

Тема 2. Теорії регіональної економіки

1. Еволюція теорій регіональної економіки
2. Теорії економічного зростання в регіональній економіці
3. Теорії конкурентоспроможності регіону
4. Теорії поляризації, дивергенції та конвергенції регіонів
5. Сучасні концепції та парадигми регіону

Модель «Розміщення сільського господарства» І. Тюнена



Модель розкрита в книзі «Ізольована держава та її відношення до сільськогосподарської і національної економіки» (1826 р.).

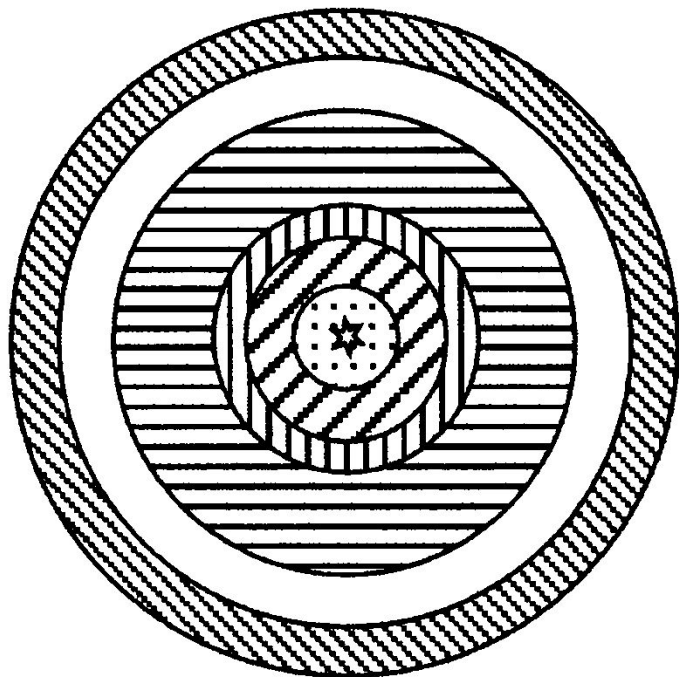
В роботі приділяється увага трьом чинникам, що впливають на розміщення сільськогосподарського виробництва:

- 1) транспортні витрати (відстань господарства до центру збуту продукції);
- 2) виробничі витрати (ціни на різні види сільськогосподарської продукції);
- 3) земельна рента.

У роботі зроблений **висновок**: чинники транспортних і виробничих витрат пов'язані оберненою залежністю: чим більші транспортні витрати тим нижчі виробничі витрати.

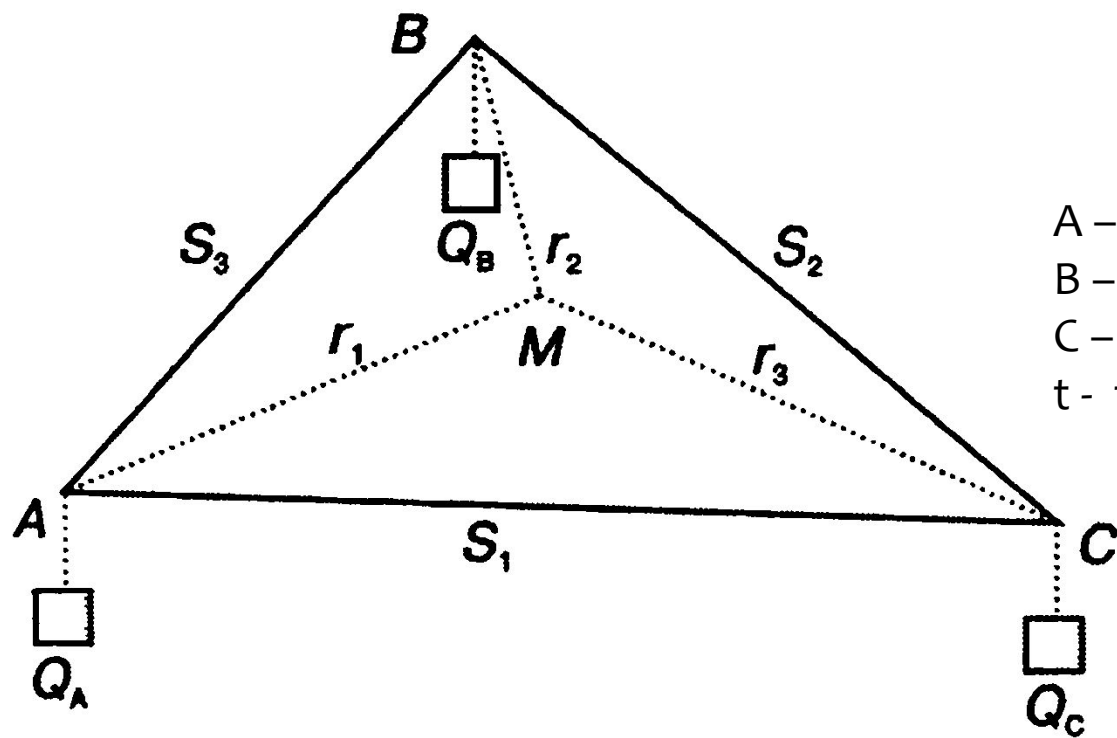
Суть теорії: Місто («ізолювана держава») розташоване в центрі території. Чим далі від центру, тим більші транспортні витрати для фермера (проте ці витрати різні для різних сільськогосподарських культур). Відповідно, для різного виду сільськогосподарського виробництва є поріг, який робить його виробництво або вигідним або ні.

Значення: І. Тюнен обґрунтував зональність сільськогосподарського виробництва залежно від центру збуту продукції



1. високопродуктивне приміське
2. лісове господарство
3. плодонасіневе
4. випасове
5. трьохпольове
6. тваринництво

Локаційний трикутник В. Лаунхардта



A – пункт видобутку залізної руди
 B – пункт видобутку вугілля
 C – пункт споживання металу
 t - транспортні витрати

Теорія «Штандарту промисловості» А.Вебера



Теорія розкрита в книзі «Про розміщення промисловості: чиста теорія штандарту» (1909 р.).

А. Вебер визначив фактори, що впливають на розміщення промислових підприємств: транспортний; трудовий; споживчий; сировинний.

Суть теорії полягає у розміщенні виробництва з урахуванням найменших витрат. Автор пропонує для майбутнього підприємства будувати геометричну фігуру, яка б дозволила знайти його точку штандарту (місце розміщення).

Значення:

1. А. Вебер сформулював важливі принципи розміщення промисловості на території, а саме: на основі методологічного принципу можна побудувати схему вибору оптимального рішення щодо розміщення підприємств; мінімізація витрат окремого підприємства є головним критерієм його розміщення.

2. Вперше була розроблена багатфакторна теорія розміщення промислового підприємства на основі методів математичного моделювання

Теорія про функції і розміщення системи населених пунктів у ринковому просторі В. Крісталлера



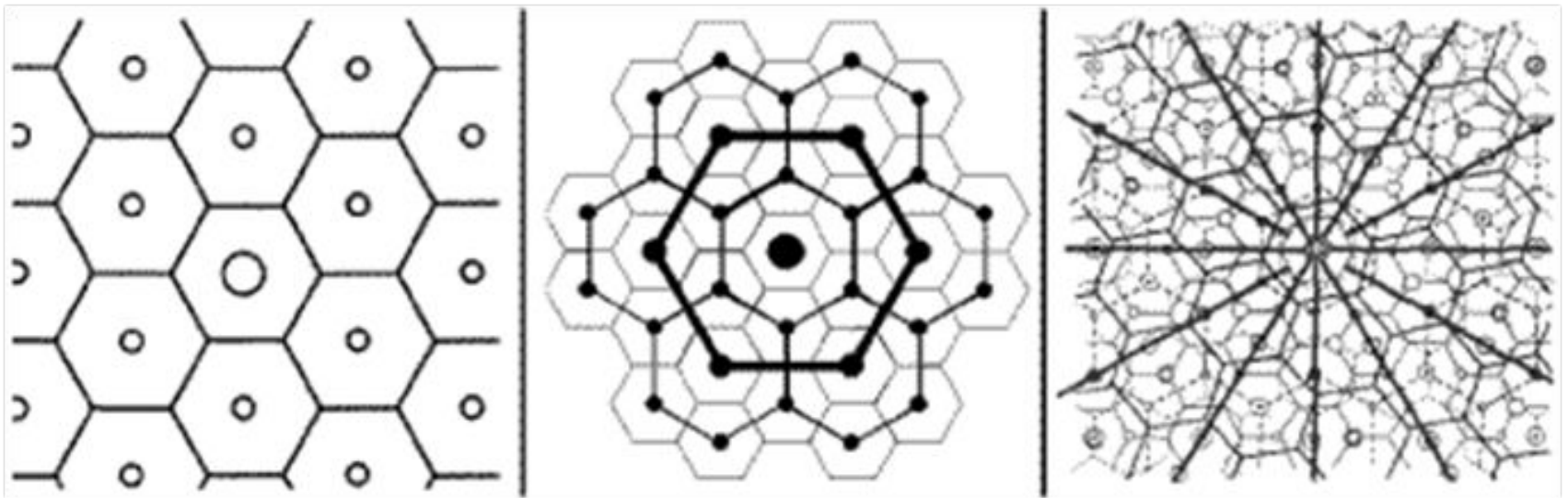
Теорія розкрита в книзі-дисертації «Центральні місця в південній Німеччині» (1933 р.).

Суть теорії:

1. Центральне місто — це ядро (економічний центр) навколо якого групуються інші поселення.
2. Міста певної ієрархії знаходяться майже на однакових відстанях.
3. Кожен населений пункт має свою зону обслуговування, розмір якої залежить від рівня ієрархії.
4. Зони обслуговування і збуту мають тенденцію оформлятися в правильні шестикутники.

Значення: Теорія В. Крісталлера дозволила сформулювати загальні уявлення про доцільне розселення на тій чи іншій території. Практична реалізація теорії дозволяє:

- створити економічні структури ринкових зон;
- забезпечити найкоротші маршрути пересування та перевезення товарів;
- розробити оптимальні адміністративно-територіальні органи управління



Просторова організація господарства А. Льоша



Теорія розкрита в книзі «Просторова організація господарства» (1940 р.).

А. Льош розширює склад чинників, які впливають на розміщення підприємства: транспортні витрати, природні відмінності, технічний прогрес, особисті якості підприємства, ефект монополій та олігополій, податки, конкуренція на ринку тощо.

Суть теорії:

1. А. Льош розкриває економічний регіон як ринок із межами зумовленими міжрегіональною конкуренцією.
2. Кожне підприємство має свою зону обслуговування, розмір якої залежить від потужності підприємства та конкуренції.
3. Ідеальна форма ринкової зони — правильний шестикутник, який обмежений принципом конкуренції.

Значення: А. Льош розробив принципові засади теорії просторової економічної рівноваги. Він дав детальний математичний опис ринкового функціонування системи виробників і споживачів, де кожна змінна прив'язана до певної точки простору. Основними елементами рівнянь моделі рівноваги є функції попиту і пропозиції.

Теорія полюсів зростання Ф. Перру



Теорія розроблена в 50-ті роки XX ст.

Суть теорії: Провідна роль у структурі економіки належить галузям-лідерам, які створюють нові товари і послуги. Центри і ареали економічного простору, де розміщені підприємства цих галузей, стають полюсами притягування факторів виробництва, оскільки забезпечують найефективніше їх використання.

Ф. Перру обґрунтував класифікацію галузей виробництва за тенденціями їх розвитку, виокремивши:

- галузі, які розвиваються повільно (текстильна, вугільна, суднобудівна та ін.);
- галузі, які розвиваються проте не здійснюють істотного впливу на розвиток інших галузей (виробництво предметів споживання);
- галузі, які швидко розвиваються і втягують у процес розвитку інші галузі (верстатобудування та ін.).

Значення: на цій теорії ґрунтується концепція необхідності стимулювання розвитку відсталих регіонів

Теорії регіональної конвергенції Дж. Бортса та Дж. Стейна; Р. Барро та К. Сала-і-Мартіна



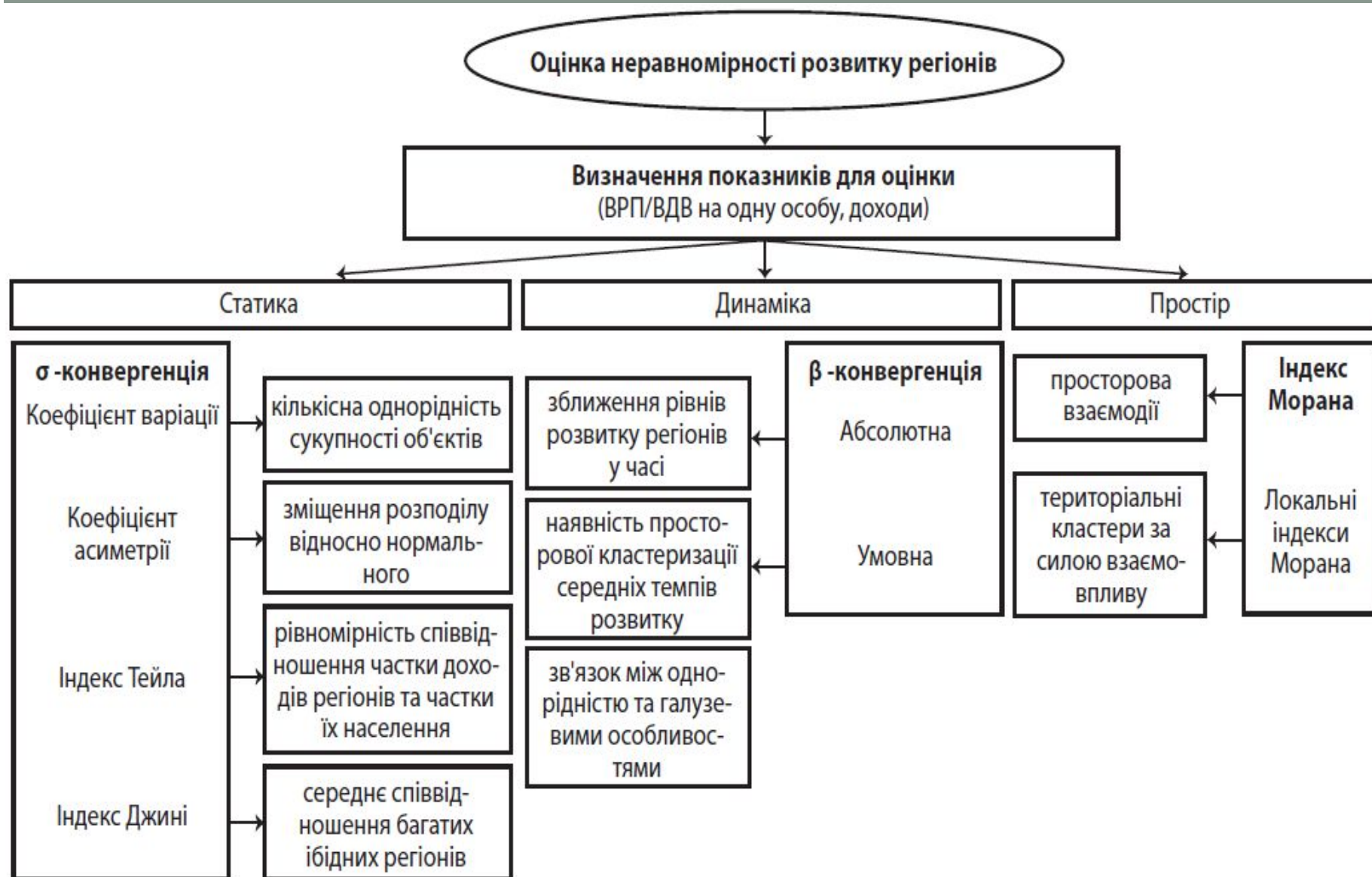
Теорії базуються на моделі **Солоу-Свана**.

Ключовим тезисом теорії є твердження, що *просторові відмінності в рівні доходів на особу населення* мають тенденцію до скорочення та можуть зникнути в довгостроковій перспективі. Це відбувається тому, що з розвинених регіонів капітал буде інвестуватися в відсталі регіони з низьким рівнем заробітної плати, а робоча сила мігруватиме в зворотному напрямку, тобто в розвинені регіони з більш високим рівнем заробітних плат, до того моменту, поки рівні оплати праці в регіонах не зрівняються.

- Два типи показників вирівнювання доходів:
 - β -конвергенція**, або β -збіжність, має місце, коли бідні регіони розвиваються швидше, ніж багаті;
 - σ -конвергенція**, або σ -збіжність, означає зменшення дисперсії доходів на особу населення між регіонами.
- Формула золотого правила конвергенції – час, за який регіональна диференціація зменшеться наполовину.
- Емпіричні дослідження на прикладі США (1880-2000 рр.) та країн Європи (книга «Економічний ріст»).

Значення: методологія дослідження регіональних розбіжностей; ідеальні моделі як база для прийняття управлінських рішень.

Схема дослідження конвергенції соціально-економічного розвитку регіонів



«Нова географія» Пола Кругмана



- Якими є наслідки вільної торгівлі та глобалізації?
- Які найважливіші чинники світової урбанізації?

Основні тези:

Покупці схильні урізноманітнювати своє споживання. Оскільки в розвинутих країнах попит є вищим, а ринок здатний "проковтнути" більші об'єми продукції, то саме між ними і зростає товарообіг. Бідні країни лишаються на периферії глобальних торгових потоків.

Сьогодні більше половини населення планети живе у містах. Немов на дріжджах зростають великі мегаполіси, у яких концентрується ділова активність регіонів. Причина - перенаселені райони більш привабливі для людей в економічному плані, оскільки надають ширший вибір товарів та послуг.

Фірми також схильні концентрувати виробництво в густонаселених точках, бо через збільшення локального ринку збуту і зниження транспортних витрат виграють на масштабах. Як результат - заробітна плата жителів мегаполіса підвищується, що прискорює подальшу міграцію з навколишніх сіл.

«Нова географія» Пола Кругмана

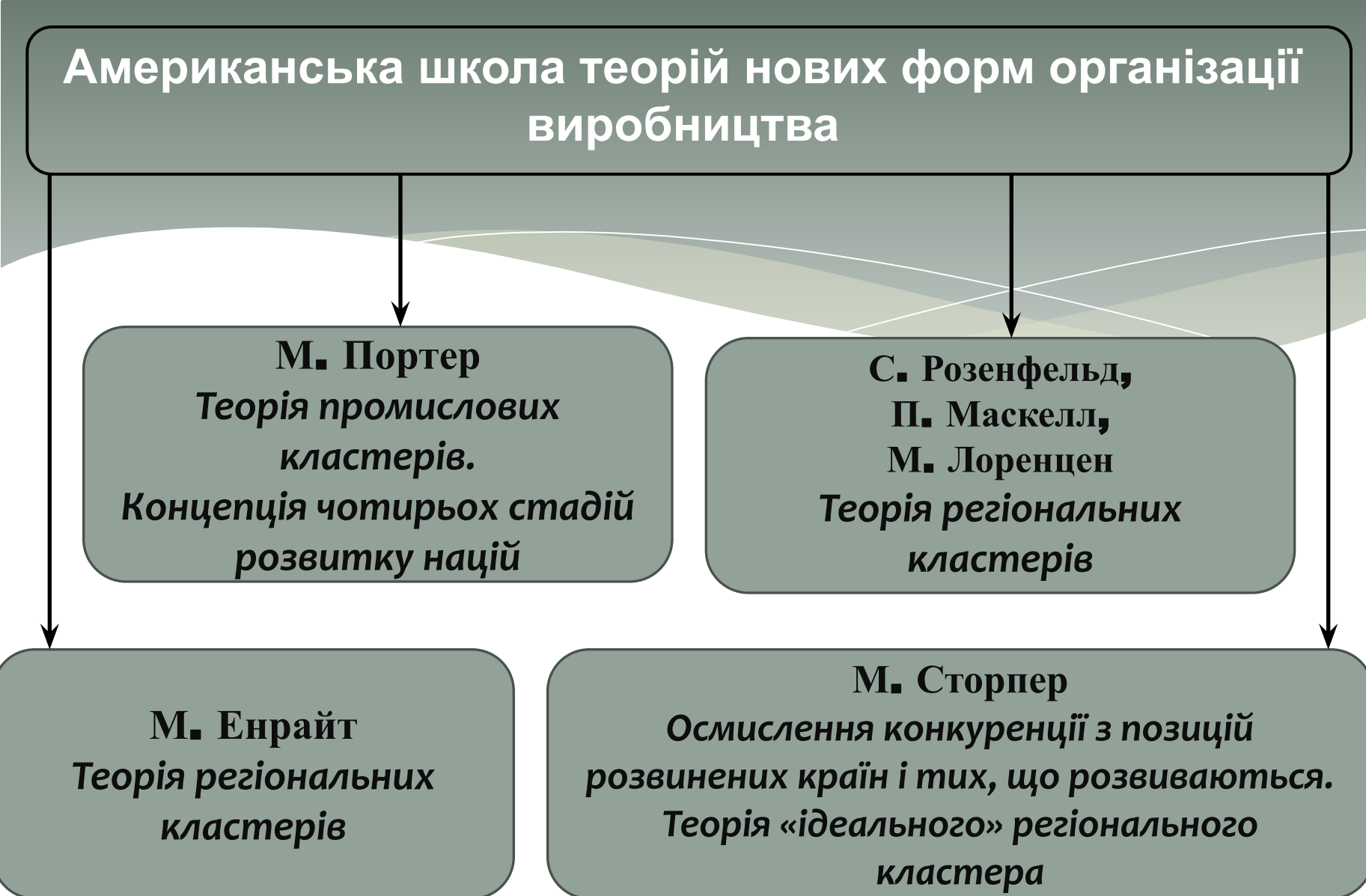
Основні тези:

Кінцевим результатом урбанізації є поділ регіонів на густонаселене "ядро" і менш розвинуту "периферію". Модель "ядро-периферія" виявилася особливо дієвою у 20 столітті внаслідок суттєвого зниження транспортних витрат, що підвищило мобільність населення у напрямку міст, куди стікалися капітали і професіонали.

Завжди існує ймовірність для зародження протилежного процесу - дезурбанізації і поступового зміщення центрів бізнес-активності. Якщо надто багато компаній концентрується у зоні "ядра", одна з них може переміститися на периферію (дешевий ринок трудових, земельних ресурсів, а також неосвоєний ринок збуту). Саме у таких периферійних зонах - східному Китаї, південно-східній Азії, півдні США - і зароджувалися нові центри ділової активності наприкінці 20 століття.



Американська школа теорій нових форм організації виробництва



```
graph TD; A[Американська школа теорій нових форм організації виробництва] --> B[М. Портер  
Теорія промислових кластерів.  
Концепція чотирьох стадій розвитку націй]; A --> C[С. Розенфельд,  
П. Маскелл,  
М. Лоренцен  
Теорія регіональних кластерів]; A --> D[М. Енрайт  
Теорія регіональних кластерів]; A --> E[М. Сторпер  
Осмищення конкуренції з позицій розвинених країн і тих, що розвиваються.  
Теорія «ідеального» регіонального кластера];
```

М. Портер
Теорія промислових кластерів.
Концепція чотирьох стадій розвитку націй

**С. Розенфельд,
П. Маскелл,
М. Лоренцен**
Теорія регіональних кластерів

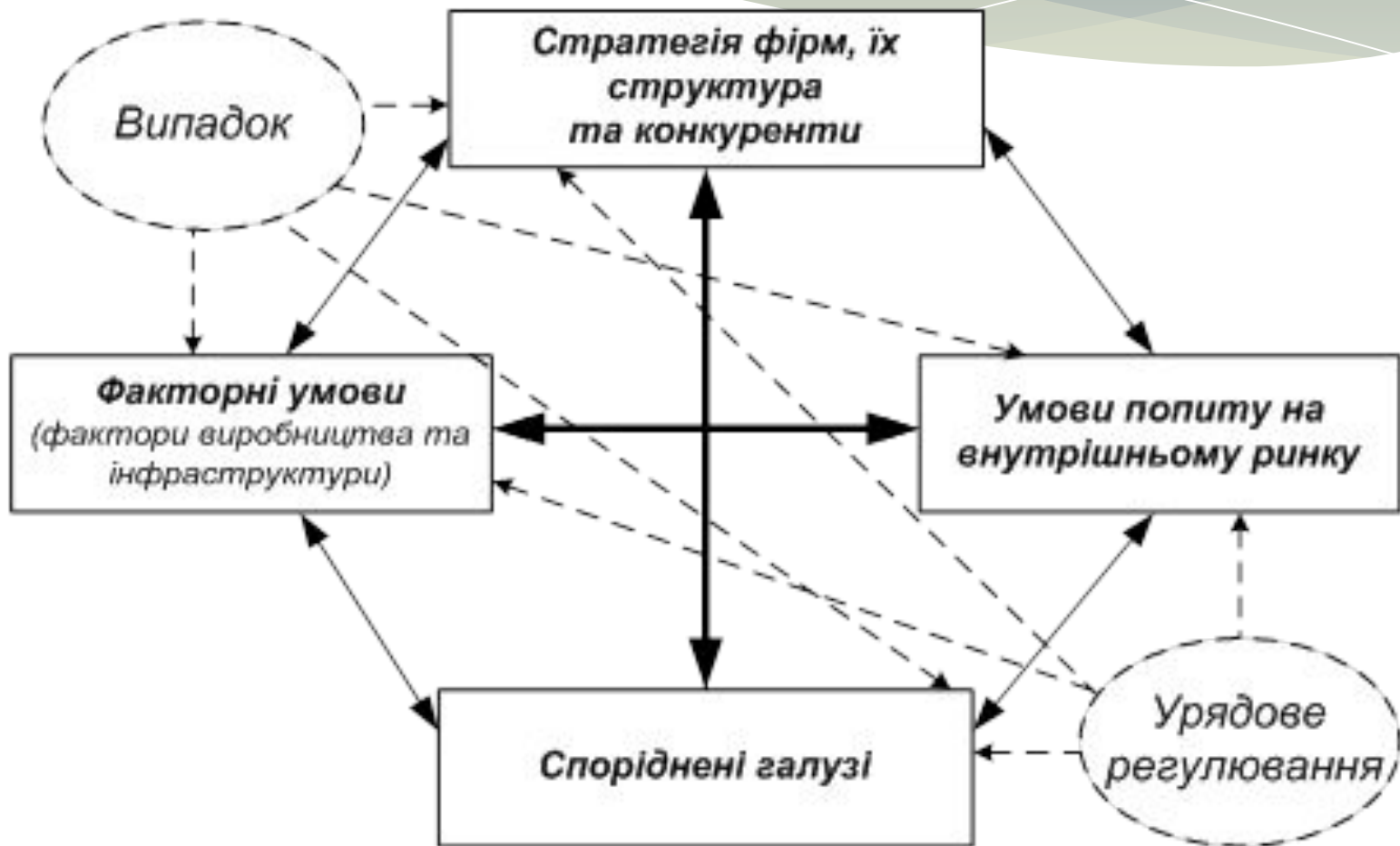
М. Енрайт
Теорія регіональних кластерів

М. Сторпер
Осмищення конкуренції з позицій розвинених країн і тих, що розвиваються.
Теорія «ідеального» регіонального кластера

Теорія промислових кластерів М. Портера.

Майкл Портер. **Конкурентна перевага країн**
(*The Competitive Advantage of Nations*), 1991

Дослідження: Великобританія, Німеччина, Данія, Італія, Корея, Сінгапур, США, Швейцарія, Швеція та Японія



Кластер - «це група географічно сусідніх взаємопов'язаних компаній і пов'язаних із ними організацій, що діють у певній сфері та характеризуються спільністю діяльності й взаємодоповнюють одна одну»

Виявлення кластерів слід здійснювати в 3 етапи:

I На першому етапі необхідно почати оцінку кластера з розгляду крупної фірми, а згодом через аналіз ланцюга доданої вартості

II На другому – слід виявити організації, які надають фірмам кластеру інформаційні і освітні послуги, фінансову і наукову підтримку

III На третьому – необхідно розглянути ті урядові організації, котрі можуть мати вплив на розвиток кластера

Економічне зростання

Спад

конкуренція на
основі факторів
виробництва
(країни з низьким
доходом на душу
населення)



конкуренція на
основі інвестицій
(країни з
середнім доходом
на душу
населення)



конкуренція
на основі
інновацій
(країни з
високим
рівнем життя)



конкуренція
на основі
багатства

Висока цінність концепції М.Портера, полягає в тому, що за її допомогою можна визначити стадії розвитку країни чи внутрішнього регіону та відповідні механізми підвищення їх конкурентоспроможності, тобто можна використовувати в розробці та реалізації її як національної, так і регіональної політики економічного зростання.

Теорія регіональних кластерів М. Енрайта

Припущення:

конкурентні переваги створюються не на наднаціональному чи національному рівні, а на регіональному рівні, де головну роль грають історичні передумови розвитку регіонів, різноманітність культур ведення бізнесу, організації виробництва та здобуття освіти

«Регіональний кластер - це промисловий кластер, в якому фірми-члени кластера знаходяться в географічній близькості один до одного»», чи
«Регіональний кластер – це географічна агломерація фірм, що працюють в одній чи декількох споріднених галузях господарства»

Регіональний кластер може включати в себе:

1. Промисловий район малих і середніх підприємств;
2. Концентрацію високотехнологічних фірм, пов'язаних через розвиток і використання спільних методів виробництва (технологій);
3. Виробничу систему з колишніми підприємствами крупних ТНК і фірмами, що «відділилися» від материнських компаній.

Класифікація регіональних кластерів за рівнем економічного розвитку М. Енрайта:

Сильні:

Характеризуються високим ступенем внутрішньої конкуренції, інтенсивною внутрішньокластерною взаємодією в рамках спільних проектів і роботи міжгалузевих організацій

Стійкі:

Демонструють позитивну динаміку всіх елементів кластера та внутрішньокластерної взаємодії, однак поки ще не досягли необхідного рівня розвитку для отримання вигод від об'єднання

Потенційні:

Характеризуються нерівномірним розвитком структури кластера і слабкістю окремих елементів, однак існують фактори, що сприяють подальшому розвитку

Латентні:

Об'єднують цілий ряд достатньо успішно функціонуючих організацій і компаній, але в цілому вони достатньо далекі від повноцінної кластерної структури

Теорія регіональних кластерів

С. Розенфельда, П. Маскелла, М. Лоренцена

Регіональний кластер – це не тільки географічно окреслена концентрація взаємозалежних фірм, вони «повинні мати також канали для виробничих транзакцій, діалогу і комунікації між малими та середніми підприємствами». «Без активних каналів зв'язку навіть критична маса споріднених фірм не являється локальною виробничою чи соціальною системою і тому не функціонує як кластер»

Класифікація кластерів:

«Працюючі», чи «перевиконуючі».
кластери є самодостатніми та випускають у цілому більше, ніж сума продукції всіх компонентів цих кластерів, якби вони працювали окремо

«Неактивні», чи «недовиконуючі».
кластери являють собою утворення, можливості котрих ще не були використані на повну силу

«Потенційні»
кластери, які володіють деякими ключовими характеристиками та відчують недостатність виробничих ресурсів і недостатність «критичної маси»

П. Маскелл і М. Лоренцен зробили висновок, що організація мережевої взаємодії між фірмами на основі довіри до партнера є головною умовою формування конкурентоспроможного регіонального кластера та підвищення конкурентоспроможності кожної з його компаній.

Схема «ідеального розвитку» регіонального кластера*: за М. Сторпером

«Ідеальний»
регіональний кластер



6 – період занепаду кластера через ситуації, коли кластер вичерпав свій інноваційний потенціал, а закритість кластера не дозволяє йому черпати інновації з зовнішнього ринку.

5 – створення неринкових активів між фірмами, які стимулювали б дифузію інновацій, інформації і знань

4 – залучення в кластер зовнішніх вітчизняних, а згодом іноземних фірм, висококваліфікованої робочої сили, як стимулів для організації нових кластерних фірм

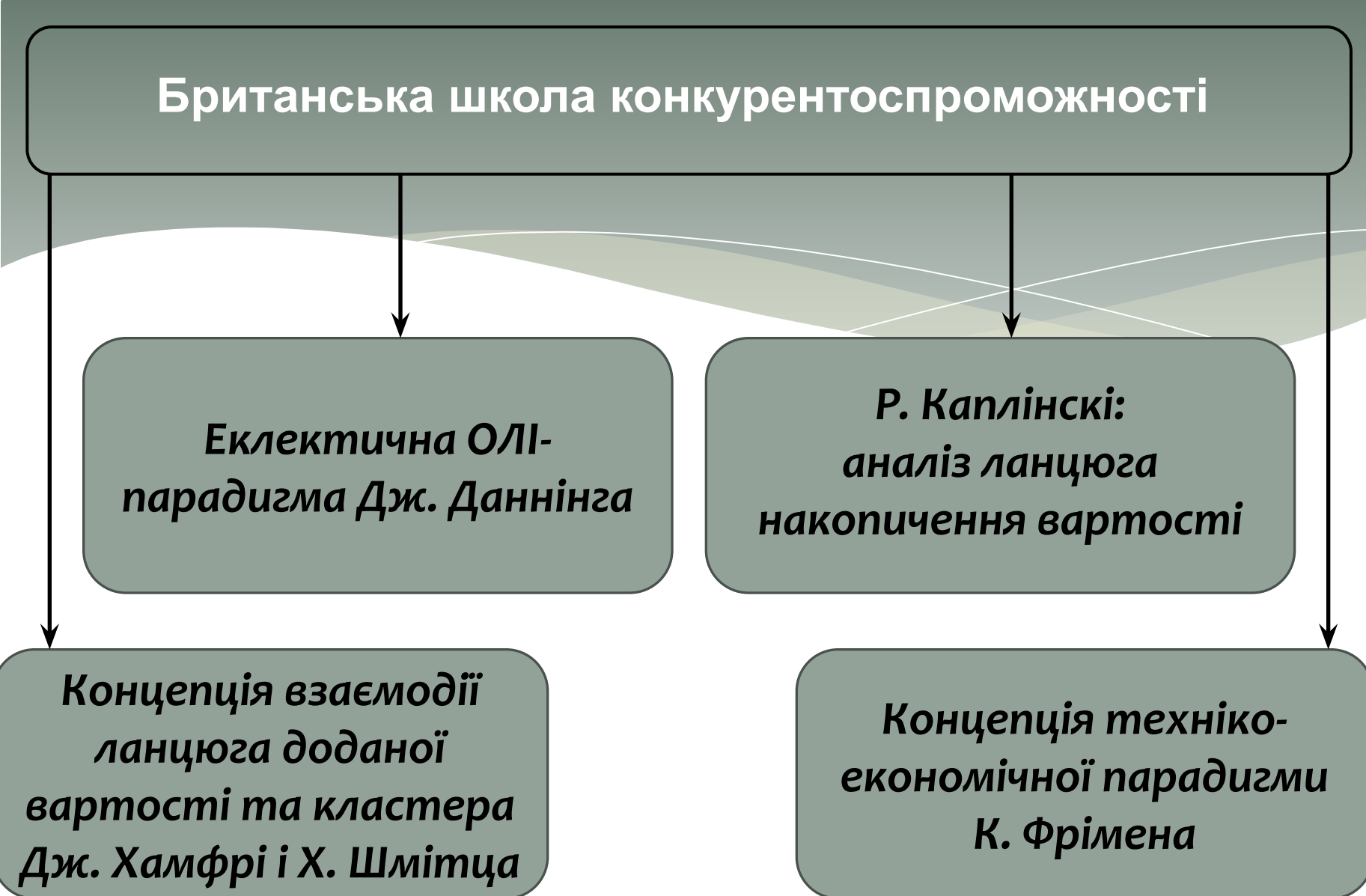
3 – утворення нових організацій (часто урядових) для надання підтримки фірмам, що працюють в кластері

2 – створення системи спеціальних постачальників, що обслуговують фірми, та спеціалізованого ринку робочої сили

1 – виникнення фірм-піонерів на основі місцевих специфічних навиків виробництва

**Розроблена на основі досліджень М. Сторпера експертами Європейської комісії по спостереженнях за розвитком малих і середніх підприємств*

Британська школа конкурентоспроможності



```
graph TD; A[Британська школа конкурентоспроможності] --> B[Еклектична ОЛІ-парадигма Дж. Даннінга]; A --> C[Р. Каплінскі: аналіз ланцюга накопичення вартості]; A --> D[Концепція взаємодії ланцюга доданої вартості та кластера Дж. Хамфрі і Х. Шмітца]; A --> E[Концепція техніко-економічної парадигми К. Фрімена];
```

**Еклектична ОЛІ-
парадигма Дж. Даннінга**

**Р. Каплінскі:
аналіз ланцюга
накопичення вартості**

**Концепція взаємодії
ланцюга доданої
вартості та кластера
Дж. Хамфрі і Х. Шмітца**

**Концепція техніко-
економічної парадигми
К. Фрімена**

Концепція взаємодії ланцюга доданої вартості та кластера Дж. Хамфрі і Х. Шмітца



Кластери складаються з підприємств, що спеціалізуються в певному секторі економіки та географічно локалізовані. В економічній системі кластерне об'єднання виконує таку задачу: сильні підприємства підтягують за собою дрібні.

4 типи взаємодії

Можливість
включення
кластерів в ЛДВ

1

«На відстані витягнутої руки»: покупець і виробник у ланцюгу не розвивають тісні зв'язки (споживчий ринок)

No

2

Мережеві взаємовідносини: фірми розвивають більш тісні зв'язки, засновані на інформаційних потоках (взаємовигідність відносин)

Yes

3

Квазі-ієрархічні взаємовідносини: одна з фірм отримує значний контроль за всім ЛДВ, визначаючи як стандарти продукції, так і виробничі процеси, а також процес контролю за виробництвом

Yes

4

Ієрархічні взаємовідносини: виникнення прямого контролю однієї з головних фірм покупців виробничих процесів у ЛДВ шляхом покупки компаній виробників проміжних продуктів

Yes

Сучасні концепції та парадигми регіонів

Регіон як квазідержава

Об'єктом дослідження є удосконалення механізму взаємодії загальнодержавної і регіональної влад, форм міжрегіональних економічних відносин

Регіон як квазікорпорація

Регіон є великим суб'єктом власності (регіональної і муніципальної) та економічної діяльності. Регіону треба управляти своєю власністю, він має просувати власну торговельну марку, боротися за вищий інвестиційний і підприємницький рейтинги тощо.

Регіон як ринок

Акцентує увагу на загальних умовах економічної діяльності (підприємницький клімат) і особливостях регіональних ринків товарів, послуг, праці, кредитно-фінансових ресурсів, знань тощо.

Регіон як соціум

На перший план виступають інтереси різних груп населення у сфері освіти, охорони здоров'я, культури, охорони навколишнього середовища та проблем розселення.

