

2. <http://zakon.rada.gov.ua>
3. <http://industry.kmu.gov.ua>

Надійшла 18.05.2009

УДК 339.942 (100)

В. Г. КУЗНЕЦОВ, У. О. ІВАНОВА
Донецький національний університет

ТРАНСКОРДОННІ СТРАТЕГІЧНІ АЛЬЯНСИ: ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

Створення оптимальної організаційної форми, здатної забезпечити максимально швидке й ефективне реагування на зміни зовнішнього середовища, є одним із чинників еволюції сучасних транснаціональних корпорацій. В статті розглядаються передумови створення транскордонних стратегічних альянсів транснаціональних компаній. Крім того, аналізуються тенденції їх функціонування та перспективи розвитку.

Creation of optimum organizational form, able to provide the maximally rapid and effective reacting on the changes of external environment, is one of factors of evolution of modern multinational corporations. Pre-conditions of creation of trans-border strategic alliances of transnational companies were examined in the article. The tendencies of their functioning and prospect of development are analysed in addition.

Глобалізаційні тенденції останніх десятиріч значно посилили конкурентну боротьбу на світових ринках. Створення оптимальної організаційної форми, здатної забезпечити максимально швидке й ефективне реагування на зміни зовнішнього середовища, є одним із чинників еволюції сучасних транснаціональних корпорацій (ТНК). Однією з таких нових форм організації діяльності ТНК є транскордонні стратегічні альянси (ТСА), розвиток яких значно вплинув на зміни в структурі багатьох галузей. У зв'язку з значними темпами технологічного розвитку сучасної цивілізації, компанії об'єднують зусилля і ресурси для збереження своїх конкурентних позицій та створення нових можливостей щодо економічного зростання і адекватного реагування на швидкі технологічні зміни. В умовах об'єктивної необхідності розвитку різних форм кооперації, з одного боку, і складності еволюції глобальних організаційних структур – з іншого, ТНК дедалі частіше використовують транскордонні стратегічні альянси у формуванні міжнародних партнерських відносин.

Транскордонні стратегічні альянси є відносно новою формою партнерства, яку компанії почали активно використовувати в останні десятиліття. Якщо на початку виникнення ТСА найбільш розповсюдженими були двосторонні транскордонні стратегічні альянси, то нині компанії об'єднуються у інноваційні мережі ТСА, що включають декілька (інколи навіть десятки) фірм-учасниць. Участь у таких мережах є значною перевагою, оскільки надає компаніям доступ до комплементарних ресурсів, досвіду і знань партнерів із споріднених або суміжних галузей. Досвід останніх десятиріч показав, що інноваційна результативність діяльності ТНК все більшою мірою залежить від ефективності функціонування транскордонних інноваційних мереж.

Ці особливості зумовлюють надзвичайну актуальність дослідження інноваційних стратегічних мереж ТНК та необхідність обґрунтування доцільності їхнього функціонування в окремих галузях економіки.

Проблеми теоретичного дослідження транскордонних стратегічних альянсів, механізмів функціонування таких партнерств та їхнього впливу на ринкове середовище присвятили свої роботи зарубіжні вчені: А. Аріньо, Б. Гаррет, Б. Гомес-Кассерес, Р. Гулаті, Д. Даннінг, П. Дюссож, Ф. Каглін, Б. Когут, Ф. Контрактор, Р. Кульпан, Р. Нарула, Б. Нотебоом, К. Прахалад, Дж. Ройер, Дж. Хагедорн, К. Харріган та інші.

Світовий досвід функціонування ТНК, їх інноваційна стратегія, окремі аспекти діяльності ТСА знайшли відображення в наукових публікаціях вітчизняних дослідників – О. В. Гаврилюка, Л. Л. Кістерського, В. М. Левківського, О. В. Плотнікова, А. М. Поручника, М. Е. Прохорової, О. І. Рогача, С. І. Соколенка, А. С. Філіпенка, О. І. Шниркова, С. О. Якубовського. Проблеми розвитку ТСА знаходяться в центрі сучасних світових досліджень ТНК, але деякі напрями вивчення діяльності ТСА потребують науково обґрунтованого теоретичного узагальнення й поглибленого аналізу.

Метою роботи передбачено розкриття економічної природи ТСА та аналіз сучасних тенденцій їх розвитку.

Феномен транскордонних стратегічних альянсів виник на початку 70-х років ХХ століття і з того часу вони набули значного поширення у різних галузях та різних географічних регіонах, однак, лише наприкінці 80-х років ця форма співпраці стала характерною для більшості високотехнологічних галузей. На сьогоднішній день частка транскордонних стратегічних альянсів у високотехнологічних галузях складає 70% від загальної сукупності створюваних ТСА, значна частина яких припадає на інноваційні транскордонні стратегічні альянси. ТНК все частіше звертаються до ТСА, як засобу посилення їхніх

основних конкурентних переваг та ефективності інноваційної діяльності.

З моменту виникнення транскордонних стратегічних альянсів у високотехнологічних галузях, їхня кількість зростала швидкими темпами і вже у 2006 році кількість транскордонних стратегічних альянсів зросла у вісім разів, порівняно з 1980 роком. Упродовж 80-х років щорічні темпи приросту кількості інноваційних транскордонних стратегічних альянсів у високотехнологічних галузях склали 14 %. Цей період вважається вибуховим за кількістю створених транскордонних інноваційних стратегічних альянсів. Приміром, у цей час був створений стратегічний альянс між «Eastman Kodak» та «Canon», який дозволив «Canon» запустити лінію фотокопіювальних приладів під торговою маркою «Kodak»; типовим прикладом є також інноваційний ТСА між «Toshiba та Motorola», з метою об'єднання технологій для виробництва мікропроцесорів. У 90-х роках кількість інноваційних транскордонних стратегічних альянсів у високотехнологічних галузях зросла майже у п'ять разів і прирівнялася до зростання транскордонних злиттів і поглинань. Типовими прикладами стратегічних альянсів ТНК у цей період є альянс між «Du Pont» та «Sony» по розробці продуктів з оптичними накопичувачами пам'яті; і також транскордонний стратегічний альянс між «General Motors» та «Hitachi» по розробці електронних компонентів для машин [1].

На сучасному етапі намітилося три тенденції у високотехнологічних галузях. По-перше, спостерігається домінування галузі інформаційних технологій. У 2006 році ТСА у цій галузі представляли 56 % від загальної кількості створених стратегічних альянсів ТНК у високотехнологічних галузях. Все ж таки, і тут також відбувся значний спад, приміром, у 2004 році частка транскордонних стратегічних альянсів складала 33 % від загальної кількості. По-друге, відбувся довгостроковий спад (і відносний, і абсолютний) у традиційних галузях промисловості, таких як промислові та споживчі товари. Стратегічні альянси ТНК у цих двох секторах склали 40 % в 1988 році і тільки 19 % у 2004 році. І, по-третє, в останні роки спостерігається значне зростання кількості стратегічних альянсів у галузі бізнес-послуг. Ці ТСА склали лише 1 % у 1988 році, а у 2006 році вже 33 %.

Таке бурхливе зростання кількості транскордонних стратегічних альянсів у високотехнологічних галузях частково пояснюється тим, що, приміром, у 1985 році лише 26 % доходу ТНК надходили від основної сфери діяльності, у той час як на сьогоднішній день цей показник складає близько 60 %, що показує активну діяльність ТНК у посиленні та збереженні своєї спеціалізації в умовах глобальної конкуренції. Оскільки конкуренція посилюється, ТНК змушені вступати у транскордонні стратегічні альянси, з метою збереження своїх позицій у галузі та посилення свого потенціалу. Двадцять п'ять років тому, лише 14 % прибутків ТНК отримували за кордоном, а на сьогодні цей показник складає 35 %. Також значно змінилася інноваційна політика ТНК, якщо у 80-х роках ХХ століття інновації займали відносно незначне значення у стратегії ТНК і витрачалося близько 2 % прибутку, то зараз значна частина ТНК змінили свою стратегію і інновації стали займати одне з провідних місць. Зокрема, запровадження нових продуктів приносить 20 % прибутку у наступні два роки. Дотримання таких темпів, поставило значну кількість ТНК в умови жорсткої конкуренції і змусило посилити темпи здійснення інновацій.

Також існує залежність між зростанням кількості інноваційних транскордонних стратегічних альянсів та ринковою капіталізацією ТНК – зростання приносить більшу доходність акцій та вищі доходи. Не дивно, що компанії, які активно залучаються у ТСА мають вищі доходи та ринкову капіталізацію, ніж їхні конкуренти на ринку. Більшість із цих ТНК приймають активну участь у ТСА і отримують на 70 % більше доходності акцій, ніж їхні конкуренти, які є менш активними [2].

Стратегічні альянси ТНК у високотехнологічних галузях випереджають злиття і поглинання у контексті створення вартості на ринку акцій. Так, приміром, у 1999 році компанія America OnLine оголосила про створення стратегічного альянсу з DirectTV, і упродовж наступних тижнів ринкова ціна компанії зросла на 21 млрд доларів США. На противагу, коли компанія оголосила у 2000 році про можливе злиття з Time Warner ринкова капіталізація знизилася на 39 млрд дол. США. У той час як стратегічні альянси ТНК мають тенденцію до підвищення ринкової вартості обох партнерів, злиття мають тенденцію до підвищення ринкової капіталізації лише однієї компанії.

Основними причинами формування транскордонних стратегічних альянсів у високотехнологічних галузях зазвичай називають прискорення технологічної траєкторії (75 %) та отримання доступу до зовнішніх ресурсів (67 %). Упродовж 1994 – 2006 років доходність інвестицій у ТСА складала приблизно 21 % серед 2000 провідних ТНК. Це на 50 % більше, ніж середня віддача від загального об'єму інвестицій, які здійснюють компанії. 25 ТНК, які є найбільш активними у формуванні транскордонних стратегічних альянсів та включені у рейтинг Fortune 500 [3].

Серед ТНК існує потужна тенденція до використання зовнішніх джерел для отримання технологій. Кількість ТНК, які вважають себе значно залежними від зовнішніх джерел придбання технологій значно зросла. Якщо у 1991 році лише 35 % японських ТНК, 22 % європейських та 10 % північноамериканських вважали себе залежними від зовнішніх джерел, то у 1998 році – вже 84 % японських, 86 % європейських та 85 % північноамериканських заявляли про це. Тому, очевидно, що ТСА у галузі високих технологій стали поширеними серед цих ТНК [4].

В умовах глобальної конкуренції, інтернаціоналізація інновацій має зростаючий вплив на виробництво знань. У кількісних характеристиках ступінь інтернаціоналізації інновацій визначається через

частку витрат на НДДКР, здійснених ТНК за кордоном у загальному бюджеті витрат на НДДКР цієї ТНК. Ця величина включає як інноваційну діяльність дослідників ТНК за кордоном, так і купівлю технологій та технологічно важливої продукції. Спостерігається вражаючий дисбаланс залежно від регіону походження ТНК (табл. 1). Найменш схильними до накопичення знань за кордоном і залучення у транскордонні стратегічні альянси є японські ТНК, порівняно з північноамериканськими чи західноєвропейськими ТНК.

Таблиця 1

Частка бюджету 209 ТНК на НДДКР, витрачена за кордоном

1995	1998	2001	2004	Регіон походження ТНК
25,75	30,27	33,37	43,72	Західна Європа
4,67	7,02	10,52	14,56	Японія
23,17	28,38	31,67	35,07	Північна Америка

Згідно з даними ЮНКТАД, найбільш активними у формуванні транскордонних стратегічних альянсів у високотехнологічних галузях є ТНК з галузі інформаційних технологій (табл. 2).

Таблиця 2

Найактивніші ТНК у формуванні транскордонних стратегічних альянсів у 1985 – 2006 роках [5]

Назва ТНК	Країна походження	Кількість ТСА
IBM	США	316
Siemens A.G.	Німеччина	244
Philips	Нідерланди	208
Mitsubishi Corp.	Японія	202
Hewlett-Packard Corp.	США	196
Sumitomo Corp.	Японія	186
DKB Group	Японія	167
General Motors Corp.	США	166
Compaq Computer Corp.	США	155
American Telephone & Telegraph Co.	США	153
Toshiba Corp.	Японія	149
General Electric Co.	США	140
Thomson S.A.	Франція	137
Daimler-Benz A.G.	Німеччина	133
Microsoft Corp.	США	133
Sun Microsystems	США	132
Motorola Inc.	США	126
Du Pont de Nemours	США	117
Hitachi Ltd.	Японія	115
Intel Corp.	США	114

Компанії при створенні ТСА переслідують, перш за все, отримання доступу до складних ресурсів, а також отримання інформації про особливості попиту споживачів, ринок та виробничі процеси. ТНК із високим ступенем інтернаціоналізації інноваційної діяльності знаходяться у постійному пошуку нових найбільш придатних для здійснення інновацій регіонів, які б могли створити додаткові переваги у розробці технологічно складної продукції.

Основними центрами розміщення закордонної діяльності ТНК залишаються розвинуті країни, існує чітка тенденція до її переміщення в країни, що розвиваються. Також змінюється характер інноваційної діяльності, яку здійснюють ТНК у країнах, що розвиваються. Якщо раніше ТНК залучалися у ТСА з компаніями з цих країн, перш за все, для вивчення місцевого ринку та адаптації продукції до місцевого попиту, то зараз вони стали ключовими елементами в інноваційній діяльності багатьох ТНК. Особливо ця тенденція стосується Китайської народної республіки, де відбувається бум ПІІ, що досяг 72,4 млрд у 2006 році і також Індії.

Зазвичай жодна компанія не здійснює незалежну інноваційну стратегію. Так, приміром, у Австрії близько 61 % компаній здійснюють спільні інновації з іншими компаніями, в Іспанії – близько 83 % компаній, а в Данії цей показник склав 97 %.

Найактивнішими країнами у формуванні інноваційних ТСА у високотехнологічних галузях були і залишаються США та Німеччина, на які припадає у середньому відповідно 64,1 % і 25,6 % ТСА. Хоча, ці ринки є великими за масштабом і можна стверджувати, що розміри ринків є причиною активності ТНК з цих країн у створенні транскордонних стратегічних альянсів, це пояснення не є вичерпним. Приміром, компанії з Нідерландів частіше залучаються у транскордонні стратегічні альянси, ніж італійські компанії,

хоча розмір ринку Італії у чотири рази перевищує розмір ринку Нідерландів. Існують два фактори, що визначають відмінності між країнами: а) рівень технологічної складності країни є основним фактором схильності компаній цієї країни залучатися у транскордонні стратегічні альянси; б) структура національної галузі відіграє значну роль у визначенні можливостей компаній залучатися у транскордонні стратегічні альянси. У таких країнах як, приміром, Італія домінують малі та середні компанії, у той час як у Великобританії та США знаходиться значна частина ТНК. ТНК зазвичай здійснюють більш активну інноваційну діяльність і, тому, є більш схильними до вступу у транскордонні стратегічні альянси. Така тенденція доводиться через загальну кількість компаній із кожної з цих країн, які включені у рейтинг Fortune 500 [3].

У регіональній перспективі можна зазначити, що більшість транскордонних стратегічних альянсів створюються між компаніями Північної Америки, Азії та Європи. На Північну Америку припадає найбільша кількість ТСА (65 %), у той час як на Азію та Європу вдвічі менше (33 % і 28 % відповідно). Така різниця, перш за все, пояснюється значними розбіжностями у кількості регіональних стратегічних альянсів ТНК. Також різняться цілі транскордонних стратегічних альянсів по регіонах. У випадку виробничих альянсів досить високою є частка азійських стратегічних альянсів, що пояснюється роллю країн Азії у світовому виробництві. У сфері маркетингу та інноваційній діяльності потужними є стратегічні альянси ТНК із Північної Америки, що є результатом наявності широкої дослідної та технологічної бази. Європейські ТСА характеризуються більшою часткою виробничих стратегічних альянсів ТНК і дещо меншою маркетингових та інноваційних [6].

Існує потужна кореляція між кількістю стратегічних альянсів ТНК та розмірами економіки країн. Для менших економік характерна більша кількість транскордонних стратегічних альянсів. Приміром, ТНК із США та Японії мають більшу схильність вступати у стратегічні альянси з національними компаніями, ніж такі країни як Нідерланди, Швеція та Корея. Також компанії з країн із зовнішньо орієнтованою економікою такі, як Нідерланди, Корея, Швейцарія та Італія схильні до пошуку партнерів для альянсу за кордоном. На формування стратегічних альянсів впливають конкурентне середовище та ринкова структура галузей світової економіки. У країнах із високою промисловою концентрацією ТНК віддають перевагу формуванню стратегічних альянсів з іноземними партнерами, а малі компанії навпаки.

Високотехнологічні галузі є лідерами за кількістю створених ТСА. До них зазвичай відносять галузі з високою складністю технологій, такі як біотехнологічна галузь, галузь інформаційних технологій, галузь нових матеріалів, автомобільна галузь, аерокосмічна та хімічна галузі. Ці галузі зазвичай характеризуються високими витратами на дослідження і тому економія часу на розробку та запровадження на ринок нових технологій є рушійною силою для створення транскордонних стратегічних альянсів.

Упродовж 1980 – 2006 років значно змінилася частка галузей у загальній сукупності транскордонних стратегічних альянсів (рис. 1). Так, якщо в 1980 році частка галузі інформаційних та комунікаційних технологій і галузі біотехнологій були рівними (по 27 %), то у 2006 році галузь інформаційних та комунікаційних технологій складала 30 %, у той час як частка галузі біотехнологій була рівною 55 %. Ця тенденція пояснюється тим, що у ТНК існують значні стимули до формування транскордонних стратегічних альянсів, оскільки жодна біотехнологічна ТНК не може мати достатньо досвіду в усіх сферах інновацій. Частка галузі нових матеріалів залишилася без змін і у 2006 році складала 2 %; автомобільна галузь дещо втратила свої позиції – її частка знизилася з 9 % у 1980 році до 3 % у 2006 році. Однак, найбільших втрат зазнала аерокосмічна галузь, яка у 1980 році складала 11 % у загальній сукупності ТСА, а у 2006 році на неї припадало лише 2 % [7].

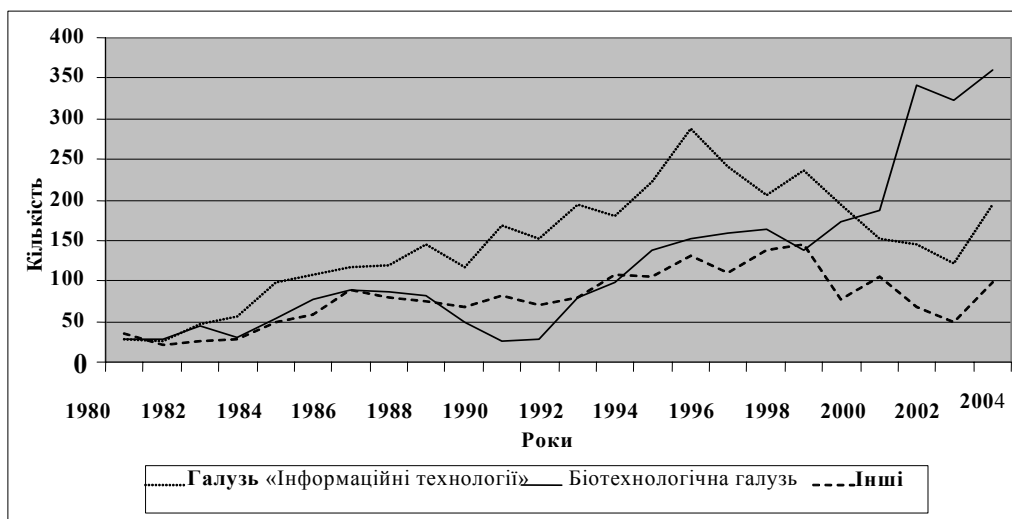


Рис. 1. Галузева динаміка транскордонних стратегічних альянсів у високотехнологічних галузях

Найактивнішою у формуванні стратегічних альянсів ТНК є галузь біотехнологій. Транскордонні стратегічні альянси з ліцензування продукції та спільної розробки були завжди типовою рисою цієї галузі. Найважливішою сферою у цій галузі є фармацевтика. Упродовж 1997–2006 рр. 20 найпотужніших фармацевтичних ТНК сформували близько 2000 транскордонних альянсів. Згідно з даними консалтингової компанії Strategic Decisions Group, 40 – 50 % розробок продукції залучаються ззовні і більше половини найпоширеніших ліків були сумісно розроблені та введені на ринок. У 2007 році прибуток від ліцензійних угод склав 40 % прибутку цих ТНК. Найпоширенішими формами транскордонних стратегічних альянсів у фармацевтиці є ліцензування та спільний маркетинг. Головним мотивом ТСА у цій галузі є розподіл витрат на інноваційну діяльність – близько 25 % інноваційних розробок фармацевтичних компаній зараз витрачається через зовнішнє партнерство. Головною метою формування транскордонних стратегічних альянсів у фармацевтиці є високі витрати на створення та впровадження нового продукту. У середньому витрати на впровадження нового продукту складають 300 млн дол. США і розробка та впровадження нового продукту займає близько 10 років [5].

Яскравим прикладом невдалого транскордонного стратегічного альянсу у фармацевтичній галузі є альянс між компаніями «Glaxo Wellcome» PLC, яка є однією з провідних фармацевтичних ТНК із Великобританії та австралійською біохемічною компанією «Biota» про спільний розвиток ліків проти грипу. У рамках цього альянсу було узгоджено, що компанія «Glaxo Wellcome PLC» має право на маркетинг розроблених ліків в усьому світі, а компанія Biota отримує 10 % чистого доходу від продажів в Австралії та 7 % в інших країнах світу. Запровадження на ринок цих ліків відбулося у другій половині 1998 року і вони набули поширення у 30 країнах, включаючи США та 15 країн-членів Європейського союзу. Однак, створений урядом Великобританії, Національний інститут з клінічної досконалості радив утриматися від вживання цих ліків під час епідемії грипу у 1999 – 2000 роках. Звичайно, ці рекомендації не були обов'язковими для виконання, однак значно вплинули на дохід цього ТСА. Як результат, на початку 2000 року компанія «Glaxo Wellcome PLC» оголосила про злиття з компанією «SmithKline Beecham PLC», таким чином створюючи найбільшу у світі фармацевтичну ТНК. Це злиття було частково результатом зростаючих витрат на дослідження та адміністративних витрат.

Друге місце за кількістю транскордонних стратегічних альянсів посідає галузь інформаційних технологій. Порівнюючи з 80-ми роками, кількість транскордонних стратегічних альянсів у цій галузі зросла у вісім разів. Активне формування ТСА свідчить про значне розширення ринку. Більше, ніж половина зростання у цій галузі відбулася за рахунок продажів телекомунікаційного обладнання та послуг, які становили 43 % світового ринку інформаційних технологій, друге місце зайняли послуги та програмне забезпечення (38 %).

Створення нового продукту чи встановлення нового системного стандарту є ключовим елементом у довготривалій стратегії зростання ТНК у цій галузі. Коли стандарт встановлено, то ТНК-розробник може реалізувати економію на масштабі у виробництві та продавати ліцензію на нову технологію. Прикладами такого закріплення стандарту є Video Home System (VHS) та Compact Disc (CD), які є світовими стандартами в аудіо та візуальних продуктах. Розробники програмного забезпечення та апаратних пристроїв активно формують інноваційні альянси для прискорення розвитку технологій та глобального просування своїх продуктів.

Іншою важливою технологічно насиченою галуззю є автомобільна галузь. Хоча вона займає відносно незначну частку серед транскордонних стратегічних альянсів (5 %), порівняно з фармацевтичною галуззю та галуззю інформаційних технологій, все ж таки, провідні ТНК у галузі здійснюють активну інноваційну діяльність. Яскравим прикладом інноваційного ТСА в автомобільній галузі є альянс, до якого входять 33 компанії (21 повний член і 12 асоційованих членів), по розробці та впровадженню на ринок автомобілів, які працюють на основі гідроенергетичного пального. Цей ТСА було створено у 1998 році і включає такі провідні в автомобільній галузі ТНК як «Daimler Chrysler», «Ford Motor», «General Motors», «Honda Motor Company Limited», «Hyundai», «Nissan Motor Company Limited», «Toyota Motor Corporation», «Volkswagen». Головною метою ТСА є запровадження на ринок автомобіля XXI століття. В автомобільній галузі головною метою є досягнення економії від масштабів виробництва [8].

Таким чином, для того, щоб вижити, ТНК повинні здійснювати політику максимізації їхньої присутності не тільки на основних ринках, але також і там, де оперують конкуренти. Зростаючі витрати на підвищення конкурентоспроможності у цих декількох сферах одночасно означає, що і горизонтальна, і вертикальна інтерналізація та інтеграція вже більше неможливі. Компанії, які бажають залишатися конкурентоспроможними на певному ринку повинні шукати шляхи і засоби покрити витрати на інновації. У цьому контексті надзвичайної актуальності набувають транскордонні стратегічні альянси.

Література

1. Cobianchi T.T. Relationships among strategic alliance factors and strategic alliance success: Unpublished doctoral dissertation / T. T. Cobianchi. – U.S. International University, 1994. – 228 p.
2. Duysters G. Exploring the main trends in the field of alliances / G. Duysters. – ASAP Conference

Winning Partnerships in the New Economy. – 2001. – 10 April. – Paris. – 20 p.

3. Fortune 500. – www.cnnmoney.com
4. Edler J., Meyer-Krahmer F., Reger G. Changes in the strategic management of technology: results of the global benchmarking study / J. Edler, F. Meyer-Krahmer, G. Reger // R&D management. – 2002. – Vol.32, №2. – P. 149 – 164.
5. Tomson Financial. SDC Platinum database. – www.thomsonreuters.com.
6. Владимирова И. Г. Организационные формы интеграции компаний // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – № 6. – С. 113 – 129.
7. Голубева С. Актуальные аспекты теории транснациональной кооперации предприятий // Российский экономический журнал. – 1996. – № 10. – С. 94 – 97.
8. Карпухина Е.А. Международные стратегические альянсы. – М.: Дело и Сервис, 2004. – 175 с.

Надійшла 12.05.2009

УДК 331

Л. С. ЛЮБОХИНЕЦЬ, Л. М. БАБИЧ
Хмельницький національний університет

СУЧАСНІ ПІДХОДИ АНАЛІЗУ МОДИФІКАЦІЙ МОДЕЛЕЙ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті розглянуті сучасні модифікації моделей економічного зростання з впливом людського капіталу та технологічного прогресу. Визначені основні риси «нової економіки» та напрями її розвитку в умовах глобалізації.

The modern modifications of patterns of economic growth are considered in the article with influence of human capital and technological progress. The basic lines of the «New economy» and directions of its development in the conditions of globalization were determined in the article.

Постановка проблеми. Ефективний економічний розвиток регіонів, факторів виробництва сприяє зростанню економіки держави. Довгостроковий ефект роботи будь-якого підприємства, його економічне зростання і розвиток визначаються правильним обранням стратегічних орієнтирів з урахуванням загальноекономічних тенденцій та закономірностей розвитку людської цивілізації, а також обранням моделі економічного зростання. Саме вдалий вибір моделей та реалізація стратегії, адекватної прогнозованим реаліям майбутньої дійсності, здатні забезпечити стійке економічне зростання, підвищити конкурентоздатність господарюючих суб'єктів в ринковій системі відносин. В сучасних умовах розвиток науки потребує значних затрат людських та матеріальних ресурсів. Дослідження феномену людського капіталу та його впливу на економічне зростання розпочалося в середині ХХ століття та триває до сьогодні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми довгострокового економічного зростання привертала увагу економістів ще з часів меркантилізму, згідно з яким головну роль у створенні прибутку відіграє сфера обігу, а багатство нації визначається грошима. Важливе місце вона посідала у працях Адама Сміта та інших представників англійської класичної школи. Категорію економічного зростання досліджували економісти в XVIII-XIX ст. (Ж.Б. Сей, І. фон Тюнен та ін.), а в кінці 30-х років ХХ ст. вивчення цієї проблеми виділилось в окремих напрямках. Дослідженням природи багатства, його нагромадження, ефективного розподілу та перерозподілу займалися такі вчені, як У. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, Ж.Б. Сей, Л. Вальрас, А. Маршал, Дж. М. Кейнс, Й. Шумпетер. У другій половині ХХ століття було розроблено спеціалізовану теорію економічного зростання Є. Домара, Р. Харрода, Р. Солоу. Одночасно Д. Беллом, А. Турено, З. Бжезинським, А. Тоффлером в руслі теорії цивілізацій розробляється ідея розвитку на засадах формування постіндустріального, інформаційного суспільства. Значну увагу розробці моделей економічного зростання з людським фактором приділили такі вчені, як Р. Лукас, П. Ромер, Д. Ромер, Ф. Агійон і П. Хоувітт, Дж. Гроссман і Е. Хелпман.

Результати дослідження. На початку 50-х років ХХ ст. зростає інтерес до проблеми економічного зростання. У цей період уточнювали і конкретизували проблеми економічного розвитку, створювали моделі економічного зростання з метою пошуку оптимального співвідношення між факторами економічного зростання, умовами, що забезпечать бажані темпи і стабільність розвитку.

Модель визначення темпів зростання незалежно один від одного зробили англійський економіст Рой Харрод та американський економіст Євсей Домар (Домашевичський). В основі моделі Р. Харрода – рівність інвестицій і заощаджень, а моделі Є. Домара – рівність грошового доходу (попиту) і виробничих потужностей (пропозиції). Обидві моделі схожі, тому їх прийнято розглядати як модель Домара-Харрода. Модель Домара-Харрода відображає зв'язок між рівнем заощаджень, інвестиціями та економічним зростанням. Автори моделі виходять з того, що у разі зростання продуктивності праці коефіцієнт капіталомісткості, тобто відношення капіталу до випуску продукції, суттєво не зміниться. У цьому випадку зростає і відношення капіталу до праці, і відношення виробленої продукції до трудових затрат. Значить коефіцієнт «капітал-виробництво» залишається незмінним. Дана модель розкриває складні взаємозв'язки,