

УДК 342.8

**Н. С. Горбачова**, аспірант  
кафедри міжнародної торгівлі  
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

## СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ВІДНОСИН СТРАТЕГІЧНОГО ПАРТНЕРСТВА

В статті розглянуто основні підходи до визначення поняття «стратегічне партнерство»; представлено авторське визначення даного поняття та запропоновано класифікацію відносин стратегічного партнерства за трьома ознаками: за суб'єктами взаємодії сферою співробітництва суб'єктів, згідно фактичної (реальної) побудови відносин стратегічного партнерства; охарактеризовано взаємозв'язок між рівнями та сферами стратегічного партнерства.

**КЛЮЧОВІ СЛОВА:** стратегічне партнерство, двосторонні та багатосторонні міжнародні домовленості, стратегічні альянси, національні інтереси.

Сучасному розвитку міжнародних відносин притаманні водночас дві тенденції — глобалізації та регіоналізації. Глобалізаційні процеси пов'язують з поглибленням взаємозалежності країн через переплетіння фінансових та товарних ринків. Глобалізація міжнародних відносин вимагає від країн посилення співробітництва між ними з метою забезпечення національних інтересів. Співробітництво між країнами здійснюється на дво- та багатосторонній основі. Багатостороннє співробітництво відображається в активізації процесу регіоналізації — створенні регіональних союзів. На сьогодні у світі налічується близько 240 регіональних союзів, але діють з них близько 172 [1]. Поряд зі створенням регіональних союзів, значного поширення набули двосторонні угоди. Двосторонні домовленості у Європі почали заключати ще 1950-х рр., а у США з 1985 р., на сьогодні їх кількість приблизно досягає 200 [2]. Переваги даного виду співробітництва полягають у відносній швидкості та простоті узгодження питань щодо врегулювання двосторонніх відносин, порівняно з багатосторонніми домовленостями.

Значна кількість договорів між країнами характеризує зростаючу взаємозалежність між ними. Для сучасних договорів та домовленостей характерною є проголошення країн-партнерів стратегічними партнерами, тобто вказує на пріоритетність відносин між ними.

Проблематика стратегічного партнерства між країнами стала предметом досліджень багатьох науковців: Д. Г. Лук'яненко, І. А. Філіпова, О. Г. Білоруса, Б. В. Губського та ін. Проте неоднозначність визначення поняття «стратегічне партнерство» та його складових в економічній літературі обумовлює актуальність даного дослідження.

**Метою** даної статті є визначення поняття «стратегічне партнерство», класифікація його складових та характеристика та взаємозв'язків між ними.

**Об'єктом дослідження** виступають двосторонні та багатосторонні відносини між країнами.

Термін стратегічне партнерство часто використовується у двосторонніх та багатосторонніх зустрічах між керівниками країн. Так, у 2005 р. між Казахстаном та Узбекистаном підписаний договір про стратегічне партнерство [3]; у травні 2008 р. — між США та Македонією; у вересні 2009 р. року президенти Китаю та Лаосу оголосили про встановлення відносин стратегічного партнерства [4]. Договори про відносини стратегічного партнерства, як свідчить їх аналіз, спрямовані на досягнення різноманітних цілей і з них важко визначити, що сторони розуміють під стратегічним партнерством.

В економічній літературі запропоновано декілька визначень стратегічного партнерства. Так, на думку О. В. Богатирьової партнерство між країнами — це підтримка та допомога інших «гравців» на світовій арені [5]. У довіднику «Орієнтири виборця 2002» стратегічним партнерством називається такий рівень співробітництва

між державами, який передбачає спільне досягнення ними своїх ключових національних інтересів [6].

Науковцями Центру Разумкова стратегічне партнерство визначається як міждержавна взаємодія, яка дозволяє партнерам, поєднуючи зусилля, досягати життєво важливих внутрішніх і зовнішньополітичних стратегічних цілей [7].

Ключовими словами у наведених визначеннях стратегічного партнерства є забезпечення національних інтересів країни в процесі побудови відносин стратегічного партнерства. Під терміном «стратегічне партнерство» нами пропонується розуміти взаємодію та співробітництво між країнами, що мають довгостроковий характер і спрямовані на досягнення стратегічних національних інтересів кожної з країн-партнерів.

Поняття «стратегічне партнерство» є достатньо складним. У межах «стратегічного партнерства» може формуватись велика кількість контактів між країнами в різних сферах та напрямках. Сфери та напрямки взаємодії визначаються на основі забезпечення національних інтересів. Узагальнення результатів наукових досліджень з проблематики стратегічного партнерства дозволяють класифікувати ці відносини за такими ознаками:

- 1) за суб'єктами взаємодії;
- 2) за сферою співробітництва суб'єктів;
- 3) згідно фактичної (реальної) побудови відносин стратегічного партнерства;

Відносини стратегічного партнерства, як свідчить практика, формуються не тільки між державами та прикордонними територіями, а й між підприємствами (фірмами). Тому їх доцільно в першу чергу класифікувати за суб'єктами, що залучені у відносини стратегічного партнерства.

**За суб'єктами взаємодії можна виокремити:**

- 1) партнерство на мікрорівні (співробітництво між підприємствами (фірмами);
- 2) партнерство на мезорівні (співробітництво між регіонами різних країн — транскордонне або міжрегіональне співробітництво);
- 3) партнерство на макрорівні. Для цього рівня можна виокремити двостороннє співробітництво між двома державами та багатостороннє — в межах регіональних союзів.

Стратегічне партнерство, на мікрорівні, асоціюється зі створенням стратегічних альянсів між фірмами (підприємствами). Стратегічним альянсом називають угоди про довгострокове співробітництво між фірмами. Так, наприклад, американська American Telephone and Telegraph (ATT) і англійська корпорація British Telecom об'єдналися і створили підприємство телефонного зв'язку. Територія дії нового об'єднання охоплює Північну і значну частину Південної Америки, Європи, Азії й Океанії (близько 200 країн і територій). Конкуруючі американські корпорації ATT, IBM, Apple Computer і німецька фірма Siemens створили альянс, у межах якого розробляються комп'ютерні стандарти щодо сумісності техніки, яка випускається різними конкуруючими фірмами [8], «Нокія» та «Ін тел» оголосили про довгострокове стратегічне співробітництво у створенні обчислювальної техніки [9].

Причини, з яких фірми створюють стратегічні альянси, можна поділити на: виробничі, збутові, інноваційні тощо [10]. Мотивами для створення стратегічних альянсів також є взаємодоповнюваність ресурсами, намагання посилити свої позиції на ринку, зменшити витрати на просування своєї продукції [11].

До причин встановлення відносин стратегічного партнерства на мезорівні слід віднести: необхідність оперативного вирішення прикордонних проблем на місцевому рівні, створення гнучкої господарської структури із залученням зовнішніх інвестицій для будівництва та розширення інфраструктури, налагодження прикордонної торгівлі, туризму, розширення співробітництва у сфері культури, соціальної та природоохоронних сферах [13].

Розвинені країни до формування відносин стратегічного партнерства на макрорівні спонукають прагнення підвищити рівень своєї конкурентоспроможності та

посилити свій вплив на світовій арені. Інші вигоди від стратегічного партнерства переслідують мало розвинені країни. Це, зокрема, збільшення обсягів зовнішньої торгівлі, залучення інвестицій та підтримка більш впливових країн у міжнародних організаціях [12].

Важливою складовою розвитку стратегічних відносин є їх ефективність або успішність.

Необхідними складовими успішних стратегічних альянсів є:

— спільність цілей (вирішальну роль у діяльності альянсу відіграє баланс інтересів фірм);

— довіра (кожна сторона має бути впевнена в чесності і надійності партнера);

— подібність культур (проблеми та невдачі у стратегічних альянсах часто зводяться до погіршення взаємин і конфліктів між партнерами. Комунікація між партнерами зі схожими культурами полегшується, що дозволяє швидко приймати рішення);

— контроль (дана складова передбачає існування домінуючого або головного партнера. Але наявність домінуючого партнера у стратегічному альянсі викликає багато дискусій. На думку Дж. П. Кіллінга стратегічні альянси, в яких один із партнерів домінуючий, більш успішні, оскільки при керуванні альянсом одним партнером мінімізуються ризики, пов'язані з координацією діяльності альянсу. Л. Блоджет вважає, що структура альянсу з рівним розподілом контролю, більш ефективна, оскільки унеможливує зловживання домінуючим становищем [14]).

Умовою успішності альянсів також є оптимальне співвідношення кооперації та конкуренції між учасниками альянсу [15].

Наступна складова успішності — довіра партнерів один до одного, на нашу думку, більш важлива на мікро- ніж на макрорівні, так як на мікрорівні контакти між сторонами більш щільні і потребують вищого ступеня довіри. Але на макрорівні цю складову слід тлумачити по-іншому — довіра до партнера виражається як впевненість у тому, що партнер буде чітко виконувати умови підписаної угоди.

Подібність культур на макрорівні відіграє не останню роль. Як відомо, кожному регіону світу та окремій країні притаманні власна специфіка ведення бізнесу. На цьому рівні до складності узгодження культурних розбіжностей додаються політичні прагнення та переконання, що у деяких випадках, ще більше ускладнює процес встановлення партнерських відносин.

Подібність культур набуває важливого значення на мезорівні, оскільки одним із напрямів діяльності в межах регіонального співробітництва є саме сприяння розвитку культурного середовища сторін.

Ще одна складова успішності — контроль як домінування одного із партнерів, не може розглядатися на макрорівні, оскільки суперечить принципу рівноправності, як одного з основних принципів стратегічного партнерства. Відносини, де один із партнерів є домінуючим, виходять за межі партнерських.

Принципи, на основі яких функціонують стратегічні альянси, виокремленні Г. Хамелом С. К. Прахаладом [15, 16]:

— співпраця, яка визначається вченими як конкуренція у прихованому вигляді;

— гармонія, відіграє другорядну роль у діяльності альянсу (не багатьом альянсам вдається зберегти стратегію взаємного виграшу);

— основне завдання співпраці — вчитись у партнера [16].

Стратегічне партнерство на макрорівні ґрунтується на принципах рівноправності, взаємної угоди, довготривалості та наявності механізмів реалізації. Наведене вище дозволяє розмежувати макро- та мікрорівні стратегічного партнерства (табл. 1).

Другою класифікаційною ознакою, за якою ми розподіляємо відносини стратегічного партнерства, є сфера взаємодії між суб'єктами відносин. Суб'єкти макро-, мезо- та мікрорівнів можуть будувати відносини стратегічного партнерства у різних сферах.

Таблиця 1

**ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА МАКРО-  
ТА МІКРОРІВНІВ СТРАТЕГІЧНОГО ПАРТНЕРСТВА**

| Ознака  | Мікрорівень   | Макрорівень   |
|---|---|---|
| Мета  | Отримання прибутку  | Забезпечення національних інтересів   |
| Суб'єкти  | Фірми   | Країни  |
| Причини створення   | а) взаємодоповнюваність ресурсами;<br>б) посилення позицій на ринку;<br>в) зменшення витрат та розподіл ризику  | а) для розвинених країн:<br>— підвищення рівня конкурентоспроможності;<br>— посилення впливу країни на світовій арені тощо;<br>б) для мало розвинених країн:<br>— збільшення обсягів зовнішньої торгівлі,<br>— залучення інвестицій;<br>— підтримкою більш впливових країн у міжнародних організаціях |
| Кількість сторін  | Стратегічний альянс може бути створений між національними фірмами та між національними та зарубіжними фірмами. Як правило стратегічні альянси утворюються між двома або трьома учасниками, але існують випадки коли кількість учасників є більшою. Підписується договір про створення альянсу | На макрорівні стратегічне партнерство може бути створене тільки на міжнародному рівні. Кількість партнерів необмежена. Можливе підписання декількох угод про стратегічне партнерство з великою кількістю партнерів  |
| Фактори, що впливають на виникнення партнерських відносин | Економічні  | Політичні, економічні   |
| Принципи  | а) співпраця;<br>б) гармонія не є обов'язковою при діяльності;<br>в) основне завдання співпраці — вчитись у партнера  | а) рівноправності;<br>б) взаємної вигоди;<br>в) довго тривалості;<br>г) наявності механізмів реалізації   |
| Термін дії  | Досить часто при досягненні конкретної мети альянсу розпадаються  | Необмежений, при досягненні цілі стратегічне партнерство не перестає існувати   |
| Сфери створення   | Створюються у різних сферах (торгівля, інновації, науково-дослідні роботи)  | Можуть бути створені у будь-якій сфері, але найчастіше у договорі передбачаються загальні умови діяльності без визначення конкретних сфер і задач, які необхідно досягти  |

На макрорівні можна виокремити три головні сфери відносин стратегічного партнерства — економічна, політична та партнерство у сфері безпеки. В свою чергу, у складі економічної сфери можна виокремити такі підсфери: торговельна, інвестиційна, науково-дослідна. Для мезорівня також можна виокремити основні сфери та підсфери. До основних сфер стратегічного партнерства на мікрорівня відносять політичну, економічну та соціально-культурну, та підсфери — торговельну, інвестиційну, науково-дослідну, культурну, сферу захисту навколишнього середовища. Класифікацію сфер стратегічного партнерства відображено на рис. 1.

**Зо ознакою фактичної (реальної) побудови відносин стратегічного партнерства розрізняють:**

- 1) формальне стратегічне партнерство;
- 2) реальне стратегічне партнерство.

Формальним стратегічним партнерством можна назвати таке партнерство, що фактично не здійснюється. Це означає, що країни підписали договір або меморан-

дум, у якому закріплені умови та сфери стратегічного партнерства, але фактично цей договір не виконується або проводяться формальні зустрічі. Таке партнерство економічно не ефективне. Підписання такого договору переслідувало політичні, а не економічні інтереси.

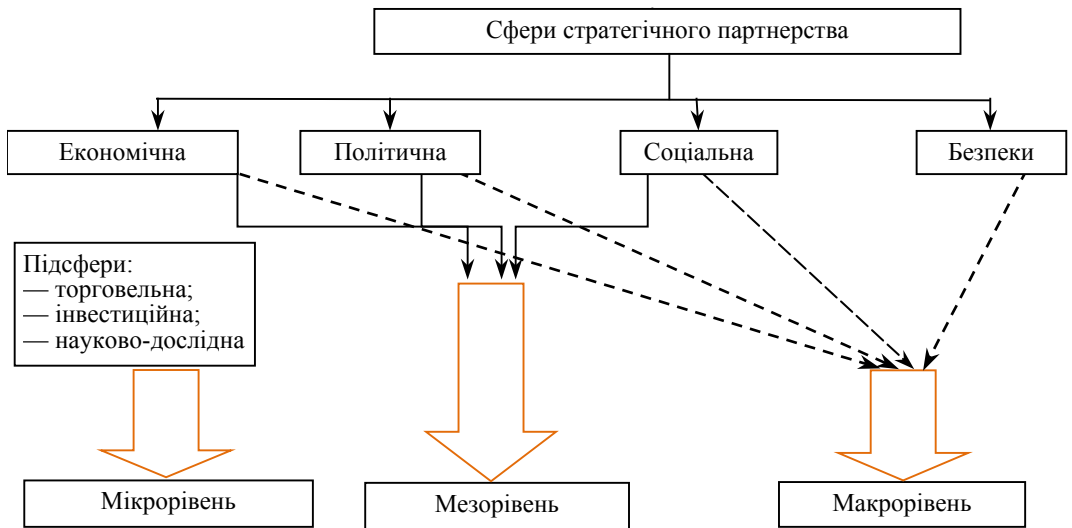


Рис. 1. Класифікація сфер стратегічного партнерства та їх взаємозв'язки із рівнями стратегічного партнерства

Реальними стратегічними партнерами є країни, що фактично здійснюють співробітництво у тій чи іншій сферах, які закріплені у відповідних документах.

Наприклад, Японія у своєму звіті до СОТ 2007 р., зазначає основні напрямки своєї зовнішньоекономічної політики [17]:

— Японія забезпечує преференційний режим товарам з найменш розвинених країн;

— Японія віддає пріоритет встановленню коопераційних зв'язків із країнами Азійсько-Тихоокеанського регіону;

— Японія поглиблює існуючі коопераційні зв'язки з країнами АСЕАН (Бруней, В'єтнам, Індонезія, Камбоджа, Лаос, Малайзія, М'янма, Сінгапур, Таїланд, Філіппіни).

Зазначені напрямки обумовили підписання таких міжнародних договорів Японії:

— із Китайською Народною Республікою та Південною Кореєю (декларація щодо сприяння кооперації двосторонніх відносинах);

— із Сінгапуром (договір про нове (new age) економічне партнерство, чинний з 30 листопада 2002 р.);

— з Мексикою (договір про зміцнення економічного партнерства, чинний з 1 квітня 2005 р.);

— з Малайзією (договір про економічне партнерство, чинний з 13 липня 2006 р.);

— з Філіппінами (договір про економічне партнерство, підписаний у вересні 2006 р.);

— з Таїландом (переговори щодо підписання договору про економічне партнерство, вересень 2005 р.);

— з Індонезією (переговори щодо підписання договору про економічне партнерство, жовтень 2006 р.);

— з США (договір «Японія — США економічне партнерство для зростання», підписаний у червні 2001 р.);

— з Королівством Бельгія та Францією (підписані двосторонні договори щодо уникнення подвійного оподаткування у 2005 р.).

Відповідно задекларованих домовленостей, взаємовідносини з окремими країнами мали поглибитись, зокрема, збільшити торговельний оборот між ними.

Найбільше зростання обсягів торгівлі Японії (табл. 2) зафіксовано з Єменом (більше ніж у два рази) та Росією (у 1,5 разу).

Таблиця 2

**ОБСЯГИ ЗОВНІШНЬОТРОГОВЕЛЬНОГО ОБОРОТУ ЯПОНІЇ ПО ОКРЕМИМ РЕГІОНАМ  
ТА КРАЇНАМ ЗА ПЕРІОД 2004—2007 рр., млрд дол. США [18]**

| Країни та регіони          | 2004      | 2005      | 2006      | 2007      | Зростання обсягів торгівлі у 2007 р. у % до 2004 р. |
|----------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|---|
| Всього                     | 1 022,102 | 1 167,676 | 1 198,235 | 1 342,453 | 31,34   |
| Азія                       | 558,213   | 653,771   | 673,824   | 757,043   | 35,62   |
| Об'єднані Арабські Емірати | 22,963    | 31,714    | 36,773    | 40,598    | 76,80   |
| Ємен                       | 0,209     | 0,590     | 0,462     | 0,761     | 263,51  |
| Індонезія                  | 27,815    | 31,571    | 30,798    | 35,744    | 28,51   |
| Корея                      | 66,370    | 74,676    | 75,857    | 82,000    | 23,55   |
| Камбоджа                   | 0,181     | 0,196     | 0,197     | 0,248     | 36,58   |
| Саудівська Аравія          | 22,157    | 34,590    | 40,882    | 42,205    | 90,48   |
| Сінгапур                   | 24,306    | 26,419    | 26,218    | 29,017    | 19,38   |
| Таїланд                    | 34,417    | 39,962    | 38,899    | 44,128    | 28,22   |
| Китай                      | 168,454   | 198,210   | 206,538   | 238,239   | 41,43   |
| Бангладеш                  | 0,593     | 0,714     | 0,723     | 0,778     | 31,25   |
| Філіппіни                  | 17,870    | 17,619    | 16,588    | 18,291    | 2,35  |
| Бруней                     | 2,009     | 2,514     | 2,387     | 2,632     | 31,02   |
| В'єтнам                    | 7,046     | 8,552     | 9,227     | 11,846    | 68,12   |
| Малазія                    | 26,713    | 28,590    | 28,050    | 32,615    | 22,10   |
| Північна Америка           | 226,065   | 251,095   | 254,950   | 266,744   | 17,99   |
| США                        | 189,759   | 208,371   | 208,782   | 215,769   | 13,71   |
| Мексика                    | 7,370     | 9,952     | 11,832    | 13,470    | 82,76   |
| Європа                     | 168,481   | 178,752   | 178,244   | 209,034   | 24,07   |
| Великобританія             | 21,657    | 22,886    | 21,437    | 23,966    | 10,66   |
| Німеччина                  | 36,074    | 38,343    | 38,000    | 42,256    | 17,14   |
| Росія                      | 8,833     | 11,219    | 13,403    | 21,427    | 142,57  |
| Африка                     | 16,380    | 19,010    | 22,185    | 26,504    | 61,81   |
| Південна Африка            | 7,519     | 9,257     | 10,445    | 12,402    | 64,95   |
| Марокко                    | 0,361     | 0,429     | 0,437     | 0,692     | 91,72   |
| Океанія                    | 37,593    | 45,829    | 46,151    | 53,786    | 43,08   |
| Австралія                  | 31,296    | 38,819    | 39,504    | 45,658    | 45,89   |

В середньому по зазначених у табл. 2 країнах обсяги зовнішньої торгівлі Японії збільшились у 0,5 разу. Зростання обсягів торгівлі із Філіппінами було найменшим і складає 2,35 %, але договір про співробітництво між Японією та Філіппінами набрав чинності тільки у 2006 р. Вище середнього зросли обсяги торгівлі Японії з Мексикою (82,76 %). Як видно з даних табл. 2, обсяги товарообороту Японії з Ін-

донецією, Таїландом, Малайзією характеризуються приблизно однаковими показниками зростання. При цьому, важливо зазначити, що найбільшого зростання вони досягли у 2006—2007 рр., тобто після ратифікації договорів про економічне партнерство. Варто також зазначити, що обсяги торгівлі Японії з азійськими країнами (Індонезією, Таїландом, Малайзією) та Мексикою зростають швидше за обсяги її торгівлі з США та Європою. З іншого боку, обсяги торгівлі з азійськими країнами і Мексикою складають лише 5 % від загальних обсягів зовнішньої торгівлі Японії. У той же час на США припадає 19 % зовнішньоторговельного обороту, а на європейські країни — 16 %.

Приклад зовнішньої торгівлі Японії свідчить, що підписані урядом цієї країни договори суттєво впливають на обсяги двосторонньої торгівлі між країнами-учасниками домовленостей. Таке партнерство можна назвати реальним.

Сучасний розвиток міжнародних відносин зіштовхує країни з новими викликами, відповіді на які поглиблення співпраці між ними. Велика кількість багатосторонніх та двосторонніх договорів віддзеркалюють прагнення країн до поглиблення взаємовідносин. У процесі побудови таких відносин поширеним стало проголошення стратегічного партнерства між країнами.

Під стратегічним партнерством пропонується розуміти взаємодію та співробітництво між країнами, що має довгостроковий характер і спрямоване на досягнення національних інтересів кожного з країн-партнерів.

Відносини стратегічного партнерства можуть будуватися між різними суб'єктами економічних відносин та здійснюватись у багатьох напрямках, що дозволяє їх класифікувати за трьома ознаками: за суб'єктами взаємодії (мікро-, мезо- та макрорівень); за сферою співробітництва суб'єктів (економічна, політична, соціальна, безпеки); згідно фактичної (реальної) побудови відносин стратегічного партнерства (формальне, реальне).

З'ясування сутності рівнів та сфер стратегічного партнерства дає підстави для визначення взаємозв'язків між ними. На мікрорівні стратегічне партнерство здійснюється в економічній сфері, на мезорівні до економічної сфери додаються політична та соціальна, на макрорівні окрім зазначених сфер стратегічне партнерство здійснюється і у сфері безпеки.

## Література

1. Лук'яненко Д. Г. Глобальна економічна інтеграція: Монографія. — К.: ТОВ «Національний підручник», 2008. — 220 с. — С. 58.
2. The rise in Bilateral free trade agreements» Robert McMahon [http://www.cfr.org/publication/10890/rise\\_in\\_bilateral\\_free\\_trade\\_agreements.htm](http://www.cfr.org/publication/10890/rise_in_bilateral_free_trade_agreements.htm)
3. <http://www.rosconcert.com/common/arc/story.php/195799> «Казахстан и Азербайджан подписали договор о стратегическом партнерстве»;
4. [http://www.chinadaily.com.cn/china/2009-09/09/content\\_8673468.htm](http://www.chinadaily.com.cn/china/2009-09/09/content_8673468.htm) «China, Laos establish strategic partnership» newspaper «China Daily»;
5. [http://www.niurr.gov.ua/ukr/conference/krug\\_stil\\_nov\\_2000/bogatyriova.htm](http://www.niurr.gov.ua/ukr/conference/krug_stil_nov_2000/bogatyriova.htm);
6. [http://www.parlament.org.ua/index.php?action=publication&id=8&ar\\_id=11&iar\\_id=308&as=2](http://www.parlament.org.ua/index.php?action=publication&id=8&ar_id=11&iar_id=308&as=2);
7. Стратегічні партнери України: декларації і реалії. — Журнал «Національна безпека і оборона». — № 12. — 2000. <http://www.razumkov.org.ua/ukr/journal.php>
8. Зименков Р. И., Романова Е. М. Американские ТНК за рубежом: стратегия, направления, формы // Мировая экономика и международные отношения. — 2004. — № 8. — С. 45—53.
9. [http://www.rusnauka.com/32\\_DWS\\_2008/Economics/36959.doc.htm](http://www.rusnauka.com/32_DWS_2008/Economics/36959.doc.htm);
10. <http://www.crunchgear.com/2009/06/23/intel-and-nokia-announce-long-term-strategic-partnership-for-an-open-mobile-computing-platform/>;
11. [http://en.wikipedia.org/wiki/Strategic\\_partnership](http://en.wikipedia.org/wiki/Strategic_partnership);
12. Шипілов А. Конкуренція в системах альянсів // Києво-Могилянська Бізнес Студія. — 2006. — № 9. — С. 26—32.

13. [http://www.economywatch.com/world\\_economy/world-economic-indicators/economy-classification.html](http://www.economywatch.com/world_economy/world-economic-indicators/economy-classification.html);
14. Центр міжнародних досліджень «Єврорегиони в системі трансграничного співробітництва».
15. «Інноваційні стратегії управління підприємствами: ефективність стратегічних альянсів». — Каїра З. С \ \ Наукові праці ДонНТУ. — Вип. 89-2. — С. 194.
16. Чернецька Т. В. Міжнародні стратегічні альянси як інститут глобалізації науково-технічного розвитку. — Журнал «Міжнародна економіка та менеджмент». — С. 74.
17. Hammel G., Prahalad C. K. Competing for the Future. — Boston, Mass.: Harvard Business School Press, 1994;
18. Звіт Японії до СOT
19. ([http://www.wto.org/english/tratop\\_e/tp311\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/tp311_e.htm));
20. <http://www.stat.go.jp/english/data/nenkan/1431-15.htm>.

Стаття надійшла до редакції 01.10.2009 р.

УДК 619:616.9:636.571.1

**Р. В. Костюк**, аспірант  
кафедри менеджменту  
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

## МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД СТВОРЕННЯ СУЧАСНИХ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ФОРМ УПРАВЛІННЯ БІОТЕХНОЛОГІЧНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Розглянуто об'єктивні суперечності інноваційного розвитку, проаналізовано міжнародний досвід їх вирішення шляхом створення таких сучасних організаційних форм, як кластери. Запропоновано принципову схему біотехнологічного кластеру.

**КЛЮЧОВІ СЛОВА:** інноваційний розвиток, кластер, суперечності розвитку, біотехнології, управління, міжнародний досвід.

**Постановка проблеми.** Стратегічною метою української економіки на найближчий час є формування інноваційної моделі розвитку. Важливим елементом даної моделі є кластеризація високотехнологічних виробництв та розвиток на цій основі біотехнологічних підприємств. Управління даними процесами та його особливості, зокрема протиріччя інноваційного розвитку та закордонний досвід кластеризації, недостатньо досліджені в сучасній економічній літературі.

**Актуальність дослідження.** Сучасна інноваційна політика розвитку, яка базується на створенні високотехнологічних кластерів, набуває широкого визнання у світі як основний шлях розвитку конкурентоспроможності держави, регіонів та підприємств, стимулювання інновацій, залучення інвестицій, створення нових технологій. У цьому аспекті дослідження формування біотехнологічних кластерів, їх специфіки відіграє роль провідної ланки у пізнанні закономірностей та розв'язання проблем інноваційного розвитку не тільки галузей національного господарства, а й держави в цілому.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Основоположником теорії кластерного розвитку вважається М. Портер, що вивчив дану проблему, дослідивши конкурентні позиції більш ніж сотні галузей у різних країнах. Він виявив, що найконкурентоздатніші в міжнародних масштабах компанії однієї галузі зазвичай не є безсистемно згруповані в різних розвинутих державах, а мають тенденцію концентруватися в одній країні, а часто навіть у одному регіоні країни. Було доведено, що це не випадково, бо одна або кілька фірм, досягаючи високої конкурентоздатності на світовому ринку, активно поширюють свій вплив на найближчих постачальників, споживачів та й на конкурентів. У підсумку формується так званий «кластер» (вузол, гроно) — об'єднання фірм або тісно пов'язаних галузей, що взаємно сприяють росту спільної конкурентоздатності.