

6. *Игнатъева І.А.* Стратегічний менеджмент: Підручник. — К.: Каравела, 2008. — 480 с.
7. *Немцов В.Д., Довгань Л.Є.* Стратегічний менеджмент. — К.: Вид-во УПВКЕксОб, 2001. — 559 с.
8. *Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж.* Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов / Пер. с англ. под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. — М.: Банки и Биржи, ЮНИТИ, 1998. — 576 с.
9. *Черный Ю.И., Рейнгольд Е.А.* Стоимость бизнеса и стратегия развития компании. Основные принципы построения интегрированной системы / Ю.И. Черный, Е.А. Рейнгольд. — РИО МАОК. — 2009. — 214 с.
10. *Шершньова З.Є.* Стратегічне управління: Підручник. — 2-ге вид., перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2004. — 699 с.

Статтю подано до редакції 22.10.2012 р.

УДК 339.727.22:331.215.2, 336.748

В.В. Гречин, аспірант кафедри економічної теорії
Національного університету «Кієво-Могилянська Академія»

ВПЛИВ КОМПАНІЙ З ІНОЗЕМНИМ КАПІТАЛОМ НА ДИНАМІКУ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТНІ І ОБМІННИЙ КУРС У КРАЇНАХ, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ

АНОТАЦІЯ. У статті розглянуто економічну літературу, присвячену дослідженню впливу компаній з іноземним капіталом на зміну заробітної платні у країнах, що розвиваються; обґрунтовано доцільність поділу компаній з іноземним капіталом на два типи за критерієм переважної території реалізації товару (експортоорієнтовані компанії і компанії внутрішнього ринку), і поставлено питання можливого взаємозв'язку між належністю компанії до одного з двох типів і її впливом на заробітну плату і динаміку обмінного курсу.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: прями іноземні інвестиції, заробітна платня, обмінний курс

ABSTRACT. The article is devoted to the foreign-owned companies' impact on the dynamics of wages and exchange rates. The author provides literature review and suggests new classification for the foreign-owned companies, being based on the criteria of the basic company's market (foreign or domestic). Some wages' and exchange rate-connected features are outlined for the both types of the companies.

KEY WORDS: FDI, wages, exchange rate

Постановка проблеми. Питання присутності іноземних компаній у країнах, що розвиваються, і ступеню регулювання їхньої діяльності урядами цих країн є однією з позицій, за якими ведуться дискусії між економістами. Прихильники вільної торгівлі, спираючись на положення про пріоритетність конкурентної економіки з точки зору максимальної ефективності діяльності економічних агентів і відсутності суспільних втрат (deadweight losses), що виникають унаслідок усіляких обмежень вільної конкуренції, обстоюють переваги відкритого конкурентного ринку. На противагу їм, прихильники протекціонізму стверджують, що конкуренція з боку ефективніших і фінансово могутніших іноземних компа-

ній за режиму вільної торгівлі завдає загрозу діяльності і існуванню національних компаній, і тому державі необхідно захищати національних виробників, регулюючи і обмежуючи діяльність іноземних конкурентів.

Згідно з класичною теоремою Хекшера—Оліна—Самуельсона, відкрита торгівля і вільна конкуренція між виробниками різних країн призводить до вирівнювання цін на фактори виробництва у цих країнах. Таким чином, розміщення виробничих потужностей розвинених країн, у яких фактор праці є відносно більш дорогим, у країнах, що розвиваються, в яких фактор праці є порівняно дешевим, мав би призводити до поступового підвищення середньої ціни праці (заробітної платні) в останніх.

У цій статті ми розглянемо літературу, присвячену впливу присутності виробничих потужностей розвинених країн у країнах, що розвиваються, на динамікою зміни заробітної платні, а також запропонуємо варіант класифікації компаній з іноземним капіталом, що раніше не зустрічався в літературі, і особливості впливу компаній на заробітну плату і обмінний курс залежно від приналежності до однієї з груп.

Вживання термінів. У багатьох статтях, що стосуються теми, об'єктом дослідження виступають транснаціональні компанії (ТНК). Але присутність іноземного виробничого капіталу у країнах, що розвиваються, не обмежується лише ТНК. Тому часто економісти, які досліджують вплив компаній з іноземним капіталом на динаміку заробітної платні у країнах, що розвиваються, використовують термін «прямі іноземні інвестиції» («foreign direct investment»).

У цій статті ми вживаємо широкий термін «компанії з іноземним капіталом», для якого використовується аббревіатура «КІК». Цей термін більш лаконічний, ніж «компанії, створені через прямі іноземні інвестиції». Вживаючи термін «КІК», ми по замовчуванню матимемо на увазі, що це є компанії з повністю іноземним капіталом або ж іноземний капітал має в них переважну (контрольну) частку, тобто в цьому значенні термін приблизно еквівалентний застосованому у багатьох англійських дослідженнях «foreign ownership of companies».

Мета дослідження. Мета дослідження — проаналізувати економічну літературу, присвячену взаємозв'язку між експансією КІК у країни, що розвиваються, і динамікою зростання заробітної плати в останніх; обґрунтувати доцільність введення раніше не застосовуваної класифікації КІК на дві групи згідно критерію переважної території реалізації вироблених товарів, розглянути специфіку діяльності компаній, віднесених до кожної з груп, у тому числі гіпотезу про можливий зв'язок між приналежністю до певної групи і ступенем впливу на зростання заробітної платні, а також супутній аспект впливу на обмінний курс.

Актуальність дослідження полягає у можливості практичного врахування у податковій і регуляторній державній політиці щодо КІК наслідків їхньої належності до однієї із двох запропонованих нами класифікаційних груп.

Виклад основного матеріалу

1. Огляд літератури

Дослідження впливу присутності КІК у країнах, що розвиваються, на динаміку заробітних плат в останніх, переплітається зі зворотною проблемою — питанням мотивації для КІК щодо здійснення прямих іноземних інвестицій і врахування фактору вартості робочої сили у процесі прийняття рішення. У книзі

німецьких авторів Хайнріха, Мюлера й ін. [1] відзначається не першорядна роль фактору вартості робочої сили при здійсненні іноземних інвестицій у країни, що розвиваються. Цитата зі стор. 425 (пер. з рос.): «У публікаціях Гамбурзького інституту світової економіки акцент робиться на зіставленні місць розміщення виробництва (у ФРН або ж у країнах, що розвиваються). Різниця у вартості робочої сили у різних регіонах оголошена фактором, вплив якого визначає структурні зрушення в економіці. Насправді, рішення про здійснення прямих інвестицій не в першу чергу визначається різницею у вартості робочої сили. На користь цього висновку говорить перш за все співпадання регіональної структури прямих інвестицій і зовнішньоторговельного обороту».

І далі: «Дослідження мотивів інвестування, проведене Гамбурзьким інститутом світової економіки, підтверджує цей висновок навіть у застосуванні до країн, що розвиваються. Якби існувала орієнтація мультинаціональних компаній виключно на фактор вартості робочої сили, то їх (компаній) присутність у країнах, що розвиваються, була би значно вищою, ніж це спостерігається насправді».

У третій частині Докладу Світового банку за назвою «Інтеграція зі світовою економікою впливає на зайнятість і заробітну платню» розглядається вплив міжнародної інтеграції на динаміку заробітних плат у країнах, що розвиваються: «В довготерміновому відношенні інтеграція зі світовою економікою підвищує зарплатню. Темп зростання заробітної платні у країнах, що розвиваються, в яких проходить процес глобалізації, вдвоє вище, ніж в менш глобалізованих країнах, і вище, ніж у багатих країнах» [2, с. 126] (пер. з рос.).

У своїй дисертаційній роботі на здобуття наукового звання доктора економічних наук Т.В. Орехова [3] досліджує концепції мотивації міжнародної інвестиційної діяльності ТНК. Вона наводить концепцію «внутрішніх конкурентних переваг», згідно з якою системи конкурентних переваг країни базування (серед яких порівняно низька заробітна плата) можуть не мати пріоритетного значення при виборі ТНК інвестиційної стратегії.

В економічній літературі здійснювались широкі емпіричні дослідження взаємозв'язку впливу присутності КІК на заробітну платню у країнах що розвиваються. Енн Харрісон і ін. досліджують залежність між заробітною платною і іноземними інвестиціями в Мексиці, Венесуелі і США [4]. В усіх трьох випадках, більш високі рівні іноземних інвестицій пов'язані з вищим загальним рівнем заробітної платні. Однак, у випадку США відбувається «перетікання» («spillover») ефекту підвищення заробітних плат і на національні компанії, тоді як у Мексиці і Венесуелі цього ефекту не відбувається (тобто, рівень заробітних плат зростає лише у компаніях з іноземним капіталом).

У іншому дослідженні на прикладі Марокко 80-х років досліджується вплив присутності іноземних інвестицій у компаніях на зміну продуктивності зайнятих у них працівників (і, таким чином, опосередковано певною мірою і на зміну заробітної платні) [5]. У секторах, де, порівняно з іншими секторами, була більша наявність компаній з іноземними інвестиціями, дисперсія показника продуктивності зайнятих працівників виявилась меншою, а середнє значення цього показника було більшим. Однак, збільшення продуктивності праці в компаніях з іноземним капіталом не впливало на збільшення продуктивності праці національних компаній (автори припускають, що це відбувалось через те, що компа-

нії з іноземними інвестиціями могли бути залучені урядом до протекціоністських заходів щодо захисту національних виробників).

Чарлз Удомсаф на прикладах Таїланду і Малайзії досліджує вплив наявності іноземного капіталу в компаніях на зміну в них заробітної плати [6]. В емпіричній частині роботи показано, що середній показник заробітної плати у компаніях з іноземним капіталом вищий, ніж аналогічний показник у національних компаніях. За припущенням автора, це відбувається тому, що компанії з іноземним капіталом, як правило, намагаються залучити найбільш кваліфікованих і здібних працівників, і, відповідно, сплачують їм вищу зарплатню.

Роберт Фінстра й ін. на прикладі Мексики досліджують вплив прямих іноземних інвестицій на динаміку заробітної платні [7]. Автори відзначають, що у тих регіонах Мексики, в яких рівень концентрації компаній з іноземними інвестиціями є високим, прямі іноземні інвестиції відповідають за близько 50 % загального зростання заробітної платні висококваліфікованих працівників, що є дуже високим значенням. При цьому система «maquiladoras» надає іноземним інвесторам, що бажають здійснювати прямі інвестиції в Мексику, значні податкові, митні і т. ін. пільги.

У іншому дослідженні, на прикладі Індонезії (вибірка з 1975 по 1999 роки) аналізується вплив наявності іноземного капіталу у компаніях на рівні заробітних плат [8]. Результати дослідження показали, що загалом наявність іноземного капіталу у компаніях завжди позитивно впливала на динаміку заробітних плат, незалежно від сектора економіки. При цьому вплив присутності іноземного капіталу в компаніях на заробітну плату працівників, зайнятих нефізичною працею, був вдвоє вищим, ніж на заробітну плату зайнятих фізичною працею.

Фактично, в усіх емпіричних дослідженнях у країнах, що розвиваються, відзначено позитивний вплив КІК на зарплатню. Крім зазначених, подібні дослідження також робились на даних Росії, Чехії, низки африканських, південноамериканських і деяких інших країн. Цікавою є та обставина, що здійснювались подібні дослідження і щодо розвинених країн, при цьому часто так само відзначався позитивний вплив присутності іноземного капіталу у компаніях на динаміку заробітної платні (наприклад, як у вищевказаному джерелі [4] стосовно США). У роботі [9] емпірично доводиться вищевказаний позитивний вплив на прикладі Португалії, а у статті [10] — на прикладі Великої Британії. Однак, є і винятки: Швеції КІК мають дуже незначний або ж нульовий вплив на зростання заробітної платні [11].

В іншому дослідженні здійснено спробу пояснити позитивний вплив КІК на зростання заробітної платні [12]. Автори відкидають припущення, що КІК зазвичай винаймають більш кваліфікованих і ефективних працівників, ніж в аналогічних національних компаніях. КІК зазвичай наймають працівників з характеристиками, схожими із середньо-ринковими по галузі, однак потім у процесі роботи вони надають їм більш якісні, у порівнянні з національними компаніями, професійні тренінги, формуючи високу продуктивність праці і винагороджуючи її збільшенням заробітної платні.

2. Експортоорієнтованість чи внутрішній ринок? Вплив на динаміку заробітної платні і обмінний курс

Отже, емпіричні дослідження свідчать про те, що в країнах, що розвиваються, КІК позитивно впливають на динаміку заробітної платні. При цьому, зна-

чення цього впливу може варіюватися від незначних величин до 50 % від сукупного впливу усіх факторів на зростання заробітної плати, як показано у [8].

У економічній літературі були здійснені різні спроби прослідкувати можливий зв'язок між приналежністю КІК до певної групи і ступенем її впливу на зміну заробітної плати. Наприклад, компанії класифікувались по переважачому найму працівників нефізичної або ж фізичної праці, при цьому ті, що наймали переважно працівників нефізичної праці, впливали на зростання заробітної платні більшою мірою [8]; або ж по фактору належності до територіального кластеру з високим ступенем концентрації компаній з іноземним капіталом (компанії, що належали до подібного кластеру, демонстрували більший вплив на зростання заробітної платні) [5].

Проте, досі в економічній літературі не зустрічається спроб прослідкувати можливий зв'язок між ступенем впливу на зростання заробітної плати і приналежністю КІК до однієї з двох груп — тих, що реалізують вироблену продукцію переважно у країні базування, або ж тих, що реалізують вироблену продукцію переважно на експорт (КІК, які реалізують товари як на експорт, так і в країні базування, можуть розглядатись як серединний варіант двох вказаних типів).

Розмірковування над природою, можливими економічними мотивами в наслідках приналежності КІК до однієї з вищезначених груп може призвести до цікавих висновків.

Порівнюємо природу і можливі наслідки для КІК з огляду на її приналежність до однієї з вищезазначених груп. **Експортоорієнтовані компанії**, тобто ті, що реалізують вироблену продукцію переважно за межами країни базування, віднесемо до першого типу; **ті ж компанії, що реалізують виготовлену продукцію переважно на внутрішньому ринку країни базування** — до другого типу.

Перший тип КІК є найбільш природним з економічної точки зору і відповідає теоремі Хекшера—Оліна—Самуельсона: за відкритої торгівлі у країні, що розвивається, в якій праця є відносно дешевою у порівнянні з розвиненими країнами, вигідно експортувати працемісткі товари; так само і іноземним інвесторам є вигідними інвестиції у країни, що розвиваються, з метою використання конкурентної переваги порівняно дешевої робочої сили і подальшої експортної реалізації товарів.

У цьому контексті, присутність КІК другого типу у країнах, що розвиваються, на перший погляд, суперечить теоремі Хекшера—Оліна—Самуельсона. Однак, насправді така присутність може бути вигідною: використовуючи переваги більш дешевого капіталу, просунутої технології виробництва, методик ефективного навчання персоналу, КІК може виробляти товар більш низької ціни, більш якісний, з більшою рекламною підтримкою у порівнянні зі схожими товарами національних компаній, і в той самий час використовувати типові переваги відносно «нових» і швидкозростаючих ринків країн, що розвиваються.

Прямі іноземні інвестиції зі створенням підприємства другого типу, за інших рівних умов, видаються більш імовірними у більш багатих країнах, що розвиваються. Причина цього є в тому, що населення більш багатих країн може забезпечити більший сукупний попит на вироблені КІК товари.

Продовжуючи порівняння двох типів компаній, зазначимо, що **компанії другого типу можуть мати більш сильну і безпосередню конкуренцію з внутрішніми національними виробниками за робочу силу**. Це відбуватиметься у тому випадку, якщо КІК вироблятиме товар або послугу, вже представлений на внутрішньому ринку країни, що розвивається, і, таким чином, вступатиме у конкурентну боротьбу з національними виробниками за працівників схожих професій і кваліфікацій. У цьому ж аспекті слід зазначити, що **прихильники політики протекціонізму із більшою неприхильністю поставились би до КІК другого типу, як до таких, що становлять загрозу молодим і менш ефективним національним компаніям, що виробляють схожі із КІК товари**.

Однак, **вищенаведені міркування стосовно товарної конкуренції не матимуть під собою основи, якщо КІК другого типу вироблятиме новий, унікальний або сильно диференційований продукт**.

В економічній літературі часто розглядається фактор наявності або відсутності перетікань («spillovers») корисних ефектів від присутності КІК у країнах, що розвиваються або ж у розвинених країнах. Одним із таких ефектів є збільшення рівня заробітної плати вцілому по країні як реакція на вищий за середньоринковий рівень заробітної плати у КІК (див., наприклад, [4]). Подекуди такий ефект буває присутній (як для США у вищенаведеному прикладі), подекуди — відсутній (там само для Мексики і Венесуели).

Можна припустити, що імовірність наявності або відсутності подібних перетікань може залежати від фактору належності переважної більшості КІК у країні, що розвивається, до першого або другого типу. Це припущення ґрунтується на вищенаведених міркуваннях щодо можливого зв'язку між належністю КІК до певної групи і наявністю або відсутністю конкуренції за робочу силу між КІК і національними виробниками. Справді, якщо присутня подібна конкуренція, то збільшення загального рівня заробітних плат у КІК з більшою імовірністю, ніж у випадку, коли така конкуренція відсутня, призведе до збільшення рівня заробітних плат у національних компаніях. Однак, для підтвердження цієї гіпотези необхідні подальші емпіричні дослідження.

Аби проілюструвати доцільність введення класифікації КІК співвідносно до сфери реалізації виробленої продукції, вкажемо на ще одну цікаву можливість для аналізу — вплив на обмінний курс. Тут географічна орієнтація КІК на збут своєї продукції (внутрішній ринок країни розміщення чи зовнішній ринок) набуває великого значення.

У першому випадку, якщо компанія з іноземним капіталом виготовлену продукцію реалізовує переважно на зовнішніх ринках, в економіку країни розміщення КІК відбувається суттєвий приплив іноземної валюти. Це пояснюється тим, що виторг КІК від реалізації виробленої продукції номіновано у валюті, відмінній від валюти країни розміщення. Відповідно, для покриття необхідних витрат виробничого циклу КІК частину виручки повертає у країну розміщення — там ця частина конвертується у національну валюту і використовується для виплати заробітної платні працівникам і менеджменту, операційних витрат, відновлення капітального обладнання і т. д. Приток іноземної валюти у цьому випадку створює тиск на обмінний курс національної валюти у напрямку його

зниження³. На рис. 1 зображено механізм впливу КІК на обмінний курс країни розміщення у випадку, коли вироблена продукція реалізується на зовнішньому ринку.

Впливові КІК (такі, як великі транснаціональні компанії) можуть здійснювати спроби лобювання політики підвищення⁴ курсу національної валюти у країні розміщення з тим, щоб збільшити конкурентні переваги виробленої продукції на зовнішніх ринках. Однак ці їхні можливі лобістські кроки ускладнюються безпосередніми наслідками їхньої економічної діяльності (зниження курсу національної валюти внаслідок припливу на ринок країни розміщення валюти із зовнішніх ринків — див. рис. 1)

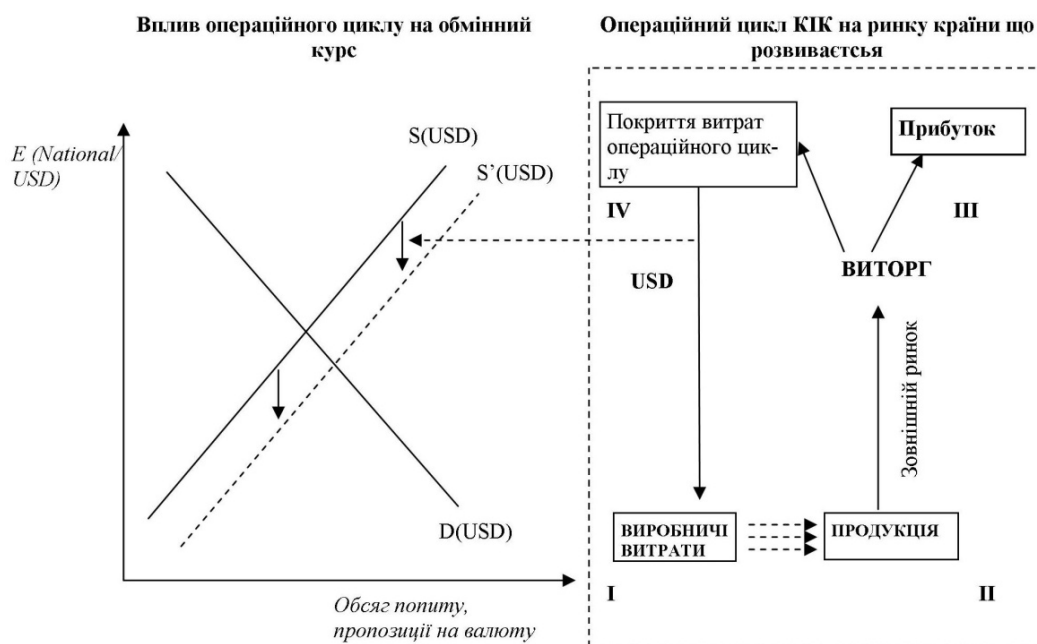


Рис. 1. Вплив КІК на динаміку обмінного курсу країни розміщення у випадку переважної реалізації виробленої продукції на зовнішніх ринках

Джерело: побудовано автором

У другому випадку, коли вироблена КІК продукція реалізується переважно на внутрішньому ринку країни розміщення, істотного впливу на обмінний курс в країні розміщення КІК немає. Різниця цього випадку з випадком, зображеним на Рис. 1, полягає в тому, що вироблена продукція реалізується на внутрішньому, а не на зовнішньому ринку, і частина виторгу повертається в країну розміщення для покриття виробничих витрат у національній, а не іноземній валю-

³ Тут і далі ми визначаємо обмінний курс як кількість національної валюти за одиницю іноземної, тому зниження обмінного курсу — це фактично його «подорожчання», і навпаки — Авт.

⁴ Підвищення номінального курсу, тобто, по суті, знецінення — див. попередню виписку.

ті. Таким чином, збільшення обсягу пропозиції іноземної валюти на внутрішньому ринку не має місця у цьому випадку.

Висновки. Аналіз літератури, присвяченої питанню впливу компаній з іноземним капіталом на динаміку заробітної плати у країнах, що розвиваються, призвів до наступних висновків:

1) компанії з іноземним капіталом у країнах, що розвиваються, зазвичай забезпечують вищі рівні заробітної плати, ніж національні компанії, але не завжди відбувається перетікання корисного ефекту підвищення заробітних плат на національні компанії;

2) те, що компанії з іноземним капіталом зазвичай пропонують вищу, ніж національні виробники, заробітну плату, за робочу силу аналогічної продуктивності і кваліфікації, залишається до кінця не поясненим;

3) автор вважає доцільним введення в економічній літературі ще одного критерія для класифікації компаній з іноземним капіталом — переважної реалізації виробленої продукції на внутрішньому або ж на зовнішньому ринках. КІК можуть різною мірою впливати як на динаміку зростання заробітних плат і ступінь «перетікання» корисних ефектів своєї присутності, так і на динаміку обмінного курсу в залежності від належності до однієї з груп.

Література

1. Хайнрих Р., Х.-Э. Мюллер и др. (пер. з нем. К. Васильева и др.) «Многонациональные концерны и занятость» — М.: Прогресс, 1985.
2. Глобализация, рост и бедность: Доклад Мирового Банка. — М.: Весь Мир, 2004.
3. Орехова, Т.В. Транснаціоналізація економічних систем в умовах глобальної інтеграції: Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук. — Донецьк, 2008.
4. Ann E. Harrison, Robert E. Lipsey «Wages and Foreign Ownership: A Comparative Study of Mexico, Venezuela and the United States» Journal of International Economics, vol. 40. no. 3/4, May 1996, pp. 345-371 <http://ideas.repec.org/p/nbr/nberwo/5102.html>
5. Haddad Mona, Harrison Ann «Are there positive spillovers from direct foreign investment? Evidence from panel data for Marocco» Journal of Development Economics Vol. 42 (1993)pp. 51-74 <http://ideas.repec.org/a/eee/deveco/v42y1993i1p51-74.html>
6. Udomsaph, Charles Chatree «Wages and foreign ownership» University OF California, Berkley, 2004, 214 pages. <http://gradworks.umi.com/31/83/3183870.html>
7. Feenstra Robert C., Hanson Gordon H. «Foreign direct investment and relative wages: Evidence from Mexico's maquiladoras» Journal of International Economics V.42(1997) pp. 371-393. <http://ideas.repec.org/a/eee/inecon/v42y1997i3-4p371-393.html>
8. Lipsey Robert E., Sjöholm Fredrik «Foreign Firms and Indonesian Manufacturing Wages: An Analysis with Panel Data» Economic Development and Cultural Change, 2006, pp. 201-221. <http://ideas.repec.org/p/hhs/eijswp/0166.html>
9. Almeida, Rita «The labor market effects of foreign owned firms» Journal of International Economics V.72 (2007) pp. 75-96 <http://ideas.repec.org/a/eee/inecon/v72y2007i1p75-96.html>
10. Girma Sourafe, Greenaway David, Wakelin Katharine «Who Benefits from Foreign Direct Investment in the UK?» Scottish Journal of Political Economy.V.48(2001) pp. 119—133 <http://ideas.repec.org/a/bla/scotjp/v48y2001i2p119-33.html>
11. Fredrik Heyman, Fredrik Sjöholm, Patrik Gustavsson Tingvall «Is There Really a Foreign Ownership Wage Premium? Evidence from Matched Employer-Employee Data»

Journal of International Economics, 2007, pp. 355-376. <http://ideas.repec.org/p/hhs/iuiwop/0674.html>

12. *Walsh Frank, Görg Holger, Strobl Eric* «Why do foreign-owned firms pay more? The role of on-the-job training» *Review of World Economics* (2007) v.143, pp.464-482 <http://ideas.repec.org/p/ner/ucddub/urnhdl10197-179.html>

Статтю подано до редакції 10.10.2012 р.

УДК 338.45.01:676

А.Р. Дунська, канд. екон. наук, доцент
кафедри менеджменту,

А.Б. Дерипащук, магістрант кафедри менеджменту,
НТУУ «Київський політехнічний інститут»

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЦЕЛЮЛОЗНО-ПАПЕРОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ НА СВІТОВОМУ РИНКУ

АНОТАЦІЯ. У статті розглянуто сучасний стан і тенденції інноваційного розвитку підприємств целюлозно-паперової промисловості на світовому ринку. Також досліджується проблеми та перспективи інноваційного розвитку галузі в Україні.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: інновації, целюлозно-паперова промисловість, інноваційно-інвестиційна стратегія.

АННОТАЦИЯ. В статье рассматривается современное состояние и тенденции инновационного развития предприятий целлюлозно-бумажной промышленности на мировом рынке. Также исследуются проблемы и перспективы инновационного развития отрасли в Украине.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: инновации, целлюлозно-бумажная промышленность, инновационно-инвестиционная стратегия.

ABSTRACT. The article considers the current status and trends of innovative development of pulp and paper industry in the global market. Also examines the problems and prospects of innovative development of industry in Ukraine.

KEYWORDS: innovation, pulp and paper industry, innovation and investment strategy.

Постановка проблеми. В умовах активної інтеграції української економіки в світовий економічний простір особливої ваги набувають питання посилення міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних промислових підприємств з урахуванням їх галузевих особливостей. Доведено, що джерелом конкурентних переваг для підприємства є активна інноваційна діяльність, спрямована на створення і впровадження інновацій, що дозволяють не лише сформулювати нові товарні ніші, а й вирішити інші поточні проблеми підприємства. Зокрема для підприємств целюлозно-паперової промисловості необхідність здійснення інноваційної діяльності пов'язана з сировинними, матеріально-технічними та економічними проблемами, що стримують подальший розвиток галузевих підприємств не лише на внутрішньому, а й на світовому ринку.