

Можна виділити такі вихідні позиції визначення меж регіону в контексті зовнішньополітичних пріоритетів України: 1) системність, врахування специфіки міжнародних зв'язків і зовнішньополітичної орієнтації певної країни, що включається або виключається з поняття "Ближній Схід", 2) врахування економічних і політичних інтересів України в регіоні. Застосовуємо цей підхід до розгляду "спірних країн" – тих, які за певних обставин включаються або виключаються з переліку близькосхідних країн. До них можна віднести Афганістан, Туреччину, Судан, країни Магрибу.

Щодо Туреччини, то, на нашу думку, ця країна цілком обґрунтовано не належить в Україні на офіційному рівні до країн Близького Сходу, оскільки Туреччина – морський сусід України, з яким у нас давня історія відносин. Відповідно, Україна дотримується інших підходів у відносинах з Туреччиною: нині Туреччина сприймається як держава – кандидат на членство в ЄС, учасник чорноморського інтеграційного процесу, країна Чорноморсько-Каспійського регіону.

Що стосується Афганістану, то він займає певне проміжне місце між кількома регіонами. За словами російського посла в цій країні Михайла Конаровського, Афганістан "пов'язує Середній Схід і Південну Азію – із заходу на схід, і Центрально-Азійський субрегіон з Індійським океаном – з півночі на південь" [20]. Тобто за різних обставин ця країна може належати як до Близького та Середнього Сходу, так і до Центральної чи Південної Азії. Віднесення Афганістану до регіону Південної Азії аргументується тим, що протягом 80–90-х рр. XX ст. ситуацію в Афганістані визначали сили, пов'язані з Пакистаном (який в Україні відносять до Південної Азії). Реалії української зовнішньої політики свідчать про суперечливі підходи щодо Афганістану. З одного боку, ця країна входила до компетенції вже згаданого Повноваженого представника України на Близькому та Середньому Сході, а з іншого боку, послом за сумісництвом в Афганістані є посол України в Узбекистані – державі Центральної Азії.[21] Сам український посол в Афганістані А.Касьяненко вважає, що ця держава належить до регіону Центральної Азії, причому з об'єктивних причин формування "системної регіональної цілісності"[22, с. 13–19].

Держави Північно-Західної Африки (Магрибу) – Алжир, Туніс, Марокко – можна також розглядати як близькосхідні з огляду на такі обставини: 1) належність цих країн до арабського світу, 2) у відносинах України з цими країнами важливу роль відіграє питання близькосхідного врегулювання, 3) ці країни мають особливі відносини з ЄС та НАТО, що зближує їх у міжнародно-політичному плані з Україною, яка теж розбудовує тісні зв'язки з євроатлантичними структурами, 4) структура народного господарства країн Магрибу подібна до інших близькосхідних економік, 5) транспортна доступність цих країн для України морськими шляхами.

Як вже зазначалось, А.Веселовський пропонує включати до Близького Сходу Судан та Мавританію. Зважаючи на історичні та релігійні фактори, що пов'язують Судан і Мавританію з країнами Близького Сходу, а також на їхню

належність до арабо-мусульманської спільноти, членство Мавританії в Союзі Арабського Магрибу, видається доцільним віднесення цих країн до близькосхідного регіону. Однак, на нашу думку, таке розширення Близькосхідного регіону потребує більшої аргументації, у тому числі й з погляду зовнішньополітичних пріоритетів України.

Таким чином, головним критерієм тлумачення термінів "Ближній Схід" та "Середній Схід" протягом минулого століття були стратегічні інтереси великих держав – Великої Британії, США та СРСР. На початку ХХ ст. використання цих назв слугувало для позначення проблемних питань оборони Індії (Середній Схід) та питань безпеки володінь Османської імперії (Ближній Схід). Згодом терміни трактувалися так, як це було зручно на даний момент, і кожного разу використання цих понять потребувало додаткового уточнення їхнього змісту.

Таке ситуативне використання терміна "Ближній Схід" не обов'язково було негативним явищем для зовнішньої політики певної держави. Так, у випадку з "доктриною Ейзенхауера", США потребували найширшого визначення регіону для свободи дій у більшій кількості країн.

Так само і в зовнішній політиці України визначення меж близькосхідного регіону потребує обґрунтування з позицій інтересів України в регіоні. Однак можливі ситуаційні відхилення від усталеного визначення регіону, залежно від змін міжнародно-політичної ситуації в регіоні або українських зовнішньополітичних пріоритетів.

1. Веселовський А. Энергетичні перспективи Східного Середземномор'я // Нафтова і газова промисловість. – 2003. – № 2. – С. 3–18. 2. Указ Президента України № 250/2003 від 21.03.03 // База "Законодавство України" <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. 3. Швед В.О. Исламський чинник та забезпечення національних інтересів України // Стратегічна панорама. – 2002. 4. Страны Востока. Экономический справочник. – М., 1929. 5. Davison R.H. Where Is The Middle East? // Foreign Affairs. – 1960. – Vol. 38, № 4. 6. Koppes C. Captain Mahan, General Gordon, and the Origins of the Term 'Middle East' // Middle Eastern Studies. – 1976. – № 12. 7. Djallil M.R., Kellner Th. Moyen-Orient, Caucase et Asie centrale: des concepts géopolitiques à construire et à reconstruire? // Central Asian Survey. – 2000. – №19. 8. Foreign Relations of the United States: 1964-1968, Vol. XXI. Near East Region. – Washington // [http://www.state.gov/www/about\\_state/history/vol\\_xxi/a.html](http://www.state.gov/www/about_state/history/vol_xxi/a.html). 9. Стопінка Бюро на сайті Держдепартаменту // <http://www.state.gov/p/nea/>. 10. Bilgin P. Inventing Middle East? The Making of Regions through Security Discourses. – The fourth Nordic Conference on Middle Eastern Studies: The Middle East in Globalizing World. – Oslo, 1998. – 13-16 August. 11. Колобов О.А. Механизм формирования политики Соединенных Штатов Америки по отношению к Израилю и арабским странам в 1947-1985 гг.: Дис. ... д-ра ист. наук. – Горький, 1986. – С. 53. 12. Страны Востока. Экономический справочник. Т.1: Ближний Восток. – М., 1934. 13. УСРР та Близький Схід в світлі геополітики (Проблема торговельних зв'язків) / Синявський А. Вибрані тв. – К., 1993. 14. Ближний и Средний Восток. – М., 1973. 15. Страны Среднего Востока (история, экономика, культура). – М., 1980. 16. Страны Востока: Справочник / Рук. авт. кол. И.Ф.Черников. – К., 1990. 17. Косач Г., Мелкумян Е. Ближний Восток в российской внешней политике // Мировая экономика и междунар. отношения. – 2002. – № 9. 18. Концепция внешней политики Российской Федерации // <http://www.in.mid.ru/ns-osndoc.nsf/0e9272bfa34209743256c630042d1aa?d86620b371b0cf7432569fb004872a7?OpenDocument>. 19. Укази Президента України № 894/2001 від 24.09.01, № 136/2003 від 18.02.03 // База "Законодавство України" <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. 20. Время новостей. – 2002. – 29 апр. 21. Кім В. Афганська ніша // Дзеркало тижня. – 2002. – 16-22 лист. 22. Касьяненко А. Центрально-Азія – регіон перспектив // Політика і час. – 2004. – №7–8.

Надійшла до редколегії 26.11.04

## ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

О.І. Рогач, д-р екон. наук

### ТЕОРІЯ ІНТЕРНАЛІЗАЦІЇ

Проаналізовано одну із сучасних теорій міжнародного виробництва, яка розглядає виникнення й функціонування транснаціональних корпорацій з погляду промислової організації та ефективності внутрішньокорпоративних виробничих зв'язків.

The article analyses of one of the modern theories of international production which explores emerging and operation of transnational corporations in the light of industrial organization and efficiency of inter-corporate production links.

Однією із визнаних у 80–90-ті рр. ХХ ст. теорій транснаціональних фірм стала теорія інтерналізації. Вона акцентує увагу на аналізі міжнародного виробництва ТНК з позицій дослідження ефективності операцій

(трансакцій) між окремими виробничими одиницями. Хоча цей підхід базується, як і у неокласиків, на дослідженні процесу обміну, його важливим компонентом

© О.І. Рогач, 2005

є введення поняття "витрат на угоди" – *транзакційних витрат (transaction cost)*.

Теорія інтерналізації обґрунтовує, що ринки не спроможні ефективно розміщувати фактори послуг і товарів відповідно до природних і встановлених урядами зовнішніх (неринкових) ефектів. Тому міжнародні корпорації намагаються сформувати свій внутрішній ринок для обміну товарами і послугами. Змістовний аналіз переваг внутрішнього обміну (інтерналізації) визначив і назву даного напрямку теорії ТНК – **теорія інтерналізації**. Саме від англійського слова *internal*, тобто внутрішній, і пішла назва цієї теорії. Для створення внутрішньофірмових ринків здійснюються прямі інвестиції, які виступають альтернативою експорту чи ліцензуванню. Таким чином, головною ознакою ТНК є інтерналізація операцій з метою зменшення транзакційних витрат.

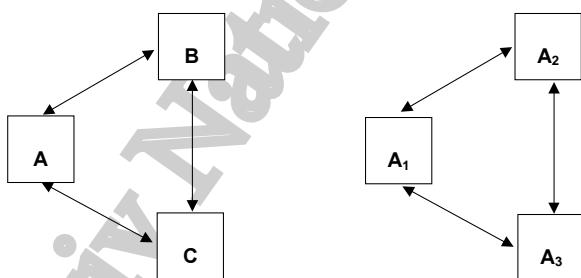
Теорія інтерналізації базується на методології засновника теорії транзакційних витрат Р.Коаза (1937) [1]. Уперше ці ідеї застосовував до аналізу транснаціональних фірм Хаймер наприкінці 60-х рр., хоча довгі роки ці дослідження не були надруковані і відомі економістам [2]. Системного вигляду теорія інтерналізації набула в 70-ті рр. ХХ ст. Одними із провідних представників цього напрямку дослідження ТНК стали англійські економісти М.Кесон і П.Баклі, які є авторами основоположної роботи з цієї теми, що була надрукована в 1976 р. [3]. Ідеї цієї школи розвивали також Р.Кейвз і А.Рагмен [4].

Баклі та Кесон вважали, що прийняття рішення про закордонні інвестиції залежить від балансу між такими групами факторів:

- фактори, специфічні для даної галузі промисловості (характер продукції, структура ринку, масштаби виробництва);
- фактори, специфічні для регіону (розмір території, рівень розвитку інфраструктури, культурні особливості та традиції);
- фактори, специфічні для нації або держави (політичні фактори, податкове та фінансове законодавство тощо);
- фактори, специфічні для фірми (управлінський і виробничий досвід).

Перетворення національної фірми в транснаціональну, на думку Баклі та Кесона, пов'язано з "радикальними змінами їх виробничої організації", розвитком внутрішньофірмового планування, централізованого керівництва в межах єдиної стратегії [5].

Інтерналізація розглядає недоліки ринків проміжних продуктів. Потіки проміжних продуктів існують між різними видами діяльності в рамках виробничого сектору. Ринкові недоліки генерують транзакційні витрати, і ці витрати часто мінімізуються для сектору через об'єднання взаємозалежних видів діяльності під єдиним володінням і керівництвом. Таким чином, теорія інтерналізації відповідає на питання "Чому існують фірми, що володіють кількома підприємствами? Як вони можуть вижити в конкурентній боротьбі з фірмами з одним підприємством?".



1. Модель транзакцій між незалежними фірмами А, В, С

2. Модель транзакцій між фірмами А<sub>1</sub>, А<sub>2</sub>, А<sub>3</sub>, що знаходяться у спільному володінні

Рис. 1. Моделі транзакцій

Нехай існують дві моделі транзакцій. Перша модель зображує зв'язки між незалежними фірмами, а друга – між фірмами в спільному володінні. У першій моделі транзакції здійснюються на ринковій основі, а в другій – вони носять так званий внутрішній характер, оскільки не є суто ринковими і координуються головною фірмою. Згідно з теорією Коаза, витрати на транзакції відрізняються в умовах конкуренції ринкового обміну порівняно з угодами в умовах "відносин співробітництва". В останньому випадку витрати транзакцій будуть меншими, ніж в умовах суто ринкових відносин. Пряма координація транскордонних операцій, надання їм внутрішньофірмового характеру, знижує, наприклад, витрати, пов'язані з непевністю угод, охороною авторських прав, виробничих секретів (при передачі технології) тощо. У зв'язку з цим операції фірм починають набувати "внутрішнього" характеру. У межах глобальних інтегрованих комплексів ТНК здійснюється внутрішньокорпоративний обмін, тобто *інтерналізація (internalization) пунктів*.

Таким чином, витрати на операції в першій моделі будуть завжди більшими, ніж у другій моделі. Тому з метою зниження цих транзакційних (операційних) витрат фірми намагатимуться будувати зв'язки на внутрішньокорпоративній (інтернальній) основі. Інтерналізуючи свої операції, ТНК все більшою мірою виступає як організатор неринкових зв'язків, як контролер і координатор глобальної мережі виробництва.

Кесон розрізняє інтерналізацію матеріальних і нематеріальних активів. Інтерналізація *матеріального* проміжного продукту відбувається між верхніми та нижніми ланками виробництва і пояснює *вертикальну* інтеграцію між видобуванням корисних копалин і промисловістю, сільським господарством і харчовою промисловістю, виробництвом деталей і кінцевою зборкою тощо. Інтерналізація *нематеріальних* потоків ноу-хау приводить до *комбінування* горизонтальної та вертикальної інтеграції. У рамках інноваційного процесу, НДДКР та виробничий процес є вертикально інтегрованими, оскільки через наявність характеристики "супільного блага" одночасне застосування ноу-хау на кількох заводах приводить до горизонтальної інтеграції виробництва [6].

Інтерналізація також застосовується до маркетингу та дистрибуції. Інтерналізація оптових ринків між виробництвом і дистрибуцією може також привести до комбінування горизонтальної та вертикальної інтеграції. Через ефект економії масштабу виробниче підприємство значних розмірів зазвичай використовує кілька організаційних і технічних засобів реалізації продукції. Отже, інтерналізація генерує як вертикальну лінію між виробництвом та дистрибуцією, так і горизонтальні зв'язки між різними організаційними і технічними засобами реалізації продукції, що використовують спільне джерело постачання.

Для пояснення поведінки транснаціональних фірм і їх схильності інтерналізувати свою міжнародну підприємницьку діяльність Кесон об'єднує теорію інтерналізації та теорію розміщення виробництва.

Він аналізує різницю між *видами діяльності і ринками*, з одного боку, та між *потужностями і зв'язками* – з іншого. Потужність є специфічною відносно місця розташування, тоді як вид діяльності – ні; потужність є завод, тоді як вид діяльності є функцією, яку він виконує (прикладом може слугувати збирання автомобіля). Передачу ресурсів між двома заводами характеризує зв'язок. Низка зв'язків, пов'язаних з даною потужністю, утворюють ринок. Більшість ринків проміжних продуктів є недосконалими: вони мають лише незначну кількість зв'язків і лише деякі з них є досконалими заміниками одне одного.

Для прикладу розглянемо відносини між висхідною та низхідною діяльністю у видобувній промисловості (рис. 2). Припустимо, що є дві верхні видобувні потужності – U<sub>1</sub>, розташовані в національних межах, та U<sub>2</sub> – за кордоном. Така конфігурація чотирьох потужностей генерує чотири потенційні зв'язки, що відображено на рис. 2.

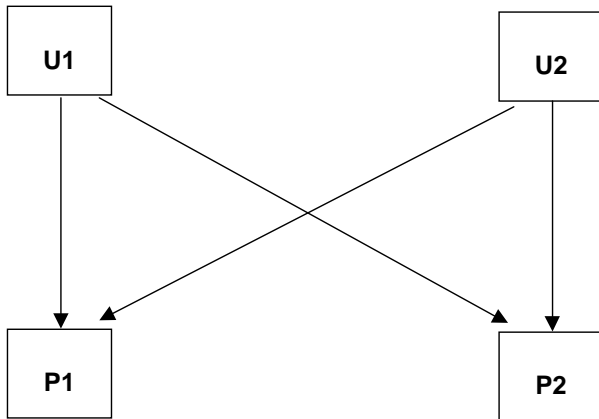


Рис. 2. Виробничі зв'язки у видобувній промисловості.  
Примітка: квадрати означають виробничі можливості, лінії – проміжні потоки матеріального продукту, стрілки вказують напрям цих потоків

Коли кожен зі зв'язків є повністю внутрішнім або зовнішнім, ринок як єдине ціле може бути частково внутрішнім чи зовнішнім, залежно від того, наскільки багато зв'язків інтерналізовано.

Витрати на транспортування, різні рівні забезпеченості ресурсами тощо визначають географію цієї конфігурації, однак структура прав власності визначається факторами інтерналізації.

Економія від застосування переказних (трансфертних) цін, наприклад, в основному виникає на базі міжнародних зв'язків, що нашоє на можливість об'єднання прав власності на U1 та P2, так само, як і на U2 та P1.

Якщо копалини транспортувати дорого, домашні зв'язки, які є коротшими, можуть вести до значних переваг у витратах порівняно з міжнародними зв'язками. Це створює певний ступінь обопільної монополічної влади між U1 і P1 та між U2 і P2, оскільки кожна зі сторін знає, що її партнеру на внутрішньому ринку через високий рівень витрат буде не вигідно переключитися на іноземного постачальника чи споживача.

Розв'язком в такій ситуації може бути укладання довгострокових угод, оскільки в протилежному випадку виникає небезпека нескінченних переговорів з перегляду умов співробітництва. Проте, якщо згідно з національним законодавством довгострокові угоди важко втілити в життя, замість них може виникнути вертикальна інтеграція.

Трансакційні витрати походять не від специфікації активів, а від недосконалості прав власності, невпевності щодо якості та складності укладання угод. Наприклад, недосконалості системи патентів ускладнюють продаж технологічного ноу-хау, а отже, можуть спонукати інтерналізацію як захід збереження секретності. Потреба в секретності є особливою гострою щодо управлінських ноу-хау, які не підлягають патентуванню. Інтерналізація є необхідною з практичного погляду. Невпевність щодо якості є також достатньо проблематичним питанням, коли йдеться про ноу-хау. Таким чином, безпека для власності та невпевність щодо якості підсилюють одне одного як мотиви для інтерналізації [7].

Відсутність довіри призводить до проблем із специфікацією активів, недосконалості прав власності, невпевності щодо якості та складності укладання угод. Якщо власники зв'язаних видів діяльності довіряли б одне одному, то була б незначна необхідність розвивати спільну структуру власності. Наприклад, якщо верхні та нижні виробники мали б бажання досягнути на переговорах компромісу та напевно підтримати дух їхньої угоди, вертикальна інтеграція не була б необхідною.

Так само, якщо потенційний ліцензіат поважав би "природне право" автора ноу-хау на контроль за його використанням, патенти б перестали бути необхідними, не було б секретності навколо незапатентованих винаходів, а ліцензування було б лише простим методом ви-

користання запатентованих знань. Якби люди довіряли одне одному, невпевність щодо якості могла б бути контрольованою без наявності права власності на джерело постачання. Насправді, існує незначна кількість мотивів до інтерналізації, які не залежать від рівня довіри і трансфертне ціноутворення є, напевно, головним винятком. Чим вищий ступінь довіри між двома сторонами, тим нижчим є потенційна економія інтерналізації.

Процес інтерналізації охоплює не тільки ринок проміжних товарів, але й ринок знань. Саме інтерналізація ринку знань на сучасному етапі викликає нові хвилі зростання транснаціональних фірм. Баклі та Кесон визначають такі особливі риси ринку знань:

- наявність монополістичної системи цін;
- можливість концентрації права власності в одного володаря;
- потреба координації зусиль багатьох людей і колективів дослідників для здійснення великих проектів [8].

Усе це робить необхідним існування внутрішньофірмового ринку знань, координацію потоків інформації із одного центру. Недосконалість функціонування ринків знань викликає, таким чином, необхідність їхньої інтерналізації. Така неринкова координація розвитку знань у межах ТНК дозволяє їм завчасно підвищити ефективність цього процесу і мати переваги перед компаніями, що здійснюють суто ринкові трансакції із технологією.

Баклі та Кесон роблять висновки, що інтерналізація ринку знань є визначальною рисою транснаціональних фірм. За цим показником вони виділяють дві стадії розвитку міжнародної фірми. Перша стадія характеризується дуже інтенсивним розвитком міжнародного виробництва, впровадженням нових технологій на зарубіжних дочірніх підприємствах, освоєнням фірмою нових сегментів зарубіжних ринків.

Друга стадія відповідає фазі "зрілості" або "старіння". ТНК переорієнтовує свою діяльність на нові дослідницькі проекти. Вона також може бути об'єктом поглинання більш динамічної і великої компанії.

Для ілюстрації мотивів інтерналізації зв'язків Кесон використовує приклад співпраці фірми, що володіє технічними "ноу-хау" і зарубіжним агентом із збуту. Між технічними "ноу-хау" та маркетинговими "ноу-хау" існує різниця щодо географічної сфери використання.

Потенційно технічне ноу-хау є універсальним щодо географічного покриття, у той час як маркетингове таким не є. І хоча культурна однорідність зростає і сприяє зникненню відмінностей між місцевими ринками, географічна сегментація маркетингу все ще залишається значною.

У рамках такої сегментації існує ще й різниця між внутрішнім та закордонними маркетинговими ноу-хау. Для міжнародного бізнесу є беззаперечним той постулат, що власник технічного ноу-хау має ноу-хау внутрішнього ринку разом із ноу-хау для зовнішнього ринку. Непоінформованість щодо зовнішнього ринку є однією зі складових "ціни здійснення бізнесу за кордоном".

Логічно припустити, що фірма-власник технічного "ноу-хау" при організації бізнесу в іншій країні спочатку буде шукати собі місцевого агента із збуту, що володіє маркетинговими ноу-хау, які доповнюють технічні ноу-хау фірми, що розширює свою присутність на ринку. Якщо зростання ринку буде задовільним, то між фірмою та її агентом може виникнути довіра. Рівень довіри може стати достатньо значним, і фірма, яка розширює свою присутність на ринку, готова розділити контроль із зарубіжним агентом. Це може бути вигідно, наприклад, для поєднання в одному спільному підприємстві виробництва за кордоном зі збутом за кордоном. Це частково інтерналізує зв'язки між НДДКР та національним ринком з одного боку та зарубіжним маркетингом з іншого.

Коли первісний зарубіжний агент покидає справи чи зникає, фірма, що розширює свою присутність на ринку, може й не довіритися його послідовникові (особливо, якщо останній привнесений з іншого виду підприємницької діяльності). Оскільки фірма все ще може бути

впевненою щодо конкурентоспроможності організаційної структури її зарубіжного агента, вона може вирішити викупити свого зарубіжного партнера і таким чином отримати повний контроль над діяльністю за кордоном. Вона також повністю інтерналізує ланку між закордонним виробництвом та збутом у межах самого спільного підприємства. Як тільки фірма отримує досвід діяльності на багатьох ринках, її діяльність в міжнародному бізнесі може здійснюватися практично так само, як і операції на внутрішньому ринку. Для зрілих ТНК практично будь-яка справа в міжнародному бізнесі є такою ж ефективною, як і на національному ринку, оскільки вони є такими ж досвідченими в діяльності на зарубіжних ринках, як і на внутрішніх.

Ще одним аспектом аналізу Кесона є дослідження переваг, що відкриває для ТНК придбання закордонної компанії на відміну від прямих інвестицій у нову фірму.

Придбання є в цілому більш прийнятним, ніж інвестування в нове підприємство, коли фірмі, що розширюється, не вистачає місцевого ринку знань та існує потреба у швидкому придбанні. Інвестування в нове підприємство є навпаки більш доцільним за умов добре знайомого середовища. Оскільки фірми з передовими технологіями часто страждають від недостатнього досвіду зі збуту на зарубіжних ринках, то придбання буде використовуватися скоріше для міжнародної експансії, а не для розширення в рамках внутрішнього ринку. Фірма, яка розширюється в національних межах ринку через придбання, на міжнародному ринку звичайно буде розширюватися також через придбання, проте у зворотному напрямі це правило не діє. Оскільки досвід, набутий на одному зарубіжному ринку, часто може бути застосований на ін-

шому зарубіжному ринку (наприклад, через те, що є спільна культура), розширення через створення нових підприємств може замінити придбання, адже фірма отримує досвід через більшу мультинаціональність.

Отже, теорія інтерналізації доводить, що фірма здійснює прями інвестиції за кордон з метою використання ринкових зовнішніх ефектів: економії масштабів, суспільного характеру винаходів, урядових, ринкових обмежень. Міжнародні корпорації – це організації, що створюють внутрішні ринки, операції на яких більш ефективні, ніж на зовнішньому ринку. Прибічники теорії інтерналізації визнають, що ТНК можуть збільшувати свій прибуток, обмежуючи конкуренцію. Однак на відміну від своїх опонентів, які дотримуються концепції ринкової влади, вони підкреслюють, що навіть в умовах присутності монополістичних тенденцій, формування нових "внутрішніх" (внутрішньофірмових) ринків породжує достатні імпульси для підвищення ефективності, а мінімізація витрат трансакцій залишається головним мотивом зростання транснаціональних фірм.

1. Coase R.N. The Nature of the Firm // *Economica* – 1937. – Vol. 4, № 4.
2. Hymer S. The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment. MIT Press, 1976.
3. Buckley P.J., Casson M.C. The Future of Multinational Enterprise. – London, 1976.
4. Caves R. Multinational Enterprise and Economic Analysis. – Cambridge, 1982.
5. Buckley P.J., Casson M.C. The Optimal Timing of a Foreign Direct Investment // *Economic Journal*. – 1981. – № 91. – P. 23–25, 81–86.
6. Casson M.C. The Theory of Internationalization // *Recent Research on the Multinational Enterprise* / P.J.Buckley, ed. – London, 1991. – P. 71.
7. Dunning J.H. The electric paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity // *International Business Review*. – 2000. – № 9. – P. 163–190.
8. Rugman A.M. Inside the Multinationals. – N.Y., 1981. – P. 50–62.

Надійшла до редколегії 22.11.04

В.І. Мазуренко, канд. екон. наук

## МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ГРАНИЧНИХ ЗНАЧЕНЬ ІНДИКАТОРІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

*Розглянуто розвиток методологічних підходів до визначення критичних значень індикаторів національної економічної безпеки. Серед основних ідей, запропонованих автором, є необхідність запровадження системи раннього попередження з метою гарантування економічної безпеки України.*

*The article deals with the development of methodological approaches of identification of crucial values of national economic security indicators. Among the main ideas of the author is a necessity of implementation of complex EWS to guarantee economic security of Ukraine.*

Перехідна економіка, що піддається суттєвій трансформації при слабкому розвитку інструментів і інститутів ринкової економіки, низькій чутливості класичних способів грошово-кредитного регулювання економіки, позбавляючись централізованого керування, потребує індикаторів-орієнтирів розвитку, які б визначали межі негативних процесів, подавали б сигнали учасникам ринку про можливі сфери неблагополуччя та про зниження глобального рівня національної економічної безпеки (НЕБ). Це припущення підтвердилося в ході кризи восени 2004 р., коли при зовнішньому благополуччі одного з індикаторів зростання споживчих цін відбувалося нагромадження інфляційного навісу через надзвичайно швидке зростання внутрішнього боргу. Значна частина витрат не враховувалася в цінах і покривалася за рахунок як внутрішніх, так і зовнішніх запозичень. Занижена інфляція, створюючи помилкову картину економіки, приймалася НБУ за основу встановленого валютного курсу. Досить було одного невірної кроку, щоб увесь ланцюжок індикаторів був приведений у дію: курс гривні => зростання споживчих цін => різке зниження життєвого рівня населення.

Механізм національної економічної безпеки передбачає вибір підходів до аналізу економіки окремої країни, прогнозування можливих тенденцій розвитку або зниження досягнутого рівня економічного зростання. Кожний із напрямів характеризується динамічними показниками, що ілюструють результати господарської діяльності щодо прийнятих управлінських рішень і дозволяють робити

висновки не тільки про стан національної економіки, але й порівнювати економічні перспективи держав.

Теоретико-методологічною базою формування і використання інструментарію аналізу стану і розвитку економіки з погляду національної економічної безпеки є об'єктивні закономірності та кількісні співвідношення, зв'язки елементів і факторів відтворення з урахуванням зовнішньоекономічних зв'язків.

Результати аналізу показників економічного розвитку України в 2004 р. свідчать про значне зростання ступеня впливу на стан економічної безпеки таких загроз, як зростання "тіньової" економіки, високий рівень її криміналізації; свідомі чи несвідомі дії представників вищих органів державної влади та управління, спрямовані на шкоду державі та національним інтересам України; соціальна незахищеність значної частини населення, зростання бідності; корупція в управлінській сфері; високий рівень матеріало- та енергоємності виробництва; домінування видобувних і базових галузей з низьким ступенем переробки сировини; низький рівень заробітної платні, відсутність мотивації до праці; високий рівень зношеності основних фондів; незадовільна орієнтація на виробництво продукції кінцевого споживання; застарілі технології в більшості галузей виробництва; відсутність ефективних природоохоронних заходів; значний антропогенно-техногенний вплив, погіршення якості земельних ресурсів; зростання зовнішньої заборгованості, нераціональне використання іноземних кредитів.

Задля прийняття державними органами обґрунтованих рішень необхідно проводити моніторинг індикаторів еко-