

УДК 339.9:339.137.2.338:332.122

**СУЧАСНІ ТЕОРІЇ МІЖНАРОДНОЇ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ:
МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ****Орловська Ю.В., д.е.н.****Чала В.С., к.е.н.****Варламова О.А.***Придніпровська державна академія будівництва та архітектури, м. Дніпро*

В статті зроблений історичний аналіз виникнення та розвитку теорій міжнародної спеціалізації, які авторами зведені до трьох етапів. З'ясовані причини та особливості формування теорій міжгалузевої та внутрішньогалузевої міжнародної спеціалізації. Розкрито сутність міжнародної торгівлі однорідними, диверсифікованими, технологічними та складеними товарами та виявлені основні територіальні (регіональні) чинники зростання експорту даних товарів.

Автори проаналізували основні методологічні й методичні підходи до виявлення тих товарів й товарних груп (а, відповідно, й галузей, що виробляють ці товари), які справляють найбільший вплив на зростання міжнародної спеціалізації країн. Здійснено порівняльний аналіз індексів міжнародної спеціалізації Б. Баласса, Х. Грубеля та П. Ллойда, П. Нивена. Доведено можливості застосування модифікованих показників індексу виявлених порівняльних переваг Б. Баласса для оцінки рівня міжнародної спеціалізації та потенціалу міжнародної конкурентоспроможності регіональних економічних систем.

Ключові слова: міжнародна торгівля; міжнародна спеціалізація; міжгалузева спеціалізація; внутрішньогалузева спеціалізація; регіональні економічні системи; індекси міжнародної спеціалізації

UDC 339.9:339.137.2.338:332.122

**MODERN THEORIES OF INTERNATIONAL SPECIALIZATION:
POSSIBILITIES OF IMPLEMENTATION ON THE REGIONAL LEVEL****Orlovska Iu., De.of Econ.Sc****Chala V., PhD in Economics****Varlamova O.***Pridniprovskaya state academy of civil engineering and architecture, Dnipro*

The historical analysis of the emergence and development of international specialization theories that the authors have summarized in three stages, has been worked out in the article. The reasons and peculiarities of the formation the inter-trading and intra-trading theories of international specialization have been revealed. The essence of international trade of the homogeneous, diversified, technological and composite products has been defined. The major among the territorial (regional) factors of increasing the exports of these goods have been identified. The authors have

© Орловська Ю.В., д.е.н., Чала В.С., к.е.н., Варламова О.А., 2016

analyzed the basic methodological and methodical approaches to the identification of products and product groups (and, respectively, the industries that produce these products) which have the greatest impact on the growth of international specialization. The comparative analysis of international specialization indexes of B. Balassa, H. Grubel and P. Lloyd, P. Niven has been made. The possibility of implementation the modified versions of B. Balassa index of revealed comparative advantage to assess the potential of international specialization and international competitiveness of regional economies has been proved.

Keywords: international trade; international specialization; inter-trade specialization; intra-trade specialization; regional economic systems; indexes of international specialization

Актуальність проблеми. В умовах мінливого багатofакторного розвитку торгівлі на світових ринках необхідність виявлення поточних й перспективних конкурентних переваг країн та їхніх регіональних економічних систем стає все більш складним завданням як на теоретичному рівні, так і на рівні реалізації конкретних економічних політик. Обсяги міжнародної торгівлі, що постійно зростають, вирізняються складною предметною структурою, суттєвими географічними особливостями, різкими ціновими коливаннями та складними процесами формування міжнародної торговельної спеціалізації. При цьому міжнародна спеціалізація в останні п'ятдесят років в основному набула рис внутрішньогалузевої (т.зв. *intra-trading*) на противагу класичній міжгалузевій спеціалізації (*inter-trading*), що з одного боку ускладнює аналіз та оцінку цих процесів, а з іншого – розкриває додаткові перспективи для локальних та національних економік знаходити свої «ніші» в сучасній світовій торгівлі.

Актуальними науковими питаннями в цьому аспекті постають такі: розуміння теоретичного бекграунду теорій міжнародної спеціалізації з виявленням їхніх сучасних особливостей; оцінка змін в характері товарів внутрішньогалузевої міжнародної торгівлі та роль локальних (регіональних) економічних систем у виробництві таких товарів; визначення основних індикаторів вимірювання рівня міжнародної спеціалізації країн та їхніх регіонів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематиці виявлення суті та причин сучасної міжнародної спеціалізації присвячені праці багатьох сучасних науковців, серед яких А. Акуїно, К. Айгінгер,

Б. Баласса, Х. Грубель, Ч. Гіл, О. Златкіна, П. Кругман, Ю. Козак, О. Кириченко, Д. Лук'яненко, П. Ллойд, А. Філіпенко, О. Білорус, І. Ліндер, К. Ланкастер та інші. Разом з тим, потребують додаткового поглибленого дослідження наукові питання по те, яким чином ці теорії можуть бути застосовані на регіональному рівні та в якій мірі слід застосовувати відомі методологічні й методичні підходи до оцінки рівня міжнародної спеціалізації та виявлення міжнародних конкурентних переваг товарів, товарних груп й галузей на рівні регіональних економічних систем.

Мета статті: на фоні розуміння основного теоретичного бекграунду міжнародної торгівлі виявити ті сучасні теоретико-концептуальні підходи до пояснення міжнародної спеціалізації країн, які мають локальну (регіональну) «прив'язку» та можуть бути застосовані в процесі формування економічної політики зміцнення конкурентних переваг країни та її регіонів на сучасному етапі розвитку міжнародної торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зазвичай під міжнародною спеціалізацією розуміють форму розподілу між країнами, при якій зростання концентрації однорідного виробництва проходить на основі процесу концентрації національного виробництва, з іншої сторони - на основі виділення окремих виробництв в самостійні технологічні процеси: окремі галузі та підгалузі [13].

Поява в XVIII-XIX ст. основних теорій міжнародної торгівлі – абсолютних та відносних конкурентних переваг – відбулася як відгук наукової думки на зміни зовнішньоторгівельних відносин в світі в попередні два століття. Так, епоха Великих географічних відкриттів, що тривала з XV по XVII століття, супроводжувалася суттєвим зростанням міжнародної торгівлі, однак це не обов'язково означало зміни в міжнародній спеціалізації. Як зазначає В. Волошин [10], колонізатори скоріше відкрили нові для Європи екзотичні товари, на видобутку яких і раніше спеціалізувалися країни, що тепер стали колонізовані. Водночас колонізатори успішно вивозили в колонії низькоякісні промислові товари. Колоніальна аграрно-сировинна спеціалізація як нова форма міжнародної торгівлі сформувалася лише в 70-80-ті роки XIX ст. Саме починаючи із цього періоду можна говорити, що в світі оформилася міжгалузєва форма міжнародної спеціалізації виробництва, що ґрунтувалася на загальному поділу праці: велика кількість розвинених

капіталістичних країн здебільшого спеціалізувалася на виробництві промислової продукції у формі засобів виробництва та кінцевих товарів, а решта світу – на виробництві сільськогосподарської продукції та добувній промисловості.

Пізніше, на початку ХХ ст., міжгалузева світова спеціалізація здобула нових рис, а саме стала більш різноманітною і такою, що ґрунтується на частковому поділі праці. Торгівля стала здійснюватися не тільки і не стільки між групами галузей, скільки між самими галузями: одні розвинені країни спеціалізувалися на хімічній промисловості, інші на машинобудівній і так далі. А вже наступною сходинкою прогресу міжнародної спеціалізації стала внутрішньогалузева спеціалізація.

Таким чином, як справедливо зазначає Златкіна О.Д. [6], міжнародна спеціалізація розвивалася майже виключно як міжгалузева спеціалізація. Такий вид міжнародної спеціалізації був пов'язаний з недостатнім розвитком продуктивних сил. На сучасному етапі міжгалузева спеціалізація характерна не лише для слаборозвинутих країн, але й для деяких розвинутих країн, що пов'язано із їх відносно невеликою площею та кількістю населення. Слаборозвинуті країни здебільшого спеціалізуються на виробництві продукції, яка відноситься до первинного сектору та вторинного секторів економіки, розвинуті країни спеціалізуються на виробництві продукції вторинного та третинного секторів економіки. Розвинені країни мають більш-менш однакову галузеву структуру виробництва. У цих умовах поглиблення міжнародної спеціалізації йде по лінії внутрішньогалузевої спеціалізації і є необхідною умовою розвитку новітніх галузей в умовах науково-технічного прогресу.

Фактором переважання внутрішньогалузевої спеціалізації став той факт, що в розвинених країнах вкоренився подібний набір галузей виробництва. Тому для того, щоб вести міжнародний обмін між країнами, необхідною стала більш подрібнена спеціалізація, ніж раніше. Країни стали спеціалізуватися: на випуску різних типів товарів одних й тих самих галузей за допомогою розміщення повного виробничого циклу продукту в рамках своєї країни (предметна внутрішньогалузева спеціалізація); на виробництві комплектуючих виробів, деталей, вузлів для випуску продукції певної галузі, що може здійснюватися лише в результаті

міжнародної торгівлі та поєднання в одному продукті частин, вироблених в різних країнах (подетальна внутрішньогалузева спеціалізація); на виконанні конкретних етапів виробничого процесу, зокрема спеціалізація на збірці готового виробу (технологічна спеціалізація).

Інколи останні два види спеціалізації компонує під єдиною назвою – вертикальна внутрішньогалузева спеціалізація. Як зазначає Ч. Гіл, в даному випадку або країни розподіляють між собою технологічні етапи процесу виробництва певного товару, або одна країна імпортує до іншої країни продукт певної галузі, який використовує в якості проміжного споживання для виробництва власного товару тієї ж групи товарів, який експортує третій країні для кінцевого споживання або для подальшого використання в виробничому процесі і так доти, доки товар не досягне свого кінцевого пункту призначення [5, р. 80].

Інші науковці розуміють під вертикальною внутрішньогалузевою спеціалізацією спеціалізацію різних країн на виробництві одних й тих самих товарів, однак різних рівнів якості: від товарів вищого класу до нижчого (вертикальна диференціація товару). Причиною для такої спеціалізації є наявність у різних країн порівняльних переваг для виробництва сортів товару або вищої, або нижчої якості [13]. Тобто мова йде про вертикальну диференціацію якості товару: від ексклюзивної до звичайної. Крім того, коли двома країнами виробляються однакові за призначенням комплектуючі різного рівня якості для певного кінцевого продукту, то вочевидь тут має місце подетальна або вертикальна внутрішньогалузева спеціалізація по відношенню до тих країн, що імпортують для подальшого виробництва комплектуючі. При цьому, країни-імпортери в даному випадку мають альтернативу обрати для подальшого виробництва комплектуючі вищої чи нижчої якості, а отже отримати на виході кінцевий товар вищої чи нижчої проби. Вибір, вочевидь, робиться, беручи до уваги власні технології подальшого виробництва та орієнтацію на той чи інший сегмент кінцевих покупців.

У разі якщо декілька країн спеціалізуються на самостійному виробництві одних й тих самих готових товарів, що відрізняються різними якісними характеристиками, орієнтуючись на попит різних сегментів, то безперечно, що мова йде про горизонтальну міжнародну внутрішньогалузеву спеціалізацію.

Під горизонтальною міжнародною внутрішньогалузевою спеціалізацією здебільшого розуміють те ж саме, що й під потоварною внутрішньогалузевою міжнародною спеціалізацією: Ч. Гіл говорить про країни, що спеціалізуються на виробництві однієї й тієї самої продукції певної галузі, які від початку до кінця виробництва створюють самостійно [5, р. 80]. Натомість, як зазначає відомий угорський вчений Б. Баласса, внутрішньогалузева спеціалізація може відбуватися і без диференціації, коли мова йдеться про стандартизовані товари (мідь, сталь...), тут фундаментом для торгівлі виступають порівняльні переваги у виробничих витратах, а також відстані між країнами, адже надмірні транспортні витрати можуть ліквідувати вигоди від економії на виробничих витратах [3, с. 506].

Можна сказати, що загальні теоретичні підходи до пояснення сутності та причин сучасної міжнародної спеціалізації країн, хоча і мали класичні витоки із зазначених вище теорій XVIII-XIX ст. (А. Сміта, Д. Рікардо тощо) та теорії факторних переваг Хекшера-Оліна, все ж найбільшого розвитку отримали в другій половині XX століття. Розвиток основних теоретичних поглядів на зміст та особливості міжнародної спеціалізації та конкуренції в міжнародній торгівлі можуть бути представлені у вигляді трьох основних етапів (табл. 1).

Провідна роль у розвитку сучасних теоретичних та емпіричних досліджень внутрішньогалузевої торгівлі в другій половині XX ст. належить таким науковцям, як В. Столпер та П. Самуельсон (зазначимо, однак, що їхні основні праці все ж були до 1950-х), а також Х. Грубель, П. Ллойд, Б. Баласса, К. Ланкастер, С. Ліндер, П. Кругман, М. Портер, П. Армінгтон та іншими науковцями.

Так, відповідно до концепції Столпера-Самуельсона (1941 р.) [9; 15; 16], міжнародна торгівля зумовлює підвищення доходів власників фактора, що інтенсивно використовується для виробництва товару, ціна на який збільшується, та зниження доходів власників фактора, що інтенсивно використовується для виробництва товару, ціна на який зменшується.

Концептуальний підхід Т. Рибчинського (1955 р.) виходить з того, що збільшення пропозицій одного з факторів виробництва за постійності інших змінних приведе до збільшення випуску товарів, що виробляються з інтенсивним використанням цього фактора, і до скорочення випуску інших товарів [8; 9].

Таблиця 1 - Бекграунд основних теорій та концепцій міжнародної спеціалізації

Етап	Теорії міжнародної спеціалізації	Відмінні риси теорій
I	Теорія абсолютних переваг, А. Сміт (1776 р.), Теорія відносних переваг, Д. Рікардо (початок XIX ст.)	- 'міжнародна торгівля вигідна усім її конкурентам, але найконкурентнішими з них ті, які виготовляють товари з найменшими витратами; -'основний метод конкурентної боротьби є ціновий фактор
II	Теорія Хекшера-Оліна, Е. Хекшер і Б. Олін (початок 30-х років XX ст.), Концепція Столпера-Самуельсона (40-ві рр. XX ст.) "парадокс Леонтьєва", Василь Леонтьєв (1947 р.), Концепція Т. Рибчинського (1955 р.)	- 'країна отримує порівняльні переваги в тих галузях, де інтенсивно використовуються два надлишкових фактори: труд та капітал (теорія Хекшера-Оліна); Міжнародна торгівля зумовлює підвищення доходів власників фактора, що інтенсивно використовується для виробництва товару, ціна на який збільшується та зменшення доходів, якщо ціна товару зменшується (концепція Столпера-Самуельсона); -'потрібна не двохфакторну, а багатофакторну модель зовнішньої торгівлі ("парадокс Леонтьєва"); -'збільшення пропозиції одного фактора за постійності інших змінних веде до розширення виробництва того товару, який виготовляється на основі саме цього фактора і до скорочення випуску інших товарів (Т. Рибчинський).
III	Теорія конкурентних переваг М. Портера (1990 р.), Концепція внутрішньогалузевої міжнародної торгівлі, Х. Грубель, П. Ллойд, Б. Баласса, К. Ланкастер, П. Кругман та інші (кінець XX ст.)	- 'п'ять конкурентних переваг фірми: параметри факторів виробництва, стратегія фірми, параметри попиту, споріднені і підтримуючі галузі, рівень внутрішньої конкуренції (М. Портер); - в той час, як сама по собі порівняна перевага може не бути виявлена та розрахована точно, індекси, що базуються на так званих пост-торгівельних даних, можуть «виявити» набагато більше про загальну структуру порівняних переваг країн (Б. Баласса) - інтенсивність внутрішньогалузевої торгівлі, порівняно з базовими галузями, тим вища, чим більш технологічно насиченою є галузь (Х. Грубель та П. Ллойд); - обсяг міжнародної внутрішньогалузевої торгівлі має позитивну кореляцію з розміром національного ринку (К. Ланкастер); - обсяг внутрішньогалузевої міжнародної торгівлі позитивно корелює з рівнем економічного розвитку (С. Ліндер)

Розроблено авторами на основі: [8; 11; 13; 15; 16; 18; 19]

Теорія специфічних факторів виробництва (П. Самуельсон і Р. Джон, 70-ті р.р. XX ст.) виходить з того [15], що певні фактори притаманні окремій галузі і не можуть переміщуватися між галузями.

Проведені дослідження Х. Грубеля і П. Ллойда, а також їхніх послідовників показали, що інтенсивність внутрішньогалузевої торгівлі, порівняно з базовими галузями, тим вища, чим більш технологічно насиченою є галузь [23; 24].

С.-Б. Ліндер (1961) був першим, хто висунув припущення, що за умов більш високого рівня економічного розвитку міжнародна торгівля все більше передбачає обмін диференційованими товарами (differentiated), тобто мова йде про внутрішньогалузеву міжнародну спеціалізацію. Тобто, за

С. - Б. Ліндером, обсяг внутрішньогалузевої міжнародної торгівлі позитивно корелює з рівнем економічного розвитку [18].

В свою чергу К. Ланкастер (1980) показав, що завдяки економії на масштабі рівноважна кількість диференційованих товарів буде тим більшим, чим більшим є розмір ринку [19]. Відповідно, слід припустити, що обсяг міжнародної внутрішньогалузевої торгівлі буде позитивно корелювати з розміром національного ринку.

Теорія М. Портера (1990 р.) стверджує, що на міжнародному ринку конкурують не країни, а фірми і успіх на ньому залежить від правильно вибраної конкурентної стратегії. Згідно з М. Портером детермінантами конкурентних переваг країн виступають [8; 9; 11;13]: параметри факторів виробництва; рівень попиту на внутрішньому ринку; наявність у країни-базування галузей-постачальників; схожість національних моделей стратегії та структури фірми до глобальних параметрів; рівень внутрішньої конкуренції, який впливає на діяльність фірми на зовнішньому ринку.

Світова організація торгівлі у своїх щорічних звітах останніх років відзначає не тільки розширення набору продуктів, що виробляються та експортуються окремо взятими країнами, але й подібність цього набору в різних країнах. Таким чином, зростаючі темпи товарообміну на світовому ринку (згідно міжнародних статистичних даних світовий товарний експорт зростав в середньому на 7% щорічно протягом останніх 35-ти років [12; 14]), що мають місце паралельно із уподібненням експортних наборів різних країн, підтверджують спрямованість сучасної міжнародної спеціалізації на диференціацію продукту. Як відзначає О. Кириченко, посилаючись в своїй роботі на праці М. Келлмана, Й. Шачмурова, зменшення спеціалізації у вигляді розширення набору експортних продуктів, яке відзначають у розвинених країн та деяких країн, що розвиваються, як правило супроводжується підвищенням спеціалізації в рамках окремо взятої групи експортних товарів [15, р. 13].

Ми вважаємо, що в цьому об'єктивному процесі локальні (регіональні) економічні системи починають відігравати більш відчутну роль, безперервно впливаючи на конкурентні переваги країни на світових ринках окремих груп товарів та послуг. Напрями та орієнтири цих зусиль регіональних економічних систем полягають в

першу чергу в експорті однорідних, диверсифікованих, технологічних та складених товарів. Визначення цих типів товарів дали ще у 1975 році Х. Грубель та П. Ллойд [24].

Автори розвинули теоретичний підхід, який можна назвати еклектичним, оскільки він ґрунтується на синтезі великої кількості пояснень механізму внутрішньогалузевої торгівлі. На їхню думку, механізм внутрішньогалузевої торгівлі має особливості в залежності від характеру обмінюваних товарів. Так, говорячи про обмін однорідними товарами, Х. Грубель та П. Ллойд відзначали, що однорідні товари можна поділити на три групи: 1) *за місцем виробництва* (міжнародні транспортні витрати можуть бути нижче міжрегіональних, і тоді отримує розвиток внутрішньогалузева прикордонна торгівля); 2) *за часом їх економічного використання* (зокрема, внутрішньогалузевої обмін може бути сезонним, наприклад, імпорт полуниці взимку і експорт її влітку); 3) *по упаковці* (один і той же товар може бути по-різному упакований в залежності від фірми-виробника). Внутрішньогалузева торгівля двома першими групами товарів, на думку Х. Грубеля та П. Ллойда, може бути пояснена відмінностями в забезпеченості країн факторами виробництва у відповідності з теорією Хекшера-Оліна, а для третьої групи – монополістичної конкуренцією.

Говорячи про обмін диференційованими товарами, Х. Грубель та П. Ллойд виділяли три групи диференційованих товарів: 1) *товари, різні за складовими, але взаємозамінні по застосуванню* (наприклад, дерево або сталь у виробництві меблів, нейлон і шерсть у виробництві одягу); 2) *товари, подібні за складовими, але різні по застосуванню* (наприклад, нафтопродукти); 3) *товари, подібні за складовими і взаємозамінні по застосуванню* (наприклад, різні марки цигарок). Обмін першої групи товарів пояснюється різною забезпеченістю країн факторами виробництва. Друга група товарів неоднорідна. Це, перш за все, товари, що випускаються виробничими ланцюгами, коли виробництво одного товару тягне за собою випуск іншого, причому в певній пропорції. Крім того, до цієї групи належать товари, виробництво яких дозволяє отримувати економію на масштабі і скорочувати витрати на одиницю продукції при збільшенні обсягу виробництва. Нарешті, третя група товарів пов'язана з обміном, заснованим на диференціації якості та стилю і частково відноситься до області монополістичної конкуренції між фірмами.

У випадку обміну технологічними і складеними товарами на внутрігалузеву міжнародну торгівлю впливають винахідництво і відмінності в технологіях. Обмін технологічними товарами може виникнути, коли в країні-імпортері товару організується виробництво товару-замінника. У зв'язку з цим імпорт поступово скоротиться і почнеться експорт нового товару. Так як обидва товари відносяться до однієї галузі, через певний період часу, пов'язаного з технологічною динамікою порівняльних переваг, виникне перехресний торговий обмін цими двома товарами.

Обмін складеними товарами, в свою чергу, заснований на поділі процесу виробництва товару, що дозволяє розвивати міжнародний експорт і реімпорт, пов'язаний з зарубіжною складанням, виробництвом деталей, складуванням та іншими операціями. Все це розширює внутрішньогалузевий обмін і часто пояснюється порівняльними перевагами в забезпеченості країн факторами виробництва.

Слід зазначити, що вивчення внутрішньогалузевого обміну дало новий імпульс розвитку теорії міжнародної торгівлі. Теорія порівняльних переваг зазнала певну еволюцію, пов'язану з необхідністю врахування технологій, кваліфікації персоналу та умов недосконалої конкуренції. На нашу думку, в цих факторних межах найбільшою мірою проявляються саме локальні (регіональні) чинники технологічності та конкурентно високої кваліфікації трудових ресурсів, а також товарної структури виробництва й експорту, яка зміцнюватиме міжнародні конкурентні переваги країни в цілому.

В такому контексті постає науково-методичне питання виявлення тих товарів й товарних груп, а також галузей, що виробляють ці товари, які справляють найбільший вплив на зростання міжнародної спеціалізації країни, причому доволі важливим є також виявлення тих локацій, територій, регіонів та міст країни, де саме мають бути зосередження зусилля економічної політики зміцнення міжнародної конкурентоспроможності країни. Таке питання, в свою чергу, потребує з'ясування необхідного переліку ключових індикаторів для оцінки міжнародної спеціалізації регіональних економічних систем, переліку, що на нашу думку, може представляти «внутрішньо-країнову (регіональну) адаптацію» відомих індикаторів оцінки міжнародної

спеціалізації країн Б. Баласси, Х. Грубеля та П. Ллойда, Пола Нівена та інших. Розглянемо підходи цих авторів більш детально.

Оскільки історично першою формою міжнародної спеціалізації і такою, що доволі активно проявляється й сьогодні (особливо між країнами з різним рівнем доходів та з різними рівнями технологічних укладів в економіці), виявилася міжгалузєва спеціалізація, тому першими з науково-методичних підходів до вимірювання рівня спеціалізації були індикатори міжкраїнових конкурентних переваг. Найбільш відомим з них є індикатор виявлених конкурентних переваг Б. Баласса *RCA*. Дослідження формування конкурентних переваг країн та їх експортної спеціалізації на основі «виявленої порівняної переваги» у підході Б. Баласса [3; 4] означає розрахунок порівняних переваг країн виходячи вже з існуючих фактичних даних про результати торгівлі між країнами (обсягів експорту та імпорту) – так званих пост-торговельних даних.

Концептуальну модель Б. Баласи можна зобразити у вигляді процесу формування виявлених конкурентних переваг країн:

$$EC \rightarrow CA \rightarrow TPC \rightarrow RCA, \quad (1)$$

де *EC* – економічні умови (economic conditions);

CA – порівняльна перевага (comparative advantage);

TPC – міжнародна торгівля, виробництво та споживання (international trade, production and consumption);

RCA – виявлена порівняльна перевага (revealed comparative advantage).

Надалі вчений дійшов висновку, що в той час, як сама по собі порівняна перевага може не бути виявлена та розрахована точно, індекси, що базуються на так званих пост-торговельних даних, можуть «виявити» набагато більше про загальну структуру порівняних переваг країн.

У 1965 р. вчений адаптував ідею розрахунку відносних експортних переваг та запропонував визначення порівняних конкурентних переваг як індексу наступного вигляду:

$$RCA = \frac{x_{ij} / X_i}{x_{nj} / X_n}, \quad (2)$$

де x_{ij} – сума експорту товару j з країни i ; X_i – загальна сума експорту з країни i ; x_{nj} – загальна сума експорту товару j з країн n ; X_n – загальна сума експорту всіх країн n .

Слід зазначити, що в документах міжнародних організацій та наукових публікацій цей показник отримав широке застосування як

вимірювач спеціалізації країни в міжнародній торгівлі. Він порівнює частку певного продукту в експорті країни з його часткою у світовому експорті. Індекс міжнародної спеціалізації на основі формули Б. Баласса широко використовується в дослідницьких та інформаційних сферах, зокрема Міжнародним торговельним центром ЮНКТАД/ВТО.

За допомогою цього індексу можна визначити спеціалізацію країни на експорті конкретного товару, групи товарів або сектору. Якщо значення індексу більше 1, то вважається, що країна спеціалізується на експорті аналізованого товару, групи товарів або сектору в даній групі країн.

Зазначимо, що для рівня регіональних економічних систем країн традиційно розраховується такий показник територіальної спеціалізації:

$$C = \left(\frac{P_e}{P} \right) * 100, \quad (3)$$

де P_e – частка сукупного суспільного продукту регіону, що вивозиться за його межі

P – сукупний суспільний продукт регіону

Однак очевидно, цей показник відображає порівняльні переваги певного регіону країни відносно інших його регіонів та не враховує експортну складову.

Ще один з показників регіональної спеціалізації, що пропонується в теоріях регіоналістики – коефіцієнт міжрегіональної спеціалізації – також оцінює тільки внутрішньокраїнову активність торговельних потоків певних регіонів:

$$MPC = V_{pke} / V_{mp} \quad (4)$$

де V_{pke} – обсяг регіонального країнового експорту (вивезення в інші регіони в межах країни)

V_{mp} – міжрегіональний обмін товарами по країні (вивезення та ввезення товарів та послуг в регіонах певної країни)

Натомість ми вважаємо, що для регіональних економічних систем країн можливо застосовувати коефіцієнт, який схожий за смисловим наповненням на коефіцієнт міжнародної спеціалізації країн Б. Баласса – це коефіцієнт порівняльної експортонасиченості валового регіонального продукту. Цей коефіцієнт в змозі підтвердити не стільки внутрішньо-країнову, скільки міжнародну, спеціалізацію регіональної економічної системи:

$$ENp = \frac{E_{pi} / BPIp}{E_{ki} / BPIkr}, \quad (5)$$

де E_{p_i} , E_{k_i} – експорт регіону (р) або країни (кр) для товару (товарної групи) « i » відповідно;

$ВРП_p$, $ВВП_{кр}$ – валовий регіональний продукт регіону та валовий внутрішній продукт країни відповідно

Якщо EN_p більший за одиницю, відповідно експортна «потужність» (конкурентоспроможність) певного регіону для конкретного продукту (товарної групи) вище, ніж для країни в цілому. І тому підтримка виробництва саме цього товару стає пріоритетом національної політики зміцнення міжнародної конкурентоспроможності країни. При цьому заходи підтримки набувають рис локально-галузевих, а не просто – галузевих, для яких доволі часто спостерігається «розмивання» підтримки (монетарної, фіскальної тощо) між різними регіонами з різним ступенем міжнародної спеціалізації за даним товаром (товарною групою) « i ».

Слід зазначити, що пошуки локальної «прив'язки» показників міжнародної спеціалізації можна проводити і щодо інших відомих індексів, особливо – індексів внутрішньогалузевої спеціалізації (на противагу індексу міжгалузевий спеціалізації Б. Баласса).

Дійсно, розрахунок індексу Б. Баласса дає представлення відносно спеціалізації країн на певних товарах. Але в цьому контексті вчені того періоду часу піддавали критиці таку методику розрахунку експортної спеціалізації країн у зв'язку з його важкою порівняльністю у часі та просторі. Не можна не погодитись з цим, оскільки при коливанні значень від «0» до нескінченності важко сказати про те, на скільки саме сильними є порівняні переваги країн в експорті певних товарів, адже при розрахунку за такою формулою відсутня чітка градація отриманих значень. Крім того, значення індексу значно залежить від рівня агрегації референтних груп країн.

Подальше вивчення вченими експортної спеціалізації країн сприяло перегляду розрахунку індексу Б. Баласса та його модифікації, зокрема новий підхід був запропонований Д. Гринвеєм та К. Милнером у 1993 р. [20] з включенням до формули розрахунку також показника імпорту країн:

$$RCA = \frac{(x_{ij} - m_{ij})}{(X_{ij} - M_{ij})}, \quad (6)$$

де m_{ij} – сума імпорту товару j з країни i ; M_{ij} – загальна сума імпорту товару j з країни i .

Значення даного індексу коливається в коридорі від -1 до +1, що обумовлює певну невизначеність в разі отримання значення, рівного 0. Цей недолік спонукав авторів до формування більш вдосконаленої формули:

$$RCA = \frac{x_{ij}/m_{ij}}{x_{ij}/M_{ij}} \quad (7)$$

Таким чином запропонована методика розрахунку дозволяє виявити порівняні переваги з урахуванням внутрішньогалузевої торгівлі, але не показує буквально частку експорту певної країни відносно інших груп країн. Перевагою використання даної методики розрахунку індексу експортної спеціалізації є те, що вона дає можливість співставляти отримані значення індексу незалежно від їх початкових значень.

Як бачимо, модифікації вихідної формули Б. Баласа з часом вже стали відображати рівень міжнародної внутрішньогалузевої (інтрасекторної) спеціалізації (на відміну від класичної формули Б. Баласа для вимірювання міжгалузевої (інтерсекторної) експортної спеціалізації), і ці зміни в методичному підході до вимірювання спеціалізації країн виявилися об'єктивним процесом.

Як зазначалося вище, положення інтрасекторної (внутрішньогалузевої) торгівлі виходять з емпіричних спостережень, в результаті яких значна частина товарних потоків між країнами з більшими доходами в розрахунку на одну особу не є обміном товарів сектору А на товари сектору Б, а обміном товарами одного сектору (А, Б чи іншого), проте зі споживчими характеристиками, що розрізняються. Тобто, зовнішньоторговельна спеціалізація відбувається не між секторами, а між субсекторами однієї галузі (одного сектору). Тобто, на противагу зовнішньосекторній торгівлі в моделі Хекшера-Оліна (обмін між секторами), існує внутрішньо-секторна міжнародна торгівля.

Доволі розповсюдженим вимірювачем цієї торгівлі є індекс Грубеля-Ллойда, який для певного товару j вимірюється таким чином:

$$GL_j = 1 - \frac{|X_j - M_j|}{|X_j + M_j|} \quad (8)$$

При цьому значення $B_j=1$ (експорт (X_j) дорівнює імпорту (M_j)) свідчить про максимальний рівень внутрішньогалузевої (внутрішньо-секторної) торгівлі, а значення $B_j=0$ – про те, що внутрішньогалузевої міжнародної торгівлі для цього товару не існує.

Іншим вимірювачем відносних переваг є індекс, запропонований Полом Нівенем у 1995 році, що порівнює частку товару j в експорті країни (X_c) з його часткою в імпорті (M_c):

$$RCA_j = \left(\frac{X_j}{\sum X_c} + \frac{M_j}{\sum M_c} \right) * 100, \quad (9)$$

Очевидно, що цей показник може вимірюватися в межах від «-100» до «+100», при цьому теоретично максимальних значень цей показник досягає для двох товарів в умовах повної спеціалізації. В умовах збалансованої торгівлі, коли експорт та імпорт товарів мають рівне значення, індекс П. Нівена буде дорівнювати нулю. Цей індекс також характеризує інтенсивність внутрішньогалузевої торгівлі: чим сильнішим є двосторонній обмін товарами, тим більшою мірою індекс буде наближуватися до нуля.

Для кількісної характеристики міжнародної спеціалізації можна також застосовувати територіальний індекс спеціалізації, за допомогою якого можна визначити так званого «регіонального лідера» в тій галузі, що виробляє конкурентний в світі товар; галузі, яка безпосередньо впливає на зростання міжнародної спеціалізації, а тому й міжнародної конкурентоспроможності, країни в цілому. Цей коефіцієнт (*location quotient*) відображає, в якій мірі певна галузь j представлена в регіоні (P_{jr}) по відношенню до того, яким чином дана галузь представлена в усій економіці країни (P_{jc}):

$$L_j = P_{jr} \setminus P_{jc} * 100, \quad (10)$$

Вади високого рівня спеціалізації регіональної економіки відзначають Прушківська Е.В. та Куценко В.І.: «Історично сформований високий рівень спеціалізації базисних галузей і регіонів у національній економіці в даний час стає серйозним стримуючим фактором економічного зростання» [21, с. 91]. При цьому далі вони звертають увагу на можливості використання нових перспектив міжнародної спеціалізації регіонів в контексті успішного конкурування на світових ринках: «тим не менш, середньо- та довгострокові цілі структурування національної та регіональних економік, очевидно, повинні бути орієнтовані на інноваційні виклики світової економіки, розвиток ефективних і стійких ринкових виробничих структур, здатних забезпечити поступове зростання добробуту суспільства в умовах глобального перерозподілу продуктивних сил» [21, с. 91].

Вочевидь, пошуки необхідного та достатнього переліку показників регіональної міжнародної спеціалізації мають продовжуватися з урахуванням як методологічних положень, так і емпіричних спостережень різних періодів часу, різних груп товарів та послуг, різних локальних (регіональних) економічних систем.

Висновки. Довгий час міжнародна спеціалізація розвивалася майже виключно як міжгалузева спеціалізація. Фактором переважання внутрішньогалузевої спеціалізації на теперішній час став той факт, що в розвинених країнах вкоренився подібний набір галузей виробництва. Тому для того, щоб вести ефективний міжнародний обмін між країнами та їхніми регіонами, необхідною стала більш подрібнена спеціалізація. У цих умовах поглиблення міжнародної спеціалізації йде по лінії внутрішньогалузевої спеціалізації і є необхідною умовою розвитку новітніх галузей на певних територіях, в певних регіонах країн.

Локальні (регіональні) економічні системи починають відігравати більш відчутну роль, безперервно впливаючи на конкурентні переваги країни на світових ринках окремих груп товарів та послуг. Напрями та орієнтири цих зусиль регіональних економічних систем полягають в першу чергу в експорті однорідних, диверсифікованих, технологічних та складених товарів. В умовах факторних викликів необхідністю врахування технологій, кваліфікації персоналу та умов недосконалої конкуренції найбільшою мірою проявляються саме локальні (регіональні) чинники технологічності та конкурентно високої кваліфікації трудових ресурсів, а також товарної структури виробництва й експорту, яка зміцнюватиме міжнародні конкурентні переваги країни в цілому.

Показниками, що можуть характеризувати міжнародну спеціалізацію регіональних економічних систем, запропоновано вважати індекси відносної експортнонасиченості валового регіонального продукту, модифікований індекс територіальної спеціалізації та деякі інші. Важливо використовувати подібні індекси разом із індексами міжнародної спеціалізації країн (міжгалузевої та внутрішньогалузевої) як уточнюючі інструменти прийняття обґрунтованих рішень щодо заходів підтримки міжнародної торгівлі певними товарами на певних територіях (в певних регіонах) країни заради збільшення загального рівня її міжнародної конкурентоспроможності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Aiginger K., Rossi-Hansberg E. (2006) *Spesialozation and concentration: a note of theory and evidence* // *Empirica*. – 2006. – P. 255 – 264.
2. Aquino A. (1977) *Intra-Industry trade ant Inter-Industry Spesialization as Current Sources of International Trade in Manufactures*
3. Balassa, Bela, (1977) *Effects of commercial policy on international trade, the location of production and factor movements*, in: Bertil Ohlon, Per-Ove Hesselborne and Per Magnus Wijkman, eds., *The international allocation of economic activity* (Macmillan, London) 230–258.
4. Balassa, Bela, (1979) *Intra-industry trade and the integration of developing countries in the world economy*, in: Herbert Giersch, ed., *On the economics of intra-industry trade* (J.C.V. Mohr, Tubingen) 245–270.
5. Гіл Ч.В.Л. *Міжнародний бізнес: Конкуренція на глобальному ринку*. Київ: Видавництво Соломії Павличко "Основи", 2011. – 856 с.
6. Златкіна О. Д. (2013) *Теоретичні аспекти міжнародної спеціалізації виробництва* // *Вісник ОНУ імені І.І. Мечнікова*. – 2013. – Т. 18. – Вип. 4/2 – С. 7 – 10.
7. Krugman P. (2009) *The Seamless world: a spatial model of international specialization/ P. Krugman, A.J. Venables [Discussion paper №1230]*. - 2009.
8. Козак Ю.Г. *Економіка зарубіжних країн: Навч. посібник*. Видання 4-е, перероб. та доп. / Ю.Г. Козак, В.В. Ковалевський, С.Н. Лебедева та інш. – Київ: «Центр учбової літератури», 2013. - 292 с.
9. Філіпенко А.С., Будкін В.С., Дудченко М.А. та ін. *Міжнародні інтеграційні процеси в сучасності*. Київ: Знання України, 2011. – 304 с.
10. Волошин В. *Регулювання світової економіки*. Київ: ВПЦ "Київський університет", 2012. – 313 с.
11. Школа І. М., Козменко В. М. (2014) *Міжнародні економічні відносини*. Чернівці "Рута". - 2014. - №1 (5). – С. 127-135.
12. Інформаційний портал конференції ООН з торгівлі та розвтку: www.unctad.org
13. *Глобалізація і безпека розвитку: Монографія* / О. Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко та ін.; Керівник авт. колективу і наук. ред. О. Г. Білорус. – К.: КНЕУ, 2008. – 733 с.
14. Інформаційний портал Світового Банку: <http://www.worldbank.com>
15. Кириченко О.А. (2012) *Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності*. Київ: Знання-Прес, 2012. – 384 с.
16. *Міжнародна економіка та міжнародні економічні відносини/ під ред. А.С. Булатова і Н.І. Лівенцева*. 2008. — 325 с. - С. 305-311.

17. Chala V. (2016) The peculiarities of trade specialization in creative industries in the Central and Eastern European Countries // Eastern Journal of Economic Studies. – 2016. – N 1 (Volume 6). – P. 91 – 109.
18. Linder, Staffan Burenstam, (1961) An essay on trade and transformation (Wiley, New York).
19. Lancaster, Kelvin, (1980) Intra-industry trade under perfect monopolistic competition, Journal of International Economics 10, 151–175.
20. Greenaway, D. and Milner, C. (1993), Trade and Industrial Policy in Developing Countries: A Manual of Policy Analysis, The Macmillan Press, esp. Part IV Evaluating Comparative Advantage, 181-208.
21. Прушківська Е.В., Куценко В.І. (2015) Аналіз диверсифікації галузевої структури економіки регіону в до кризовий та посткризовий періоди // Бізнес-Інформ. – 2015. - № 1. – С. 91 – 96.
22. Krugman, Paul; Obstfeld, Maurice (1991). International Economics: Theory and Policy (Second ed.). New York: Harper Collins
23. Grubel, Herbert G.; Lloyd, Peter J. (1971). "The Empirical Measurement of Intra-Industry Trade". Economic Record. 47 (4): 494–517
24. Grubel, Herbert G.; Lloyd, Peter J. (1975). Intra-industry trade: the theory and measurement of international trade in differentiated products. New York: Wiley.
25. Krugman, P. (1981), Intra-industry Specialization and the Gains from Trade, Journal of Political Economy, Vol. 91, pp. 83-96.