

КЛАСТЕРНИЙ АНАЛІЗ У ПРОЦЕСІ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Вступ. Стратегія залучення іноземного капіталу у виробництво припускає оцінку внутрішнього потенціалу регіонів: їх ресурсів, промислового стану і можливостей. Головна ідея такої оцінки полягає не в розробці строгої регулятивної бази для модернізації галузей економіки регіону за допомогою прямих іноземних інвестицій. Мова йде про побудову стратегічної концепції, що покликана супроводжувати і підтримувати природний процес галузевого добору, обумовленого законами ринкової економіки. Економічний розвиток регіонів і держави в цілому неможливий без активізації інвестиційної діяльності. Однак на сучасному етапі її масштаби в Україні обмежені низькими результатами господарської діяльності.

Так, за даними Держкомстату України, обсяги інвестицій за останні 10 років знизилися майже в п'ять разів, незважаючи на те, що знос основних фондів складає 60-80%, а 80% підприємств не проводять робіт по підвищенню технічного рівня виробництва і впровадженню нових видів продукції через нестачу ресурсів [1, 3-4]. В усуненні цих недоліків вирішальну роль можуть зіграти іноземні інвестиції для підвищення конкурентоспроможності промисловості та сфери послуг й інтегрування їх у світову господарську систему.

Постановка проблеми. При формуванні інвестиційної політики регіонів важливим моментом є визначення пріоритетів для прямих іноземних інвестицій, яке починається з аналізу галузей економіки регіону.

Обґрунтування необхідності в іноземних інвестиціях базується на портфельному аналізі галузей та кластерному підході в визначенні напрямів інвестицій. Цільове розміщення ресурсів знизить слабкі і підсилить сильні сторони основних галузей економіки регіону. Для цього необхідно оцінити їхню привабливість і конкурентне становище. Це означило *мету дослідження* – розробка методичних підходів проведення портфельного і кластерного аналізу галузей з метою оцінки їх стану в процесі залучення іноземних інвестицій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні питання впливу прямих іноземних інвестицій на соціально-економічний розвиток держави та її регіонів досліджувалися в роботах зарубіжних учених: Дж. Кейнса, Д. Даннінга, Д. Терзена, Р. Клаузе, Л.І. Абалкіна, О.Т. Богомоллова, Р.С. Грінберга, М.О. Лімітовського, С.О. Манежева, Є.Г. Ясіна та ін. Подальший розвиток набули дослідження проблем залучення іноземних інвестицій і в роботах українських учених, таких як І.О. Бланк, В.С. Будкін, А.С. Гальчинський, Н.І. Денісенко, Б.Т. Кліяненко, Ю.В. Макогон, В.К. Макутов, М.Д. Прокопенко, Л.А. Савельєв, Д.М. Стеченко, В.Г. Федоренко, В.М. Хобта та ін. Проведені дослідження ґрунтуються на різноманітних концепціях інвестиційного розвитку країни, залучення прямих іноземних інвестицій та формування інвестиційної політики регіонів.

Викладання основного матеріалу. Інвестиційні та промислові стратегії можуть використовувати результати аналізу зовнішньоторговельної ситуації по основних категоріях товарів (експорт і

імпорт). Крім того, детальне дослідження торгового балансу країни та її регіонів доповнить вивчення стану галузей економіки. Воно покаже ступінь заміщення імпорту і рівень завантаженості основних галузей, що є важливими індикаторами для модернізації секторів готової продукції та послуг. Іноземне партнерство завдяки інвестиціям може мати важливе значення в тих секторах, де розрив між імпортом і вітчизняним виробництвом повинен бути скорочений, а також там, де виробничі потужності недостатні для створення необхідного рівня зайнятості.

При формуванні інвестиційної політики регіону треба спиратися на три структурні позиції: розвиток внутрішнього ринку, інновації, світову кооперацію. Рішенню даних напрямів може сприяти портфельний аналіз галузей, а також кластерний підхід до аналізу міжгалузевих зв'язків. На їхній основі можлива ефективна інвестиційна політика, як складова соціально-економічної політики регіону, а також цільовий напрям інвестицій.

Галузеві пріоритети розставляються відповідно до їхньої ваги в економіці регіону, вираженої в обсягах доданої вартості і зайнятості, а також частки у світовому експорті, вираженої в частці світового ринку. Ідея полягає у тому, щоб направляти прямі іноземні інвестиції безпосередньо в ті сектори економіки, які обіцяють гарні споживчі перспективи, але ринкова частка яких відносно невелика внаслідок засилля імпорту, при цьому важливо не допустити зниження рівня тих галузей, які у даний момент забезпечують регіон експортною продукцією.

Портфельний аналіз дозволяє визначити конкурентоспроможність і необхідність у прямих іноземних інвестиціях для кожної галузі. Такий аналіз базується на висновках теорії життєвого циклу товарів. Як і в

портфельній практиці корпоративного менеджменту, по осі Х ранжується відносна конкурентоспроможність галузі, на яку регіональні влади можуть впливати, а по осі Y – вплив попиту на галузь [2, 70-76]. Положення галузі в матриці показує її сильні і слабкі сторони щодо інших галузей. Це перший показник, що впливає на вибір типу інвестиційної стратегії.

Кожен портфель по ключовій галузі повинен включати важливі групи підприємств, які мають потребу в підвищеній увазі. Використання регулярного аналізу портфельів може допомогти в оцінці ефекту впливу прямих іноземних інвестицій на розвиток ключових галузей. Галузеві портфелі допоможуть при оцінці економічного розвитку регіону, виборі стратегії і напрямів інвестицій, а також для реалізації інвестиційної політики.

Важливою задачею є створення галузевих портфельів на нижчому секторальному рівні й аналіз кластерів у цілому. Вивчення життєвого циклу кожної ключової галузі дозволяє розширити портфельний аналіз. Такий підхід необхідний для класифікації галузей відповідно їхньої стадії розвитку і конкурентної позиції на трьох рівнях: у межах регіону і країни, серед великих ринків, що розвиваються, і на світовому ринку. Таким чином, галузь можна сгрупувати по п'ятих стадіях розвитку: зародження, зріст, зрілість, стагнація і занепад. Це допоможе вибрати правильну інвестиційну стратегію в кожному конкретному регіоні.

Практика розвитку промислових кластерів стає усе більш популярною у світовому співтоваристві як на міжнародному, так і національному і регіональному рівнях. У багатьох країнах з розвинутою економікою галузі-постачальники і галузі-споживачі знаходяться в тісному взаємозв'язку і складають кластери, що допомагають

сформувати безупинний виробничий процес і сервісне обслуговування. У середині кластерів більш сильні підприємства мають можливість здобувати контрольні пакети акцій своїх суміжників, тим самим підвищуючи ефективність виробництва. Кластерний аналіз дозволяє вводити вертикальний підхід до промислового аналізу і доповнює портфельний аналіз з метою визначення конкурентоспроможності підприємств галузі і потреб у прямих іноземних інвестиціях для них.

Кластерна концепція фокусується на зв'язках і взаємозалежності між компаніями, об'єднаними в мережну структуру для виробництва продукції, послуг, інвестицій та інновацій. Кластери відрізняються від інших форм співробітництва компаній тим, що фірми, які беруть участь у ньому, утворюють нову торгову мережу. Кластерна концепція виходить за межі "простих" горизонтальних мереж, у яких фірми, діючи на загальному ринку готових виробів і віднесені до однієї і тієї ж промислової групи, кооперуються за такими напрямками діяльності, як дослідження і дослідні розробки, демонстраційні програми, спільний маркетинг чи закупівельна діяльність [3, 98].

При кластерному аналізі передбачається, що в процесі залучення прямих іноземних інвестицій кожна конкретна галузь не може розглядатися окремо від інших, але повинна системно розвиватися у середині кластера вертикально взаємозалежних секторів. Такий підхід дозволить зміцнювати фінансове становище не тільки конкретної галузі, але і її суміжників. Якщо, наприклад, зміцниться фінансове становище машинобудування, це приведе до поліпшення стану галузей-постачальників двигунів, продукції металургії, гумових виробів і ін. Для задоволення зростаючого попиту миттєво

вирастуть нові форми дистрибуції і реалізації продукції. Становлення базових галузей буде поштовхом до розвитку галузей-постачальників і галузей-споживачів, а також сфери послуг, що належить до того ж кластеру, який буде сприяти збільшенню зайнятості і підвищенню заробітної плати.

Ні країна, ані її регіони не можуть бути конкурентоспроможними у всіх сферах економіки одночасно. З досвіду розвинутих країн міжнародна конкурентоспроможність споконвічно розвивалася навколо окремих кластерів. Конкурентоспроможність машинобудування Німеччини, наприклад, сформувалася за рахунок існування в країні високорозвинених виробників для цієї галузі (металообробка, хімічна промисловість, електротехнічна галузь). В Італії спеціальні кластери сформувалися в промислових районах, у яких розвинуті галузеві комбінації: металообробка-різальний інструмент, мода-дизайн, деревообробка-меблі, шкіра-взуття.

Кластеризація спостерігається в економіках усіх країн. Великі країни мають у своєму розпорядженні велике число ключових галузей. Однак економічний успіх не завжди зв'язаний з кількістю, він скоріше є наслідком якості кластерів, що визначається і формується в рамках інвестиційної політики. В роботі російських авторів Е.С. Нуховича та Б.М. Смітненко доведено: світова практика показує, що найбільш конкурентоспроможними галузями є наукомісткі кластери. У 50-60-ті роки при формуванні ключових кластерів у Німеччині (хімія, машинобудування) і Франції (виробництво харчування, косметики) цілі групи галузей стали взаємодіяти у середині цих кластерів, сприяючи мультиплікативному економічному ефекту в сфері зайнятості і трансфертів технологій у національній

економіці. Американські “ноу-хау” в секторі виробництва споживчих товарів сприяли лідерству країни в сільському господарстві, виробництві упакування і засобів механізації (галузі-постачальники), у сфері реклами і фінансів (галузі-споживачі) [4].

Досвід показує, що деякі конкурентні ключові галузі у середині кластерної взаємодії сприяють розвитку постачальників і клієнтів. Спроби диверсифікованості ключових підприємств можуть привести до створення нових галузей, що будуть використовувати “ноу-хау” і технології їхніх материнських компаній. У світовій практиці використовується і досвід концентрації великих компаній на виконанні головних функцій, віддаючи іншим виробництво проміжних продуктів і надання ключових послуг. Тому створення кластерів ефективно впливає на малий бізнес. Крім того, сильні міжнародні позиції місцевих споживачів вигідно задовольняють місцевих постачальників, а також мотивують їхнє висування на ринки покупця. Прикладом можуть служити німецькі та японські виробники автомобільних компонентів, що висуваються слідом за національними автогігантами, відкриваючи свої підприємства в розвинутих країнах та країнах, що розвиваються. Тим самим вони залишаються світовими лідерами в цій галузі.

Успіх кластера найчастіше залежить від організації і взаємозв'язку підприємств (фірм), що входять у нього. Наприклад, у Японії і Південній Кореї у середині великих груп є акціонерний взаємозв'язок між найважливішими постачальниками і клієнтами, банками і торговими компаніями. Таким чином, у середині кластера фірми стають гарантованими ринками один одному, що дозволяє їм оптимізувати взаємозв'язок,

обмінюватися інформацією і стати світовими лідерами.

В економіці регіонів кластери необхідно формувати навколо ключових галузей. Вони повинні містити в собі і сферу послуг, що дозволяє наблизити продукцію і технології до кінцевого споживача. Зокрема в харчовому секторі процес наближення до кінцевого споживача істотно залежить від різних об'єктів торгівлі.

Потрібно відзначити, що кластеризація існувала вже на початку ХХ століття, але за роки планової економіки ця практика була цілком знищена. Вступ України на початку 90-х років у вільний ринок привів до взаємоакціонування підприємств і створення фінансово-промислових груп при відсутності необхідної допомоги для диверсифікованості промислових структур. Кілька кластерів, утворених навколо ключових галузей (машинобудування, металургія, суднобудування, авіакосмічна сфера), почали функціонувати, але найважливіші комплектуючі, устаткування купуються за межами країни. Знадобиться ще чимало часу для створення в ключових секторах конкурентоспроможних на світовому рівні галузей постачальників і споживачів (наприклад, електротехнічної, телекомунікаційної, автомобілебудування). Процес створення ефективних промислових кластерів може бути прискорений за допомогою цільових інвестицій, у тому числі й іноземних.

При створенні кластерів необхідно проаналізувати вертикальні (постачальник-споживач) і горизонтальні зв'язки (загальна база споживання, технології і дистрибуція, зв'язки з іноземними партнерами). Кластери можуть формуватися на регіональному рівні, де спостерігається географічна концентрація взаємозалежних галузей (наприклад, машинобудування в

Луганську і Харкові, суднобудування Миколаєва і Херсона, металургія Дніпропетровська і Запоріжжя). Додаткові капітал і технології для кластерів можна одержати за допомогою прямих іноземних інвестицій. Варіантом може бути створення економічних регіонів, особливих зон розвитку, де іноземні інвестори можуть одержати особливі пільги й умови просування свого капіталу, якщо він буде сприяти розвитку промислових кластерів. Здорове суперництво між місцевими й іноземними підприємствами (фірмами) буде сприяти розвитку конкуренції і промислової модернізації за допомогою нових ідей, новацій, диверсифікованості і розвитку НДДКР. Сильні кластери, створені в умовах конкуренції, можуть стати засобом подолання інформаційного дефіциту.

Створенню конкурентоспроможних кластерів сприяють прямі іноземні інвестиції. Усі ключові галузі мають потребу в наукових розробках і передових технологіях. В умовах жорсткої міжнародної конкуренції взаємодія з деякими іноземними партнерами на базі імпорту передових технологій для регіонів України є шансом створення промислових кластерів. Це дозволить вітчизняним компаніям зайняти гідне місце в глобальному ланцюжку кластерів. Цільові іноземні інвестиції можуть служити засобом швидкої побудови кластерів у регіонах країни.

У даний час у світі в створенні кластерних структур бере участь значне число компаній. Кластерна концепція заснована на зв'язку теорії економічного розвитку і практики кооперації між фірмами, зовнішньоекономічної активності, капіталу і передачі технологій і "ноу-хау". Кожний з цих напрямів сприяє підвищенню ефективності галузей промисловості й економіки регіону. Кластерна модель

регіональної економіки, теоретично обгрунтована А. Маршаллом сто років тому в роботі "Принципи економічної науки", потім була уточнена й адаптована до сучасних умов М. Портером, який представив "модель діаманта" [5].

Можливості використання визначених видів кластерів у процесі залучення інвестицій у регіон переростають у "конкретні переваги нації". Практика показує, що найбільш загальним логічним обгрунтуванням для суспільного сектора в ідентифікації кластерів є спосіб збільшення переваг регіону шляхом залучення інвестицій і досягнення в ньому синергії [3, 170].

Висновки. Формуванню інвестиційної політики регіонів може сприяти портфельний аналіз галузей регіонів, а також кластерний підхід до аналізу міжгалузевих зв'язків у процесі залучення інвестицій з метою визначення стану галузей і напрямів інвестицій. Методичні підходи до такого аналізу засновані на політиці пріоритетів для прямих іноземних інвестицій для кожної галузі. Положення галузі в матриці інвестиційної привабливості показує її сильні і слабкі сторони щодо інших галузей. Це перший показник, що впливає на вибір типу інвестиційної стратегії регіонів. Використання регулярного аналізу портфелів може допомогти в оцінці ефекту впливу прямих іноземних інвестицій на розвиток ключових галузей регіону. Галузеві портфелі та кластерний аналіз допоможуть при оцінці промислового розвитку, виборі стратегії і розміщенні ресурсів для реалізації інвестиційної політики.

Література

1. Регулирование инвестиционной деятельности в регионах со специальным режимом функционирования / В.М. Хобта, Т.А. Степанова, Д.В. Егоренко, Д.В. Пудрик / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти.- Донецк, 2001.-129с.

2. Kotler Ph. Marketing. Management. – 1994.- 340с.

3. Соколенко С.И. Производственные системы глобализации: Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры: Укр.контекст.- К.: Логос, 2002. – 645с.

4. Нухович Э.С., Смитненко Б.М. и др. Мировая экономика на рубеже XX-XXI веков.- М.: Фин. академия, 1998.- 305с.

5. Маршалл А. Принципы экономической науки: В 3 т.- М.: Прогресс, 1993.-670с.

6. Стеченко Д.М. Інноваційні форми регіонального розвитку: Навч. посібник.- К.: Вища шк., 2002.- 254с.

7. Статистичний щорічник Луганської області. 2002 рік.- Луганськ, 2003.- 570с.