу є залучення недержавних засобів. Для цього на етапі становлення лізингових стосунків необхідно, на наш погляд, розробити методи їх підтримки, доповнивши діючі економіко-правові умови реалізації лізингових стосунків наступними заходами:

- звільненням господарюючих суб'єктів - лізингодавців від сплати частини податку на прибуток, що отримується ними від реалізації договорів інноваційного лізингу;

- пільгуванням прибутку банків і інших кредитних установ, що отримується від надання кредитів для реалізації операцій інноваційного лізингу;
- звільненням господарюючих суб'єктів - лізингодавців від сплати податку на додану вартість при придбанні майна, що є об'єктом інноваційного лізингу;
- створенням можливостей використання лізингового майна в якості об'єктів застави; розвитком ринку цінних паперів,
- притягнених засобів, що випускаються з метою інвестування, в об'єкти інноваційного лізингу.

Ці умови забезпечать рівноправне, збалансоване співіснування таких джерел фінансової інноваційної діяльності, як кредит, лізинг, власні засоби підприємства. На практиці вибір залежатиме від конкретної економічної ситуації, розрахованої з урахуванням порівняльної ефективності варіантів інноваційного фінансування. При цьому в розрахунках повинні враховуватися податкові пільги, амортизаційні нарахування і інші особливості.

Вибір того або іншого з перерахованих механізмів фінансово-кредитного забезпечення інноваційної діяльності не можна вважати оптимальним, якщо не враховувати існуючі особливості традиційного ринку позикових капіталів, учасниками якого є різні фінансові інститути. Сучасна ситуація така, що ринкові інститути, що діють у вітчизняній економіці, зазвичай зорієнтовані на мінімальний кредитний ризик, тому доступ нових компаній до кредитів завжди обмежений. Що стосується можливості звернення до ринку цінних паперів, то жорсткі вимоги до величини активів компанії, розмірів мінімальної емісії, процедури випуску акцій (і її висока вартість) перешкоджають виходу на фондовий ринок зі своїми паперами нових і більшість існуючих невеликих компаній. Ці і інші причини призводять до появи нових механізмів фінансування діяльності підприємств, особливо малих фірм, що досліджують і впроваджують, передусім з боку венчурного (ризикового) капіталу.

Венчурний механізм фінансового забезпечення інноваційної діяльності перетворює пасивний грошовий капітал на активний, такий, що приносить надприбутки. Його особлива спрямованість на розвиток інноваційної активності господарюючих суб'єктів усіх рівнів, сфер і підсистем, його висока системна ефективність перетворює венчурне фінансування на один з найважливіших системних факторів продуктивності динамічної трансформації і диверсифікації економіки в інноваційний тип її розвитку.

Фірми, підтримувані венчурним капіталом, розвиваються активніше, ніж інші, і мають більш високі витрати на НІОКР з розрахунку на одного працівника. Вони створюють найбільш якісні системні корисності і отримують найвищі системні ефекти.

Поняття венчурного капіталу досить широке. За рахунок венчурного капіталу фінансують не лише формування стартового капіталу, але і подальші етапи становлення інноваційного підприємства. Фактично венчурний капітал може бути охарактеризований як джерело довгострокових інвестицій, що надаються на декілька (3-5-7) років компаніям, що знаходяться на ранніх стадіях свого становлення, вже існуючим підприємствам для їх розширення і модернізації, а також для фінансування окремих підприємств, що входять у великі або приватні фірми. Основний принцип діяльності венчурного капіталу - фінансування відносно невеликих, не пов'язаних між собою (розосередження ризику) проектів з розрахунку на швидку окупність інвестицій без яких-небудь гарантій або забезпечення.

Власне тому таке фінансування і називається ризиковим. Власники грошового капіталу, надаючи позики інноваційним підприємцям, не можуть пред'являти їм претензій відносно майнової застави під кредит або вимагати від них гарантій виходу на ринок з нововведеннями в точно призначені терміни, отримання прибули і повернення боргів з відсотками. Інакше кажучи, кредитори ризикують своїм капіталом відразу по усіх статтях, характерних для позикового капіталу, і тому така міра ризику вважається найвищою. В той же час, великому ризику протистоїть і

можливість великих системних ефектів, що багаторазово перевершують ті, які можна отримати, поміщаючи свій капітал в державні цінні папери, акції промислових фірм і банків або спекулюючи на біржі. Крім того, для зменшення ризику інвестори, як вже відзначалося, вкладають кошти в декілька фірм, щоб за рахунок тих, що добилися успіху проектів покрити збитки фірм, що потерпіли крах.

Процес становлення венчурних фондів в Україні здійснювався таким чином. У 1992-2001 рр. – іноземні інвестори фінансували створення венчурних фондів в Україні. Починаючи з 2001р. і по теперішній час – створення венчурних фондів здійснюється резидентами України. Це було пов'язано з підписанням Закону України «Про інститути спільного інвестування» у 2001 році.

У відповідності з цим законом венчурний фонд являє собою не диверсифікований ІСІ закритого типу, який здійснює виключно приватне (закрите) розміщення цінних паперів ІСІ серед юридичних та фізичних осіб.

Динаміка створення інвестиційних фондів в Україні, в тому числі венчурних показана на Рис.2.2.¹

Джерелом зростання кількості ІСІ протягом досліджуваного періоду завжди були закриті недиверсифіковані венчурні фонди, їх питома вага у загальному обсязі ІСІ коливається від 60 до 78%. На зростання кількості венчурних фондів лише незначним чином вплинула фінансова криза, оскільки у 2008 їх чисельність скоротилась на 2,15% у порівнянні з попереднім роком, але у 2009 році вже оновились зростаюча тенденція. За 6 років кількість венчурних ІСІ зросла в чотири рази.

¹ УАІБ

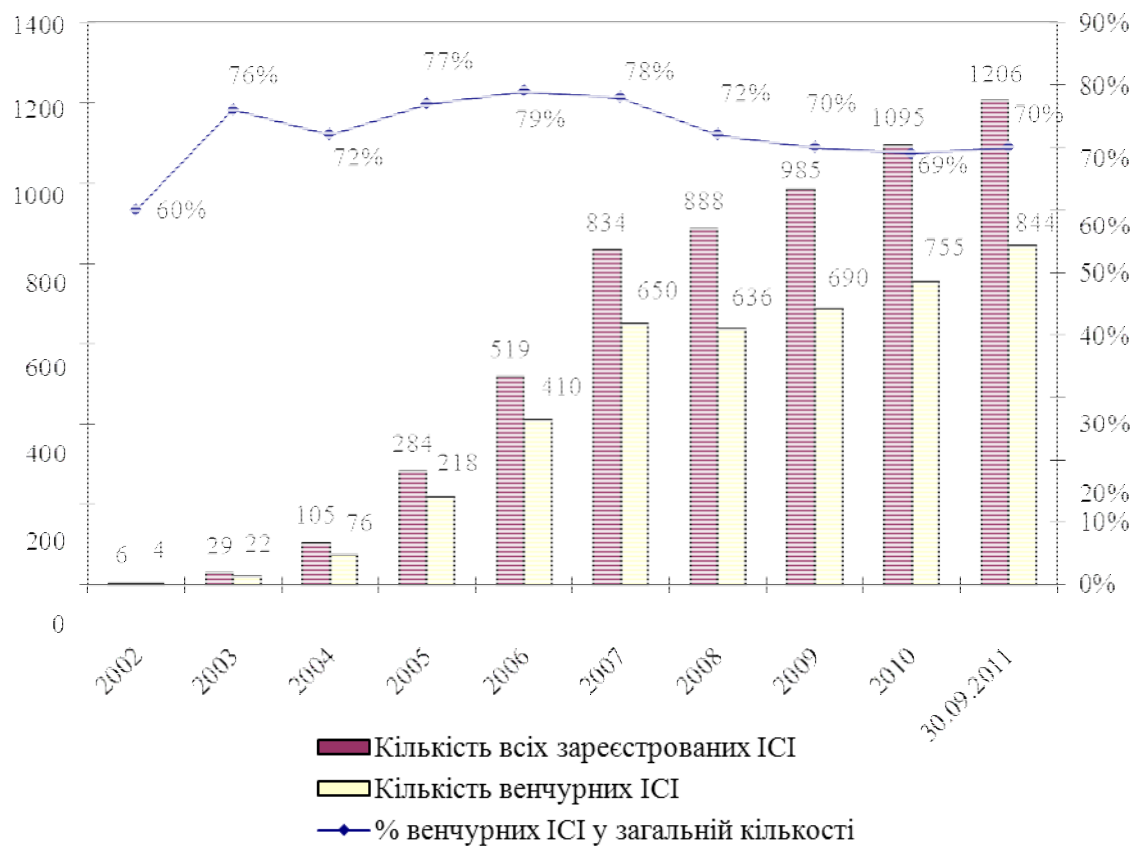


Рис. 2.2. Динаміка зростання кількості інститутів спільного інвестування, в тому числі венчурних фондів та їх питомої ваги у загальній кількості

Не дивлячись на фінансову кризу попередніх років, на 1.10.2011 року найбільш успішно функціонували венчурні інститути спільного інвестування, вартість активів яких становила 108,73 млрд. грн. (91,48%) вартості сукупних активів ІСІ. Динаміка вартості активів венчурних ІСІ в Україні показана на рис.2.3.¹

¹ УАІБ

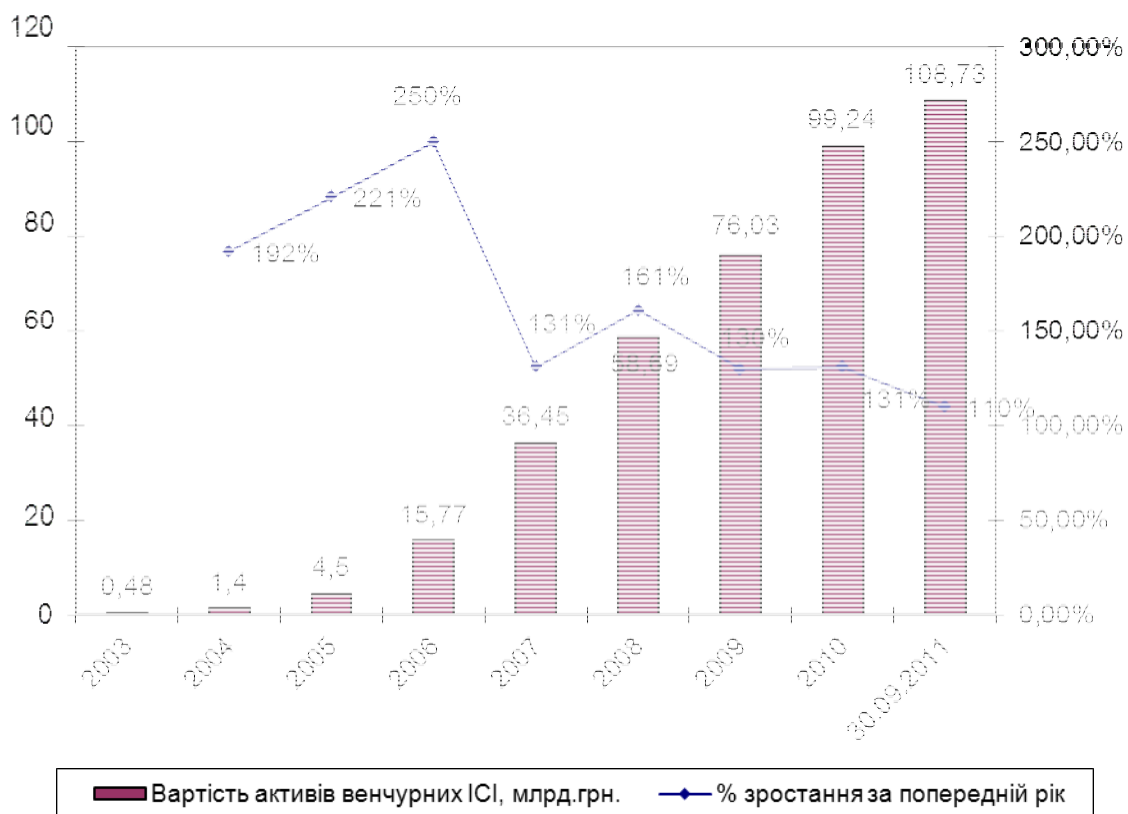


Рис. 2.3. Динаміка вартості активів венчурних ІСІ та їх зростання

Як видно з рисунку, вартість активів зростала протягом досліджуваного періоду, але кризовий 2008 рік вніс певні корективи у темпи зростання, які зі значення 161% у рік скоротились до 110% станом на 23.09.2011р. В цілому вартість активів венчурних ІСІ за 6 років збільшилась більше ніж у 2 рази.

У структурі інвесторів венчурних фондів в Україні переважають юридичні особи – резиденти, за даними УАІБ на 01.01.2011 року вони склали 83,5% від сумарної вартості активів. Суттєвим недоліком українського законодавства в цій сфері є неможливість страхових компаній, банків, пенсійних фондів бути інвесторами, що значним чином звужує можливості розвитку венчурного бізнесу в Україні.

Цей недолік обумовлений наступною низкою факторів:

- неготовністю українських банків пропонувати довгострокові інвестиції, за причиною інфляційних процесів, нестабільності національної валюти та політичної ситуації;

- вузьким спектром фінансових інструментів, у які можуть інвестувати кошти пенсійні фонди;
- обмеженим капіталом, який акумулюється недостатньо розвинутим страховим ринком.

Фахівці венчурних фондів відмічають, що нерозвиненість інфраструктури, яка цілеспрямовано працювала б на рішення розглянутих вище проблем, є серйозною перешкодою розвитку венчурного інвестування. Досі залишається невирішеним цілий комплекс проблем, з якими стикаються як малі компанії (недолік менеджменту, здатного підготувати компанію до отримання прямих інвестицій, нерівність доступу компаній до джерел венчурних інвестицій, недооцінка привабливості венчурного капіталу як джерела інвестицій), так і фонди (відсутність адекватної оцінки перспективності інвестицій у вітчизняну інноваційну сферу, недолік об'єктів для інвестицій, нестача менеджерів, що розуміють специфіку здійснення інвестицій у високотехнологічний бізнес).

Для активізації залучення венчурних інвестицій в інноваційні компанії, розташовані в регіонах, і забезпечення для них рівних умов доступу до джерел венчурного капіталу потрібна відповідна інфраструктура підтримки. Венчурна індустрія має усі підстави і перспективи стати ефективною національною системою венчурного інвестування і дієвим механізмом забезпечення інноваційного типу розвитку вітчизняної економічної системи.

Розглянемо механізм ризикового фінансування інноваційної діяльності, виходячи з різних етапів фінансування перспективних інноваційних проектів нових фірм.

На першому етапі декілька підприємців засновують фірму на базі первинного капіталу, що складається головним чином з їх власних засобів і позик, отриманих не компанією, а особисто кимось з її засновників у банку або індивідуальних інвесторів. Впродовж 1-5 років компанія при нульовому об'ємі продажів витрачає наявні кошти на розробку виробу, інноваційна ідея виробництва якого і привела до утворення інноваційної компанії. Дослідники, аналізуючи призначення коштів на цьому етапі,

указують на дві цілі - передстартові витрати і стартовий капітал. Передстартові витрати - це відносно невеликі суми, необхідні для доказу життєздатності інноваційної ідеї і проведення досліджень, пов'язаних з техніко-економічним обґрунтуванням. Стартовий капітал вкладається в розробку, промислове проектування і випуск дослідної партії (зразків) товарів з метою практичної перевірки того, чи буде новий товар або послуга користуватися комерційним успіхом. Отримання коштів із зовнішніх джерел на цьому етапі (і для передстартових витрат, і для стартового капіталу) ускладнене; можна розраховувати лише на індивідуальних інвесторів.

Що ж до організованого венчурного капіталу - інституціональних інвесторів, то щоб претендувати на їх кошти, потреби фірми повинні складати (за даними американського "вистояного" ринку) щонайменше 400 тис. дол. Це пояснюється тим, що витрати по ретельній перевірці проекту що пропонується і по контролю за точним його виконанням складають приблизно одну і ту ж суму, незалежно від вартості проекту. Тому підтримку солідних інвесторів в першу чергу отримують ґрунтовніші і, отже, більш багатообіцяючі інноваційні проекти.

Для переходу до другого етапу - освоєння промислового виробництва нововведення - потрібно додаткові капітали. Внутрішні джерела фінансування вже відсутні, і тому кошти, що вимагаються, можна отримати тільки з боку. Тут до справи підключаються різні компанії венчурного капіталу. Відбувається як би друге народження фірми - вона стає акціонерним товариством за типом так званої приватної корпорації, тобто закритим суспільством, чиї акції належать вузькій групі утримувачів і не обертаються на фондовому ринку. Середній об'єм вкладень на цьому етапі на американському ринку складає близько 3 млн. дол. При цьому у більшості випадків ризиковим капіталам відповідають більше половини акцій, а засновники фірми задовольняються великими, але не контрольними пакетами. До того, як компанія почне отримувати прибуток, у рамках цього етапу повинно пройти ще від 3 до 5 років.

Дослідники, ідентифікуючи цей етап як фінансування розширення і розвитку інноваційної фірми, розділяють його на три підетапи.

На першому з них отримані кошти використовуються як оборотний капітал для підтримки первинного зростання. На другому, коли об'єм збуту швидко росте, інноваційна компанія виходить на беззбитковий рівень або навіть стає рентабельною. На третьому - залучені кошти використовуються для підтримки інноваційної фірми в перехідний період, коли вона готується до перетворення у відкрите акціонерне товариство.

Головна умова для переходу до третього етапу - ліквідація збитковості інноваційної компанії на основі організації випуску розробленого нововведення і визнання його на ринку. Це створює передумови для розміщення акцій компанії на відкритому ринку серед звичайних інвесторів. Відповідно, зміст цього етапу - перетворення на так звану публічну інноваційну корпорацію, що випускає свої акції на фондовий ринок. При цьому на ринок виходять як акції, отримані ризиковими капіталами на другому етапі, так і акції, що додатково випускаються. Тут ціна емісії набагато перевищує ціну, сплачену утримувачами ризикових капіталів при установі приватної інноваційної корпорації. Продаж отриманих тоді акцій дозволяє одержати засновницький прибуток (цей процес називається ще засновництвом нових компаній, грюндерством). Відмітимо, що часто на ринок виходять тільки акції, що додатково випускаються, причому частина їх, а часом і контрольний пакет, поступає тим же утримувачам ризикових капіталів. Розрахунок будується на тому, що на вторинному ринку курс піднімається над ціною емісії, що дозволяє отримувати більш високий прибуток.

Такі головна умова і загальна схема третього, завершального, етапу фінансування нової фірми венчурними капіталами.

В той же час, на цю схему можуть накладатися різні зовнішні чинники, в силу чого вона може певним чином модифікуватися. Так, наприклад, перехід до третього етапу може сповільнитися у разі несприятливої кон'юнктури на фондовому ринку в умовах економічного спаду або кризи. Це призводить до того, що вже після настання

переломного моменту, що дає потенційну можливість випускати акції на ринок, інноваційна компанія може як і раніше залишатися приватною і вести виробництво в обмежених масштабах на базі наявного капіталу. Такий період може тривати декілька років; природно, що за цей час накопиться певне число приватних інноваційних компаній, що очікують свого часу. Із сказаного можна зробити висновок про те, що в силу циклічності розвитку ринкової економіки перехід до акціонерної форми здійснюється хвилеподібно. В той же час, прискорене зростання нових корпорацій, що йде за випуском їх акцій, сприяє прискоренню підйому, тим більше що вони поставляють передову техніку, необхідну в умовах чергового етапу капіталовкладень.

Вихід нових і невеликих компаній на біржу (перетворення їх на "публічні інноваційні корпорації") має і ще один нюанс: традиційні фондові біржі зазвичай недоступні для невеликих компаній в силу тяжких умов лістингу (процедури допуску цінних паперів до котирування на біржі). Тому все більшого поширення в розвинених країнах набувають позабіржові ринки цінних бумаг з пониженими вимогами до компаній, що випускають акції.

Основними джерелами ризикового фінансування в цих країнах залежно від пріоритетності вкладень є: пенсійні фонди, приватні заощадження, закордонні вклади, засоби корпорацій, страхові компанії, благодійні фонди.

Що стосується механізму фінансування інновацій на професійному ринку венчурного капіталу, то він зазвичай виступає у формі професійно керованого інвестиційного пулу. У США, наприклад, в 1958 р. стали створюватися малі інвестиційні компанії, що об'єднують приватний капітал і державні кошти, щоб фінансувати створення і розвиток малих підприємств. У 60-і роки минулого століття з'явилися приватні венчурні фірми, які були організовані у формі командитних товариств. У такій організації компанія венчурного капіталу виступає головним партнером, відповідальність якого не обмежена. Грошові кошти представляють партнери з обмеженою відповідальністю, якими найчастіше виступають

різні інституціональні інвестори, - страхові компанії, пенсійні фонди, банки та ін. В 60-х рр. з'явилися відділення венчурного капіталу при великих корпораціях зі своїм специфічним механізмом фінансового забезпечення інноваційної діяльності.

Особливий механізм фінансування інноваційного ризикового підприємництва став складатися і в промислових фірмах. Тут характерна диверсифікація ризикових капіталовкладень. Це викликано як загальними причинами, що підштовхують до багатогалузевої орієнтації (пошук нових ринкових ніш, організація зв'язаних виробництв і тому подібне), так і прагненням зменшити загальний інноваційний ризик, оскільки втрати від фінансування одного ризикового підприємства можуть бути покриті високими доходами від іншого. Здебільшого такий бізнес утворюється шляхом "відпочкування" (sprinn - off) від головної фірми для самостійної розробки якогось науково-технічного починання. Це зазвичай відбувається в тих випадках, коли всередині великої фірми виникає ідея або продукт, які не мають прямого відношення до її основної діяльності і не можуть бути ефективно використані. Компанія-засновник тримає у своїх руках контрольний пакет нового підприємства і у разі успішного ходу справ може знову включити його у свою структуру або вигідно продати.

Окрім підприємств, що відбрунькувалися, промислові фірми фінансують і внутрішньо-корпоративні, спеціально організовані дослідницькі інноваційні підрозділи - внутрішні венчури. Їх суть полягає в тому, що службовцеві фірми, що має потенційно цінну науково-технічну ідею, яка лежить зазвичай поза основною сферою діяльності фірми, надається практично повна свобода в розпорядженні ресурсами, в підборі групи однодумців, самостійному виході на ринок. Для цього усередині компанії створюється своєрідна мережа підтримки такої діяльності. На самого ж внутрішньо-фірмового підприємця покладається повна відповідальність тільки за кінцеві результати роботи - створення комерційно цінного нового продукту.

Найважливішим складовим підтримки тут є фінансове забезпечення. Специфічною формою його можуть бути загально-корпоративні фонди на

інноваційну діяльність, спеціальні фонди для ризикових проектів, засоби інноваційного підрозділу, засобу інших підрозділів, грошові заощадження працівників фірм і самого внутрішньо-фірмового підприємця.

Окрім цього, багато фірм для залучення заощаджень своїх працівників дозволяють керівникам внутрішніх венчурів випускати власні акції, що обертаються усередині фірми.

Проаналізовані вище основні елементи механізму ризикового фінансування науково-технічних розробок на базі венчурного капіталу ефективно працюють в умовах високорозвиненої ринкової економіки. Для цієї економіки характерні, з одного боку, конкуренція і, отже, постійна орієнтація на пошук і створення нових, таких, що нехай навіть мають значну долю ризику, товарів і послуг, а з іншого боку - наявність ринку капіталів в самих різних його формах, тобто і значного числа інвесторів, прагнучих вкласти свої вільні кошти у багатообіцяючі проекти. Ситуація, що складається нині в українській економіці, практично зворотна: як правило, відсутні як конкуренція, так і джерела вільних капіталів. В цих умовах знайдеться мало бажаючих інвестувати вільні кошти в ризикові проекти, заздалегідь припускаючи перспективу їх неповернення.

Щоб виправити положення, необхідно адаптувати позитивний зарубіжний досвід до українських реалій, зважаючи на вітчизняну специфіку. Цілком допустимо і можливо задіяти в нашій інноваційній практиці джерела фінансового капіталу, подібні до тих, які використовуються за кордоном.

Привабливість пайових інвестиційних фондів зв'язується переважно з вкладеннями в сировинні галузі - паливно-енергетичний комплекс, нафтохімію, металургію, лісову і харчову промисловість.

Проте світовий досвід свідчить, що ця фінансова структура здатна дати значимий імпульс поживленню інвестиційної активності і при роботі з венчурним капіталом у високотехнологічних, наукомістких виробництвах. За оцінкою Wall Street Journal, в 1995 році серед європейських інвестиційних фондів (а їх більше 1500) найвищу доходність забезпечували фонди, що спеціалізуються у сфері "science & technology"

(наука і технологія). У першій десятці доходність склала від 22 % до 47,8% при розкиді активів від 10 млн. до 1 млрд. доларів. Силіконова долина, визнана центром високотехнологічної індустрії, цього року стала лідером по залученню промислових інвестицій в США. На неї припало більше 20% інвестицій в усі підприємства за 12 місяців до кінця вересня 1995 року. Як бачимо, механізм пайового фонду забезпечує ефективне поєднання форм капіталу - акціонерного, позикового і підприємницького.

Ситуація у вітчизняній економіці сьогодні така, що йде процес пошуку і апробації не лише перелічених вище, але й інших альтернатив фінансового забезпечення інноваційної діяльності. Причому пошук і реалізація альтернатив фінансового забезпечення інноваційної діяльності, що формують систему механізмів її активації в економічній системі, повинні враховувати систему і ступень невизначеності і ризиків, які містяться в самій інноваційній діяльності і в механізмах її забезпечення.

РОЗДІЛ 4. ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ У СВІТОВІЙ І РЕГІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

В кінці минулого століття і до самого кінця 2007 р. спостерігався випереджаючий розвиток міжнародної економіки. Падіння темпів росту було викликане, в значній мірі, системною фінансовою кризою, яка спочатку розгорнулася в США, а незабаром набула міжнародні масштаби. Вже в кінці 2008р. переросла в глобальну економічну кризу, яка за оцінкою аналітиків, є найглибшою з початку 30-х років XX століття. Висока динаміка підйому до кризи посилила гостроту сприйняття падіння виробництва. В середині 2009 р. намітилися деякі ознаки відновлення у світовій економіці, проте її стан залишається тяжким.

Основна особливість цієї кризи полягає в тому, що падіння виробництва було викликане тими ж факторами, що і динамічний підйом, що передував їй. В їх основі лежить одночасна дія двох фундаментальних факторів: глобалізація і прискорення інноваційного розвитку.

Інтенсивний розвиток економіки, що передував кризі, базувався на підвищенні темпів росту ефективності виробництва, в основі якого полягало прискорення інноваційного розвитку. На рубежі XXI ст. наукомісткі виробництва давали 85% приросту світового ВВП. У 2000-х роках зросло значення нематеріальних факторів виробництва і створення вартості. Стрімке розповсюдження нових технологій формувало нові типи міжнародних економічних взаємовідносин між господарюючими суб'єктами. Підвищення продуктивності праці забезпечило одночасне зростання прибутків і реальних доходів населення у багатьох країнах світу. Воно дозволяло зменшувати негативні наслідки для економіки, зростання цін сировинних ресурсів, більш раціонального використання ресурсів, в першу чергу нафти, стримувало інфляційні процеси у світі.

Особливістю інтенсивної динаміки зростання економік стало те, що він охопив усі групи країн сучасного світу. В ході підйому помітно змінилася конфігурація економічних сил у світі. Якщо раніше від стрімкого розвитку глобалізації економіки вигравали лише розвинені країни, і саме від них присилалися імпульси зростання, то в 2000-х роках ситуація змінилася. Завдяки поєднанню глобалізації та інноваційного розвитку, тобто швидкому поширенню досягнень науково-технічного прогресу на більше коло держав, бенефіціарами цього процесу стали і провідні країни, що тільки розвиваються.

В результаті, в нинішньому десятилітті у світовому господарстві сталося значне зміцнення позицій країн, що знаходяться в перехідному періоді розвитку економіки. З 2000-го по 2007-ий роки їх доля у світовому ВВП підвищилася з 31,4% до 37,2%¹. Скоротився, хоча і ненабагато, розрив за рівнем економічного розвитку (ВВП на душу населення) між країнами, що розвиваються і розвиненими. Провідні країни, що розвиваються, разом із США, стали локомотивами підйому світової економіки.

Основний вклад у високу світову економічну динаміку внесли країни БРІК (Бразилія, Росія, Індія, Китай). За 2000-2008 роки ВВП Китаю зріс удвічі, а Індії - більше ніж на 70%. За об'ємом цього показника, вимірюваного в цінах і по паритету купівельної спроможності національних валют (ПКС) за 2007 рік, Китай вийшов на друге місце після США, а Індія випередила ФРН. Швидкий розвиток виробництва в країнах, що розвиваються, особливо Південно-Східній Азії, багато в чому спирався як на зменшення розходів, так і на величезний притік робочої сили. Значну роль в підвищенні динаміки виробництва в цих країнах зіграв притік капіталу з розвинених економік.

Сильний імпульс зросту в країнах, що швидко розвиваються, дала зміна самого характеру розвитку - зростання в них інноваційної складової. Великі транснаціональні корпорації вже не задовольнялися переміщенням в ці країни промислового виробництва. Вони почали розміщувати там свої

¹ UNCTAD Hand book of Statistics 2008. United Nations. New York and Geneva. 2008. P. 408, 430.

науково-дослідні центри і лабораторії. Основними реципієнтами стали Китай та Індія. За окремими інформаційно-комунікаційними технологіями вони перейшли з розряду "наздоганяючого" розвитку до "розвитку, що лідирує".

В поточному десятилітті збільшилася роль країн, що розвиваються, і в міжнародних потоках прямих іноземних інвестицій (ПІІ), причому не лише імпортерів, але і експортерів капіталу. Відмінною рисою сучасної транс націоналізації стало швидке зростання в цій групі держав найбільших ТНК. Так в 2006 р. серед 500 провідних корпорацій світу налічувалося 20 компаній з країн БРІК, а вже в 2008 р. їх число склало 62. Почастішали випадки набуття ними контролю над західними транснаціональними корпораціями.

Важливою особливістю першого десятиліття ХХІ ст. є активніша роль країн, що розвиваються, на світових фінансових ринках. Центр тяжіння світових фінансів почав переміщатися з "глобального Заходу" на "глобальний Схід". Сюди все активніше приходили компанії і банки країн, що швидко розвиваються, і країн з перехідною економікою. Це характерно для тих країн, де вже склалися досить зрілі фінансові інститути. Йдеться про Китай, Індонезію, Мексику, Південну Корею, Малайзію, Аргентину, Бразилію і Росію. Серйозну конкуренцію фінансовим центрам в Нью-Йорку і Лондоні стали створювати нові фінансові центри, які виникли в Гонконзі, Сінгапурі, Бомбеї, Шанхаї.

Падіння питомої ваги розвинених держав у світовому ВВП з 62,3% в 2000 р. до 55,4 % в 2007-му супроводжувалося зміною балансу сил в цій групі країн. У цей період США за такими показниками як об'єм ВВП і ВВП на душу населення збільшили свій відрив від країн Європейського Союзу і Японії. Конкурентні переваги США визначалися, передусім, високим інноваційним і технологічним потенціалом, величезними вкладеннями в людський капітал, потужністю американських ТНК, а також положенням долара, як головної резервної валюти світу, що зберігається досі. Доларові грошові потоки обслуговують близько 70% усіх міжнародних трансакцій у світовій фінансовій системі.

Країни з перехідною економікою з 2000 р. стали найбільш динамічним регіоном світу. Формування ринкової економіки і зростаюча інтеграція цих країн у світовий економічний простір сприяли прискоренню їх економічного розвитку. З 2000-го по 2007-ий роки їх питома вага у світовому ВВП підвищилася з 6,3% до 7,3%. В той же час цей підйом мав місце після такого глибокого спаду, що досі середній рівень ВВП на душу населення в цих країнах нижче рівня 1980 року.

Високій діловій активності сприяли перетворення в галузевій структурі світового господарства. Сфера звернення і послуг розвивалася випереджаючими темпами по відношенню до галузей матеріального виробництва. З 1990-го по 2006-ий роки її доля у світовому ВВП зросла з 61,4% до 67,0%.¹ Непродуктивний сектор став стержнем постіндустріального господарства. Швидко збільшувалися інвестиції в людський капітал. Звідси зростання значення галузей інтелектуальної сфери - освіти, охорони здоров'я, науки. Розвиток цього сегменту економіки переважний на ринкових началах, разом з регулюванням і приватизацією структур громадського сектора, істотно розширило межі ринку і конкуренції в послугах, стимулювало їх трансграничну експансію. В цьому секторі лідирував комплекс ділових і професійних послуг, таких як маркетинг, реклама, менеджмент, лізинг, а також інформаційно-комп'ютерні, консультаційні, аудиторські і бухгалтерські послуги. Бурхливо розвивалися телекомунікаційні послуги.

Однією з найважливіших особливостей розвитку світового господарства останнього часу стало значне розширення фінансово-кредитної сфери, бурхливий розвиток фондового ринку. Ринок цінних паперів створив свою власну, штучну реальність. Відбувалося розростання і ускладнення грошово-кредитної надбудови. Вона все більше відривалася від реальної економіки. Фінансові операції все більше відособлювалися і від товарного виробництва, і від торгівлі, і розвивалися автономно, за власною динамікою і правилами. Посилилася роль віртуальних факторів у формуванні найважливіших господарських пропорцій.

¹ UNCTAD Handbook of Statistics 2008. United Nations. New York and Geneva. 2008. P. 408, 430.

По суті, цей час став періодом домінування фінансового сектора, що посилюється, в загальноекономічній діяльності. Цей процес є способом накопичення, в якому прибуток все більше створюється не за допомогою торгівлі або виробництва товарів, а через фінансові канали. Характерно, що ціни на сировину стали все менше залежати від дій їх виробників. Сьогодні вони в основному формуються на фінансових ринках.

Швидкий розвиток фінансових ринків визначив розквіт фінансових інститутів. Банки, передусім інвестиційні, перетворилися на провідних економічних гравців, вплив яких помітно перевищував їх формальну роль в якості посередників на ринках капіталу. З початку нинішнього десятиліття стався бум в індустрії хеджевих фондів, операції яких характеризуються високою мірою ризику і агресивністю. Збільшився вплив фондів приватних інвестицій, які вкладають капітал в інші фірми, реструктурують їх і таким чином підвищують вартість їх активів, а потім продають ці фірми з прибутком.

Фінансові служби стали домінувати в структурі компаній, а фінансові активи серед усіх активів. Фондовий ринок став домінувати як ринок корпоративного контролю у визначенні стратегій компаній, а коливання фондового ринку почали визначати бізнес-цикли. Ті країни, які забезпечили швидке регулювання своїх фінансових ринків, виграли найбільше. Модель капіталізму "market-basedview" найкраще прижилася в країнах англосакської культури, що забезпечило максимальне регулювання саме їх фінансових ринків. До таких країн відносяться США, Великобританія, Канада, Австралія, Нова Зеландія і Ірландія¹.

До даного періоду відноситься прискорений розвиток процесу індустріалізації. Доля промисловості у світовому ВВП впала з 33,1% до 29,1%. Проте за цим процесом приховувалися різноспрямовані зміни на рівні регіонів. Цей процес активно йшов в розвинених країнах, а також в країнах з перехідною економікою. В розвинених економіках відбувався процес, який дістав назву "творче руйнування". Суть його в заміні відмираючих галузей, новими наукомісткими галузями виробництва. В

¹ Експерт, 19 січня 2009.С. 76.

країнах, економіки яких розвиваються, індустріалізація, навпаки, зростала. Прискорилося переміщення світової промисловості з розвинених країн в країни, що розвиваються, передусім в Китай і Індію. Сьогодні вони вже домінують у багатьох галузях промислового виробництва. Так, Китай, Індія, Південна Корея і Індонезія стали провідними постачальниками масової продукції - від електроніки і текстилю, до автомобілів і суднобудівництва.

Іншим важливим фактором підйому світової економіки стала глобалізація. Суть економічної оцінки глобалізації полягає в наступному.

По-перше, в різкому зростанні ролі інтернаціонального компонента в усіх факторах, ланках і механізмах процесу суспільного відтворення на національних рівнях. В цьому процесі спостерігається превалювання зовнішніх тенденцій розвитку над внутрішніми в значній більшості країн¹.

По-друге, у випереджаючому розвитку міжнародної економіки в цілому в порівнянні з внутрішнім національним виробництвом.

По-третє, в інтенсивному зміцненні міжнародних економічних взаємозв'язків і взаємозалежностей різних країн і регіонів світу, а також господарюючих суб'єктів різного рівня.

Сучасний, якісно новий етап глобалізації характеризується найбільш тісним переплетенням з процесами інноваційного розвитку. В більшості країн при проведенні НІОКР зростає участь іноземних фірм. Транснаціональні корпорації створюють нові науково-дослідні центри за межами своїх країн. Наприклад, в останнє десятиліття майже половина всіх заявок на патенти, які поступили в патентні бюро США і Європи, мали іноземне походження. Збільшується коло країн, в яких відбувається підвищення наукомісткого виробництва, тобто розширення масштабів НІОКР відносно розмірів ВВП. Стійкою тенденцією стало вирівнювання показників наукоємності розвинених і низки країн, що розвиваються.

Поєднання глобалізації та інноваційного розвитку забезпечило прискорене зростання світової торгівлі товарами і послугами і ще більш стрімкий перетік капіталу, трансграничний рух величезних фінансових

¹ Іванов І.Д. Зовнішньо економічний комплекс Росії : погляд зсередини. М., 2009. С. 4.

коштів, що набагато обганяло темпи зростання обслуговуваних ними виробництв і торгівлі, подальшу лібералізацію зовнішньоекономічного обміну.

Так, в період з 1990 р. по 2008 рік об'єм світової торгівлі збільшувався в 1,6 рази швидше за реальний ВВП. Зростало значення зовнішнього ринку в економічному розвитку всіх країн світу. З 1990-го по 2006-ий роки частка експорту у світовому ВВП зросла з 20,2% до 30,8%¹. Подібним же чином збільшувалася роль імпортних поставок в покритті внутрішнього попиту.

Випереджаючими темпами розвивалася торгівля середньо- і особливо високотехнологічною продукцією. В той же час за рахунок істотного зростання цін на промислову сировину впродовж більшої частини нинішнього десятиліття глобальні довгострокові цінові пропорції змінювалися на користь сировинного сектора світової товарної торгівлі.

Важливо відмітити, що такі послуги як маркетинг, інжиніринг, консалтинг, фінансові послуги, які раніше мали в основному національну прив'язку, все активніше стали виходити на міжнародний ринок. Нині вони складають біля однієї п'ятої усього світового експорту товарів і послуг. Причому це ті комерційні послуги, які перетнули кордон у відкритій формі. Значний їх обсяг мігрує між країнами в процесі зарубіжного інвестування капіталу. Останніми роками швидко розвивалася така форма міжнародних економічних зв'язків, як офшорний аутсорсинг послуг, тобто передача компаніями виконання окремих функцій іноземним комерційним організаціям.

Особливим вираженням глобалізації стало формування загальносвітового інвестиційного простору на основі великомасштабного переливання капіталу. Розміри трансграничного перетікання капіталів за останні десять років збільшувалися втричі швидше за ВВП і удвічі швидше за показники обороту міжнародної торгівлі. У 2007 р. прямі приватні іноземні капіталовкладення (ППІ) досягли 1,8 трлн. доларів США. Посилилася залежність економіки розвинених країн і ринків, що

¹ WTO. International Trade Statistics 2008. Geneva. P. 7.

розвиваються, від напрямів і розмірів міжнародного руху капіталу. Якщо в 1990 р. міжнародні потоки капіталу формували дещо більше 4% світових накопичень, то в 2007 р. ця величина наблизилася до 15%. Залучення іноземного капіталу стало важливим фактором розвитку національних господарств. При цьому ПІІ не просто виступають джерелом фінансових коштів, але і означають передачу нових технологій, впровадження в дочірніх фірмах сучасних методів управління і збуту¹.

Максимального рівня за всю історію спостережень досягла така форма ПІІ, як трансграничне злиття і поглинання. Це було викликано різким підвищенням цін на акції, які компанії використали при оплаті таких угод, а також зростанням числа підприємств, що приватизовуються. Так до 2007 р. вартість угод по злиттю і поглинанню досягла 1,6 трлн. доларів США, що на 21 % більше, ніж в 2000 році. Процеси консолідації бізнесу спостерігалися всюди у світі і охоплювали усі сфери економічної діяльності. В результаті конфігурація корпоративної системи зазнала суттєвих змін. Важливо відмітити, що формування глобальних телекомунікаційних мереж, наростання використання Інтернет-технологій дозволило залучити в трансграничні господарські контакти велике число середніх і навіть малих компаній.

В нинішньому десятилітті стрімко розвивається глобалізація у сфері фінансів. Використання сучасних засобів комунікацій і інформації розширює можливості і підвищує інтенсивність переміщення фінансових ресурсів. Новизна полягала в тому, що якщо раніше передача негативних імпульсів з одного регіону в інший йшла майже виключно по каналах зовнішньої торгівлі, то нині у зв'язку із зростанням мобільності капіталів найважливішим механізмом такої передачі стала фінансово-кредитна сфера.

Більшість сегментів фінансового ринку демонструють випереджаючу динаміку в порівнянні з темпами зростання всієї світової економіки. Основні показники, що характеризують об'єми цього ринку, перевищують

¹ <http://www.intertrends.ru/twenty/002.htm-note6#note6> –UNCTAD World Investment Report 2008. Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. United Nations. New York and Geneva.2008. P. 10.

величину світового валового продукту. Зросла роль фінансування підприємств за допомогою випуску цінних паперів. До кінця 2007 р. загальна капіталізація фондових ринків усіх країн світу склала 65,1 трлн. доларів США, а вартість випущених у всьому світі облігацій - 78,8 трлн. доларів США¹.

Зросли масштаби ринку позикових капіталів. У 2007 р. активи комерційних банків досягли 84,8 трлн. доларів. Нестримно розвивається більш вільний від банківського контролю ринок міжнародних облігацій і інших боргових зобов'язань. З 1990-го по 2007-ий роки він збільшився з 1,5 трлн. доларів США до 79,8 трлн. доларів США. Причому переважна частина операцій здійснювалася на світовому ринку у фінансових інструментах, деномінованих в іноземних валютах по відношенню до країни кредитора або емітента цінних паперів. Це надає таким операціям поза державний характер і перетворює весь світ на єдиний фінансовий простір. Швидко розширюється світовий валютний ринок, де здійснюються страхові і чисто спекулятивні операції з валютами різних країн. Добовий об'єм угод на валютних біржах світу збільшився з 1,8 трлн. доларів США в 2001 р. до 4,4 трлн. доларів США в 2007 році².

Новацією світової економіки стали також суверенні інвестиційні фонди. Вони є організаціями, які оперують на міжнародних ринках капіталу бюджетними коштами низки країн, що розвиваються, і контролюються урядами цих країн. В 2007 р. у світі налічувалося 47 таких фондів, а їх сумарні активи оцінювалися майже в 3,9 трлн. доларів США. З них трохи менше 2/3 доводилося на фонди країн-експортерів нафти, а решта - на фонди держав, що мають стійкий надлишок платіжного балансу за рахунок експорту продукції оброблювальної промисловості, а також первинної сировини.

На цьому економічному фоні глобальна економічна криза має ряд специфічних особливостей. По суті справи, вона стала першою глобальною кризою капіталізму. Причому криза сильніше позначається на

¹ Б.Б. Рубцов. Фінансовий ринок Франції. журнал "Портфельний інвестор" №3-4, 2009

² Шишков Ю.В. Перспективи глобалізації // Світова економіка. Прогноз до 2020 р. М. : " Магістр", 2007. С.36, 37.

тих країнах, які були найбільш успішні в останнє десятиліття. В першу чергу, вона торкнулася держав з найвищою долею фінансового сектора в економіці і експорторієнтованим господарством.

Своєрідність поточного падіння виробництва полягає також в поєднанні фінансової кризи і глобально синхронізованого спаду. Економічні цикли в усіх розвинених і багатьох країнах, що розвиваються, виявилися жорстко пов'язаними з американським циклом. Оптимізація бізнес-процесів в умовах глобальної конкуренції призвела до того, що гравці однозначно орієнтувалися на прибутковість, швидкість обігу грошей і швидкість зростання збуту за рахунок надійності.

Криза вразила в першу чергу сфери звернення і послуг, що найдинамічніше розвивалися. При цьому спостерігається звуження як внутрішнього ринку - приватного споживчого і інвестиційного попиту, так і зовнішнього ринку, що розширювався раніше випереджаючими темпами. Падіння виробництва стало реакцією на глобалізацію. В останні десятиліття сформувався глобальний ринок, але не сформувалися закони, які регулюють його діяльність. Ефективність численних міждержавних угод, що визначають правила гри на цьому ринку, виявилася вкрай низькою.

Важливо підкреслити, що вже в надрах підйому стали визрівати і посилюватися процеси, які зрештою і породили кризу. Високі темпи зростання розвинених країн багато в чому були пов'язані зі споживчим бумом і бурхливим житлобудівництвом. Значною мірою цей бум здійснювався за рахунок все зростаючої маси кредитів населенню при наявності їх боргу перед фінансовими інститутами, що постійно збільшувався. І в розвинених, і в країнах, що розвиваються, відбувалося «перегрівання» економіки, яке у все більшій мірі підживлювалося небувалим збільшенням фінансового обороту¹.

Епіцентром фінансової кризи стала економіка США. Її фундаментальною причиною став дефіцит внутрішніх заощаджень. З початку 2000-х років, намагаючись запобігти циклічному спаду економіки,

¹ Аганбегян А. Криза: біда і шанс для Росії. М.: Астрель, 2009. С. 8.

а потім і стимулювати зростання, Федеральна резервна система (ФРС) проводила політику низьких процентних ставок, що створювала "ефект теплиці" і можливість безоглядно нарощувати кредити. Зростання рівня доходів населення і домогосподарств у поєднанні з низькими кредитними ставками сприяло бурхливому збільшенню попиту на нерухомість і підвищенню цін на житло. В цих умовах банки охоче надавали дешеві кредити позичальникам, нерідко не з власних, а з позикових коштів, що вимагало постійного залучення нових кредитів, яке забезпечувало б функціонування фінансового конвеєра. Крайньою точкою стало поширення субстандартних іпотечних кредитів, тобто засобів, які видавалися малозабезпеченим верствам населення, нерідко безробітним, і особам без доходу.

Переломною точкою став серпень 2007 року. В результаті підвищення процентних ставок стали швидко збільшуватися витрати населення по обслуговуванню раніше залучених кредитів під заставу нерухомості. Ринок житла різко пішов вниз. Зниження цін на житлові будинки викликало знецінення закладів. Виникли проблеми з платоспроможністю іпотечних позичальників. Іпотечні облігації падали в ціні, нові випуски не знаходили покупців. В результаті сталися зниження вартості фінансових активів і їх масовий продаж.

Ключем до розуміння причин фінансової та економічної кризи, що слідувала за нею, стала втеча від реальних активів у фінансові активи, впровадження інновацій для диверсифікації останніх. В результаті світове господарство виявилось перенасиченим ризикованими активами і операціями. Наслідком глибоких змін в механізмі і інструментарії світового фондового ринку стала надмірна складність сучасних фінансових систем, яка виражається в:

- відмові держави у більшості країн світу від прямого втручання у фінансову діяльність інститутів ринку;
- розвитку процесу сек'юритизації фінансового сектора, тобто витісненні традиційного банківського кредитування операціями з цінними паперами;

- використанні масштабних фінансових інновацій, тобто виникненні нових фінансових продуктів і вдосконаленні технологій торгівлі фінансовими інструментами;
- усуненні різного роду обмежень, що перешкоджають руху капіталів між країнами;
- налагодженні кооперації між фінансовими інститутами різних країн аж до їх повного злиття.

Величезний вплив на розгортання кризи зробив розвиток найбільш динамічного і не контрольованого фінансовими регуляторами сегменту цього ринку - похідних фінансових інструментів (деривативів). Загальний об'єм накопичених зобов'язань за всіма цими угодами в грудні 2007 р. склав 596 трлн. доларів США, що майже в 11 разів перевищило об'єм світового ВВП. Помітимо, що основною економічною функцією деривативів є хеджування, тобто страхування від цінових ризиків. Між тим структура цих інструментів виявилася такою складною і непрозорою, що оцінити реальну вартість портфелів фінансових компаній стало практично неможливим. Фінансове регулювання не було оснащено інструментами для подолання концентрації ризиків і спотворених стимулів, що ховалися за бумом фінансових інновацій. Складні фінансові інструменти служили каналом поширення дії ризикованих інвестицій на інші країни і регіони.

Ситуацію погіршував також швидкий розвиток таких непрозорих структур, як хаджеві фонди (у 2007 р. активи під їх управлінням складали близько 10,1 трлн. доларів США), і фонди прямих інвестицій. Вони, як і нові фінансові інструменти, знаходяться за межами традиційного регулювання.

З кінця 2007 р. економіка США, а вслід за нею з другої половини 2008 р. і світова економіка стали поступово входити в смугу кризи. Результатом стало різке уповільнення зростання ВВП - до 3,4% в 2008 р. в порівнянні з 5,2% в 2007 році. Негативні процеси у фінансовій сфері нестримно поширювалися світом і все більше гальмували економічний розвиток. Намітилася тенденція до зниження цін. Реальною в розвинених країнах ставала загроза дефляції. На початок 2009 р. сумарні втрати від

кризи в економіці США і Європи наблизилися до 3 трлн. доларів. Таким чином, теза про те, що завдяки глобалізації капіталізму вдалося здолати або, в усякому разі, істотно пом'якшити цикли бумів і падінь не підтвердилася.

Спад в ключових галузях економіки що почався в США та інших розвинених країнах, вплинув на держави, що розвиваються, і країни з перехідною економікою. В зв'язку з цим, слід зазначити, що твердження про те, що ці країни набули таку стабільну базу для економічного зростання, що дозволяє їм подолати залежність від попиту в розвинених державах, виявилися передчасними. Економічні проблеми, що виникли в США, боляче відобразилися на економіках країн, що розвиваються.

Найбільш сильного удару криза завдала по фінансовій системі. У 2008 р. глобальні фінансові активи знецінилися більш ніж на 50 трлн. доларів США. Фондові ринки втратили біля 40% ринкової вартості компаній, що котирувалися на них. Падіння ринків в розвинених країнах склало близько 30-35%, в таких, що розвиваються - до 60-70%. До кінця 2010 р. загальний об'єм втрат у світовій фінансовій системі досяг 4,1 трлн. доларів, що еквівалентно приблизно 6% глобального ВВП¹.

Основним каналом переходу кризи з фінансової сфери у виробничу сферу стало ускладнення доступу до кредитних ресурсів. Криза в США, Великобританії і низці інших розвинених країн призвела до помітного зниження попиту домогосподарств, які більше не можуть фінансувати споживання за рахунок дешевого кредиту, оскільки ціна їх активів, вкладених в нерухомості і акції, різко впала. Не фінансові компанії фактично втратили можливість вийти на кредитний ринок, що призвело до зниження економічної активності. Компанії відмовлялися від будівництва нових об'єктів і закупівель виробничого обладнання. У сфері споживчого попиту в першу чергу постраждали ринки товарів тривалого користування, придбання яких останніми роками активно опиралося на механізми банківського кредитування.

¹ International Monetary Fund. Global Economic Outlook Update, January 28, 2009; Economist, 31.01.2009.

Падіння виробництва в розвинених економіках, зниження темпів зростання у більшості країн, що розвиваються, призвели до уповільнення зростання міжнародної торгівлі. Так в 2007р. темпи зростання торгівлі складали 7,2%, а в 2008 році тільки 4,1%. В результаті, понад усе постраждали країни з високою орієнтацією на експорт, зокрема багато східно-азіатських "тигрів", а також деякі європейські держави. Різко погіршала кон'юнктура на ринках сировинних товарів, внаслідок чого серйозно постраждала економіка виробників і експортерів цієї продукції.

У 2008 р. об'єм прямих іноземних інвестицій зменшився на 21% до 1,4 млрд. доларів США. Іноземні інвестори достроково вилучали засоби з високо ризикових активів країн, що розвиваються. У тому ж році чистий притік капіталу з розвинених в економіки, що розвиваються, скоротився з 927 до 466 млрд. доларів США. Наслідком цього процесу став сплеск економічного націоналізму, сповзання до протекціонізму в торгівлі і фінансовій сфері. Уряди розвинених держав стали проводити дискримінаційну політику по відношенню до інших країн:

- активно допомагати вітчизняним фінансовим інститутам, промисловим і сільськогосподарським виробникам;
- підтримувати "свої" найбільші корпорації, передусім "національних чемпіонів";
- закликати населення і бізнес купувати продукцію національних фірм;
- обмежувати сфери, в яких може діяти іноземний капітал;
- впроваджуються заходи по обмеженню притоку іноземної робочої сили, передусім з країн, що розвиваються.

Криза сприяла підвищенню рівня протекціонізму у сфері міжнародної торгівлі. Прагнучи захистити внутрішню економіку від кризи, багато країн - члени СОТ все більше використовують такі міри обмеження імпорту, що суперечать нормам організації. В першу чергу це стосується підвищення мита і стимулювання експорту. Вводяться прямі експортні субсидії. Посилюються торгові стандарти. У січні 2009 р. число антидемпінгових розслідувань виросло на 40% в порівнянні з тим же

періодом 2008 року. Активно використовуються маніпуляції з валютним курсом, тобто політика пониження курсу власної валюти для підтримки конкурентоспроможності національної економіки. Політика "національного егоїзму" стримує розвиток інтеграційних процесів у світі і, передусім, в Європі.

Виникнення і поглиблення фінансової кризи стали відображенням структури світового господарства, що змінюється. В основі цього явища лежало наростання дисбалансів в двох групах країн між виробництвом і споживанням, заощадженнями та інвестиціями.

В групі розвинених країн, за винятком Німеччини і Японії, споживання перевищувало виробництво, імпорту товарів був більше експорту, спостерігалися дефіцити платіжних балансів за поточними операціями і недостатність заощаджень. Економіка накопичення в цьому випадку поступилася місцем економіці споживання, яка фінансувалася за рахунок нарощування боргу і експлуатації багатства, втіленого в нерухомості. Господарства країн, що розвиваються, навпаки, в цілому характеризувалися перевищенням виробництва над споживанням, експорту над імпортом. Внаслідок слабкого розвитку національних фінансових ринків в цих країнах створився величезний "надлишок" (профіцит) заощаджень. У 2008 р. він перевищував 2 трлн. доларів США¹.

В результаті такого процесу розвинені держави в цілому перетворилися на імпортерів капіталу, а ті, що розвиваються - в їх експортерів. Фінансовий потік заощаджень з країн, що розвиваються, складав в останнє десятиліття приблизно 1% норми накопичення розвинених країн, компенсуючи нестачу їх власних заощаджень. Розміщуючи свої тимчасово вільні резерви на світовому ринку, група країн з позитивним сальдо платіжного балансу перетворилася на основних світових кредиторів. Таким чином, високий рівень споживання у багатьох розвинених країнах забезпечувався за рахунок кредитування їх державами, що розвиваються.

¹ International Monetary Fund. Global Economic Outlook Update, January 28, 2009; Economist, 31.01.2009

Основний вклад в перекося структуру світової економіки внесли США, які до початку XXI ст. перетворилися на найбільший світовий центр залучення іноземного капіталу. На долю США припадає до 20% всього світового виробництва, проте доля споживання в цей же час складала близько 35%. З 2005 р. норма заощаджень в цій країні була негативною. У 2008 р. дефіцит платіжного балансу за поточними операціями в США досягав 4,5% ВВП.

Модель відтворення, що базується на масштабному зовнішньому фінансуванні, дозволяла отримувати додаткові ресурси для економічного зростання. З 2000-го по 2008-ий роки притік засобів, що поступили в США з-за кордону, перевищив 5,7 трлн. доларів США, що склало більше 40% ВВП США в цінах 2007 року. Економіка США вимагала все більше ресурсів для рефінансування своїх боргів за рахунок зростання засобів зовнішніх кредиторів.

Слід зазначити, що глобальна економічна система, яка була основана на масованому імпорті США дешевих заощаджень і товарів з країн, що розвиваються, передусім з Китаю і країн Персидської затоки, влаштовувала обидві сторони. Отримуючи від США інвестиції і технології, а також стійко зростаючий попит на свою продукцію, ці країни мали можливість занижувати обмінний курс, нарощувати експорт і збереження за рахунок пригнічення внутрішнього споживання. Більшість кредиторів і сьогодні вважають за краще зберігати свої кошти в американських державних цінних паперах, а не в яких-небудь інших інструментах.

Дисбалансу на глобальному рівні відповідали дисбаланси внутрішні. З одного боку, в США доля особистого споживання у ВВП інтенсивно розширювалася, а доля заощаджень в сукупному доході домогосподарств впала майже до нуля. Домогосподарства США стали видатними нетто-позичальниками у світовій економіці. З іншого боку, домогосподарства і уряд Китаю мали високу норму заощаджень і були одними з найбільших нетто-кредиторів. По суті справи, високий рівень заощаджень в Китаї

забезпечував високий рівень споживання в США. Іншими словами, сьогоднішня глобальна криза являється, багато в чому, борговою кризою¹.

В цих умовах загальна тенденція до регулювання національних господарств і світової економіки в цілому, рефлексивність оцінки поведінки на ринку, неадекватне управління ризиками у фінансових установах і корпораціях призвели до кризи довіри. Саме криза довіри, а не відсутність вільних грошей, стала найважливішою причиною фінансової кризи.

В основі збою ринкового механізму, який привів до поточної кризи, був надмірний оптимізм, який був породжений тривалим періодом високих темпів зростання і низьких реальних процентних ставок. В результаті активізувався процес формування ринкових пузирів - завищеної оцінки різних видів активів. В окремі періоди такі пузирі формувалися на ринках нерухомості, акцій і сировини. Фінансове регулювання не було оснащено інструментами для подолання ризиків і спотворених стимулів, що ховалися за бумом фінансових інновацій.

Слід також відмітити, що за останні півтора десятиліття серйозну трансформацію зазнала цільова функція бізнесу. Ключовим орієнтиром розвитку корпорацій стало зростання капіталізації. Саме цей показник понад усе цікавив акціонерів, і саме за ним оцінюється в наші дні ефективність менеджменту. Між тим прагнення до максимальної капіталізації вступає в протиріччя з реальною основою соціально-економічного прогресу - підвищенням продуктивності праці.

Нестабільність фінансових систем, падіння виробництва в одних країнах і уповільнення економічного зростання в інших, змушують уряди вживати різні заходи зі стимулювання економіки. Серед них виділяються заходи, спрямовані на підтримку ліквідності і стабільності фінансових ринків. До них в першу чергу відносяться:

- націоналізація і рекапіталізація окремих фінансових інститутів;
- викуп контрольних пакетів проблемних банків;
- гарантії по міжбанківських кредитах.

¹ Експерт, 2 листопада 2008. С. 66.

В період кризи влада неминуче стикається з необхідністю пошуку компромісу між пріоритетами в цілях що вагомі сьогодні і довгостроковими без яких неможливий успішний розвиток країни. Спершу після початку фінансової кризи в центрі політики держави знаходилися заходи по оздоровленню банківської системи. Потім, у міру входження світової економіки в глибоку рецесію зростаюче значення надавалося стимулюванню реального сектора економіки. В цілях підвищення зайнятості все більше уваги стало приділятися розвитку економічної інфраструктури. Значне місце в діяльності урядів займає податкове стимулювання інноваційного процесу.

Фінансові потрясіння останнього часу виявили кризу в діяльності основних міжнародних економічних, торгових і фінансових організацій. Розвиток інституціональної системи світового господарства не встигав за його глобалізацією. У наявності фіаско усіх органів нагляду, аналізу і контролю фінансових ринків. Суть проблеми полягає в низькій якості регулювання і нездатності інститутів, як регуляторів, адекватно оцінювати сукупність ризиків у фінансових установах і корпораціях.

Нинішня криза розчищає шлях для переходу до нового економічного устрою, формування нових моделей соціально-економічного розвитку. Їх найважливішою рисою стане посилення впливу держави в економіці.

Інша зміна повинна торкнутися галузевої структури господарства. Очевидно, станеться зміщення балансу на користь реального сектора і реіндустріалізації за рахунок галузей звернення і послуг, в першу чергу фінансових. Сама фінансова система повинна стати прозорішою і більше орієнтованою на запобігання ризиків. Фінансово-економічне перевлаштування світу супроводжуватиметься посиленням інноваційного і технологічного потенціалу.

В світовій економіці продовжиться посилення позицій країн, що розвиваються, в першу чергу Китаю і Індії. Дисбаланс в ній буде якщо не усунений, то істотно зменшений в результаті посилення тенденції до зростання заощаджень в розвинених країнах, диверсифікації господарства

в країнах, що розвиваються, побудови в них економіки, менш залежної від експорту і більшою мірою від попиту всередині країни.

Не викликає сумніву те, що нині створюються нові умови для функціонування ринкової економіки в майбутньому. Його фундаментальною основою стає регульований ринок. Важливу роль в оздоровленні світової економіки повинні виконати інновації і глобалізація, які зрештою неминучі.

РЕГІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА ЗАРУБІЖНИХ ДЕРЖАВ: АЛЬТЕРНАТИВНІ ПІДХОДИ

Проблеми управління соціально-економічним розвитком регіонів постійно знаходяться в центрі уваги керівництва країн, регіональної влади і громадськості більшості розвинених держав світу і держав, що розвиваються, незалежно від їх державного устрою і рівня економічного розвитку. Регіональна політика в області соціально-економічного розвитку, як самостійний і найважливіший елемент соціально-економічної політики більшості західних держав, почала формуватися в двадцятих-тридцятих роках двадцятого століття¹.

До цього управління розвитком регіонів в основному носило характер цільових програм, спрямованих на:

- регулювання міграційних процесів (заселення західних штатів США в XIX ст.);
- переміщення робочої сили (розвиток сировинних галузей в Канаді в XIX ст.);
- розширення територіального розміщення нових виробничих потужностей (Великобританія і країни континентальної Європи в XIX - XX ст.).

Економічна криза, яка сталася в кінці двадцятих - початку тридцятих років минулого століття стала основним фактором розробки і проведення

¹ Дробишевський С.Д. та ін. Інвестиції : регіональний аспект. - М., 2002.

Любовний В.А. Регіональна економіка зарубіжних країн / Інститут макроекономічних досліджень. - М., 2001.

Уткін Е.А. Денисов А.Е. Державне і регіональне управління. - М.: Фінанси і статистика, 2000.

цілеспрямованої регіональної політики в країнах Заходу. Причиною цьому послугувало те, що найбільші наслідки кризи відчували на собі віддалені від центру і найменш розвинені регіони західних країн. Для виходу з кризи регіональна влада депресивних регіонів вимушена була ставити перед собою і в короткі терміни вирішувати основну задачу: за всяку ціну підвищити конкурентоспроможність свого регіону на міжрегіональному ринку розподілу праці. Інтереси міжрегіональної кооперації, а іноді і інтереси держави в цілому в цьому випадку просто ігнорувалися.

В цих умовах роль державної регіональної політики в області соціально-економічного розвитку в таких країнах як США, Канаді, Німеччині, безперервно зростала до середини минулого століття.

З початком переходу країн всього колишнього соціалістичного табору на шлях розвитку ринкових економічних перетворень, в 80-90-х роках минулого століття, в таких країнах як Україна, Росія, КНР, також, відзначається зростання ролі регіонального управління. Реалізуються якісні зміни у формулюванні цілей, змісті і методах проведення регіональної державної політики в області соціально-економічного розвитку за рахунок більш широкого застосування методів економічного регулювання.

В якості деяких прикладів розвитку альтернативних підходів регіональної політики в області соціально-економічного розвитку країн є сенс розглянути досвід розвинених країн і країн з перехідною економікою.

Стратегічний підхід державної політики по відношенню до соціально-економічного розвитку регіонів у великих західних державах являє собою політику вирівнювання рівнів економічного розвитку і інвестиційних потенціалів регіонів країни шляхом стимулювання притоку інвестицій у відсталі регіони і надання фінансової допомоги таким регіонам. Цей підхід характерний для розвинених країн, що мають федеральний устрій, найбільш яскравим прикладом якого є Канада.

Необхідно відмітити, що турбота про розвиток регіонів завжди (усвідомлено або не усвідомлено) була найважливішою частиною державної політики Канади, що має на меті зберегти державність,

цілісність, соціально-економічну однорідність країни, а також високий рівень і сприятливі перспективи її економічного розвитку. Цілеспрямована і планомірна діяльність, спрямована на вирівнювання рівнів соціально-економічного розвитку регіонів, почала здійснюватися урядом Канади з початку 60-х рр. минулого століття і до теперішнього часу має високий державний пріоритет.

Ця діяльність здійснюється шляхом:

- здійснення прямих фінансових трансфертів в рамках надання допомоги депресивним регіонам;
- реалізації цільових державних програм, що передбачають розвиток і вдосконалення усіх видів інфраструктури;
- заохочення приватних інвестицій в слаборозвинені регіони шляхом надання податкових і інших пільг;
- субсидування і підтримку місцевого бізнесу.

Активну роль в просуванні інвестицій в регіони грає Державне агентство по підтримці інвестицій в регіони Канади. Воно здійснює допомогу канадським і зарубіжним компаніям, що бажають інвестувати в порівняно слаборозвинені регіони, такі, як Атлантичні штати, північні райони і окремі штати Центральної і Західної Канади, які розглядаються як що найбільш потребують інвестицій.

Слід також відмітити, що федеральна політика Канади по відношенню до регіонів, впродовж тривалого часу залишається незмінною в плані поставлених цілей. Проте підходи, що застосовуються, і методи в реалізації поставлених цілей піддавалися неодноразовому перегляду. В арсеналі державної регіональної політики Канади є як ринкові, так і неринкові методи регулювання.

Починаючи з 2001 р. взаємовідносини держави і регіонів здійснюються в рамках двосторонніх договорів між федеральним центром і кожним регіоном (провінцією). Безпосередньо державна політика в області сприяння регіонам нині здійснюється через чотири створені державні корпорації, відповідальні за регіон Атлантичної Канади, регіон Квебек, західну Канаду і регіон північного Онтаріо. Через ці корпорації

здійснюються державні протекціоністські заходи, спрямовані на захист життєво важливих секторів економіки окремих регіонів країни, а також заходи по регулюванню прямих іноземних інвестицій (ПІІ).

Як приклад неринкових методів підтримки регіональної економіки і захисту регіональних ринків можна привести державні заходи, що приймаються на підтримку сільського господарства Канади, які безпосередньо спрямовані на підтримку сільськогосподарських штатів країни. Ці заходи включають організацію збуту сільськогосподарської продукції, що робиться в цих регіонах (провінціях), через так звані ради з оптимізації збуту. Вказані організації, є варіантом реалізації партнерства між державою і приватним бізнесом (Private – Public Partnership). Вони виступають в ролі ексклюзивних покупців продукції фермерів і ексклюзивних продавців цієї ж продукції на ринках. Ці організації можуть підтримувати високий рівень цін, обмежуючи об'єми продукції, що продається на ринках, а також можуть встановлювати обмеження на продаж окремих товарів на ринку або вводити квоти на їх виробництво. Так, більше 60% об'ємів сільськогосподарської продукції ферм провінції Онтаріо продається через 21 раду з оптимізації збуту. У 1999-2000 рр. об'єм реалізованої фермерської продукції склав приблизно 4,2 млрд. доларів. Ради з оптимізації збуту, окрім іншого, відіграють важливу роль у вивченні попиту і пропозиції сільськогосподарської продукції.

Іншим прикладом застосування неринкових методів є регулювання прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Загальні об'єми ПІІ в економіку Канади дуже великі, внаслідок чого значна доля канадської економіки знаходиться під контролем іноземців (в основному США), а щорічне відрахування відсотків і сум дивідендів по них забирає значну долю доходів Канади. Так в 1995 р., коли національний доход країни складав 558 млрд. доларів, відрахування інвестиційних прибутків іноземцям дорівнювали 49 млрд. доларів¹.

¹ Adams C. 1994 Spatial Variation in Canada's Socio – Economic Well - Being: Analyzing 1991 Census Data to Determine Trends in Regionalism and Provincialism in Canada. Geography Department thesis, Wilfrid Laurier University.

За оцінкою ряду дослідників, на початок 70-х рр. минулого століття більше половини промислового потенціалу Канади управлялося транснаціональними корпораціями США, при цьому намітилася тенденція до скорочення в рамках іноземних інвестицій експорту в країну сучасних технологій¹. Багато канадців також виражали незгоду з фактичним переходом найбільш розвинених галузей промисловості Канади у власність і під управління іноземців. На кінець 1995 р. іноземні інвестиції в Канаду складали 672 млрд. доларів, причому половина з них були із США. 40% цих інвестицій були прямими, і тому надавали інвесторам можливість контролю над діяльністю підприємств². Федеральний уряд Канади в кінці ХХ ст. був змушений перейти від політики стимулювання прямих іноземних інвестицій до політики регулювання ПІІ шляхом ухвалення нових законів, що вводили певні обмеження на володіння іноземцями підприємств окремих галузей. Так вводилася заборона на володіння іноземцями радіостанцій і телевізійних компаній. Обмежувалася іноземна участь в створенні банків, страхових компаній та інших фінансових організацій. У 1973 р. федеральний уряд в цілях відстежування інвестицій нерезидентів заснував Агентство по перегляду іноземних вкладень в Канаді.

Оцінюючи результати регіональної політики Канади в другій половині ХХ ст. багато дослідників приходять до висновку про те, що політика вирівнювання нерівності регіонів, що проводиться урядом Канади починаючи з 60-х рр., поки не досягла очікуваного ефекту і не привела до значимого зменшення нерівності регіонів країни. Автори досліджень також відмічають, що федеральна політика Канади привела до наступних негативних явищ:

- відсутність у відсталих регіонів стимулів до розвитку з опорою на власні сили(основна надія керівництва цих штатів залишається на державні трансферти);

¹ Adams C. 1994 Spatial Variation in Canada's Socio - Economic Well - Being: Analyzing 1991 Census Data to Determine Trends in Regionalism and Provincialism in Canada. Geography Department thesis, Wilfrid Laurier University.; New Development Case Studies. Publication of Canada Land Resources Agency, July 2000.

² Дробишевський С.Д. та ін. Інвестиції : регіональний аспект. - М., 2002.

- недостатньо швидкий розвиток інфраструктури у відсталих регіонах, навіть незважаючи на пріоритетне державне фінансування;
- не завжди ефективне використання засобів державного бюджету, що направляються у відсталі регіони;
- посилення бюрократії на державному і регіональному рівнях¹.

В оцінці результатів зусиль із вирівнювання рівнів соціально-економічного розвитку регіонів країни, що робляться впродовж більш ніж сорока років урядом Канади, дослідники відмічають, що, будучи корисними для вирішення приватних завдань регіональних економік, вказані заходи в цілому поки-що не привели до подолання нерівності регіонів.

Нерівність, що залишається досі, як і раніше, проявляється в динаміці і рівнях розвитку безробіття, зростання населення, науковій і виробничій баз, а також в якості освіти і доступі до культурних цінностей, при цьому низькі показники відзначаються в тих же провінціях, що і раніше. Найбільше зниження спостерігалось відносно середнього чистого доходу з розрахунку на одну сім'ю, а найменше - відносно зароблених доходів на душу населення. Це може свідчити про те, що федеральні трансфертні платежі у відсталі провінції більш значимі, ніж заходи по стимулюванню економічного зростання.

Усе вищезгадане свідчить про те, що федеральний уряд швидше намагався підтягнути відсталі провінції до рівня більше процвітаючих регіонів Канади, ніж зосередитися на наданні підтримки з метою забезпечити максимально високий рівень економічного розвитку відсталих провінцій їх власними силами.

Значно більший інтерес для нас представляє досвід державної політики Китаю в області державного регулювання соціально-економічним розвитком регіонів, як великої країни з перехідною економікою.

З початком переходу Китаю на шлях розвитку ринкових економічних стосунків в 80-90-ті роки минулого століття в цій країні також

¹ Любовний В.А. Регіональна економіка зарубіжних країн / Інститут макроекономічних досліджень. - М., 2001.
Adams C. 1994 Spatial Variation in Canada's Socio – Economic Well - Being: Analyzing 1991 Census Data to Determine Trends in Regionalism and Provincialism in Canada. Geography Department thesis, Wilfrid Laurier University.

відзначається зростання ролі і якісна зміна змісту і методів проведення регіональної державної політики за рахунок більш широкого застосування методів економічного регулювання. На відміну від західного, китайський підхід передбачає пріоритетну підтримку одного або декількох виділених регіонів, що мають найбільш високий економічний і інвестиційний потенціал, на шкоду іншим регіонам. Загальна ідеологія цього підходу полягає в наступному: забезпечуючи притік інвестицій у виділені регіони країни, держава використовує їх як "локомотив" для прискореного розвитку усієї економіки. В свою чергу, загальне економічне зростання призводить до поступового підйому економіки відсталих регіонів. Такий підхід забезпечує випереджаюче зростання економіки країни в цілому, але посилює майнове і соціальне розшарування населення, що живе в різних регіонах країни. Іншим складовим елементом державного управління розвитком регіонів є потужне стимулювання прямих іноземних інвестицій в економіку цих регіонів.

Вражаючи успіхи економічного розвитку Китайської Народної Республіки у кінці XX - початку XXI ст. пов'язані з реалізацією саме цього підходу в регіональній політиці країни. В складі КНР виділяються три великі економіко-географічні райони:

1. Східний регіон (приморські і північно-східні міста і провінції);
2. Центральний регіон (всередині територіальні провінції);
3. Західний регіон (гірські і прилеглі до них провінції).

Ці райони характеризуються різними природними умовами і демографічними показниками, різною мірою економічного розвитку, а також розвитку людських ресурсів і інфраструктури. На початок економічної реформи в Китаї в середині 70-х рр. минулого століття ці регіони мали різний інвестиційний потенціал. Аналітики вважали найбільш перспективними для інвестування приморські провінції і провінції, наближені до найбільших адміністративно-промислових центрів. З метою виділення переваг прямих іноземних інвестицій і визначення факторів, що підвищують привабливість регіонів для прямих іноземних інвестицій, були проведені серйозні дослідницькі роботи.

До цієї роботи були залучені великі дослідницькі центри США і Європи, а також структури Всесвітнього банку¹.

За результатами досліджень до основних переваг ПП були віднесені наступні:

- збільшення внутрішніх капіталовкладень;
- впровадження сучасних, таких, що раніше не застосовувалися, виробничих технологій;
- створення робочих місць;
- збільшення кількості кваліфікованих фахівців і кваліфікованої робочої сили;
- впровадження сучасних управлінських підходів і методів;
- можливість використання виробничих та інших показників, досягнутих зарубіжним підприємством, в якості стандарту для місцевих підприємств.

Факторами, що підвищують привабливість регіону для прямих іноземних інвестицій, були визначені наступні:

- наявність всеосяжного і прозорого правового середовища, в якому реалізується інвестиційний процес і подальша діяльність введених в дію об'єктів інвестицій, а також належної забезпеченості їх правовою санкцією;
- наявність ефективної адміністративної системи, в тому числі розумного порядку і зрозумілих процедур отримання дозволів і узгоджень;
- наявність стабільної економічної політики, що дозволяє здійснювати довгострокове інвестування;
- наявність необхідних елементів інфраструктури, у тому числі: транспортної, телекомунікаційної і інфраструктури фінансових послуг;
- наявність успішно реалізованих раніше зарубіжних інвестиційних проектів;
- наявність місцевих постачальників, підрядників і фахівців.

Одним з цікавих результатів вивчення досвіду КНР, описаних в публікації Інституту міжнародного розвитку¹, є висновок про те, що

¹ Economic Development : The Case of China; Patterns of Change in the Legal System and Socio - Economy. Haward Institute for International Development Publication. November 1998.

політика стимулювання прямих іноземних інвестицій, переважно шляхом надання тарифних або податкових пільг в середньостроковій і довгостроковій перспективах, не призводить до якого-небудь значимого збільшення зарубіжних інвестицій. Така політика ефективна тільки в разі прямої конкуренції за зарубіжні інвестиції двох регіонів, близьких по рівню інвестиційної привабливості. В цьому випадку надання вказаних пільг виявляється важливим фактором підвищення конкурентоспроможності регіону і істотно збільшує об'єм інвестицій в порівнянні з регіоном-конкурентом.

В число використаних державних інструментів залучення прямих іноземних інвестицій до КНР увійшли:

- створення вільних економічних зон і технопарків з вкрай ліберальним режимом зовнішньої торгівлі;
- створення сприятливих умов господарювання;
- випереджаючий розвиток у вибраних регіонах елементів інфраструктури всіх видів(передусім ринкової і інвестиційної);
- надання податкових та інших пільг.

В результаті частина прямих іноземних інвестицій що пригнічувала економіку Китаю в період з 1978 по 2000 р. припала на Східний регіон, що включає приморські провінції і провінції, наближені до адміністративних і економічних центрів країни (таблиця 4.1).

Таблиця 4.1

Географічний розподіл прямих зарубіжних інвестицій в Китаї

Райони	Об'єм інвестицій, %		
	1978-1980 рр.	1980-ті рр.	1990-ті рр.
Східний район	87,8	90,0	87,6
Центральний район	8,9	5,3	9,2
Західний район	3,3	4,7	3,2

¹ Jeffrey D.Sachs. Foreign Direct Investment in China : Issues and Problems. Institute for International Development Publication. March 2000.

Існуючий досвід реалізації такої політики дозволяє проаналізувати її проміжні результати. В результаті регіональної соціально-економічної політики, що проводиться, Східний регіон Китаю добився найбільш істотних результатів за всю історію країни. Це виражається в підтримці високих темпів економічного зростання в країні в цілому і дозволяє говорити про "китайське економічне диво".

В той же час між Східним районом і внутрішніми провінціями Китаю спостерігаються серйозні диспропорції в розвитку, які можуть бути зменшені тільки шляхом корекції державної регіональної політики країни на користь відстаючих регіонів. Внутрішні провінції Китаю, що входять в Центральний і Західний райони країни, до початку XXI століття сильно відстали в соціально-економічному відношенні від приморських провінцій Східного району, що інтенсивно розвиваються. Попри те, що центральні і західні провінції складають більше 60% території країни, їх населення складає тільки 23% від чисельності населення Китаю, а рівень ВВП - лише 60% від середнього по країні¹. Китайські дослідники визнають, що розрахунок на "ефект локомотиву", в ролі якого повинні були виступити східні провінції, що швидко розвиваються, по відношенню до внутрішніх і західних регіонів країни, виправдовується лише частково. Швидкий розвиток східних провінцій стимулював соціально-економічний розвиток суміжних регіонів, але практично не вплинув на рівень розвитку західних і більшості центральних провінцій, що не межують з приморськими територіями.

У 2000 р. уряд Китаю розробив і почав здійснювати програму розвитку Західного і Центрального регіонів країни, яку планується реалізувати до 2010 року². Програма передбачає використання двох типів державного впливу. До перших відносяться заходи прямої дії(неринкові методи), покликані поліпшити соціально-економічне положення вказаних

¹ Fan Gang, Xin Chunying. The Role of Law and Legal Institutions in Asian The Global Competitiveness Report. - World Economic Forum. - Geneva, 21.05.1997.

² Jeffrey D. Sachs. Foreign Direct Investment in China : Issues and Problems. Institute for International Development Publication. March 2000.

регіонів. До них відносяться прямі трансферти, підтримка низькорентабельних виробництв, фінансування розвитку інфраструктури і так далі. До других відносяться економічні методи державного регулювання. Це заохочення розвитку бізнесу в цих провінціях шляхом надання податкових і інших пільг; допуск внутрішніх і іноземних приватних інвесторів до деяких об'єктів енергетики і військових підприємств, розташованих в центральних і західних провінціях країни. В основу цієї програми покладені наступні перспективні напрями розвитку західних і центральних провінцій :

- високотехнологічне виробництво сільськогосподарської продукції(у вказаних районах розташовані більше 55% сільськогосподарських земель і більше 73% пасовищ);
- розвиток на базі наявних військових підприємств і науково-дослідних інститутів високотехнологічних виробництв промислових товарів і транспортних засобів;
- широке використання висококваліфікованої робочої сили центральних провінцій в розвитку нових видів виробництва;
- розвиток туристичного потенціалу західних гірських провінцій, у тому числі і за рахунок внутрішнього туризму.

Результати аналізу розглянутих прикладів державної політики в області соціально-економічного розвитку регіонів дозволяє зробити деякі висновки, які можуть бути корисні при розробці державної регіональної стратегії для нашої країни.

1. Проблема вирівнювання рівнів соціально-економічного розвитку регіонів країни для розвинених держав повинна вирішуватися переважно за рахунок стимулювання використання внутрішніх ресурсів регіону. Фінансова підтримка відстаючих регіонів у вигляді прямих фінансових трансфертів має бути лише надзвичайним або допоміжним заходом.

2. Методи стимулювання притоку інвестицій, що ґрунтуються на наданні різного роду пільг, ефективні тільки у поєднанні з покращанням загального інвестиційного клімату регіону за рахунок розвитку

інвестиційної інфраструктури і підвищення ефективності управління інвестиційними процесами.

3. Використання як "локомотив" розвитку економіки країни окремих обраних регіонів, що спочатку мають певну інвестиційну привабливість, ефективно лише на початковій стадії модернізації економіки і повинно мати на меті запуск механізму розширеного економічного відтворення в умовах ринкових відносин.

4. Вжиття спеціальних державних заходів посилення інвестиційної привабливості окремих регіонів країни приводять до виникнення серйозних диспропорцій в розвиток інших регіонів. Надалі потрібно надання вагомої державної підтримки відстаючим регіонам з метою вирівнювання соціально-економічного розвитку різних регіонів країни і уникнення економічного застою і соціальної напруженості.

5. Прямі іноземні інвестиції є найважливішим інструментом в соціально-економічному розвитку регіонів на етапі виходу з кризи, модернізації економіки, розвитку нових галузей і напрямів розвитку. Надалі ПІІ мають бути доповнені і суттєво замінені внутрішніми інвестиціями, що, як правило, відповідає інтересам держави з точки зору спрямованості соціально-економічного розвитку регіонів і забезпечення економічної незалежності і безпеки.

4.3. ПОЛІТИКА ЗАЛУЧЕННЯ ПІІ В КРАЇНАХ З РИНКАМИ, ЩО ФОРМУЮТЬСЯ

Незважаючи на нестабільність розвитку світової економіки, прямі іноземні інвестиції (ПІІ) згідно з даними UNCTAD вирости на 4,9% в 2010 році і досягли 1,24 трильйона дол. США, але все таки були на 15% нижче їх середнього докризового рівня. В 2010 році багато країн продовжили впроваджувати заходи, спрямовані на подальшу лібералізацію і зняття бар'єрів імпорту ПІІ, а також вводили нові заходи регулювання прямих іноземних інвестицій.

Вперше за історію країни, що розвиваються, і країни з перехідною економікою в сукупності залучили більше половини глобальних потоків ПІІ. Вивезення ПІІ з цих країн також досягло рекордних рівнів. Навпаки, притік ПІІ в розвинені країни продовжує зменшуватися (Рисунок 4.1).

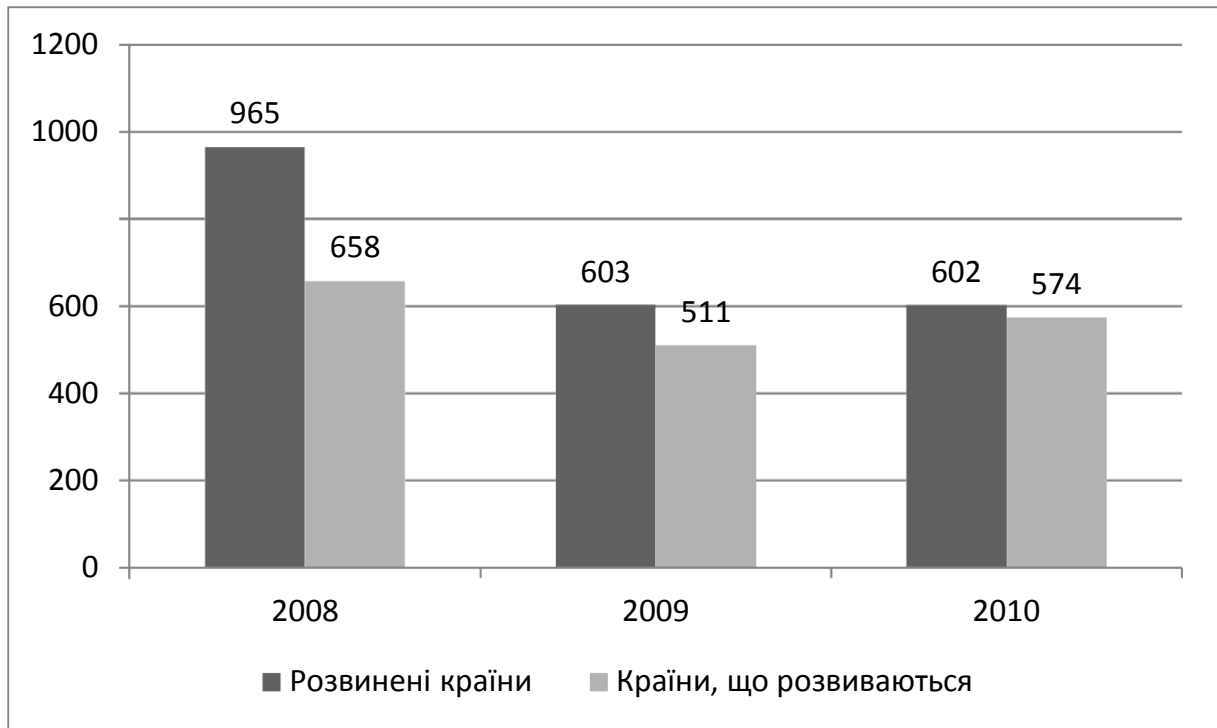


Рис. 4.1 Глобальні потоки ввезення ПІІ, млрд. дол. США

Слід також відмітити, що останніми роками, країни, що розвиваються, підвищили свою вагу як в якості одержувачів ПІІ, так і в якості зовнішніх інвесторів. Оскільки центр міжнародного виробництва, а останнім часом і міжнародного споживання переміщається в країни, що розвиваються, і країни з перехідною економікою, ТНК все активніше інвестує свої кошти в проекти, спрямовані як на підвищення ефективності, так і на освоєння ринків збуту в цих країнах. У 2010 році вони вперше освоїли більше половини глобальних потоків ПІІ. В тому ж 2010 році половину з двадцятки найбільших країн, приймаючих ПІІ, склали країни, що розвиваються, або країни з перехідною економікою.

Слід також відмітити, що вивезення ПІІ з країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою також значно збільшилося - на 21%. Тепер

на них доводиться 29% глобального вивезення ПІІ. В 2010 році в двадцятку найвагоміших інвесторів входили шість країн, що розвиваються і країн з перехідною економікою. Динамізм ТНК з країн з ринковою економікою, що формується, виглядає різким контрастом на тлі зниженої інвестиційної активності ТНК з розвинених країн, особливо з Європи. Їх зовнішні інвестиції все ще складають близько половини від пікового показника 2007 року.

Аналогічна ситуація спостерігалася і в 2011 році. На країни, що розвиваються, і країни з перехідною економікою як і раніше доводиться половина світових ПІІ. Потоки інвестицій в цю категорію країн встановили рекордний показник - 755 млрд. дол. США, при цьому переважаючою формою інвестування виступали інвестиції в нові проекти (greenfield investments).

Згідно з даними UNCTAD¹ світові потоки ПІІ в процентному відношенні по регіонах розподіляються таким чином (Табл. 4.2).

Таблиця 4.2

Потоки ПІІ по регіонах, %

Регіон	Ввезення ПІІ		
	2008	2009	2010
Розвинені країни	55,3	50,9	48,4
Країни, що розвиваються	37,7	43,1	46,1
Африка	4,2	5,1	4,4
Латинська Америка	11,9	11,9	12,8
Західна Азія	5,2	5,6	4,7
Південно-східна Азія	16,3	20,4	24,1
Південно-східна Європа і СНД	6,9	6,0	5,5

Виходячи з даних таблиці 4.2 видно, що спостерігається стійка тенденція зростання світових потоків ПІІ в країни Південно-Східної Азії. Проте нас більшою мірою цікавить регіон, в якому знаходиться Україна - Південно-Східна Європа і СНД

¹ World Investment Report 2011. - UNCTAD, 2011.

**4. ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ
У СВІТОВІЙ І РЕГІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ**

Згідно класифікації UNCTAD Україна відноситься до країн з перехідною економікою. Світові потоки ПІІ для цієї категорії країн приведені в Табл.4.3¹

Таблиця 4.3

ПІІ по країнах Південно-Східної Європи і СНД, млн. дол. США

Регіон (країна)	Ввезення ПІІ					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Південно-східна Європа і СНД	31116	54516	91090	120996	71618	68197
Південно-східна Європа	4 877	9 875	12 837	12 601	7 824	4 125
Албанія	264	325	656	988	979	1 097
Боснія і Герцеговина	613	766	2 080	932	246	63
Хорватія	1 825	3 473	5 035	6 179	2 911	583
Чорногорія	501	622	934	960	1 527	760
Сербія	1 571	4 256	3 439	2 955	1 959	1 329
Македонія	96	433	693	586	201	293
СНД	26 239	44 642	78 252	108 385	63 794	64 072
Вірменія	239	453	699	935	778	577
Азербайджан	1 680	-584	-4 749	14	473	563
Білорусь	305	354	1 805	2 180	1 886	1 350
Грузія	453	1 170	1 750	1 564	658	549
Казахстан	1 971	6 278	11 119	14 322	13 771	9 961
Киргизія	43	182	209	377	190	234
Молдавія	191	240	534	713	128	199
Російська Федерація	12 886	29 701	55 073	75 002	36 500	41 194
Таджикистан	54	339	360	376	16	45
Туркменістан	418	731	856	1 277	3 864	2 083
Україна	7 808	5 604	9 891	10 913	4 816	6 495
Узбекистан	192	174	705	711	711	822

¹ World Investment Report 2011. - UNCTAD, 2011.

4. ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ У СВІТОВІЙ І РЕГІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ

Аналіз даних показує, що з країн, що потрапили в цю класифікаційну групу, найбільш близькими по об'ємах ПІІ для України є Російська Федерація і Казахстан. Проте ці країни мають перед Україною істотні конкурентні переваги. До них можна віднести чисельність населення і значні запаси вуглеводневих ресурсів.

Найбільш очевидними суперниками нашої країни в боротьбі за залучення іноземних інвестицій, передусім, ПІІ, є її найближчі сусіди, у тому числі колишні колеги по соціалістичному табору, а нині країни, що входять до групи країн Європейського Союзу (Табл.4.4).

Таблиця 4.4

ПІІ по країнах Центральної і Східної Європи, млн. дол. США

Регіон (країна)	Ввезення ПІІ					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Болгарія	3 920	7 805	12 389	9 855	3 351	2 170
Угорщина	7 709	6 818	3 951	7 384	2 045	2 377
Польща	10 293	19 603	23 561	14 839	13 698	9 681
Румунія	6 483	11 367	9 921	13 910	4 847	3 573
Чехія	11 653	5 483	10 444	6 451	2 927	6 781

Держави Центральної і Східної Європи вже досить давно пропонують іноземним інвесторам помітно більш високий рівень інвестиційної інфраструктури, політичної і економічної стабільності, ніж наша країна. В результаті багатьом з них вдалося обігнати Україну не лише по відносних, але і абсолютних масштабах притоку прямих іноземних інвестицій. Якщо додати до цієї групи країн держави Південно-Східної Азії, Російську Федерацію і Казахстан, стає зрозуміло, що нинішній круг конкурентів України в процесі залучення ПІІ дуже широкий і багатолікий.

Деякі з цих країн мають схожі з нашою країною конкурентні переваги, а саме: характеризуються значною чисельністю населення і зростаючою купівельною спроможністю, мають кваліфіковану робочу силу, земельні ресурси, придатні для сільськогосподарського і промислового використання.

Економіки цих країн ростуть швидкими темпами і залучають інвесторів з розвинених країн: великі і середні ТНК, зацікавлені в розширенні географії своєї діяльності, знаходять в цих країнах нові ринки і умови, здатні забезпечувати більш високі прибутки, ніж ті, що дають ринки розвинених країн.

Методи проникнення іноземних інвесторів на ринки, що формуються, визначаються масштабами їх діяльності і мотивацією. Великі ТНК, що шукають доступу до сировини, роблять ставку на укладення концесійних угод. Компанії, прагнучи понизити свої витрати, намагаються придбати максимально можливу долю участі в акціонерному капіталі місцевих компаній, що поставляють сировину і матеріали для їх виробництв. Великі виробники, зацікавлені в просуванні своєї продукції на нові ринки, набагато частіше і швидше створюють підприємства "з нуля", а компанії поменше більше покладаються на експорт своєї продукції, вичікуючи і оцінюючи перспективи передбачуваних інвестицій.

Як видно з таблиці 4.2, найбільших успіхів в залученні ПІІ серед країн з ринками, що формуються, добилися країни Південно-Східної Азії, які успішно реалізують політику, спрямовану на збільшення притоку ПІІ в пріоритетні галузі і регіони. З цією метою вони здійснюють послідовну лібералізацію економіки, зовнішньої торгівлі і ринків капіталу. Серед останніх заходів в цьому напрямі - закріплення за іноземними інвесторами права придбати контрольні пакети акцій в секторах, які раніше були закритими: автомобілебудування, електроніка, металургія, харчова промисловість, виробництво товарів широкого споживання і так далі.

В свою чергу, країни Центральної і Східної Європи (ЦСЄ), забезпечивши аналогічні ліберальні умови для притоку ПІІ, зробили акцент на збереження політичної стабільності і спадкоємності економічних курсів. Це стало ключем до зростання довіри іноземних інвесторів. Вирішальною і найважливішою конкурентною перевагою країн ЦСЄ стало рішення ЄС про розширення на схід, завдяки якому ці держави отримали значні додаткові капіталовкладення з розвинених країн Європейського

Союзу. Найбільших успіхів в залученні ПІІ добилися Польща, Чехія, Угорщина (таблиця.4.4).

Реалізація умов, які сьогодні найбільш важливі для іноземних інвесторів при виборі перспективних сфер вкладення капіталів в країнах з ринками, що формуються, на практиці дозволила багатьом цим країнам вийти на новий рівень залучення ПІІ. Ці країни почали отримувати значні інвестиції не лише від найближчих сусідів, але й від розвинених країн, що знаходяться в інших частинах світу. В свою чергу, ТНК з розвинених країн стали активно шукати можливості для розміщення капітальних ресурсів в країнах з ринками, що формуються, на інших континентах з метою отримання вигоди від додаткових конкурентних переваг і зростання глобальної присутності.

Доповідь Робочої групи МВФ по вивченню ринків капіталу узагальнила дані про мотивацію і фактори, що визначають рух ПІІ в країни з ринками, що формуються. Іноземні інвестори, згідно з авторами цього документу, надають велике значення стану макроекономічних показників: стабільному валютному курсу, низькій інфляції і стійкому зростанню.

Вони дають оцінку двом рядам факторів:

по-перше, економічним. До них відносяться розмір ринку і перспективи зростання, витрати на оплату праці, наявність інфраструктури і податковий режим;

по-друге, інституціональним. До них відносяться політика регулювання іноземних інвестицій, ліцензійна система, правова система, якість управління.

Особливе значення інвестори надають наступним факторам:

- Розмір ринку і перспективи зростання приймаючої країни. Цей фактор відіграє важливу роль у зв'язку з тим, що ПІІ все більше призначаються для задоволення попиту на послуги в приймаючій країні. Тільки 9% опитаних інвесторів заявили, що вони здійснюють інвестиції в країни з ринковою економікою, що формується, з метою експорту товарів і послуг. Ще 30% опитаних вказали, що інвестиції з метою збільшення експорту були важливим, але не головним стимулом;

- Рівень продуктивності праці, порівняний з рівнем заробітної плати. Цей фактор найбільш важливий для фірм, що використовують країни з ринками, що формуються, як експортні платформи;
- Наявність інфраструктури;
- Податкові стимули, рівень оподаткування і загальна стабільність податкового режиму.

В заключній частині автори Доповіді про переваги у виборі тієї або іншої форми інвестицій, до яких схиляються іноземні власники капіталів приводять наступні цифри. У іноземних власників капіталів переваги розподіляються таким чином: придбання вже існуючої фірми в приймаючій країні - 40%, створення нового підприємства - 22%, розширення діяльності зарубіжної дочірньої компанії - 13%.

В доповнення до факторів, що представляють економічний і комерційний інтерес, інвестори підкреслюють значення інших факторів, які полегшують іноземне інвестування. Вони вважають важливою наявність в суспільстві широкої згоди відносно ПІІ, політичної стабільності, підтримки умов для особистої безпеки. Корупція і якість управління значною мірою визначають перспективи інвестиційної співпраці.

Передбачувана юридична система, що гарантує непорушність контрактів, повага до закону, також є важливими для іноземних інвесторів.

При цьому важливим фактором інвестиційної привабливості країни стала наявність поруч неї великих розвинених економік або регіональних груп з великим ринковим потенціалом. Ще краще, якщо країна-реципієнт ПІІ сама є учасником такої регіональної групи, особливо якщо всередині групи укладені угоди про вільну торгівлю. Серед подібних прикладів: Мексика і НАФТА, Бразилія і МЕРКОСУР, Індонезія і АСЕАН.

Наявність поряд з країною-реципієнтом ПІІ великого ринку збуту істотно розширює спектр галузей місцевої економіки, що представляють інтерес для зарубіжних інвесторів, адже іноземці враховують вигоди не лише місцевого, але і сусідніх ринків. Ця обставина дуже благотворно позначається на галузевій структурі економіки багатьох країн з ринками, що формуються, оскільки їх розвиненіші сусіди мають тенденцію

споживати більше високотехнологічні товари. Так в країни-реципієнтів ПП приходять передові технології і ноу-хау.

Країни з ринками, що формуються, традиційно прагнуть створювати додаткові спонукальні мотиви для ПП в тих секторах економіки, які найбільшою мірою постраждали від кризового скорочення виробництва під тиском імпорту. Наприклад, в Китаї і низці інших країн спочатку такими галузями були легка промисловість і виробництво товарів широкого споживання. Пізніше акцент змістився на автомобілебудування, легке машинобудування і високотехнологічні галузі (електроніка, телекомунікації, нові матеріали, комп'ютерна техніка).

Аналогічним шляхом пішла Польща. На початку-середині 90-х років вона вміло скористалася значною залежністю Росії і низки інших країн ЦСЄ від імпорту продовольчих товарів. Відкривши економіку для ПП, Польща швидко перетворилася на регіональний центр виробництва цих товарів, і, тим самим, не лише понизила свою власну залежність від їх імпорту, але і створила нові робочі місця для великої частини місцевого населення. Паралельно в країні отримало розвиток виробництво будматеріалів, меблів, устаткування для харчової промисловості. В результаті Польща перетворилася на своєрідний перевалочний пункт для європейських ТНК середнього розміру, зацікавлених в просуванні своїх товарів і виробництв далі на схід.

Попри те, що ці країни все ще є зоною високого комерційного ризику, деякі ТНК поспішають закріпитися на цих ринках, конкуруючи один з одним. Так, два енергетичні гіганти - шведсько-швейцарська АВВ і німецька Siemens явно змагаються за завоювання східноєвропейського ринку енергетичних послуг, інвестуючи кошти в одні і ті ж країни. Для того, щоб зайняти цей ринок, ці найбільші компанії енергетичного бізнесу в Західній Європі скуповують долі участі в місцевих енергетичних компаніях, як дрібних, так і великих. Так, компанії змагалися за купівлю пакету акцій найбільшого виробника електроустаткування в Чехії Skoda

Plzena.s. і найбільшого виробника генераторів в Росії АТ Електросила¹. В обох випадках переміг Siemens.

Таблиця 4.5

Створення виробничих потужностей фірмами АВВ і Siemens

	Польща	Чехія	Словаччина	Угорщина	Росія
АВВ					
число підприємств	13	6	5	4	20
число зайнятих, тис.чол.	7	6,7	0,6	0,5	3
Siemens					
число підприємств	7	12	11	10	15
число зайнятих, тис.чол.	2,3	8,4	4	3,2	10

У Siemens в конкурентній боротьбі є перевага в тому, що він і раніше, до початку реформ співпрацював з деякими східноєвропейськими країнами, ці старі контакти грають позитивну роль, тоді як АВВ до 1990 р. в Східній Європі була невідома. При цьому компанії дотримуються різної стратегії завоювання ринку, АВВ зазвичай прагне до придбання контролю над підприємством, для Siemens це не має вирішального значення. І для обох компаній сприятливою обставиною відносно країн ЦСЄ є те, що ці країни прагнули вступити в ЄС, і вимушені були модернізувати свої енергетичні системи, доводячи їх до стандартів ЄС.

Прикладів плідної співпраці західних і національних виробників в країнах ЦСЄ немало. Volkswagen в 1991 році придбав контрольний пакет акцій чеського виробника автомобілів Skoda. В подальші роки доля Volkswagen в спільному підприємстві виросла до 70% акцій. Вироблювані автомобілі не завжди успішно конкурують на внутрішньому ринку Чехії з автомобілями фірм Opel і Renault. Зброєю проти конкуренції було вибрано зниження цін. Skoda досить успішно продаються на ринках Польщі, Угорщини, України і західних країн. Хоча автомобілі зберегли марку Skoda, вони повністю оснащені німецькою технікою.

¹ Bahree, Bhushan, Power Play // Central European Economic Review, Dec.1995 - Jan. 1996, з 21

Інший приклад успішного освоєння західними компаніями польського автомобільного ринку. Італійський Fiat нині є найбільшим виробником автомобілів в Польщі. Підприємство Fiat Auto Poland контролює близько 40% продажів особистих автомобілів. На налагодження виробництва в Польщі Fiat витратив 1 млрд. дол. США.

Як показує досвід, багато великих ТНК, що вклали інвестиції в економіку країн ЦСЄ і Україну в тому числі, досягають успіху, діючи нестандартно, не наслідуючи шаблони, відпрацьовані в практиці інших країн. Зразком пристосування до специфічних умов цих країн при здійсненні прямих інвестицій, на наш погляд, являється компанія McDonalds. Як відомо, McDonalds є другим в світі франчайзером (після Kentucky Fried Chicken), з 29 тис. підприємств світової мережі McDonalds тільки 15% є власністю корпорації, інші працюють як франчайзи.

На місцевих ринках в Польщі, Угорщині, Чехії, Словенії, Україні, Російській Федерації міцно влаштувалися компанії, що торгують через мережі великих супермаркетів або дискаунтерів, такі як німецькі Métro і Lidl, британські Tesco і Spar, французькі Auchan, Leclerc, Carrefour. Прихід цих роздрібних мереж - це реакція на споживчий бум, що охопив вище перелічені країни.

Концепція Cashandcarry, яку використовує в роботі Métro, застосовується в різних країнах, проте існують національні відмінності, обумовлені структурою споживання. Головною відмітною особливістю співпраці Métro з постачальниками є те, що вона бере на себе усі ризики і списує втрати продукції за свій рахунок, тому постачальникам вигідніше працювати з Métro. Привабливою рисою Métro є і те, що в асортименті продукції, пропонованої в магазинах, 70-90% виробляється в країні перебування. Прихід західних компаній роздрібної торгівлі покращує структуру торгового ринку, створює робочі місця, розвиває супутні виробництва.

Успіхи провідних країн ЦСЄ в залученні ПІІ багато в чому пов'язані з тим, що їм вдалося створити найбільш сприятливі умови для іноземних інвесторів. Приватизація, розвиток ринкових інститутів і інфраструктури,

і, найголовніше, практично повна лібералізація доступу на ринок(за винятком невеликого числа стратегічних галузей), у тому числі відкриття для іноземців національного банківського, страхового ринків - усі ці фактори дозволили провідним державам ЦСЄ залучити на свою територію найбільші ТНК світу. Велику роль зіграв значний кадровий, науковий потенціал цих країн, а також їх вигідне географічне положення в якості моста між ЄС і Росією, країнами СНД і Азії.

Безумовно, ключову роль зіграв вступ цих країн в ОЕСР, СОТ, НАТО і ЄС, що гарантувало іноземцям політичну стабільність і побудову такої системи регулювання господарських взаємовідносин, яка найбільшою мірою відповідає умовам, до яких вони звикли в розвинених країнах. В результаті гармонізації і стандартизації відповідно до вимог ОЕСР, СОТ і ЄС, сьогодні національне законодавство Польщі, Чехії і Угорщини практично не робить ніяких відмінностей між національними і іноземними інвесторами, що вкрай позитивно позначається на об'ємі ПІІ, що залучаються ними. В свою чергу, членство в НАТО, окрім того, що воно є запорукою колективної безпеки і відповідальності країн-учасниць, для держав ЦСЄ означає ще і отримання вигідних військових замовлень, реалізація яких відбувається при активній участі провідних ТНК світу.

Абсолютно очевидно, що значна частина успіхів провідних країн ЦСЄ в справі залучення ПІІ обумовлена політичними рішеннями, які не можуть бути просто перенесені на український ґрунт. І проте, важливо зрозуміти, які аспекти практичного досвіду цих держав могли б бути корисні сучасній Україні. В цьому контексті, найбільш важливим досягненням провідних країн ЦСЄ видається те, що за роки реформ їм вдалося розробити ефективні і конкурентноздатні системи пільг для інвесторів. Зокрема, велике поширення отримали спеціальні економічні зони(СЕЗ), де інвестори отримують податкові і митні пільги, завдяки яким термін окупності інвестицій істотно скорочується.

Серед пільг податкового характеру найбільш поширена пільга по податку на прибуток (особливо, якщо прибуток реінвестується в розвиток виробництва і збільшення числа зайнятих). Крім того, практикується

звільнення від податку на нерухомість і транспортного податку, відшкодування витрат на створення нових робочих місць або надання позик на ці цілі, а також стимули, пов'язані з інвестиційними процедурами в СЕЗ. У числі митних пільг: звільнення від зборів по імпорту матеріальних активів, що ввозяться в якості вкладу в капітал або для виробництва на території зони. Крім того, інвестори можуть доставляти продукцію в зони, потім реекспортувати її в довколишні країни без обкладення митними платежами. Їх виплата робиться тільки, якщо продукт, що імпортується, переправляється на територію країни, де знаходиться зона.

СЕЗ в Чехії і Польщі представлені в основному у формі промислових зон і є структурним елементом програми залучення ПІІ. На сьогодні в Чехії налічується більше 80 промислових зон(у Польщі - 14). Вони є ділянками землі або виробничими потужностями колишньої важкої промисловості Чехословаччини, які на вигідних умовах передаються в розпорядження інвесторів. Основним завданням більшості зон є вирішення проблеми безробіття в найбільш депресивних регіонах. Тому їх основною перевагою є гранти на створення робочих місць.

В Угорщині створення національної мережі промислових парків стало одним з найважливіших напрямів діяльності уряду по розвитку економіки і залученню ПІІ. В результаті сьогодні ця країна пропонує інвесторам найбільш широкий вибір промислових парків з усіх держав ЦСЄ. Йдеться про більш ніж 160 діючих парків. У країні немає жодного міста, яке б знаходилося більш ніж в 30 км від найближчого промислового парку. Приблизно половина парків розташована у безпосередній близькості від шосейних магістралей. Компанії, що розміщують свої виробництва, в цих парках отримують широкий спектр послуг і значні переваги протягом всього виробничого процесу аж до доставки готової продукції до місця призначення.

Процедура створення підприємств в парках значно полегшена. Управління парків опирається на хороше знання місцевих умов і

підтримку місцевої влади. Серед послуг, що надаються промисловими парками :

- виробнича інфраструктура (енергопостачання, водопостачання, утилізація відходів);
- кооперація з іншими підприємствами на пов'язаних технологічних стадіях з метою зниження загальних витрат;
- послуги загального призначення (банківські, офісні, консалтингові, митне адміністрування, охорона території).

Податкові стимули для залучення інвестицій в угорські СЕЗ дуже різноманітні. Найбільше значення має пільга, згідно якої податок на прибуток корпорацій впродовж 10 років може бути скорочений майже на 80%. Ця пільга поширюється на вкладення понад 12 млн. євро (планка в три рази нижче для пріоритетних регіонів і проектів НІОКР в зоні, керованій інститутом Угорської академії наук) і проекти, що допускають створення нових робочих місць за рахунок нових або розширення старих виробничих потужностей.

При цьому мінімум 25% інвестицій повинні фінансуватися з власних засобів; мінімум 30% - забезпечувати створення нових потужностей; не більше 20% - спрямовуватися на оновлення старих активів. Крім того, впродовж 5 років після першого пільгового року компанія повинна збільшити число зайнятих мінімум на 100 чоловік (50 в пріоритетних регіонах). У випадку з проектами, орієнтованими на створення нових робочих місць, число зайнятих має бути збільшене мінімум на 300 чоловік (150 в пріоритетних регіонах) і мінімум 20% робочих місць має бути зайнято випускниками шкіл.

Промислові парки стали справжньою рушійною силою угорської економіки. Близько 80% найбільших ТНК, що діють в Угорщині, ведуть хоч би частину своїх операцій в промислових парках. За даними Міністерства економіки Угорщини, число зайнятих в діючих промислових парках наближається до 110 тис., число зареєстрованих на їх території підприємств - до 1 тис., причому 80% їх продукції поставляється на експорт. Парки забезпечують близько 25% всього промислового

виробництва і 40% промислового експорту. Продуктивність праці в парках на 70% вище середнього показника по промисловості, і лише на 15% нижче середнього показника по ЄС.

Завдяки створенню промислових парків в Угорщині почався процес прискореного розвитку південних і східних регіонів країни і підтягування їх до загальнонаціонального рівня. Нині на ці регіони доводиться одна третина всіх існуючих парків. Значна роль в підйомі економіки країни належить паркам на базі угорських науково-дослідних центрів, що створює сприятливі перспективи для розвитку університетських міст (Будапешта, Егера, Мішкольца, Дьєра, Дебрецена) і їх околиць.

Хороші результати дала в Угорщині і така форма залучення капіталу, як вільні митні території промислового типу. Статус вільної митної території, за умови виконання ряду простих митних приписів (обгороджена промислова територія встановленої величини, що має митно-пропускний пункт), може отримати практично будь-яке іноземне підприємство або навіть цех. Привабливість цих територій пояснюється тим, що тут не стягуються митний збір і ПДВ за ввезення устаткування, а також надається звільнення від сплати митних зборів, ПДВ і екологічного податку на використання у виробництві сировини, вузли і деталі. Число таких територій в Угорщині перевищило 150, на них були розміщені виробництва більше 100 підприємств - в основному субпостачальників ТНК.

Останніми роками обсяги виробництва цих підприємств збільшуються приблизно на 50% в рік. Економічне зростання в країні, що розпочалося з 1997 року, багато в чому пов'язане з успішним розвитком виробництва саме на вільних митних територіях, де розмістили свої виробництва всесвітньо відомі корпорації: Sony, Nokia, IBM, Phillips, TDK, General Motors, Audi, Ford.

Нині на вільні митні території доводиться 25% валової промислової продукції Угорщини і більше 50% експорту промислових товарів. В останні роки підприємства, розташовані на вільних митних територіях, відіграють важливу роль у формуванні зовнішньої торгівлі країни: їх доля

в загальному експорті перевищила 40%, а в імпорті - 30%, при цьому сальдо їх зовнішньоторговельного балансу є постійно позитивним. Близько 90% експорту вільних митних територій і 75% їх імпорту орієнтовані на країни ЄС.

Для України, що має великий науково-технічний потенціал, особливо цікавий досвід Угорщини і Чехії по стимулюванню великомасштабних інвестиційних проектів у високотехнологічних галузях виробництва. Ці стимули спрямовані, передусім, на зниження витрат на первинних стадіях реалізації проектів. Серед них: податкові пільги(наприклад, звільнення від податку на прибуток в Чехії на 10 років для нових компаній і часткове звільнення на той же термін для вже існуючих компаній); гранти на створення робочих місць; гранти на навчання і перепідготовку кадрів.

Звертають на себе увагу критерії надання вказаних пільг. Наприклад, в Чехії вони такі:

- мінімум 50% виробничих ліній повинні складатися з устаткування, що входить в схвалений урядом список високотехнологічного устаткування;
- інвестиції мають бути призначені для запуску нового виробництва або розширення і модернізації існуючого;
- розмір інвестицій впродовж трьох років має бути не менше 8 млн. дол.;
- половина інвестицій має бути покрита власними засобами;
- мінімум 40% інвестицій мають бути зроблені в машини і устаткування;
- виробництво повинно відповідати національним стандартам охорони довкілля.

Крім того, можливе звільнення від митних платежів і ПДВ на імпорт устаткування, використовуваного у виробництві. Для цього устаткування, що імпортується, має бути не старше за один рік і не мати конкурентних національних аналогів.

В Чехії уряд також активно підтримує так звані технологічні центри - центри інноваційної діяльності, які займаються розробкою нових і удосконаленням існуючих продуктів, виробничих процесів, послуг і так далі. Нині в країні налічується більше 20 таких центрів. В їх завдання входить створення передумов для розвитку інноваційних компаній, сприяння передачі технологій, інновацій у високотехнологічні сектори. Більшість центрів - колишні НДІ, деякі з них створені в останнє десятиліття за приватною ініціативою. Для участі в програмі передбачений ряд критеріїв, серед яких звертає на себе увагу обов'язкове використання не менше 50% результатів діяльності центрів для експорту або використання в експортному секторі Чехії.

В Угорщині для підтримки інвестицій в НІОКР використовується велике число податкових пільг, серед яких найбільш значимі наступні:

- вирахування з оподатковуваної бази податку на прибуток витрат на фундаментальні, прикладні дослідження і експериментальні розробки, якщо один з партнерів - державна або некомерційна дослідницька організація або якщо лабораторія компанії знаходиться в університеті або в державному НДІ;
- податкові кредити на інвестиції в НІОКР;
- податкові пільги на пожертвування суспільно корисним організаціям, підтримуваним НІОКР;
- податковий кредит на прибутковий податок з громадян після створення об'єктів інтелектуальної власності.

Важливо відмітити, що перелічені вище пільги для НІОКР і інноваційної діяльності в провідних країнах ЦСЄ є складовою частиною загальнодержавної програми підтримки інвестицій в найбільш пріоритетні галузі національної економіки. В число таких галузей, окрім інноваційної діяльності, входять автомобілебудування, електроніка і біотехнологія. Ці сектори створюють товари з високою доданою вартістю і вимагають високого рівня підготовки кадрів. Вони вже залучили великі об'єми ПІІ в минулі роки і продовжують бути головними двигунами зростання економіки провідних країн ЦСЄ в цілому, і експорту зокрема.

НІОКР і інновації стали пріоритетним напрямом розвитку Угорщини завдяки колосальному науково-дослідному і кадровому потенціалу країни. Її досягнення в області НІОКР традиційно користуються широким міжнародним визнанням. Сьогодні, згідно з даними ОЕСР, Угорщина входить до числа перших 6 країн, здатних побудувати нову інтелектуальну економіку. Завдяки ПП високі технології розвиваються тут бурхливими темпами, випереджаючи всі інші галузі - в середньому на 10% в рік.

Багато ТНК (Nokia, IBM, GE, HP та ін.) вже розмістили на території Угорщини свої дослідницькі центри в області фармацевтики, інформаційних технологій, автомобільної промисловості і телекомунікацій. Багато вакансій в цих компаніях зайняті угорськими фахівцями. В країні надлишок досвідчених програмістів та інженерів, які готові працювати за 10-15% того, що платять в ЄС або США. А в ряді секторів угорської економіки за участю іноземних інвесторів створені справжні корпоративні центри НІОКР.

Чехія завдяки традиціям в області наукових досліджень, також вже притягнула на свою територію багато ТНК, які розмістили тут свої науково-дослідні і інноваційні підрозділи (Siemens, Matsushita, Honeywell, BSHHolice, Valeo, Boeing, Rockwell, Philips та ін.). В країні діє декілька найбільших світових центрів, що займаються дослідженнями в області аеродинаміки, електроніки, біотехнології і так далі.

Чехію сьогодні часто називають "Новим Детройтом" за її успіхи в залученні інвестицій в сферу автомобілебудування, в яку здійснили вкладення такі автогіганти як Volkswagen, Mercedes, PSA Peugeot Citroen, Toyota і інші. Тут же зосереджені виробництва видатних світових виробників автозапчастин. Сьогодні автомобільна галузь є одним з найбільш потужних двигунів розвитку чеської економіки. Уряд країни, зі свого боку, розробляє різні програми підтримки інвестицій в галузь з урахуванням конкретних запитів і потреб автомобілебудівних компаній.

Автомобілебудування має давні традиції і в Угорщині. Ще в 90-х роках декілька великих автомобілебудівних компаній, таких як Audi і GM, наслідували приклад компанії Suzuki, яка створила свої виробничі

потужності в країні однією з перших в 1992 році. Сьогодні число виробників устаткування для автомобілів і автомобілебудування в Угорщині постійно росте. Інвестиції в автомобілебудування важливі і тим, що вони стимулюють зростання відповідних НІОКР. Найбільші автомобілебудівні ТНК світу не лише створили в Угорщині свої виробничі і складальні підприємства, але і привели в країну провідних постачальників запчастин і інших ключових партнерів.

Одним з найбільш перспективних секторів для вкладення інвестицій в Угорщині вважається електроніка. Зарубіжні партнери демонструють особливий інтерес до сфери інформаційних технологій, комунікацій і споживчої електроніки, триває швидке інноваційне зростання, спрямоване на створення нових продуктів, розширення існуючих ліній продукції і підвищення ефективності. В сфері телекомунікацій іноземні виробники мобільних пристроїв і змінних частин (Ericsson, Nokia і Siemens) створили центри якості, стимулюючи інновації і пошук нових сфер застосування. Вирішальну роль в розвитку інформаційних технологій продовжує грати складання електронних компонентів. Ряд постачальників автомобільної електроніки (Ternie, Delphi і Bosch) вважає своїм найважливішим завданням обслуговування великих виробників автомобілів і автобусів на території Угорщини (Audi, Opel, Suzuki, Ikarus, NABI і Raba).

Чехія також пропонує прекрасні можливості для іноземних інвесторів в області електроніки і мікроелектроніки. Це друга по числу зайнятих галузь чеської економіки (180 тис. чоловік). Згідно з рядом міжнародних досліджень, по сукупності умов у вказаній галузі Чехія порівнянна з рядом штатів США, Швецією, Шотландією. Електроніка в Чехії орієнтована на здійснення повного спектру виробничої діяльності: виробництво електронних компонентів, побутових приладів, складання комп'ютерів і так далі. Серед найбільших іноземних компаній можна назвати ON Semiconductor (Motorola), Daikin, ASUSTeK Computers та ін. Також, історично Чехословаччина була основною в ЦСЄ центром досліджень в області силіконових пластин і кристалів, що використовуються при виробництві напівпровідників.

Великі надії покладає чеський уряд і на сферу біотехнології, якій вони відводять в перспективі роль такого ж двигуна розвитку національної економіки, яким сьогодні є автомобілебудування.

В Угорщині біотехнології, фармацевтика і фармакологія успадкували досягнення минулих років, прийшовши на зміну іншим традиційно розвиненим сферам медико-біологічних наук. Висока концентрація кваліфікованих дослідників і професіоналів в цих областях в країні дозволили багатьом підприємствам сфокусуватися виключно на біотехнології. Як і у багатьох інших сферах діяльності, основа конкурентоспроможності Угорщини у вказаному секторі полягає в її інтелектуальному потенціалі. Завдяки ньому, Угорщина в 2004 році займала перше місце в світі по конкурентоспроможності у біотехнічній промисловості.

Головний висновок, який можна зробити після вивчення досвіду залучення ПІІ в країни з ринками, що формуються, полягає в наступному: конкурентні переваги не є чимось незмінним, раз і назавжди даним. Навпаки, успішний розвиток співпраці із зарубіжними партнерами можливий тільки при постійному обліку нових потреб інвесторів і гнучкої адаптації політики залучення капіталів відповідно до умов міжнародного руху капіталу, що постійно змінюються.

Цей висновок можна підтвердити, проаналізувавши дані, які приведені в Табл. 4.6¹.

Вступ цих країн в ОЕСР, СОТ, НАТО і ЄС призвів не лише до гармонізації і стандартизації системи регулювання господарських взаємовідносин, соціального забезпечення громадян, але і відносному вирівнюванню вартості робочої сили. В зв'язку з цим привабливість цих країн для ТНК була певною мірою втрачена. В результаті ввезення ПІІ в дані країни (Табл. 4.6) має стійку тенденцію до зменшення. Особливо це стосується Угорщини. На цьому фоні ситуація з ПІІ в нашій країні не виглядає такою гнітючою.

¹ World Investment Report 2011. - UNCTAD, 2011.

Таблиця 4.6

**Доля ПІІ, що ввозяться в країну,
в загальному об'ємі ПІІ всіх країн світу**

Регіон(країна)	Ввезення ПІІ, %					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Україна	0,795	0,383	0,502	0,626	0,406	0,522
Болгарія	0,399	0,534	0,629	0,565	0,283	0,174
Угорщина	0,785	0,466	0,200	0,423	0,173	0,191
Польща	1,048	1,341	1,195	0,851	1,156	0,778
Румунія	0,660	0,778	0,503	0,798	0,409	0,287
Чехія	1,186	0,375	0,530	0,370	0,247	0,545

Підводячи підсумок, відмітимо, що в досвіді країн з ринками, що формуються, є багато елементів, які могли б бути з користю застосовані в Україні. Але важливо розуміти, що жодна з цих країн, взята окремо, не може служити вичерпною моделлю для наслідування. Механічне перенесення зарубіжного досвіду у вітчизняні умови не дасть результатів внаслідок істотної різниці конкурентних позицій країн.

4.4 КЛАСИФІКАЦІЯ ФАКТОРІВ ЗАЛУЧЕННЯ ПІІ

Одним з найважливіших факторів, що впливають на стан економіки країни, є її інвестиційний клімат, який визначає інтенсивність і ефективність капіталовкладень, зокрема ПІІ. Інвестиційний клімат можна визначити, як набір факторів, які характерні для даної країни і визначають можливості і стимули фірм до активізації і розширення масштабів діяльності шляхом здійснення інвестицій, до створення робочих місць, до активної участі в глобальній конкуренції¹. Інвестиційний клімат в значній мірі формується державою через гарантії прав власності, характер правового регулювання і оподаткування, функціонування фінансових ринків і ринку праці, створення ринкової інфраструктури, а також

¹ World Development Report, 2005. WorldBank. - 2005. - P. 1.

вирішення таких загальних проблем, як корупція, злочинність, політична стабільність. Дослідження МБРР показують, що до найважливіших факторів, що роблять негативний вплив на інвестиційний клімат, відносяться: політична невизначеність (28%); макроекономічна нестабільність (23%); податки (19%); правове регулювання (10%) і корупція (10%).

Ефективна економічна політика в транзитивній економіці повинна використовувати інструментарій сучасної промислової політики, а не замикатися на наборі законопроектів, ухвал і розпоряджень. Для того, щоб забезпечувалася передбаченість середовища, необхідна бути обкреслена економічна модель розвитку, при цьому повинна бути забезпечена правова захищеність, враховані об'єктивні інтереси основних сторін з приводу вироблення і ухвалення урядових рішень, які стосуються інвестиційного клімату.

В результаті аналізу, приведеного в роботі Фамінського І. П., можна привести класифікацію факторів, що впливають на приток ПІІ; представлених в таблиці 4.7.¹

Таблиця 4.7

Класифікація детермінант ПІІ

характеристика приймаючої сторони/ детермінанти ПІІ		вплив на приток ПІІ	вплив на приток ПІІ
		що розвиваються	розвинуті
Розмір ринку країни:			
	ВВП	позитивне	позитивне
	темп росту ВВП	позитивне	позитивне
	доля приватного сектору у ВВП	позитивне	не виділяється
	абсолютний рівень оплати труда	позитивне	статистично не значимо

¹Фамінський І.П. Глобалізація економіки і зовнішньоекономічні зв'язки Росії [Текст] / І.П. Фамінський; під ред. І.П. Фамінського. - М.: Республіка, 2004.

**4. ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ
У СВІТОВІЙ І РЕГІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ**

Вартість факторів виробництва:			
	абсолютний рівень оплати труда	статистично не значимо	негативне
	ставка відсотка на внутрішньому ринку	негативне	статистично не значимо
	відстань до країни інвестора	негативне	негативне
Порівняльні переваги:			
	ставка відсотка на внутрішньому ринку	статистично не значимо	позитивне
	обмінний курс (одиниць внутрішньої валюти за 1 долар США)	позитивне /негативне	негативне
	порівняльний рівень оплати праці	негативне	негативне
	податкові пільги	статистично не значимо	позитивне
Інституціональні характеристики			
	податкові пільги	негативне для слаборозвинених країн	статистично не значимо
	політична стабільність	позитивне	позитивне
	валютний ризик	негативне	статистично не значимо
	торгівельні бар'єри, втручання держави в економіку	негативне	негативне
	законодавство по правам власності	позитивне	позитивне
	відкритість (доля експорту та імпорту в ВВП)	позитивне	статистично не значимо
	витрати на НДДКР	позитивне	позитивне
	витрати на інфраструктуру	позитивне	позитивне

Особливе значення мають розмір ринку приймаючої країни, вартість факторів виробництва, порівняльні переваги і інституційні характеристики. Якщо з позицій ємкості внутрішнього ринку, особливо з урахуванням перспективи, Україна зберігає привабливість, то по таких параметрах, як вартість факторів виробництва і інституційні характеристики, країна сильно відривається від конкуруючих країн-реципієнтів ПІІ (Польща, Угорщина, Чехія, Російська Федерація деякі інші).

Ухвалюючи рішення про відкриття власного виробництва в розвиненій країні, ТНК враховують, перш за все, порівняльні переваги,

такі як: порівняльний рівень оплати праці, величина ставки податку на доходи корпорацій, наявність податкових пільг і обмінний курс; а також окремі інституційні характеристики: торгові бар'єри і дієвість законодавства з питань права власності. Причому, всі ці фактори враховуються в динамічному розвитку.

Останніми роками вартість факторів виробництва в Україні продовжувала рости, що обумовлене залежністю від постачань вуглеводнів з Росії, збереженню монополізацією провідних базових галузей економіки країни, низької монетизацією економіки, високими митними податками т.д.

Характеристики розміру ринку (ВВП і темп зростання ВВП) і вартості факторів виробництва (рівень оплати праці, ставка відсотка і ін.) грають важливу роль при прямих іноземних інвестиціях. Вітчизняне господарство все ще є ринковою системою, яка формується: низький рівень інфраструктурного забезпечення ринку; багато елементів ринкової економіки (яка насправді завжди є поєднанням монопольного і ринкового секторів), включаючи крупні концерни, що як і раніше знаходяться в нерозвиненому стані.

Слід зазначити надмірну фрагментацію оброблювальної промисловості, обумовлену помилками, допущеними в процесі приватизації. Ринкові сили поки не в змозі прискорити процес консолідації і концентрації в оброблювальних галузях промисловості за рахунок злиття. В результаті підприємства української оброблювальної промисловості поступаються внутрішнім і зовнішнім ринком зарубіжним конкурентам.

Для формування повноцінних і життєздатних концернів в галузях, орієнтованих на внутрішній ринок, необхідна масовий приток ПП і певний час. Консолідація, укрупнення українських підприємств полегшить останнім вихід на ринки капіталу, дозволить понизити витрати, оптимізувати виробничі процеси, а також усуне часто безглузду конкуренцію один з одним. Разом з тим в Україні все ще актуальні питання захисту права власності, залишаються проблеми корпоративних,

змішаних і інших форм власності, гармонійного їх поєднання. Недолік корпоративної культури, яким страждає більшість вітчизняних підприємств, пов'язаний не із слабкістю крупних структур, а зі страхом втрати контроль над підприємствами.

Найважливішим внутрішнім резервом для масового залучення ПІІ і налагодження механізму стійкого прискореного зростання економіки, на перший погляд, є високий, за світовими мірками, рівень валових заощаджень, що становить останніми роками більше 50% ВВП. Таким чином наявність кваліфікованих трудових ресурсів, незадіяних або зношених потужностей, достатньої кількості об'єктів інфраструктури, за умовою повної трансформації всієї маси національних заощаджень в інвестиції забезпечила б прискорені темпи зростання української економіки.

Про інвестиційну привабливість країни можна побічно судити по рейтингам інвестиційної привабливості, що публікуються провідними агентствами, задіяними в цій сфері. Серед загальновизнаних рейтингів інвестиційної привабливості можна виділити: рейтинг країн по рівню привабливості ведення в них бізнесу (World Bank), який включає 6 самостійних індексів; Індекс економічної свободи (The Heritage Foundation), включає 9 самостійних індексів; Global Insight Business Riskand Conditions (IHS), включає 6 самостійних індексів і т.д.

Безперечний інтерес є індексний рейтинг інвестиційної привабливості країн, який публікується провідним незалежним рейтинговим агентством Росії «Национальное Рейтинговое Агентство» (НРА). Особливістю цього рейтингу є те, що він включає комплексну оцінку країн світу провідними світовими експертами по різних критеріям, такими як рівень життя, умови і рівень ризику ведення бізнесу, рівень економічної свободи, рівень корупції і т.д. Рейтинг інвестиційної привабливості НРА є консолідованим показником. Він враховує незалежні один від одного результати рейтингів, які ранжирують держави по ступеню їх відповідності певним критеріям, які опубліковані у відкритих джерелах авторитетними громадськими і неурядовими

організаціями, консалтинговими агентствами і експертними групами. Метою рейтингу інвестиційної привабливості країн світу є визначення країн з найбільш і найменше сприятливими, відносно Росії, умовами для інвестування. Рейтинг розраховується на підставі 10 світових рейтингів країн, які відображають ті або інші параметри інвестиційної привабливості.

У таблиці 4.8 показана динаміка зміни індексного рейтингу інвестиційної привабливості НРА країн, які розглядаються в даній роботі

Таблиця 4.8

Динаміка зміни індексного рейтингу НРА

№ у рейтингу 2011	Країна	Кількість балів (умовні одиниці)			
		2008	2009	2010	2011
1	Данія	1 100,81	1 101,43	1 107,56	1 110,03
25	Чехія	1 079,06	1 075,67	1 081,33	1 080,95
28	Угорщина	1 075,31	1 072,29	1 073,11	1 071,37
37	Польща	1 061,78	1 064,93	1 068,33	1 071,58
51	Румунія	1 052,06	1 051,29	1 041,22	1 037,38
52	Болгарія	1 053,61	1 051,24	1 039,56	1 034,14
107	Україна	1 013,36	1 008,71	1 006,56	1 002,76
130	Росія	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00

Аналіз цієї таблиці показує, що з наших найближчих сусідів тільки Польща має стійке зростання рейтингу інвестиційної привабливості, не дивлячись на світову фінансову кризу 2008-09 років. У 2009 році Чехія мала падіння рейтингу інвестиційної привабливості, який згодом був відновлений. На жаль, необхідно відзначити, що рейтинг інвестиційної привабливості України в періоді 2008-2011 роках має стійку тенденції до зниження. Аналогічне положення спостерігається і з рейтингом інвестиційної привабливості Угорщини.

Необхідно відзначити, що результати індексного рейтингу НРА по даних країнах тісно корелюють з даними таблиці 4.6. Так коефіцієнт

кореляції між значеннями індексного рейтингу НРА і ПІ, що ввозяться, до Болгарії дорівнює 0,735, для Угорщини - 0,978, для Польщі – 0,958, для Румунії – 0,645, для Чехії – 0,945 і для України – 0,834.

За даними Державного комітету статистики у 2011 року нерезиденти вклали в економіку України інвестицій на 6,47 млрд., дол. США. Цей показник підвищився на 8,2% у порівнянні з 2010 роком. Проте з урахуванням курсової різниці і відтоку капіталу чистий об'єм інвестицій зріс всього на 4,65 млрд., дол. США, що повністю співпадає з об'ємом чистого притоку прямих іноземних інвестицій в попередньому році. Це означає, що інвестиційний клімат в країні 2011 року не покращав в порівнянні з 2010 роком.

Особливістю 2011 року стало скорочення чистих ПІ у фінансовий сектор - до 1,26 млрд. дол. США, що лише на декілька десятків мільйонів доларів перевищило об'єм вкладень в промисловість - 1,19 млрд. дол. США. У сектор нерухомості було інвестовано 967 млн. дол. США, а в торгівлю - 429 млн. дол. США.

Аналітики Європейської Бізнес Асоціації (ЄБА) відзначали, що на ринку і в економіці України домінують негативних тенденцій. Так найчастіше інвестори скаржаться на посилення тиску з боку владних структур (12%), вкорінення корупції (11%), труднощі у сфері оподаткування, особливо повернення ПДВ і загальну ринкову нестабільність (9%)¹.

Найбільш сильний вплив на інвестиційну привабливість України у порівнянні з іншими країнами ринки яких розвиваються, надають такі фактори: залежність судової системи; незахищеність бізнесу; зарегульованість економіки; рівень оподаткування і рівень корупції при ухваленні рішень державними органами.

Стан української економіки очима іноземних інвесторів можна оцінити через місце України в рейтингах конкурентоспроможності країн, за цими рейтингами можна також проаналізувати тенденції економічного зростання і продуктивності економіки.

¹[<http://biz.liga.net/news/E1108573.html>]

У рейтингу Світового економічного форуму за 2009–2010 рр. Україна зайняла 82-у позицію серед 133 країн, опустившись відразу на 10 позицій в порівнянні з результатами попереднього року. Після періоду відносного стабільності рейтингу у 2006–2008 рр. (69, 73 і 72-е місце відповідно), країна опинилася в дев'ятій десятці. При цьому, як і в рейтингу за минулий рік, Україна знаходиться в групі країн Латинської Америки і Африки, що розвиваються. Нашими безпосередніми сусідами по рейтингу конкурентоспроможності є Гамбія і Алжир.

Як показують результати підрахунку індексу глобальної конкурентоспроможності (ІГК) України за 2009–2010 рр., країна відкотилася назад по всіх трьом групам складових рейтингу: базовим вимогам (з 86-го на 94 місце), підсилювачам ефективності (з 58-го на 68-і) і факторам інноваційного розвитку (з 66-го на 80-е місце). При цьому для України найважливішими є оцінки саме по перших десяти складовим конкурентоспроможності, оскільки країна знаходиться на другій стадії розвитку за методологією МВФ. Україна поліпшила свій рейтинг лише по трьом складовим конкурентоспроможності - зайняла 49-оє місце, піднявшись на 5 пунктів, по ефективності ринку праці; піднялася на 2 позиції до 29-го місця за розміром ринку і на 1 позицію до 78-го місця по складовій «інфраструктура». Так, поліпшення рейтингу ефективності ринку праці пояснюється чималою гнучкістю визначення заробітних плат в країні (перехід з 61-го на 52-е місце в глобальному рейтингу). Дійсно, реальне падіння заробітної плати в Україні було дуже різким і склало 9% в 2009 році. Також рейтинг вказує на погіршення відносин між працедавцями і працівниками, що, ймовірно, пояснюється зниженням заробітних плат і скорочення персоналу під час кризи.

Фінансова криза виявила слабкі сторони конкурентоспроможності країни. Так, найрізкіше погіршали рейтинги України по трьом складовим: макроекономічна стабільність (падіння на 15 пунктів), рівень розвитку фінансового ринку (падіння на 21 пункт) і оснащеність новими технологіями (падіння на 15 пунктів). В основному погіршення позицій відбулося саме в тих складових, по яким Україна вже була найменш

конкурентоздатна. Макроекономічна ситуація в 2009 році в Україні продовжила погіршуватися перш за все із-за поглиблення фінансової кризи. У країні не тільки різко виросла маржа по процентним ставкам, але і практично припинилося банківське кредитування. Рівень державного боргу і розмір бюджетного дефіциту також почали збільшуватися, знижуючи конкурентоспроможність економіки. У результаті країна зайняла 106-е місце поряд з Йорданією і Парагваєм.

Фінансова система країни виявилася дуже уразливою до кризи. Доступність фінансування різко знизилось, збільшилися обмеження на рух капіталу, і, до того ж, різко знизилась надійність банків. Дії НБУ з подолання кризи в банківській сфері були не ефективні. Реструктуризація проблемних банків почалася не відразу і проводилася недостатньо прозоро, що поставило під сумнів незалежність регулятора. В той же час, слід зазначити, що Україна отримала вищий рейтинг (106-е місце) чим Казахстан і Росія – 111-е і 119-е місце відповідно.

Нарешті, в складовій «оснащеність новими технологіями» особливо різке падіння відбулося по показнику прямі іноземні інвестиції і передача технологій. ПІІ і капітальні інвестиції дійсно продемонстрували різкий спад за підсумками 2009 року. Така тенденція створює негативні передумови для швидкого виходу країни з кризи. За іншими показниками цієї складової, оцінки теж погіршали. Так, компаніям було не до впровадження нових технологій на фоні кризи, а ключові показники розвитку телекомунікаційного ринку істотно знизили зростання. Останнє пояснюється не тільки фінансовою кризою, але і насиченням ринку, перш за все у мобільному зв'язку. Як показують результати підрахунку індексу глобальної конкурентоспроможності (ІГК) України за 2011–2012 рр., країна продовжує свій рух назад по всім трьом групам складових рейтингу: базовим вимогам (з 94-го на 98 місце), підсилювачам ефективності (з 68-го на 74-і) і факторам інноваційного розвитку (з 80-го на 93-е місце). Результати оцінки положення економіки України в окремих складових ІГК надані в таблиці 4.9 ¹.

¹ The Global Competitiveness Report 2009-2010; 2011-2012

Таблиця 4.9

Результати України в ІГК 2009–2012 рр. в розрізі окремих складових

	2009–2010		Дельта 2008–2009		2011–2012		Дельта 2009–2010	
	Рейтинг	Бал	Рейтинг	Бал	Рейтинг	Бал	Рейтинг	Бал
Індекс глобальної конкурентоспроможности	82	3,96	-10	-0,12	82	4.00	0	+0,04
Основні вимоги	94	3,96	-8	-0,18	98	4.18	-4	+0,22
1-а складова: Державні і приватні інститути	120	3,10	-5	-0,16	131	2.98	-11	-0,12
2-а складова: Інфраструктура	78	3,39	1	0,26	71	3.87	+6	+0,48
3-а складова: Макроекономічна стабільність	106	3,96	-15	-0,66	112	4.21	-6	+0,25
4-а складова: Охорона здоров'я і початкова освіта	68	5,41	-8	-0,18	74	5.64	-6	+0,23
Підсилювачі ефективності	68	4,05	-10	-0,07	74	4.00	-6	-0,05
5-а складова: Вища освіта і професійна підготовка	46	4,38	-3	-0,07	51	4.58	-5	+0,20
6-я складова: Ефективність ринку товарів	109	3,74	-6	-0,14	129	3.58	-20	-0,16
7-а складова: Ефективність ринку праці	49	4,57	5	0,10	61	4.44	-12	-0,13
8-а складова: Рівень розвитку фінансового ринку	106	3,56	-21	-0,44	116	3.39	-10	-0,17
9-а складова: Оснащеність новими технологіями	80	3,37	-15	-0,01	82	3.47	-2	+0,10
10-а складова: Розмір ринку	29	4,67	2	0,12	38	4.54	-9	-0,13
Фактори інновацій і розвитку	80	3,42	-14	-0,23	93	3.29	-13	-0,13
11-а складова: Рівень розвитку бізнесу	91	3,63	-11	-0,28	103	3.48	-12	-0,15
12-а складова: Інновації	62	3,21	-10	-0,18	74	3.11	-12	-0,10

Якщо наводити інші оцінки, які характеризують різні сторони організації і ведення бізнесу в Україні, то необхідно відзначити наступне. У рейтингу простоти ведення бізнесу в 2012 р. Україна знизилася з 145 на 152 місце, а в такій категорії, як адміністрування податків міцно закріпилася на 181 місці з 183 оцінених країн.

У рейтингу економічної свободи, у свою чергу відбулося зниження з 162 на 164 місце, також зі списку 183 країн. Хоча на початку року очікувався приток прямих іноземних інвестицій у зв'язку з «Євро-2012» утім українське бізнес-середовище не стало привабливим для інвесторів.

При всіх достоїнствах і недоліках подібних досліджень, необхідно визнати, що в глобальному масштабі привабливість вітчизняної економіки поки недостатня, щоб забезпечити масовий притік ПІІ в середньостроковій перспективі. Успіхи останніх років на фондовому ринку в значній мірі пов'язані із спекулятивним інтересом. Інвестиції в основні засоби не так помітні, як в інших економіках країн, що конкурують на світовому ринку ПІІ.

Склалася ситуація, при якій економічне зростання в Україні пов'язано, в першу чергу, із зростанням експортних доходів.

Ці доходи разом із зростанням податкових надходжень дають можливість українським макроекономічним показникам утримуватися на прийнятному рівні. Приток засобів від зовнішньоекономічної діяльності забезпечив розширення внутрішнього інвестиційного і споживчого попиту, що базується як на зростання реальних грошових доходів населення, так і на розширення споживчого кредитування

Разом з перспективністю залучення засобів у вигляді ПІІ, основним джерелом фінансових ресурсів для інвестування виступають переважно власні засоби українських підприємств. Порівняльний аналіз інвестицій у основний капітал за джерелами фінансування за 2004-2010 рр. надані в таблиці 4.10.¹

¹ Інвестиції у основний капітал за джерелами фінансування. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Таблиця 4.10

**Структура інвестицій у основний капітал за джерелами фінансування
в 2004-2010 рр., %**

Показники	Рік						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Інвестиції в основний капітал*	75714	93096	125254	188486	233081	151777	83852
	100	100	100	100	100	100	100
Власні кошти підприємств	61,7	57,4	57,8	56,5	56,7	63,3	57,4
Залучені кошти	38,3	42,6	42,2	43,5	43,3	36,7	42,6
Внутрішні джерела	34,7	37,6	38,5	40	40	32,2	40,1
з них:							
Кредити банків та інші позики	7,6	14,8	15,5	16,6	17,3	14,2	13,7
Бюджетні кошти	15,2	9,7	9,8	9,5	9,2	7,1	7
Кошти інвестиційних фондів	н	н	1,7	2,2	2,4	1,7	н
Інші джерела фінансування	11,9	13,1	11,5	11,7	11,1	9,2	19,4
Зовнішні джерела:	3,6	5,0	3,7	3,5	3,3	4,5	2,5
Кошти іноземних інвесторів							

* - Всього інвестицій у основний капітал млн. грн. (або 100%).

н - немає даних

З таблиці 4.10 очевидно, що загальний об'єм інвестицій в основний капітал до 2009 року мав чітку тенденцію до збільшення. Доказом цього є те, що якщо в 2004 році їх сума склала 75 714 млн. грн. то в 2008 році об'єм інвестицій в основний капітал вже склала 233081 млн. грн., тобто виріс приблизно в 3 рази. Починаючи з 2009 року спостерігається зменшення інвестицій в основний капітал. Якщо в цілому розглядати вкладення інвестицій підприємствами, то упродовж періоду з 2004 року по 2008 рік власні ресурси мали тенденцію до зниження і можна припустити, що така тенденція зберігатиметься і в наступні роки. У свою чергу вкладення підприємствами інвестицій в основний капітал за рахунок залучених коштів має тенденцію до збільшення.

**ГЛАВА 4. ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ
У СВІТОВІЙ І РЕГІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ.**

Як показує аналіз даних Державного комітету статистики про оновлення капітального устаткування по галузях промисловості, згортання інвестиційної активності з початку 1990-х рр. торкнулося всієї без виключення галузі, причому в найбільш складному положенні опинилися галузі, що орієнтовані на внутрішній ринок. Серед найбільш постраждалих галузей - машинобудування і металообробка, що стало закономірним наслідком припинення закупівель нового устаткування з боку вітчизняної промисловості. Поліпшення зовнішньоторговельної кон'юнктури в 2000-і роки різко поліпшило фінансовий стан, головним чином, підприємств експортних галузей, дозволивши їм приступити до активнішого оновлення основних фондів, а також до розширення виробництва.

Інвестиції в основний капітал, які потрібні на оновлення і розширення виробництва є найважливішим фактором розвитку економіки, особливо якщо враховувати те, що знос основних фондів в 2009 році вже склав 60%. Динаміка ступеня зносу основних засобів підприємств України за останні сім років представлена в таблиці 4.11. У цій таблиці також відображена технологічна структура інвестицій у основний капітал, яка показує то, як розподіляються частки капітальних вкладень, які направляються на будівельно-монтажні роботи, придбання машин, устаткування.

Таблиця 4.11

Структура інвестицій в основний капітал за 2004-2010 рр.

Показник	Рік						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Інвестиції в основний капітал	75714	93096	125254	188486	233081	151777	83852
<i>з них:</i>							
Капітальне будівництво	41885	50552	71518	109694	134655	80091	46596
Частка до загального обсягу %	55,3	54,3	57,1	58,2	57,8	52,8	45,1

**ГЛАВА 4. ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ
У СВІТОВІЙ І РЕГІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ.**

машини, обладнання та транспортні засоби	33829	42544	53736	78792	98426	65340	37256
Частка до загального обсягу %	44,7	45,7	42,9	41,8	42,2	47,2	36,1
Ступінь зносу основних засобів %	49,3	49,0	51,5	52,6	61,2	60	62

При такій ступені зносу, очевидно те, що об'єм інвестицій є як і раніше недостатнім для здійснення ефективної структурної політики і оновлення основних виробничих фондів.

Величина сукупних інвестицій, необхідних для заміни застарілих основних фондів у промисловості України, оцінюється експертами щонайменше у розмірі 100-150 млрд. дол. США ¹. Основною метою нинішнього інвестування в основний капітал є заміна зношеної техніки і устаткування; при цьому мотивом заміни є не низька ефективність їх використання, а неможливість подальшої експлуатації.

На перспективи зростання надходжень ПП в економіку країни сильне значення мають темпи зростання економіки (табл. 4.12.). За даний період економіка України демонструє декілька провальних періодів. Це 2005 рік - (зростання ВВП 2,7% проти 12,1% в 2004 році), 2008 рік (зростання ВВП 2,1% проти 7,6% в 2007 році) і 2009 рік (падіння ВВП - 15,1% проти 2,1% в 2008 році).

Починаючи з 2003 р. спостерігається розбалансування фінансової системи України унаслідок прискореного нарощування державних витрат.

Протягом періоду 2004–2009 рр. частка державних витрат відносно ВВП зросла з 37,4 до 49,3 % ВВП. Значне підвищення частки державних витрат до ВВП відбулося ще в докризовий період, що було головним чином прямо пов'язано зі зростанням частки соціальних трансфертів у ВВП (частки публічних колективних і індивідуальних послуг у загальних

¹ Даніленко А.А Актуальні питання прямих іноземних інвестицій до України з ЄС (у контексті розширення Євросоюзу на схід)// Фінанси України. – 2008. - №1. – с.127-137.

обсягах державного фінансування значно не змінились). Кумулятивний дефіцит за 2004-2009 рр. становив 23 % ВВП, у т.ч. у кризовому 2009 р.- 11,4 % ВВП.

Послаблення фінансової стабільності в цей період відображає невпевненість суспільства та зовнішнього світу в спроможності уряду і надалі підтримувати частку державних витрат у ВВП на досягнутому рівні за рахунок державних доходів у середньостроковому періоді.

**ГЛАВА 4. ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ
У СВІТОВІЙ І РЕГІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ.**

Таблиця 4.12

Розподіл валового внутрішнього продукту та ПІІ за видами економічної діяльності*

Вид економічної діяльності		Одиниця виміру	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Сільськогосподарство, мисливство, лісове господарство	ВВП	млн.грн.	66430	66119	85668	94801	98410	113149	156072	157867	194132
	ПІІ	млн.дол. США	86,8	113,2	206,0	224,0	309,6	404,3	557,3	813,3	871,4
Добувна промисловість	ВВП	млн.грн.	24386	26484	31766	41149	46125	57563	91551	78492	117804
	ПІІ	млн.дол. США	154,1	191,0	184,7	172,8	330,3	431,6	1052,7	1070,3	1128,1
Переробна промисловість	ВВП	млн.грн.	191301	235289	325820	399039	456729	588203	751615	628232	812068
	ПІІ	млн.дол. США	2206,9	2545,9	3159,7	3651,9	4769,6	5547,5	6813,0	6855,7	7740,8
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	ВВП	млн.грн.	28227	30360	31961	36739	47318	60898	77688	85749	103317
	ПІІ	млн.дол. США	82,6	84,6	49,7	42,4	69,3	132,0	138,4	126,6	153,0
Будівництво	ВВП	млн.грн.	19176	25811	37667	45972	64152	94307	117362	77631	98904
	ПІІ	млн.дол. США	116,7	171,8	197,0	275,3	512,8	839,8	1631,8	1936,6	2212,9
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів	ВВП	млн.грн.	42628	54897	71490	99662	122365	173149	240111	239327	293540
	ПІІ	млн.дол. США	769,2	940,1	1134,2	1657,5	1956,1	2625,7	3072,1	3687,0	4224,6
Діяльність транспорту та зв'язку	ВВП	млн.грн.	46946	59995	75233	91219	107638	135074	172314	182914	209444
	ПІІ	млн.дол. США	308,8	396,3	531,5	657,0	804,4	980,3	1274,4	1411,1	1506,3
Освіта	ВВП	млн.грн.	14666	18640	22086	29388	36161	46083	62186	70705	83917
	ПІІ	млн.дол. США	3,4	3,3	3,4	18,6	34,1	36,7	18,1	13,4	13,8
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	ВВП	млн.грн.	12080	14958	18470	22855	28305	35947	45902	54100	64327
	ПІІ	млн.дол. США	117,1	120,6	137,0	163,5	170,2	178,9	190,4	123,5	120,8
Інші види економічної діяльності	ВВП	млн.грн.	58168	71151	109827	134806	174976	260682	357371	380668	410836
	ПІІ	млн.дол. США	709,7	905,0	1191,2	2184,0	7933,6	10430,5	14794,5	19578,9	22055,1
Усього ВВП (у ринкових цінах)	ВВП	млн.грн.	528624	630831	842055	1048481	1252209	1650992	2196052	2072549	2516699
	ПІІ	млн.дол. США	4555,3	5471,8	6794,4	9047,0	16890,0	21607,3	29542,7	35616,4	40026,8

*побудовано за даними Держкомстату України

Реакцією фінансового ринку на таку фіскальну політику повинно було стати зростання реальних процентних ставок у зв'язку із зниженням норми чистих заощаджень і пропозиції фінансових ресурсів. Проте цього не відбулося. Реальні процентні ставки по кредитах, починаючи з 2003 р. мали чітко виражену тенденцію до зниження.

Слід зазначити, що протягом 2002–2008 рр. економічне зростання в Україні мало місце в результаті поєднання сприятливих зовнішніх факторів та об'єктивних факторів, які мали тимчасовий характер: значний обсяг незавантажених виробничих потужностей на початок періоду, сприятлива зовнішньоекономічна кон'юнктура та світове економічне зростання, глобалізація світових фінансових ринків і можливості зовнішніх запозичень.

Не дивлячись на вказані труднощі в економіці України, що розвивається, приток ПІІ мав стійку тенденцію до зростання (мал. 3.1).

Відмітимо, що в найбільш складний 2009 рік відтік капіталу по платіжному балансу склав порядку 12 млрд. дол. США, проте вже в 2010-му році був зафіксований позитивний баланс у розмірі 7,7 млрд. дол. США. В той же час надходження від ПІІ за 2009 рік склали 4,6 млрд. дол. США, а в 2010-му прямі інвестиції виросли до 5,7 млрд. дол. США. Ці цифри свідчать про те, що під час несприятливої зовнішньої макроекономічної ситуації ПІІ допомагають пом'якшити проблему відтоку капіталу. Впродовж останніх 10 років (на фоні значних коливань потоків капіталу до України) ПІІ були найбільш стабільним фактором підтримки платіжного балансу країни.

За даними Державного комітету статистики України обсяг прямих іноземних інвестицій в Україні на 1 жовтня 2012 року становив 48,47 млрд. дол. США і збільшився порівняно з обсягами на 1 жовтня 2005 року в 4,6 рази. Такі країни як Кіпр, Німеччина, Нідерланди, Російська Федерація, Австрія, Франція, Велика Британія, Швеція, Віргінські Острови, США, Італія, Швейцарія та Польща вкладають в Україну основні суми інвестиційного капіталу. Станом на 01.10.2012 року їм належить понад 88,8% загального обсягу прямих інвестицій в економіці України. Негативним є те, що прямі інвестиції США скоротились у 2011 році в

порівняні з 2005 роком на 110,6 млн. дол. США. Такий показник є досить негативним для економіки України, адже США є досить економічно розвиненою та капіталомісткою державою світу.

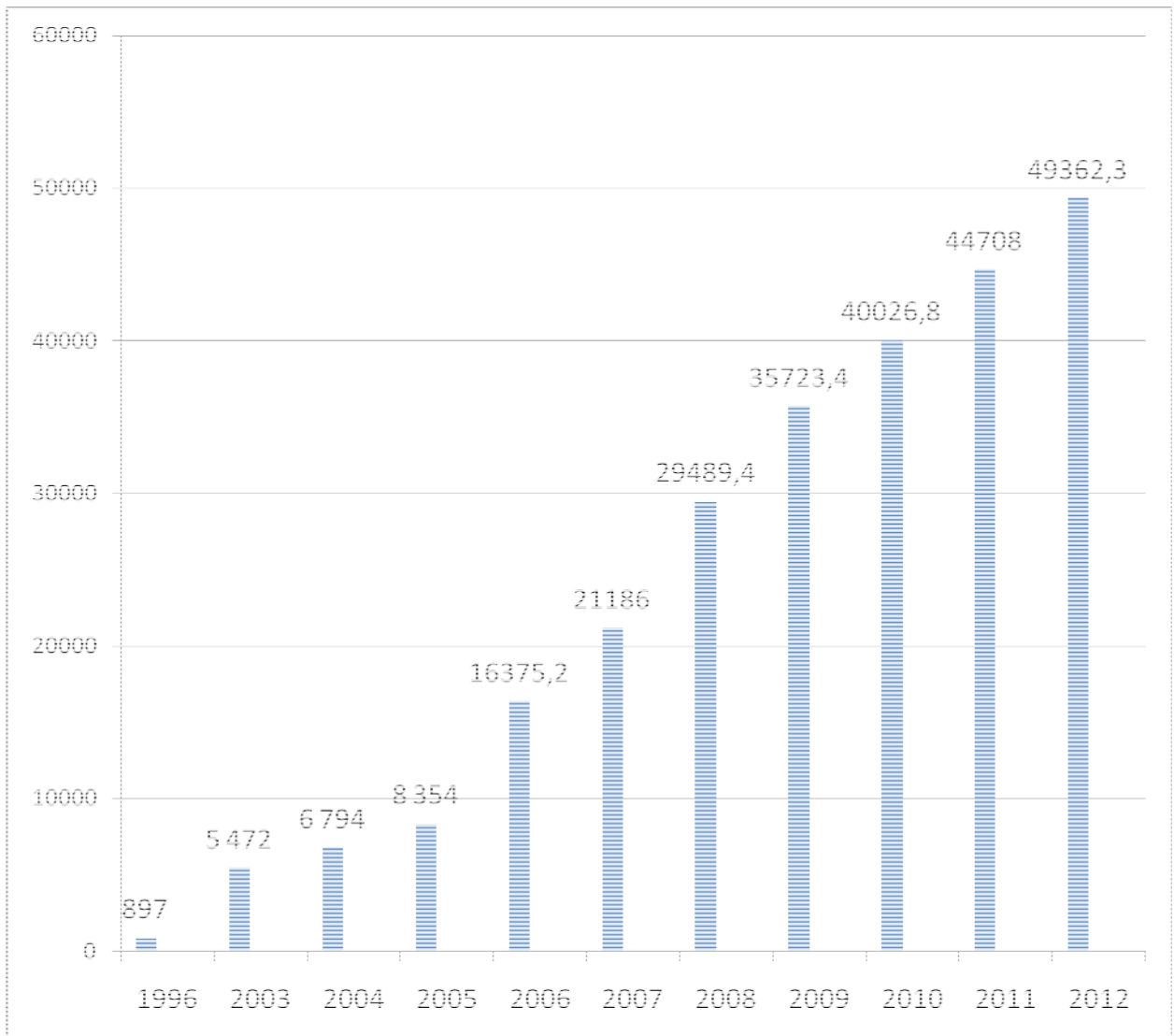


Рис. 4.1. Динаміка залучених ПІІ в Україну на початок 1996, 2003-2012рр., млн. дол. США.

(побудовано за даними Державного комітету статистики України)

Досить малими темпами зростають інвестиції таких економічно розвинених держав як Велика Британія, Німеччина та Франція. Причиною цього є значні ризики втрати капіталу у зв'язку з економічною та політичною нестабільністю України в довгостроковому періоді. Динаміка ПІІ до України з країн-донорів показана в таблиці 4.14.

Таблиця 4.14.

**Обсяги прямих іноземних інвестицій в Україну, млн. дол. США
на 1 січня потокового долі***

Країна	Обсяги прямих інвестицій на 1 січня (млн. дол. США)								Відхилення 2012 до 2005
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
Усього	8353,9	16375,2	21186,0	29489,4	35723,4	40026,8	44708,0	49362,3	41008,4
у тому числі									
Кіпр	1035,6	1562,0	3011,7	5941,8	7682,9	8593,2	9914,6	12645,5	11609,9
Німеччина	631,6	5505,5	5620,7	5917,9	6393,8	6613,0	7076,9	7386,4	6754,8
Нідерланди	548,3	721,8	1493,0	2511,2	3180,8	4002,0	4707,8	4822,8	4274,5
Російська Федерація	457,5	799,7	980,8	1462,2	1851,6	2674,6	3402,8	3594,5	3137
Австрія	345,6	1423,6	1600,8	2075,2	2445,6	2604,1	2658,2	3423,1	3077,5
Велика Британія	895,9	1155,3	1557,2	1968,8	2273,5	2375,9	2367,1	2508,2	1612,3
Віргінські Острови (Брит.)	543,8	688,7	808,3	1045,7	1316,1	1371,0	1460,8	1607,0	1063,2
США	1153,7	1374,1	1418,0	1436,8	1471,5	1387,1	1192,4	1043,1	-110,6
Швейцарія	411,3	445,9	504,9	583,8	715,6	805,5	935,8	960,3	549
Польща	192,3	224,0	366,0	670,5	694,7	864,9	859,4	875,5	683,2
Інші країни	1786,8	224,0	2633,3	3421,8	3698,4	4155,8	5121,1	5555,3	3768,5

*побудовано за даними Держкомстату України

Безперечний інтерес викликає аналіз чутливості об'ємів ВВП за видами економічної діяльності (**y**) від об'ємів ПП (**x**), які в них направляють (табл. 4.15).

Варто відзначити, що всі надані однофакторні моделі мають високий ступінь детермінації і лінійну форму залежності. Виключення складає – «Будівництво». Аналіз долі ПП, які прямують в дані види економічної діяльності (табл. 4.15) в загальному об'ємі ПП в Україні, дозволяє виділити найцікавіші для іноземного інвестора. До них відносяться: переробна промисловість, торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, діяльність транспорту та зв'язку та інші види економічної діяльності.

Таблиця 4.15

Чутливість об'ємів ВВП за видами економічної діяльності

Вид економічної діяльності	Вид економетричної залежності	Коефіцієнт детермінації
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	$y = 150,31x + 54850$	$R^2 = 0,9482$
Добувна промисловість	$y = 71,281x + 19910$	$R^2 = 0,8972$
Переробна промисловість	$y = 106,76x - 25940$	$R^2 = 0,9699$
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	$y = 582,78x - 1086$	$R^2 = 0,8582$
Будівництво	$y = 28546\ln(x) - 114490$	$R^2 = 0,8582$
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	$y = 73,044x - 14286$	$R^2 = 0,9812$
Діяльність транспорту та зв'язку	$y = 130,19x + 6237,4$	$R^2 = 0,9956$
Усього ВВП (у ринкових цінах)	$y = -0,0005x^2 + 74,475x + 282428$	$R^2 = 0,9693$

Тенденція зміни об'ємів ППІ в ці види економічної діяльності по роках представлена на Рис. 4.2¹.

Аналіз даних показує, що об'єми ППІ в переробну промисловість мають стійку тенденцію до зменшення з 48,5% в 2002 році до 19,3% в 2010 році. При цьому основний інтерес для іноземного інвестора в цьому виді економічної діяльності на Україні мають: металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів – 13% ППІ, у виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів – 4%, хімічну та нафтохімічну промисловість – 3%.

¹ Електроній ресурс / Офіційний сайт. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

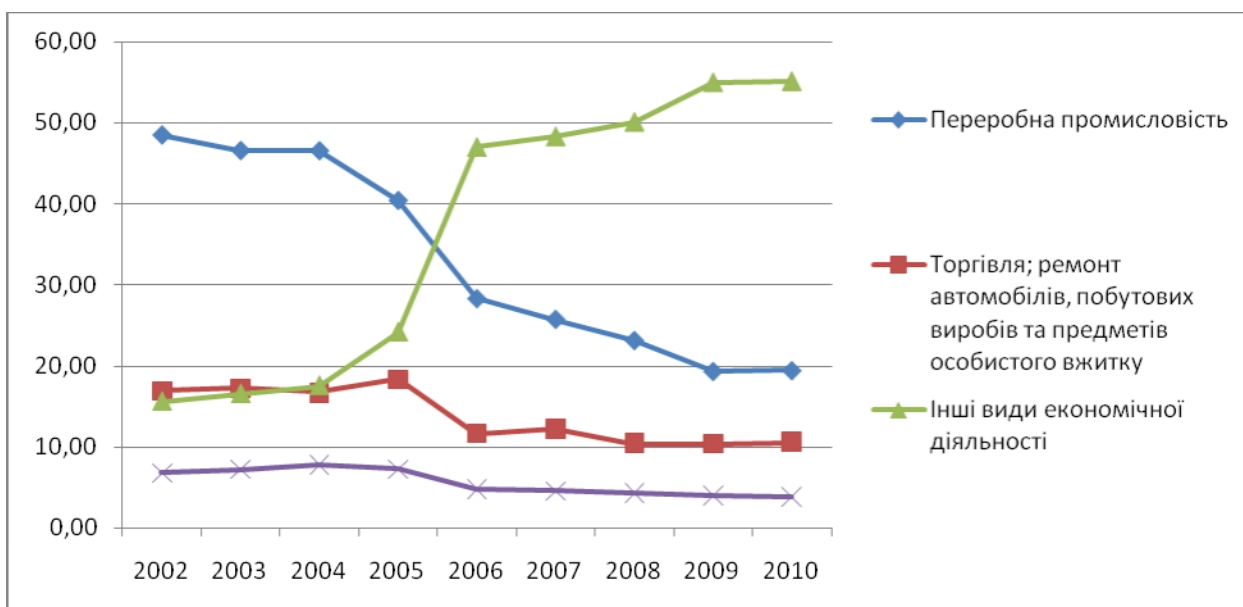


Рис. 4.2 Частка об'ємів ВВП по видах економічної діяльності %.

На наш погляд основною причиною падіння ВВП в металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів пов'язане із структурою власності, що склалася. У сучасних українських умовах зовнішнє акціонерне фінансування різко підвищує ризик ворожого поглинання (через скупку акцій, кредиторській заборгованості, або банкрутство).

Для прикладу можна привести ситуацію з компанією Ferrexpo, яка першою змогла провести IPO на основному майданчику Лондонській фондовій біржі. Розміщення акцій дало Ferrexpo приріст капіталізації більш ніж на 500 млн. дол. США. На біржі стали вільно звертатися 28% акцій цієї корпорації.

Але рівно через два роки ситуація різко помінялася. І справа тут навіть не стільки в економічній кризі, що нагрянула, скільки в тому, що, власник гірничорудної компанії виявився неготовим до наслідків «публічності». За цей період відсоток акцій Ferrexpo, що вільно обертається на біржі, скоротився з 28% до 14%. Зворотний викуп паперів (4%) восени 2008 років виробила сама Ferrexpo. Останнє вирішення зборів акціонерів (травень 2009 року) надало пораді директорів право проводити зворотний викуп акцій (до 10% статутного капіталу), а також можливість провести додатковій емісії з правом вибору інвесторів на акції. Реалізація

цієї схеми направлена, перш за все, проти інтересів найбільшого міноритарія – групи «Приват», яка володіє більш ніж 10% акцій і має намір увійти до складу Ради директорів. Позиція власника гірничорудної компанії логічна з точки зору ведення корпоративної війни.

Таким чином, найближчим часом не доводиться чекати значного зростання інвестицій в металургію. Відновлення інтересу до цієї галузі стане можливим за умови виходу крупних компаній на ринки первинного розміщення капіталу.

Впродовж останніх п'яти років стійку частку ринку ПП (трохи більше 10%) на Україні займає такий вид економічної діяльності як «торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку». При цьому, істотним фактором зростання ПП в цей вид діяльності може послужити зона вільної торгівлі з Євросоюзом. В цьому випадку слід чекати збільшення експорту продовольчих товарів. Роздрібна торгівля також є привабливою для іноземних інвесторів, що підтверджується динамікою розвитку галузі в 2011 році. У регіонах України поки що недостатньо розвинені сучасні торгові мережі, тому для компаній, що входять на місцевий ринок, відкриті широкі можливості.

Єдиний вид економічної діяльності в Україні, який показує стійке зростання, є «інші види діяльності». Він включає фінансову діяльність, операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг, надання послуг підприємцям і т.д.

Початком активного зростання ПП у фінансовий сектор економіки України можна вважати 2004 рік. З того часу розпочався бум продажу українських банків (98% акцій банку «Ажіо» було продано за 27,5 млн. дол. США), до теперішнього часу в Україні було підписано 20 операцій, пов'язаних з купівлею контрольних або великих пакетів українських банків.

У кінці 2005 року в Україні відбулася найбільша, за вимірами Східної Європи, операція з купівлі банку «Аваль» групою Raiffaisen Internetal за 1,028 млрд. дол. США. Придбання такого великого українського банку для австрійців було питанням стратегії. У результаті цієї операції група Raiffaisen Internetal серйозно укріпила свої позиції в

роздрібному бізнесі, а філіальна мережа банку «Аваль» за кількістю відділень не поступалася всій банківській групі покупця. На кінець 2006 року приблизно половина всіх точок продажу групи завдяки цій операції належала саме Україні. Спочатку австрійці планували об'єднати «Аваль» із іншим дочірнім банком групи – Райффайзен Банк Україна. Проте така операція вимагала значних інвестицій, тому через півроку банк було продано угорському Orszagos Takarekpenztar (ОТР) за 650 млн. євро.

Вихід таких великих фінансових груп на український ринок стимулював інших іноземних банкірів наслідувати їх приклад і спробувати купити найкрупніші українські банки щонайшвидше. Багато українських банків, у свою чергу, відразу почали заявляти про плани продажу, пошуку стратегічного інвестора і початку виходу на найбільші фондові біржі з метою попередньої підготовки до продажу. Наступною значною операцією 2006 року був продаж контрольного пакету Укрсиббанку французькою PNB Paribas Group за 325 млн. дол. США. Крім того, за перші три місяці 2006 року були продані відразу чотири банки – «Мрія», «НРБ-Україна», Индекс-банк і Мегабанк.

Бурхливий розвиток споживчого кредитування в Україні допоміг банківському сектору отримати рекордні прибутки, що стимулювало стрімке зростання банківських акцій. Так, у січні-листопаді 2006 року активи банківської системи збільшилися на 47,6 % до 315,7 млрд. грн. Прибуток банків за 11 місяців 2006 року зріс до 4,2 млрд. грн., що в 2,2 рази більше, ніж за аналогічний період 2005 року. Лідери цього сектора - акції Укрсоцбанку і Райффайзен банк Аваль зросли у 2006 році на 132% і 71% відповідно.

Така тенденція в банківській сфері зберігається і до теперішнього моменту. Так на початок 2011 року частка нерезидентів в статутному капіталі кредитних установ підвищилася на 3,7 процентного пункту – до 39,5% (на 1 січня – 35,8%). Завершилось збільшення статутних капіталів банку «Форум» (належить німецькому Commerzbank) – на 2,18 млрд. грн., до 4,44 млрд. грн.; і Сведбанка (належить шведському Swedbank) – на 3,28 млрд. грн., до 5,44 млрд. грн. Банк «Форум» наростив капітал ще на 1,5 млрд. грн., але вже в I кварталі 2011 року. На думку експертів, ця

динаміка зберігається, оскільки чотири з топ-5 українських банків за розміром збитку за три квартали належать власникам з Франції, Німеччини і Росії. Банк Кіпру (належить Bankof Cyprus Group) оголосив про проведення додаткової емісії акцій на 170 млн. грн. – до 711 млн. грн., а Промінвестбанк після залучення у вересні у власника, російського Зовнішекономбанку, субборг у розмірі \$300 млн. повідомив про плани повернути ще \$200 млн. Велику до капіталізацію збирається провести і французький BNP Paribas: статутний капітал Укрсиббанку планується збільшити на 2,23 млрд. грн. – до 7,51 млрд. грн. Це говорить про те, що основні інвестори оптимістично дивляться в майбутнє України в цьому секторі економіки і в подальше роки чекають зростання вартості активів.

У останні два роки спостерігається відновлення інтересу іноземних інвесторів до України, яке викликає зміну галузевої структури інвестицій, коли замість підтримуючих інвестицій у фінансовий сектор інтерес у нерезидентів викликає сільське господарство і енергетика.

Не дивлячись на триваючу кризу, агропромисловий комплекс (АПК) залишається, мабуть, єдиною галуззю, що демонструє позитивне торгове сальдо. Так, в 2009 р. цей показник перевищив 4,5 млрд. дол. США, тоді як інші галузі стали здавати свої експортні позиції. У 2008 р. експорт сільгосппродукції приніс Україні більше 10 млрд. дол. США, в 2009 — 9,5 млрд. дол. США унаслідок зниження урожаю. Частка сільського господарства в структурі ВВП країни також показує зростання.

Це позитивно впливає на плани крупних компаній по залученню капіталу. З 2004 р. прямі іноземні інвестиції у сфері АПК збільшилися з 224 млн. дол. США до 803,2 млн. дол. США. Вкладення в основний капітал у сфері АПК збільшилися з 634 млн. дол. США до 3,4 млрд. дол. США. Основною заслугою такої динаміки є успішна діяльність крупних агрохолдингів. Рівень їх ринкової вартості, за оцінками Українського клубу аграрного бізнесу (УКАБ), перевищує 7 млрд. дол. США. Вони обробляють близько 40% сільськогосподарських земель України і мають найвищі показники врожайності.

Основним фактором стимулюючим ПІІ в АПК є українська земля. У нашій країні зосереджено 30% чорноземів, а рівень гумусу у двічі

перевищує європейські показники. Крім того, на думку експертів, потенціал українських ґрунтів використаний лише на 30%. До того ж українські землі не так засмічені і окислені продуктами аграрної хімії, як в розвинених країнах, ведучих інтенсивний спосіб господарювання. Вказані переваги перекривають всі ризики по веденню цього бізнесу в Україні. Ще один фактор, який сильно впливає на приток інвестицій, — очікування відміни мораторію на продаж землі в 2012 р.

Враховуючи фактор родючості землі, а також низький рівень оплати праці, Україна є достатньо привабливою для обробки ґрунту. На це указує не тільки зростання інвестицій, але і постійне збільшення рентабельності аграрного бізнесу, особливо в великих агрохолдингах. Вони підтверджують це нарощуванням посівних площ і збільшенням експорту. Так вийшло, що зараз приблизно 150 аграрних компаній проводять 60% українського зерна кукурудзи, 55% — соняшнику, 85% — масла соняшнику, 80% рапсу, 80% м'яса птиці. Як правило, це вертикально інтегровані компанії.

Основними перепонами для інвестування в нові проекти і реальний сектор є структурні проблеми України, такі як низький кредитний рейтинг країни, затримки з відшкодуванням ПДВ, високий рівень корупції і складність дозвільної системи.

Проте якщо західні інвестори не поспішатимуть з відновленням вкладень до України, зростання прямих іноземних інвестицій може підтримуватися активізацією відносин з Росією і Китаєм.

Узагальнюючи позитивний ефект від залучення іноземних інвестицій, виділимо наступні основні плюси для української економіки:

- збільшення продуктивності праці;
- форсування економічного зростання;
- впровадження ефективніших управлінських практик. Більшість українських компаній відчують недолік в належному менеджменті і в операційному контролі. Іноземні інвестиції принесуть сучасніші підходи до управління приватними компаніями;

**ГЛАВА 4. ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ
У СВІТОВІЙ І РЕГІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ.**

- збереження макроекономічної стабільності завдяки фінансуванню дефіциту поточного рахунку і підтримці курсу національної валюти.

ВИСНОВОК

Перехід країн із трансформованими економіками до відкритого типу приводить до їх залучення до всіх міжнародних інвестиційних потоків (прямі, портфельні та інші), але особливого значення, на наш погляд, у період трансформації набуває залучення саме прямих іноземних інвестицій, оскільки вони поєднують у собі вкладення фінансових ресурсів із стимулюванням інституційних змін у результаті насадження нових управлінських навичок, використання більш довершених технологій, взаємовигідного обміну знаннями, ноу-хау, включаючи можливість виходу на міжнародні ринки.

Формування ринкового механізму, створення ринкових інститутів у транзитивних економіках відбувається різними темпами. Найкращих результатів по глибині здійснення ринкових реформ порівняно з Україною досягли Угорщина, Польща, Чехія. На наш погляд, отриманий результат обумовлений початковими інституційними передумовами до майбутньої трансформації, які були в різних країнах.

По-перше, це часткова наявність ринкових інститутів у країнах ЦСЄ в соціалістичному періоді. Більшість дрібних приватних підприємств обслуговували потреби населення в Угорщині та Польщі.

По-друге, відсутність гострих диспропорцій в економіці порівняно з Україною.

По-третє, народи країн ЦСЄ економічно, а, найголовніше, ментально були більш підготовлені до зміни інституційного середовища, переходу до нової економічної системи й активно наслідували рекомендації Європейського Союзу.

Успіхи передових країнах ЦСЄ - Угорщини, Польщі, Чехії щодо здійснення ринкових реформ, на наш погляд, значною мірою визначаються і успіхами в плані залучення прямих іноземних інвестицій. Найбільш значущим інституційним чинником, що визначає імпорт інвестицій у транзитивну економіку, є вдало проведена програма приватизації. Україна на відміну від вищенаведених країн упустила свій шанс привернути іноземні інвестиції шляхом їх участі в приватизації.

Прискорення реформ у результаті активного залучення прямих іноземних інвестицій пояснюється тим, що вкладення іноземних інвестицій у національну економіку супроводжуються інституційними ефектами - іноземні підприємці, як носії іншої інституційної культури допомагають формуванню нових інститутів. Особливо це важливо на початкових стадіях ринкових реформ, коли інституційне середовище характеризується наявністю інституційного вакууму.

Крім того, іноземні підприємці, крім інвестицій, привносять у дану країну нові ідеї, нові традиції ведення бізнесу, передові методи менеджменту та організації виробництва. Іноземні компанії власним прикладом спонукають вітчизняних підприємців до підвищення конкурентних переваг шляхом модернізації виробництва і поліпшення управління підприємством. Таким чином, активне залучення іноземних інвестицій може активізувати і формування ринкового мислення, навичок ринкової поведінки, ініціюються відносини нового економічного устрою.

Місце неоінституційної теорії у вивченні ролі ПІІ і їх впливу на національну економіку визначається особливостями методологічного підходу даного напрямку економічної науки. Інституційна теорія надає ПІІ контрактної форми, тоді як у представників неокласичної економічної думки прямі іноземні інвестиції асоціюються із специфічною комбінацією

виробничих ресурсів, які мігрують за кордон з метою більш ефективного використання.

Теорії співвідношення чинників виробництва розглядали міжнародну торгівлю як непрямий обмін чинниками виробництва. У свою чергу неокейнсіанська теорія міжнародного руху капіталу в рамках макроекономічного підходу спиралася на монетаристське бачення і представляла іноземні інвестиції у вигляді грошових потоків, і основним чинником інтернаціонального переміщення капіталу розглядалася міжкраїнова відмінність у ставці відсотка.

Потенційні вигоди від прямого інвестування для країни-імпортера мікроекономічна теорія пов'язує з можливостями ефективного використання чинників, що імпортуються. Трансферт технологій, що супроводжує капіталоутворювані інвестиції, приводить до підвищення загального технологічного рівня в країні-імпортері (upgradetechnologies), навіть якщо ці технології не найновішого зразка.

Концепції неокейнсіанського напрямку займалися вивченням впливу руху інвестицій на макроекономічні показники країни-експортера та імпортера капіталу, приділяючи увагу аналізу впливу руху інвестицій на економічні цикли, кризи, безробіття і особливо платіжний баланс. При цьому значення макроекономічного ефекту від залучення прямих інвестицій визначалося рівновагою інтересів ТНК і національних урядів. Ще більше значення для економіки-реципієнта інвестицій мають інституційні ефекти, які супроводжують імпорт прямих іноземних інвестицій, особливо в умовах трансформаційної економіки.

Інституційний похід до дослідження операцій, пов'язаних з іноземними інвестиціями, через свою комплексність досліджує різні сторони даного процесу - цілі і мотиви, що переслідуються підприємцями при зарубіжному інвестуванні, еволюцію організаційної структури

суб'єктів інвестицій в умовах інтернаціоналізації виробництва, що зростає, взаємозв'язок ПІІ з інституційними перетвореннями. Вбудовування інституціоналістами в неокласичний аналіз теорій прав власності та транзакційних витрат розширило його можливості і додало дослідженням діяльності підприємств з іноземними інвестиціями тісніший зв'язок з дійсністю, оскільки діяльність іноземних інвесторів завжди здійснюється в певному інституційному середовищі, яке схильне до змін.

Еволюція теорій і концепцій, виявлена в процесі дослідження генезису теоретичних підходів до вивчення ролі ПІІ і їх впливу на національну економіку, свідчить про взаємодоповнюваність досліджень неокласичного, неокейнсіанського та інституційного напрямів економічної пауки, що зосередили свої зусилля на вивченні різних аспектів процесу міжнародного прямого інвестування.

Транснаціональні корпорації є інституційним втіленням глобалізації економічної діяльності. Вивчення еволюції ТНК дозволило зробити висновок, що переваги ТНК мають значною мірою інституційну природу.

По-перше, це властивість інтернетизації, засноване на економії транзакційних витрат, що дозволяє ослабити вплив конкуренції з боку зовнішнього, відкритого ринку.

По-друге, це можливість здійснення контролю над цінами на відкритому ринку і активної дії на споживача, взаємодію з урядом, придбання переваг, пов'язаних з корпоративним плануванням і вдосконаленням організаційної структури. На сучасному етапі отримала великий розвиток така конкурентна перевага ТНК, як можливість генерування інновацій. Інноваційна діяльність ТНК останнім часом набуває глобального характеру, дослідницькі центри все більше організовуються транснаціональними корпораціями по всьому світу. Новим явищем у світовій практиці стало створення транснаціональними

корпораціями зарубіжних дослідницьких центрів у країнах, що розвиваються (країни Південно-Східної Азії, Китай, Гонконг, Індія, Сінгапур), що дозволяє їм експлуатувати наукові національні кадри цих країн для посилення своїх конкурентних переваг.

Неоінституціоналісти розглядають фірму, по-перше, як альтернативний спосіб економічної організації по відношенню до ринку, по-друге, як сукупність довгострокових контрактів, «покликану гармонізувати відношення між учасниками операції». На відміну від коузівського чіткого відділення фірми від ринку як двох альтернативних способів управління ресурсами, транснаціональну корпорацію, на наш погляд, можна розглядати як поєднання цих двох способів. У багатьох транснаціональних компаніях взаємодія між філіями носить риси ринку у зв'язку з переважаючими на сучасному етапі ТНК з багатодивізійною структурою, у якій підрозділи володіють великою автономією, використовують в управлінні і прийоми ринкового механізму.

Зіставляючи переконання неокласичної та інституційної теорій на предмет ТНК, можна констатувати різну розстановку акцентів щодо її цілей і пріоритетів. Сучасна дійсність свідчить, що великі корпорації, які регулярно публікують свої рейтинги, в основному базуються на показниках обсягу продажів (масштаб виробництва), ринкової капіталізації (ринкова вартість активів) або вартості зарубіжних активів (масштаб міжнародної діяльності). У конкурентній боротьбі для великих корпорацій важливий не акцент на прибуток, а постійне розширення масштабів міжнародної мережі підприємств за рахунок підключення нових країн та освоєння нових ринків.

Одним із головних завдань для інтеграції нашої країни у світовий ринок інвестицій є поліпшення інвестиційного клімату як для вітчизняних, так і для іноземних інвесторів. Для цього повинні продовжуватися

інституційні перетворення, що формують сприятливе ринкове середовище. Ураховуючи світовий досвід в області підвищення привабливості економіки для інвестування приватного капіталу і зменшення рівня ризику, можна визначити набір стандартних мір, застосування яких поліпшить імідж України на світовій арені. Ці заходи містять загальні умови, що забезпечують стабільність в економіці і захищеність приватного капіталу; створення сприятливих економічних та інституційних умов діяльності іноземних компаній.

Основним завданням стратегії поліпшення інвестиційного клімату в Україні є підвищення корисного ефекту від співпраці з іноземними підприємцями шляхом проведення відповідної структурної політики в галузевому і територіальному аспектах. Створення преференцій для інвесторів у високотехнологічних та оброблювальних галузях повинно працювати на реструктуризацію економіки. А використання інструментів регіональної політики має поліпшити регіональний інвестиційний клімат, зокрема шляхом створення особливих умов для підприємств з іноземними інвестиціями з метою підвищення привабливості економіки.

Що ж до умов і механізмів залучення іноземних інвестицій у сферу високих технологій, то для цього будуть необхідні спеціальні зусилля та спеціальна політика і в області законодавства, і в області управління економічними процесами як у сфері науково-технічного обміну, так і у сфері навчання підприємців сучасним методам ведення бізнесу. І звичайно ж, буде потрібна готовність держави в необхідних випадках підставити своє політичне, адміністративне й фінансове плече там, де без цього справу з мертвої точки зрушити було б просто неможливо.

Сучасна Україна володіє необхідним потенціалом для різкого прискорення свого господарського розвитку й перетворення на одну з розвинених країн у світі. Однією з найважливіших умов успішного

просування цим шляхом є здатність і воля держави активно включитися в міжнародні економічні обміни, у першу чергу обміни фінансовими ресурсами, науковими і технічними знаннями. Судячи з останніх програмних документів Президента України й уряду, принципова лінія на розвиток такої співпраці, у тому числі й у сфері залучення іноземних інвестицій, вироблена остаточно і безповоротно.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Азгальдов Г. Г. Информатизация – квантификация – квалиметрия. – В книге: Труды IV Международного форума по информатизации МФИ - 95. Ч.1. – М.: 1995.
2. Акоф Р. О целеустремленных системах / Р.Акоф, Ф.Эмерли; пер. с англ. Г, Б. Рубальского; под ред. И.А.Ушакова. - М.: Сов. радио, 1974. -271с.
3. Англо-русском словаре по экономике и финансам. – С-Пб.: Экономическая школа, 1993.
4. Антология экономической классики: в 2 т. / сост. И. А. Столяров. - М.: Эконов: Ключ. - 1993. - Т. 1: В.Петти, А.Смит, Д.Рикардо. - 475 с; Т.2: Т. Мальтус, Д. Кейнс, Ю. Ларин. - 486 с.
5. Арон Р. Демократия и тоталитаризм. М.: Издательская группа «Прогресс-Универс», 1993.
6. Астапович А.З. Транснаціональний капітал США у світовому господарстві. - М.: Наука, 1990.
7. Балацький Е. Іноземний бізнес і його вплив на економіку країни-реципієнта // МЕіМО, 1999, №6, с. 82-91.
8. Баришева Г.А. Інтелектуальний ресурс і залучення продукту науки в ринковий оборот
9. Большой экономический словарь. – М., Книжный мир, 2001.
10. Бродель Ф. Игры обмена. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV—XVIII вв. М.: 1988.
11. Ведута Е. Н. Государственные экономические стратегии / Е,Н, Ведута, - М.; СПб.: Деловая Москва, 1998. - 440 с, С.44
12. Вермуш Г. Аферы с фальшивыми деньгами. М., 1990
13. Винокуров. В. И. Основные термины и определения в сфере инноваций – http://www.logistics.ru/9/2/i20_27377p0.htm
14. Гелбрейт Дж. К. Нове індустріальне суспільство. М.: Прогрес, 1969.
15. Гелбрейт Дж. К. Економічні теорії і цілі суспільства. М.; Прогрес, 1976.
16. Дагаєв А.А. Важелі інноваційного зростання
17. Даніленко А.А Актуальні питання прямих іноземних інвестицій до України з ЄС (у контексті розширення Євросоюзу на схід)// Фінанси України. – 2008. - №1. – с.127-137.
18. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
19. Дзвонів В.А. Механізми функціонування підприємницьких структур.; Інноваційні механізми підприємницьких систем.; Інноваційні механізми функціонування підприємницьких структур.
20. Друкер Питер Ф. Бизнес и инновации. – М.: «ИД Вильямс», 2007.

21. Еггертссон Т. Економічна поведінка і інститути. М: Справа, 2001.
22. Зайдель Х. Основы учения об экономике / Х.Зайдель, Р.Темен; пер. с нем. В.П. Юденцова, Г.И. Арутюновой. - М.: Акад. нар. х-ва: Дело, 1994.
23. Зверяков М.І.
24. Зверяков М.І.
25. Інноваційні хвилі Шумпетера //The Economist, September, 20,2001
26. Інвестиції у основний капітал за джерелами фінансування. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
27. Каржаув А.Т. Національна система венчурного інвестування.
28. Кейнс Дж. М. Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей : Пер. з англ. М.: Прогресс, 1978.
29. Ковальов Г. Д. Інноваційні комунікації.
30. Козлова К.Б. Інституціоналізм в американській політекономії: ідейно-теоретичні основи ліберального реформізму. М.: Наука, 1987.
31. Колодко Г. Інститути, політика і економічне зростання // Питання економіки, 2004, № 7.
32. Кондратьев Н. Д. Проблемы экономической динамики. М., 1989.
33. Корелин А.П. Кооперативное законодательство в России и западный опыт // Отечественная история. 1996. № 2. С.180—189.
34. Коуз Р. Фірма, ринок і право /Пер. з англ. М.: "Справа ЛТД" за участю вид-ва "Catallaxy", 1993.
35. Кругман П. Р., Обстфельд М. Міжнародна економіка. Теорія і політика. - М: Економічний факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997.
36. Кублікова Т.Б. Інституційні інвестори: основні чинники розвитку / Т.Б. Кублікова // Дніпропетровськ. Збірник наукових праць «Економічний простір» – 2008. – Випуск 18 – С. 129-132.
37. Кублікова Т.Б. Тенденції розвитку інститутів колективного інвестування / Т.Б. Кублікова // Одеса. ОДЕУ. Збірник наукових праць – 2006. – № 11. – С. 56-61.
38. Кублікова Т.Б. Аналіз інвестиційних цілей фінансових посередників на ринку цінних паперів / Т.Б. Кублікова // Одеса. ОДЕУ. Збірник наукових праць – 2007. – № 11. – С.67-71
39. Кублікова Т. Б. Система целей в стратегическом управлении компаниями / Т. Б. Кублікова // Збірник III Міжнародної науково-практичної конференції “Динаміка наукових досліджень”. Дніпропетровськ. – 2004. – № 4 – С.35-42
40. Кублікова Т. Б. Модель экспертной процедуры в задачах выбора стратегических решений / Т. Б. Кублікова // Всеукраїнська науково-практична конференція “Проблеми розвитку підприємств і нових економічних структур у сучасних умовах”. Донецьк. – 2004. – С.46-52
41. Кублікова Т.Б. Основні функції ринку цінних паперів інститутів спільного інвестування / Т.Б. Кублікова // Житомир. Вісник ІПСТ. – 2009. – № 3 – С. 34-40.

42. Кублікова Т.Б. Напрямки розвитку інститутів спільного інвестування в Україні / Т.Б. Кублікова // Одеса. ОДЕУ. Збірник наукових праць. – 2009. – № 11 – С.114-118.
43. Ланцов В.А. Елементи інноваційного управління інвестиційною діяльністю.
44. Лапшов В.В. Интегрированная система инновационного аудита «ИСИА» // Становление, развитие и перспективы оценочной деятельности в России. Тез. докл. I-й междунар. конфер., 25-26 ноября 2008 г. – Москва, 2008. (Секция 3. Роль и место оценочной деятельности в инновационной экономике.)
45. Лопатин В.Н. Государство и интеллектуальная собственность: переход к инновационной экономике // Интеллектуальная собственность. Актуальные проблемы теории и практики: Сб. научных трудов. - М: «Издательство Юрайт», 2008.- Том 1.
46. Маркс К. Капитал: Критика Политической экономии. Т. 1. Процесс производства капитала / К.Маркс. - М.: Политиздат, 1987.
47. Маркс К. Убогість філософії / Маркс К., Енгельс Ф. Соч. 2-изд. Т4. Мильчакова Н.Н. Концептуальні підстави активізації інвестиційної діяльності в реальній економіці
48. Мілль Дж. С. Основи політичної економії. М, 1981.
49. Морозов Ю.П., Гаврилов А.И., Городнов А.Г. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
50. Мэнсфилд Э. Экономика научно-технического прогресса: сокр. пер. с англ. / Э.Мэнсфилд; под ред. Е.М. Четыркина. - М.: Прогресс, 1970.
51. Ойкен В. Экономические системы / В. Ойкен // THESIS. - 1993. - Т. 1, вып. 2. -3.
52. Олейник А. Н. Витрати і перспективи реформ в Росії: інституціональний підхід// МЕІМО, 1997, №12
53. Основные понятия инновационного менеджмента. - <http://www.bookz.com.ua/8/1.htm>,
54. Парсонс Т. Мотивація економічної діяльності // Про структуру соціальної дії. М, 2000.
55. Подколзин Б.И. “Народный кредит”: страница отечественного опыта // Отечественная история. 1993. № 6. С. 163—171.
56. Політична економія. Економічна енциклопедія, т.2, М., 1975.
57. Портер М. Міжнародна конкуренція: конкурентні переваги країн. Пер. з англ. - М.: Міжнародні відносини, 1993. 896 с.
58. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. 3-е изд., совместная публикация ОЭСР и Евростата / Пер. на рус. яз. – М.: ГУ «Центр исследований и статистики науки», 2006.
59. Роде Э. Банки, биржи, валюты современного капитализма. М., 1986.
60. Рожен О. Технопарки НАН України: видатні досягнення і системна криза // Дзеркало тижня. – 2008. – №45. – С. 7-18.
61. Російсько-англійський словник. - М.: Радянська енциклопедія, 1965.

62. Росія - 2050: стратегія інноваційного прориву / Б.П. Кузик, Ю.В. Яковец.
63. Сакс Дж. Д. Ларрен Ф.Б. Макроекономіка. Глобальний аспект / Пер. с англ. М.: Дело, 1999.
64. Санто Б. Инновация как средство экономического развития: Пер. с венгер. – М.: Прогресс, 1990.
65. Словарь иностранных слов и выражений. – М.: Олимп, 1998.
66. Словарь русского языка. – М., Госиздат иностранных и национальных словарей, 1952.
67. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов /А.СМИТ. - М.; Л.: Соцэкгиз, 1931. - Т. 1. - VII, 436 с; Т. 2. - 552 с.
68. Туган-Барановский М.И. Социальные основы кооперации. М., 1989.
69. УАІБ
70. Уільямсон О.І. Економічні інститути капіталізму : фірма, ринки, "відносницька контрактація". С-Пб.: Леніздат, 1996.
71. Фамінський ІП. Глобалізація економіки і зовнішньоекономічні зв'язки Росії / І.П. Фамінський; під ред. І.П. Фамінського. - М.: Республіка, 2004.
72. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов. – 5-е изд. – СПб.: Питер, 2005.
73. Федоров Б. Г. Сучасні валютно-фінансові ринки. М., 1989.
74. Хомутский Д.Ю. Управление инновациями в компании. – М.: Солон-Пресс, 2008.
75. Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство: Избранные труды. М., 1989.
76. Чемберлін Е. Теорія монополістичної конкуренції: (Реорієнтація теорії вартості) / Пер. з англ. - М.: Економіка, 1996.
77. Чернега О. М. Розробка збалансованої системи показників управління підприємством / О. М. Чернега // Вісник соціально-економічних досліджень. Збірник наукових праць. – О. : ОДЕУ. – 2007. – № 29 – С. 107 - 111.
78. Чернега О. М. Вибір стратегії розвитку ринкових можливостей підприємства // Управління підприємством: проблеми та шляхи їх вирішення : Міжнародна наук. - практ. конф., 2007 р. : тези доповіді. – Донецьк : Дон ДУЕТ, 2007. – С. 250 - 252.
79. Чернега О. М. Аналіз ризиків на підприємстві // Державна стратегія управління місцевим та регіональним розвитком: форми, методи та актуальні проблеми реалізації : Щорічна наук.-практ. конф., 2005 р. : тези доповіді. – Одеса: ОРІДУ НАДУ, 2005. – С. 89 - 90.
80. Шеко П. Інноваційний господарський механізм.
81. Шеломенцев А. Господарські суспільства: генезис і еволюція. - Катеринбург: Інституту економіки УрО РАН, 2003.
82. Шумпетер Й. Капіталізм, соціалізм і демократія : Пер. з англ. - М.: Економіка, 1995.
83. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку : Пер. з нім. - М.: Прогрес, 1982.

84. Юданов А.Ю. Теорії "відкритої економіки": доктрини і дійсність. М.: Думка, 1983.
85. Bastable Ch. F. The Theory of International Trade with some of its application To Economic Policy. London, 1903.
86. Berle A., Means G. The modern corporation and private property. New York: Macmillan, 1932.
87. Buckley P., Casson M. The Economic Theory of the Multinational Enterprise. London, 1985.
88. Brandt C. Multinationale Unternehmen und staatliche Wirtschaftspolitik in westlichen Industriestaaten. Paderborn - Wien - Zurich, 1979.
89. Cairnes J.E. Some Leading Principles of Political Economy. London, 1874.
90. Callies N. Der Einfluss der Entwicklungshilfeleistungen auf den Konjunkturverlauf und die Beschäftigung im Gebirgsland unter besonderer Berücksichtigung der BRD. Tübingen - Basel, 1973.
91. Chamberlin E.H. The Theory of Monopolistic Competition. A Re-Orientation of the Theory of Value. Cambridge, 1949.
92. Clark J. M. Business Acceleration and the Law of Demand: A Technical Factor in Economic Cycles // Journal of Political Economy, March, 1917.
93. Coase R. H. The nature of the firm // Economic. 1937. Vol. 4. p.386-405
94. Commons J.R. Institutional Economics. Madison: University of Wisconsin Press, 1970.
95. Dicken P. Global shift: the internationalization of economic activity. 2th ed., Paul Chapman Publishing Ltd., 1992.
96. Dunning J.H. Explaining international production. London; Urwin Hyman, 1988.
97. Dunning J.H. Foreign Direct Investment and Governments. Catalysts for economic restructuring. London. 1993.
98. Dunning J.H. Multinational enterprises and the global economy. London. 1996.
99. Dunning J.H. The globalization of business: The challenge of the 1990s London: Routledge, 1993.
100. Galbraith J.K.. American Capitalism. The Concept of Countervailing Power. - Boston: "Houghton Mifflin Co.", 1952.
101. Grimwade N. International Trade Policy : A contemporary analysis, London and New York : Routledge, 1996.
102. Hakanson L. Towards a theory of location and corporate growth / Spatial analysis: industry and industrial environment. London, Wiley, 1979.
103. Haubold D. Direct Investitionen und Zahlungsbilanz. Wirkungen der US - Investitionen in Europa auf die amerikanische Zahlungsbilanz. Hamburg, 1972.
104. Heckscher E.F. Utrikes handels Verkanpainkomstfordelingen. Nægrotheoretika - grundlinjer // Ekonomisk tidskrift, 1919. Arg XXI, Helt 12.
105. Hofstede G. Culture's consequences: international differences in work - related values. Beverly Hills: Sage. 1980
106. Hymer S., Rowthorn R. Multinational Corporations and International Oligopoly : the Non - American Challenge. Cambridge - London, 1970.

107. Iversen C. AspectsoftheTheory of International Capital Movements. Copenhagen - London, 1935.
108. Kindleberger Ch. International Economics.-.Homewood, 1968.
109. Kojima K. A Macroeconomic Theory of Foreign Direct Investment / Toward a New World Trade Policy : the Maiden - head Papers. Toronto - London, 1975.
110. Laulajainen R., Stafford H,A. Corporate Geography: Business location principles and cases. London: KluwerAcademicPublisher, 1995.
111. Leontief V. Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Re - examined // Proceedings of American Philosophical Society 97,1953.
112. Machlup F. International Trade and the National Income Multiplier. Philodelphia, 1943.
113. Mathews R.C.O. The Economics of Institutions and the Sources of Growth // Economic Journal 1986, Vol. 96. December.P. 903-910.
114. Melamed L., Tamarkin B. Escape to the futures. New York, 1995.
115. MetzlerL. Collectedpapers. Cambriddge, 1973.
116. Muller R. Globalreach: Thepowerofthemulti national corporations. N.Y., 1974.
117. Nelson R. and S. Winter (1982). An Evolutionary Theory of Economic Change. Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts).
118. Ohlin B. inter regional and International Trade. Revised Edition. Cambridge, 1967.
119. Ozawa T. Foreign direct investment and economic development // Transnational Corporation. 1992. №1,1(February).
120. Porter M. The competitive advantage of nations. London, 1990.
121. Rose K. Theorieder Aussenwirtschaft. Munchen, 1972.
122. Rugman A.M. International diversification and the multi national enterprise. Lexington (Mass.), 1979.
123. Schumpeter J. Business cycles: A Theoretical, historical, statistical analysis of the capitalist process. N.Y.: L., 1939.
124. The Global Competitiveness Report 2009-2010; 2011-2012
125. The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto. 1960; Politics and the Stages of Growth.1971.
126. Vernon R. International invest ment and international tradeint heproductlifecycle. Quarterly Journal of Economics.1966.
127. Wever E. Friesland: Spatial dynamics within a dynamic company / The Corporate Firm in a Changing World Economy: case studies in the geography of enterprise / Edited by Marc de Smidt and Egbert Wever. London, New York: Routledge, 1990.
128. Williamson O.E. Markets and hierarchies: analysis and anti - trust implications. N.Y.: FreePress, 1975.
129. Wolff M. Perspectives / / Research-Technology Management. - 2002. - September / October. - № 4.
130. World Economic Outlook. - IMF. - 2002. - September. - P. 229

131. World Investment Report 1993 : Transnational Corporations and Integrated International Production. UN, New York, 1993. P.91.
132. World Investment Report 2002 : UN, New York and Geneva, 2002, p.291.