

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
Державний вищий навчальний заклад  
«КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
імені ВАДИМА ГЕТЬМАНА»

Цикл наукових робіт «Філософія глобального бізнесу»

# ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ І КОНКУРЕНТНИЙ РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ

Монографія

За науковою редакцією  
доктора економічних наук, професора  
**Л. В. Руденко-Сударєвої**

*Видання друге, доповнене*

УДК 339.92  
ББК 65.52  
Т 65

*Рецензенти:*

*С. Г. Панченко*, д.е.н., проф.  
(Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана)  
*Т. М. Мельник*, проф.  
(Київський національний торгово-економічний університет)  
*В. О. Осмятченко*, д.е.н., доцент  
(Національний університет Державної податкової служби України)

Науковий редактор: Руденко-Сударєва Л. В., доктор економічних наук, професор,  
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

*Рекомендовано до друку Вченою радою ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»  
Протокол № 4 від 27.11.2014*

**Транснаціоналізація і конкурентний розвиток національних економік: теорія і практика**  
Т 65 країн, що розвиваються. [Електронний ресурс] : монографія / [Л. В. Руденко-Сударєва, О. М. Мозговий, В. В. Токарь та ін. ; за наук. ред. д.е.н., проф. Л. В. Руденко-Сударєвої. — Вид. 2-ге, доп. — К. : КНЕУ, 2015. — 270 с.  
ISBN 978-966-926-027-7

Монографія входить до циклу наукових робіт «Філософія глобального бізнесу».

У ній за результатами багаторічної наукової праці наукового колективу Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана, Інституту управління і права національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого (м. Київ), Чернівецького торгівельно-економічного інституту Київського національного торгівельно-економічного університету представлено комплексне дослідження сутності, особливостей діяльності ТНК та обґрунтування теоретико-методологічних засад механізму їх впливу на економічне зростання країн, що розвиваються, а також на конкурентоспроможність економіки і економічну безпеку України.

Монографія представляє інтерес для органів державного управління, дослідників, викладачів, студентів, практиків національного і міжнародного бізнесу.

УДК 339.92  
ББК 65.52

*Розповсюджувати та тиражувати  
без офіційного дозволу КНЕУ забороняється*

ISBN 978-966-926-027-7

© Л. Руденко-Сударєва, В. Токарь,  
Ю Ткаченко та ін., 2014  
© Видавництво «Аспект-Поліграф», 2014  
© Л. В. Руденко-Сударєва, О. М. Мозговий,  
В. В. Токарь та ін., 2015, доповнене  
© КНЕУ, 2015, доповнене

<i>Передмова</i> .....	5
<i>Preface</i> .....	12
<b>Розділ I. ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ЯК КЛЮЧОВИЙ ФАКТОР ФОРМУВАННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ</b> .....	19
1.1. Економічна природа процесів транснаціоналізації .....	19
1.2. Глобальне конкурентне середовище з позицій транснаціоналізації .....	49
1.3. Конкурентоспроможність національної економіки та методичні підходи до її оціню- вання .....	60
<i>Список літературних джерел</i> .....	84
<b>Розділ II. ВЗАЄМОДІЯ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ З КРАЇНАМИ, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ</b> .....	89
2.1. Трансформація ролі країн, що розвиваються, у глобальній економіці .....	89
2.2. Еволюція взаємин під впливом технологічного прогресу .....	101
2.3. Форми співпраці ТНК з країнами, що розвиваються .....	110
2.4. Збалансування інтересів в інноваційній царині .....	116
2.5. Роль ТНК у захисті національних інтересів .....	138
<i>Список літературних джерел</i> .....	145
<b>Розділ III. ВПЛИВ ТНК НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНИ</b> .....	146
3.1. Передумови та мотиви транснаціоналізації національної економіки .....	149
3.2. Інституційно-правові засади розвитку власних ТНК в Україні .....	155
3.3. ТНК у структурі національної економіки .....	165
3.4. Вплив транснаціональної активності на конкурентоспроможність економіки України .....	189
<i>Список літературних джерел</i> .....	208
<b>Розділ IV. ФОРМУВАННЯ ВИСОКОГО КОНКУРЕНТНОГО СТАТУСУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ПІД ВПЛИВОМ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ</b> .....	211
4.1. Внутрішній потенціал транснаціоналізації економіки України .....	211
4.2. Пріоритетні напрямки залучення іноземного транснаціонального капіталу .....	230
4.3. Транснаціоналізація бізнес-груп у контексті підвищення інноваційної активності про- мислових підприємств .....	235
4.4. Результативна транснаціоналізація і державна конкурентна політика .....	257
<i>Список літературних джерел</i> .....	268

# CONTENTS

<i>Preface</i> .....	12
<b>Part I. TRANSNATIONALIZATION AS THE KEY FACTOR OF THE GLOBAL ECONOMY FORMATION</b> .....	19
1.1. Economic Nature of Transnationalization Process .....	19
1.2. Global Competitive Environment from the Transnationalization Standpoint .....	49
1.3. National Economy Competitiveness and Methodic Approaches to its Evaluation .....	60
References .....	84
<b>Part II. INTERPLAY BETWEEN TRANSNATIONAL CORPORATIONS AND DEVELOPING COUNTRIES</b> .....	89
2.1. Transformation of the Role of Developing Countries in the Global Economy .....	89
2.2. Evolution of Relations under the Influence of Technological Progress .....	101
2.3. Forms of Cooperation between TNCs and Developing Countries .....	110
2.4. The Balance of Interests in the Sphere of Innovations .....	116
2.5. The Role of TNCs in Defense of National Interests .....	138
References .....	145
<b>Part III. IMPACT OF TNCs ON ECONOMIC DEVELOPMENT AND COMPETITIVENESS OF UKRAINE</b> .....	146
3.1. Preconditions and Motivation of Transnationalization of a National Economy .....	146
3.2. Institutional and Legal Basis of the Development of Ukrainian TNCs .....	155
3.3. TNCs in the Structure of a National Economy .....	165
3.4. The Impact of Transnational Activity on Competitiveness of Ukrainian Economy .....	189
References .....	208
<b>Part IV. FORMATION OF THE HIGH COMPETITIVE STATUS OF UKRAINIAN ECONOMY UNDER THE INFLUENCE OF TRANSNATIONALIZATION</b> .....	211
4.1. Internal Potential of Transnationalization of Ukrainian Economy .....	211
4.2. Priority Directions of Attraction of Foreign Transnational Capital .....	230
4.3. Transnationalization of Business Groups in the Context of Enhancement of Innovation Activity of Industrial Enterprises .....	235
4.4. Resultant Transnationalization and State Competitive Policy .....	257
<i>References</i> .....	268

## ПЕРЕДМОВА

Ключовою тенденцією глобального економічного розвитку, яка розкриває його характер, особливості та векторну спрямованість, є транснаціоналізація національних економічних систем. Як найвища форма інтернаціоналізації національних економік та економічний базис зростання їх єдності й взаємозалежності, транснаціоналізація визначає характер взаємодії держав зі світовим господарством і реалізується через їхні зовнішньоекономічні зв'язки. Незважаючи на очевидні асиметрії розподілу позитивних моментів глобалізації, значною мірою викликані діяльністю транснаціональних корпорацій, необхідно наголосити на їхній подвійній ролі у прогресі окремих економік, що пояснюється ступенем спроможності останніх адаптувати національні соціально-економічні системи до особливостей сучасного глобального турбулентного середовища.

Сучасна наукова думка дійшла консенсусного розуміння, що на початку ХХІ ст. конкурентоспроможність стає імперативом результативності економічного розвитку, а саме його поняття набуває уточнювальних ознакових акцентів (конкурентоспроможність національна, міжнародна, глобальна), на ґрунті яких здійснюється стратифікація і розподіляються ролі суб'єктів у світовій економіці, у тому числі і транснаціональних корпоративних структур. Динамізуюче глобальне конкурентне середовище вимагає адекватних управлінських рішень, що досягається за умов дієвого використання переваг транснаціоналізації. Саме тому наразі проблема діяльності ТНК набула особливого значення як для України, так і в цілому світі.

Серед фундаментальних вітчизняних досліджень цим темам присвячені праці В. Андрійчука, О. Барановського, Л. Безчасного, О. Білоруса, В. Будкіна, І. Бураковського, О. Власюка, А. Гальчинського, Л. Кістерського, І. Лукінова, Д. Лук'яненка, Ю. Макогона, А. Мокія, В. Новицького, Є. Панченка, Ю. Пахомова, Л. Руденко-Сударевої, А. Румянцева, Є. Савельєва, В. Сіденка, С. Сіденко, С. Соколенка, В. Філіпова та ін.

Складні й суперечливі проблеми транснаціоналізації, окремі аспекти діяльності сучасних ТНК виявлені багато в чому завдяки дослідженням вітчизняних науковців: В. Білошапки, Т. Кальченка, С. Якубовського, О. Рогача, В. Рокочі, О. Плотнікова, Т. Орехової, О. Шниркова та інших. Серед зарубіжних учених відзначаються дослідження Й. Ансоффа, Дж. Стопфорда, К. Омае, Л. Уелса, П. Кругмана, М. Обстфельда, Р. Коуза, Ю. Штена, Р. Юнгникеля, Х. Перлмуттера, Дж. МакДональда, М. Паркера, С. Хімера, Р. Вернона, Ч. Кіндлебергера, В.Д. Щетиніна, Р.І. Хасбулатова, А.М. Сутуліна, З.М. Окрут, В.П. Серьогіна.

Незважаючи на постійний дослідницький інтерес протягом останніх десятиліть до проблем ТНК, дискусійними залишаються не тільки практичні, але й методологічні питання транснаціоналізації. Зокрема, так і не сформувалось консенсусне розуміння сутності сучасних транснаціональних структур, їх категоріально-понятійної ідентифікації. Неоднозначними і багато в чому суперечливими є оцінки значення ТНК для країн з різним рівнем економічного розвитку.

Разом з тим, амбівалентний характер наслідків практичної діяльності ТНК актуалізує дослідження механізму впливу ТНК на економічне зростання країн, що розвиваються. Особливий інтерес викликають теоретичні й прикладні аспекти транснаціоналізації українських бізнес-груп у контексті підвищення інноваційної компоненти національної економіки. Відповідно до показника ВВП на душу населення, розрахованого за атласним методом, Україна належить до групи країн, які розвиваються, що створює відповідні вимоги стосовно стратегії розвитку та актуалізує необхідність дослідження досвіду найбільш успішних країн цієї групи. Значення країн, які розвиваються, для розвитку світової економіки впродовж майбутніх двадцяти років зростатиме до рівня, що перевищить окремі сукупні показники сучасних розвинених країн, зокрема прямі іноземні інвестиції та обсяг заощаджень. Значний доробок у напрямі дослідження економічного зростання країн, які розвиваються, належить С. Аміру, В. Аваріну, М. Данилевичу, Ю. Пахомову, В. Рималову та ін.

Серед наукових праць, нерозривно пов'язаних із проблемами підвищення конкурентного розвитку країн, варто назвати праці таких зарубіжних і вітчизняних дослідників, як Л. Антонюк, А. Поручник, І. Школа, А. Філіпенко, С. Брю, М. Вагнер, К. Вексель, Й. Шумпетер, В. Чужиков, О. Швиданенко та багатьох інших. Разом з тим, проведення безумовно значущих досліджень не виключає потреби в подальшому висвітленні важливих питань забезпечення високого конкурентного статусу України, зокрема крізь призму процесів транснаціоналізації. Недостатньо дослідженими і досі дискусійними залишаються концептуальні питання впливу транснаціональної діяльності на національний економічний розвиток і конкурентоспроможність. Актуальність дослідження цих завдань для України посилюється з огляду на її прагнення інтегруватися у світову спільноту і слабкі рейтинги конкурентоспроможності.

Таким чином, недостатність комплексних досліджень концептуальних питань впливу транснаціональної діяльності на національний економічний розвиток і конкурентоспроможність зумовило вибір теми, логіку дослідження та виклад його результатів.

Метою підготовки монографії стало комплексне дослідження сутності, особливостей діяльності ТНК та обґрунтування теоретико-методологічних засад механізму їх впливу на економічне зростання країн, що розвиваються, а також на конкурентоспроможність економіки України.

Дослідження проведено в рамках виконання науково-дослідної тематики ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» на період 01.01.2011—31.12.2015 (номер державної реєстрації 0111U007630), а також згідно з планом науково-дослідних робіт Чернігівського торгово-економічного інституту Київського національного торгово-економічного університету: «Економіка України в умовах глобалізації» (державний реєстраційний номер 0107U001382) та «Теорія та методологія формування і розвитку транскордонного співробітництва в Україні» (державний реєстраційний номер 0112U002327).

Досягненням авторів стало, по-перше, обґрунтування теоретико-методологічних засад механізму впливу ТНК на економічне зростання країн, які розвиваються, зокрема в частині розроблення теоретико-прикладних рекомендацій для транснаціоналізації українських бізнес-груп на основі адаптації ефективного міжнародного досвіду; по-друге, розроблення механізмів практичного вирішення завдань, пов'язаних із процесами транснаціоналізації як фактора підвищення конкурентоспроможності національної економіки, а також виявлення пріоритетних напрямків розвитку іноземних і вітчизняних ТНК в економіці України задля підвищення її конкурентоспроможності. У монографії містяться теоретичні положення і практичні рекомендації, які сформульовані з урахуванням сучасних тенденцій і кращої практики цілеспрямованої транснаціоналізації країн, що розвиваються.

У першому розділі проведено аналіз різних теоретичних напрямів вивчення причин виникнення ТНК, згрупованих з позицій чотирьох превалюючих концепцій (інтернаціоналізаційного процесу, інтерналізації економічних зв'язків, конкурентних переваг і філософсько-ідеологічної) та економічних теорій (теорії міжнародного руху капіталу, міжнародної торгівлі, розміщення виробництва, промислової організації, зростання фірми, інновації і т. д.), узагальнених під різним кутом зору (класична теорія: А. Сміт, Дж. Мілль та ін.; лібералізм: Й. Шумпетер, Дж. Робінсон, Е. Чемберлен та ін.; кейнсіанство: Дж. Кейнс, А. Берлі, Дж. Рейн, Р. Нельсон та інші; некейнсіанство: Ф. Вестон, М. Бредні, Е. Кім, Р. Меліхер, та інші; неоінституціоналізм: М. Дженсен, Е. Беркович, П. Гохан, С. Рід, Г. Хамел, К. Прахалад, Г. Дінз, Ф. Крюгер, С. Зайзель; еклектична теорія, що інтегрує в собі теорію міжнародної конкурентоспроможності М. Портера, теорію глобального випередження конкурентів Г. Хамела і К. Прахалада, теорію стратегічних переваг Г. Дінза, Ф. Крюгера, С. Зайзеля; концепція інвестиційних полів Д. Лук'яненка, В. Білошапки, бізнес-моделей Л. Руденко), що уможливило новий авторський підхід до виявлення сутності процесу транснаціоналізації.

На основі виокремлення мікро-, макро-, мезо- та глобального рівнів транснаціоналізації можна конкретизувати масштабність цього процесу, що забезпечує досконаліший підхід до емпіричних досліджень стану, розвитку, а також прогнозування його динаміки. Залежно від способу ідентифікації підходи до експлікації мають ґрунтуватися на різних індикаторах рівня транснаціоналізації, зокрема йдеться про індекси корпоративної, галузевої, країнової та світової транснаціоналізації.

Проведені авторами дослідження різних теоретичних підходів до оцінки та характеристики середовища діяльності ТНК, зокрема традиційної парадигми «внутрішнє середовище — зовнішнє середовище», концепції внутрішньофірмової централізації М. Тейлора і Н. Тріфта, теорії організації Г. Саймона і О. Уільямсона, теорії інтерналізації, бізнес-моделей Л. Руденко дозволили: по-перше, сформувати типову характеристику зовнішнього середовища конкурентного функціонування ТНК, для якого властиві: складність, підвищена ризикованість, рухомість і невизначеність унаслідок належності ТНК одночасно до різних видів середовища (країн приймаючої та базування, нейтрального міжнародного простору); взаємозв'язаність факторів; гнучкість і варіативність кожного фактора; неможливість повного визначення всіх факторів; перехресна жорстка конкуренція між ТНК в окремих країнах, що є базовими і приймаючими одночасно, внаслідок охоплення їх діяльністю багатьох країн (у середньому присутні у 39 країнах світу, найбільше — у 103-Deutsche Post); по-друге, виявити, що на сучасному етапі глобального розвитку відбувається жорстке по-силення конкуренції ТНК за світове панування, що супроводжується ущільненням простору при-сутності транснаціональних корпоративних структур у різних країнах: з другого боку, національних — поза межами країни базування, з іншого боку — внутрішньокраїнова експансія власної країни.

Тож конкурентоспроможність економіки країни дедалі більше стає залежною від процесів транснаціоналізації, визначається ступенем її залучення до глобально функціонуючих комплексів, їхніх активних транскордонних операцій, від участі у створенні єдиних систем інтегрованого ви-

робництва. Відтак міжнародна конкурентоспроможність країни характеризує її здатність створити таке національне бізнес-середовище за умов вільного справедливого ринку, в якому вітчизняні товаровиробники можуть постійно розвивати свої конкурентні переваги, займати й утворювати стійкі позиції на певних сегментах світового ринку, завдяки потужному економічному потенціалу, що забезпечує економічне зростання економіки на інноваційній основі, розвинутій системі ринкових відносин, володінню значним інтелектуальним капіталом та інвестиційними ресурсами, гнучким реагуванням на зміну світової кон'юнктури та, відповідно до цього, диверсифікацією виробництва, максимально відстоюючи реалізацію національних інтересів заради економічної безпеки та високих стандартів життя населення. Тобто конкурентоспроможною слід вважати таку країну, яка є привабливою для життя й забезпечує високі життєві стандарти.

Комплексний аналіз системної природи конкурентоспроможності крізь методичну призму її параметрів, способів експлікації та класифікації теоретичних підходів до її оцінки уможливив висновок, що, незважаючи на певну дистинкцію (як пізнавальний момент явища), наявний інструментарій не дозволяє досить чітко виявити взаємозв'язок фактора транснаціоналізації з рівнем конкурентоспроможності окремих країн. Це зумовило потребу в експлікації методичних підходів щодо оцінювання транснаціоналізації з позиції формування не лише високого конкурентного статусу, а й готовності національної економіки до нього.

Як аргументовано в монографії, на сьогодні найавторитетнішими підходами до виявлення рівня конкурентоспроможності країни є рейтингові оцінки на основі індексів: системних (індекс глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму; індекс конкурентоспроможності країн світу Інституту розвитку менеджменту (IMD, Швейцарія); індекс легкості ведення бізнесу Світового банку; індекс економічної свободи The Heritage Foundation у партнерстві з The Wall Street Journal) та спеціалізованих (індекс сприяння торгівлі, індекс конкурентоспроможності подорожей і туризму, індекс мережевої готовності, що розроблені Всесвітнім економічним форумом, та методологія SEDA, розроблена компанією The Boston Consulting Group), які не лише характеризують рівень конкурентоспроможності країни, а й демонструють ступінь її готовності до високого конкурентного статусу через розвиток секторів економіки.

У другому розділі доведено зростання ролі країн, що розвиваються, у забезпеченні стійкого розвитку глобальної економіки, зокрема за часткою в економічному зростанні. На основі аналізу економічних показників виділено п'ять основних етапів посилення значення країн, що розвиваються, у глобальній економіці: усвідомлення виклику; внутрішня консолідація; обмежена експансія; широкомасштабна інтервенція та гегемонія. Адаптовано матрицю Бостонської консалтингової групи для ілюстрації різнодинамічності та різного ступеня ефективності трансформації країн, що розвиваються, на сучасному етапі розвитку світової економіки на основі критеріїв стратегічного значення власних ТНК для глобальної економіки та їх диверсифікованості, тобто представленості в різноманітних секторах економіки, у тому числі високоінтенсивних за НДДКР. Авторами аргументовано, що найкращі позиції з точки зору диверсифікованості й стратегічного значення власних ТНК належать КНР та Індії, які представлені майже в усіх секторах економіки, зокрема п'ятого й шостого технологічного укладу — інформаційних технологіях, нанотехнологіях і біотехнологіях. Виявлено, що переважна більшість країн, які розвиваються, належать до групи «собак», у тому числі й Україна, перед якою стоїть завдання нарешті реалізувати наявний інтелектуальний і ресурсний потенціал.

На основі статистичного аналізу підтверджено посилення ролі інтелектуалізації виробничого процесу, що характеризується постійним зростанням світових НДДКР-витрат. При цьому переважна частина зростання забезпечується азійськими економіками. Такий розвиток подій спростовує попередні прогнози щодо нездатності переважної більшості країн світу розробляти та впроваджувати інновації.

Під впливом науково-технологічного прогресу ТНК з розвинених країн поступово переходять до активного використання своїх підрозділів у країнах, що розвиваються, для проведення повномасштабних НДДКР. У свою чергу, країни, що розвиваються, активно використовують таку співпрацю для розвитку національної інноваційної системи та стимулювання підвищення конкурентоспроможності власних ТНК. Ураховуючи логіку розвитку ТНК у минулому, можна очікувати на появу НДДКР-підрозділів ТНК з базуванням у країнах, що розвиваються, і в країнах з транзитивною економікою, зокрема в Україні.

Форми діяльності ТНК у країнах, що розвиваються, змінюються від простих складальних операцій у найменш розвинених країнах до створення повноцінних НДДКР-філій з градацією від обмежених досліджень до рівноправного партнерства. Варто зауважити, що залучення іноземних ТНК до НДДКР-процесів усередині країн, що розвиваються, залежить, насамперед, від приймаючої країни, від її здатності до інноваційної діяльності та сприйнятливості національної економіки до НТП. У цілому НТП залишається визначальним чинником економічного зростання країн. Присутність іноземних і власних ТНК значно покращує умови переходу країни до нових технологічних укладів, а отже — стимулює економічне зростання.

Підтверджено роль ТНК у налагодженні міжнародного економічного співробітництва, зокрема міжнародної торгівлі. Наприклад, у 2010 р. на філії іноземних ТНК припадало 20,0 % експорту та 28,0 % імпорту США, тим часом на американські ТНК — 45,0 % експорту та 39,0 % імпорту відповідно. Отже, майже дві третини експорту та імпорту в США забезпечують ТНК. У Франції на французькі ТНК припадало 31,0 % експорту та 24,0 % імпорту; на філії іноземних ТНК — 34,0 % і 38,0 % відповідно. В Японії національні ТНК забезпечували 85,0 % експорту та філії іноземних ТНК — додатково 8,0 %. Отже, загальна частка ТНК в експорті товарів і послуг Японії дорівнює 93,0 %.

Обґрунтовано, що ефективність розвитку країн, що розвиваються, залежить від здатності їхніх урядів налагодити співпрацю з ТНК у різних секторах економіки — як у низько-, так і високотехнологічних. Обмеження впливу іноземних ТНК на економіку країн, що розвиваються, досягається завдяки вибору форми залучення ТНК до проектів, які мають ключове значення для формування нових компонентів конкурентоспроможності країн, що розвиваються.

Авторами виявлено, що взаємодія ТНК і країн, які розвиваються, має амбівалентний характер, що полягає в потенційній реальності закріплення спеціалізації приймаючих країн у низькопродуктивній діяльності або виходу за межі «мальтузіанської пастки» за рахунок удосконалення національної інфраструктури та розвитку галузей зі зростаючою віддачею від капіталу, що дозволяє збільшити частку участі країни, що розвиваються, у глобальному ланцюзі доданої вартості ТНК.

Становлення постіндустріального суспільства в країнах, що розвиваються, має спиратися на комплекс передумов, зокрема: постійне оновлення продукції та розвиток споживчого ринку; перехід до нового технологічного укладу; зростання значення знань, інновацій, інформаційних ресурсів, інтелектуального капіталу, організаційних нововведень як факторів виробництва й конкурентоспроможності, у тому числі в традиційних секторах економіки; глибока інтеграція науки й виробництва. Нові тенденції полягають у формуванні зон високих технологій, зон низьковуглецевої економіки та регіональних інноваційних кластерів у країнах, що розвиваються. В інституційній сфері країнами, що розвиваються, застосовуються спеціалізовані державні фонди, які створюють передумови для формування інноваційних підприємств з різноманітними підходами щодо залучення приватного капіталу для їх фінансування та подальшого володіння.

Здійснюючи контроль над найважливішими видами ресурсів, державна ТНК перетворюється на силу, що підкорює як постачальників, так і замовників, і вона може самостійно формувати й регулювати свої зв'язки. Така корпорація здатна чинити певний тиск на уряд. Багато державних ТНК не ставлять перед собою як основне завдання максимізацію прибутку, підкоряючи фінансовий аспект своєї діяльності політичним і соціальним цілям. Державні ТНК субсидіюють приватний сектор через систему цін на свою продукцію. Унаслідок цього підвищується конкурентоспроможність приватних фірм на зовнішніх ринках.

Тож основними інструментами інтеграції окремих країн до світового господарства є саме домени ТНК, які формуються на основі національних фінансово-промислових груп. Тому політика країн, що розвиваються, у своїй переважній більшості орієнтована на створення великих національних компаній, їх підтримку та забезпечення проходження на зовнішніх ринках, а також антимонопольне регулювання їхньої діяльності на внутрішньому ринку.

Проведений авторами у III розділі аналіз конкурентного середовища функціонування ТНК у світі та в Україні уможливив висновок щодо наявності ряду загальносвітових і специфічних для країни й компаній передумов транснаціоналізації вітчизняної економіки. Залучення країнами, які розвиваються, та країнами з перехідними економіками іноземних інвестицій залежить, насамперед, від характеру інвестиційного клімату, який є визначальним чинником для розміщення в приймаючій країні філій, дочірніх підприємств ТНК, СП за їх участю та формування власної системи транснаціональних відносин. В Україні як приймаючій країні інвестиційний клімат стрімко погіршується, що знаходить прояв у низці бар'єрів, основними з яких визначено ненадійне правове забезпечення (21,7 %), недостатні правові гарантії (23,8 %), економічну нестабільність усередині країни — (30,4 %), відсутність державної підтримки розвитку міжнародного бізнесу українськими підприємствами (30,4 %), брак досвіду міжнародної діяльності в українських підприємств (8,7 %), нестачу фінансових ресурсів для розширення міжнародного бізнесу (8,7 %), високий податковий тиск (23,8 %) і прихований протекціонізм на внутрішньому ринку (14,3 %), а також зростаючий за експонентою рівень корупції, відставання розвитку інституцій та фінансового ринку; високий рівень інвестиційних ризиків, які обмежують приплив іноземного капіталу; специфіку «первісного нагромадження капіталу» в умовах глибокої економічної кризи.

Виконане в монографії дослідження особливостей інституційно-правового забезпечення створення і функціонування ТНК в Україні та оцінка конкурентоспроможності інституційного середовища на глобальному рівні показали, що нормативно-правове регулювання діяльності ТНК в Україні представлено низкою юридичних актів, зокрема Конституцією України, Цивільним кодексом України, Господарським кодексом України, Законами України «Про ратифікацію Конвенції про транснаціональні корпорації», «Про банки і банківську діяльність», «Про холдингові компанії в Україні».



Однак, незважаючи на наявність широкої інституційно-правової бази, ефективність її використання є доволі сумнівною. Одним з найкращих способів оцінювання інституційно-правового середовища, у тому числі в контексті формування умов для виникнення та успішного розвитку власних ТНК в Україні, є дослідження в межах Міжнародної фінансової корпорації, яка укладає рейтинг «Ведення бізнесу». Станом на 01.06.2013 р. ця організація дослідила 189 країн, серед яких Україна посіла 112 місце, поступившись, зокрема, майже всім пострадянським країнам, крім Таджикистану та Узбекистану (Туркменистану з невідомих причин не було в рейтингу).

Усе це створює дуже слабкі передумови для транснаціоналізації національної економіки і має, скоріше, негативний характер.

Утім, незважаючи на досить слабкі передумови та несприятливий інвестиційний клімат в Україні, ТНК все ж таки утримують свої позиції на вітчизняному ринку, що зумовлено мотивами, ідентифікованими та класифікованими авторами як, по-перше, стратегічно орієнтовані (розмір і потенціал ринку — 20 %, інтерес до доступу на ринок — 15 %, зростання частки на світовому ринку — 7 %, експортні можливості — 12 %, забезпечення експорту — 9,8 %, доступ до ресурсів — 9,8 % їхня низька вартість — 9,8 %, а також вигідне географічне розташування України, близькість до країни, де діють материнські компанії; додаткове укріплення позицій ТНК на внутрішньому ринку України завдяки створенню спільних підприємств і через розбудову власної збутової мережі) та, по-друге, прагматично-агресивні (можливості отримати миттєві прибутки внаслідок пришвидшеного зростання фінансової системи; прагнення утримати за собою контроль над прибутками, збутом, якістю продукції, за рухом коштів; захист власних ноу-хау; бажання створити стандартну модель свого бізнесу в черговій країні й продовжити міжнародний життєвий цикл вже знецінених товарів і послуг; орієнтація іноземних інвесторів на відмивання коштів та певні фінансові зловживання; прагнення витіснити з ринку компанію-конкурента, у тому числі й українські підприємства; поглинання українських підприємств через їх приватизацію та акціонування).

Теоретичні дослідження мотивації транснаціональної активності щодо входження в український ринок і макроекономічних передумов для її уможливлення доводять, що лише їх відпо-відна квінтесенція стане запорукою формування високого конкурентного статусу приймаючої країни.

За даними UNCTAD в Україні зафіксовано 7362 філії іноземних ТНК, якими у 2010 р. профінансовано в нашій країні лише 31 реальний проект і створено 1150 нових робочих місць. Усього за останні п'ять років на 178 реальних проектах було створено 7487 місць. Найбільша кількість інвестиційних проектів спостерігається у фінансовому секторі (13 % від загального обсягу ПІІ в Україні), логістиці (10 %), виробництві продуктів харчування (9 %). Накопичений обсяг транснаціонального інвестування в економіку України у 2011 р. склав 49 364 млрд дол. США. У середньому за рік зростання відбувається на 5 млрд дол. США.

За останні 5 років ключовими інвесторами за кількістю проектів в Україні були США (12 %), Німеччина (12 %), Росія (10 %) і Франція (8 %), а за обсягом інвестицій у 2010 р. лідерами були країни ЄС (54 %) та Росія (15,6 %). Найбільшими компаніями, що нині працюють в Україні, є: у сфері нафтопереробки — російські «ЛУКОЙЛ», «ТНК», «Татнефть», «Славнефть», «Група Альянс», «ЮКОС» і казахстанська «Казахойл»; у сфері транспортування нафти — російські «Сургутнефтегаз», «Роснефть», «Транснефть», «Сибнефть»; у сфері поставок і транспортування газу — російські «Газпром» та «Ітера». Зі 100 найбільших ТНК світу лише 20 % представлено в Україні, при цьому більшість з них займаються обмеженим продажем власної продукції і лише окремі (Procter & Gamble, Johnson & Johnson, Coca-Cola, Philip Morris International, McDonald's) розвивають власне виробництво, що характеризує ступінь проникнення транснаціональних бізнес-груп в економіку України як украй незначний. Значна частка ПІІ, що надійшли в Україну, належить провідним ТНК, таким як: Mittal Steel, Coca-Cola, British American Tobacco, Henkel Bautechnik, Robert Bosch, Kraft Foods, Nestle, McDonald's, МТС (ВАТ «Мобільні телесистеми»), Лукойл та ін.

З огляду на сказане, у монографії виявлено макроекономічні ефекти від розміщених філій ТНК: по-перше, з погляду впровадження інновацій у виробництво, підвищення кваліфікації персоналу, рівня зайнятості, появи якісної продукції на українському ринку, постійного вдосконалення виробничого процесу; надходження значних коштів до бюджету країни у вигляді податків; по-друге, філії зарубіжних ТНК характеризуються вищим рівнем продуктивності праці порівняно з місцевими виробниками, що зумовлено використанням ефективніших технологій та інтенсивним інноваційним процесом.

Найпоширенішою формою інвестування в Україну з боку ТНК є поглинання національних підприємств, яке, втім, розвивається хвилеподібно з тенденцією до зниження показників та створення спільних підприємств. Хоча, варто зауважити, що за період 2005—2010 рр. іноземних підприємств створювалось удвічі менше, ніж спільних. Під впливом угод зі злиття і поглинання ТНК найбільших змін в українській економіці зазнали: фінансово-банківський сектор економіки, ринок страхових послуг, харчова промисловість, нафтогазовий сектор, ринки роздрібної торгівлі, аграрний сектор економіки; незначний вплив спостерігається на фармацевтичному ринку.

В умовах політичної кризи, конкуренції за сфери економічного впливу, демографічної кризи, дефіциту кваліфікованих кадрів Україна втрачає національну конкурентоспроможність у глобальній економічній системі.

Проведене за допомогою регресійної моделі дослідження впливу факторів на конкурентоспроможність економіки показало, що прямі іноземні інвестиції ТНК, завезені в країну, через позитивний вплив на експорт та імпорт послуг, доходи від іноземних інвестицій і рівень ВВП підвищують міжнародну конкурентоспроможність економіки України. Однак вплив ПІІ на торговельний баланс є негативним у зв'язку з відпливом доходів від іноземних капіталовкладень.

У цьому руслі актуальності набуває порівняльний аналіз на базі двох найуживаніших індексів для порівняння ступеня розвитку країн — індексу глобальної конкурентоспроможності (ІГК) та індексу транснаціоналізації в усіх виявлених нами в роботі його коннотаціях. Проведений авторами на основі власних розрахунків порівняльний аналіз розвитку рівнів транснаціоналізації та конкурентоспроможності національної економіки України не продемонстрував абсолютно чіткої залежності конкурентності національної економіки України від корпоративної та країнової транснаціоналізації, що зумовило пошук додаткових підходів до аналізу з виокремленням ТНК вітчизняного та іноземного походження. Проведений у роботі аналіз на основі розроблених моделей парної кореляції на прикладі США, Японії, Німеччини та BRICS показав, що конкурентоспроможність національної економіки більше залежить від розвитку власних національних ТНК, що підтверджується й підтримкою високих рейтингів саме в тих країн, які мають потужні власні глобальні корпорації.

Застосування економетричних моделей для виявлення впливу ТНК на конкурентоспроможність економіки України на основі авторських підходів до методу нейронних мереж кореляційно-регресійного аналізу зв'язку конкурентоспроможності національної економіки як приймаючих, так і країн базування та визначених авторами рівнів транснаціоналізації (мікро-, мезо-, макро-, глобал-) показало, що процеси транснаціоналізації чинять системний вплив на економіки країн. При цьому країни базування отримують максимальні переваги від розвитку власної корпоративної мережі і залежать від світової транснаціоналізації. Приймаючі країни отримують більше переваг від транснаціоналізації макрорівня, що проявляється у збільшенні обсягів ПІІ на селективній основі та забезпеченні результативної діяльності іноземних ТНК.

У четвертому розділі авторами аргументовано доведено, що в Україні сформовано значну групу підприємств, які не лише демонструють високий індекс транснаціональності, але й притаманний світовим транснаціоналам потенціал, насамперед «Індустріальний союз Донбас», «Систем капітал менеджмент», група «Приват», «ДСН» Холдинг, НВГ «Інтерпайп», ВАТ «Укрнафта», «УкрАВТО», «Roshen», які за фактичними ознаками можна зарахувати до транснаціональних корпорацій. Потенційними українськими ТНК слід вважати ЛГЗ «Хортиця», «Союз-Віктан», АТ «ВО «КОНТІ»», корпорацію «Богдан». Це підтверджує висновок про наявність достатнього внутрішнього потенціалу транснаціоналізації економіки України.

Як показано в роботі, пріоритетні напрями залучення іноземного транснаціонального капіталу обумовлені наявністю достатнього інвестиційного потенціалу: ресурсного водні ресурси, деревина, якісний чорнозем, рудні резерви (руди із вмістом титану, цирконію, торію і гафнію, кремнію, скандію і цезію, урану зі значним промисловим вмістом золота й молібдену, рідкоземельних металів і коштовного каміння, бурштину-сукциніту, виробного габро-лабрадориту, ювелірного лабрадору), перспективні на нафту і газ землі, родючі сільськогосподарські угіддя); інфраструктурного (входить до першої п'ятірки країн світу за протяжністю залізничних шляхів, доріг з твердим покриттям та інших транспортних комунікацій на тисячу квадратних кілометрів території і до першої трійки країн світу за рівнем телефонізації, електрифікації та використання енергоресурсів, хоча згідно з індексом глобальної конкурентоспроможності ще має невичерпані ресурси; функціонує понад 750 інформаційно-консультаційних центрів, більше 190 банків, 2789 інноваційних та інвестиційних фондів, більше 200 лізингових компаній, 11 фондових бірж; набувають розвитку нові структури: агентства розвитку бізнесу, технопарки, науково-консультаційні центри інвестицій і міжнародного бізнесу та низка інших; створюється мережа небанківських фінансово-кредитних установ, загальна кількість яких постійно зростає); виробничого і науково-дослідного (гірничо-металургійний комплекс, виробництво сталі, суднобудуванні, сільськогосподарському машинобудуванні, атомне, авіаційне чи ракетно-космічне машинобудування, газових турбін, двигуни для станцій магістральних газопроводів, турбін для АЕС), фіскального, регуляторного факторів і фактора корпоративної культури.

На основі статистичного аналізу доведено, що, незважаючи на зростання кількості інноваційно активних підприємств з 1193 до 1758, тобто на 565 одиниць, або на 47,4 %, упродовж 2005—2012 рр., непереконливість фінансово-економічних результатів у промисловості залишається стійкою, зокрема обсяг реалізації інноваційної продукції зменшився на 0,353 млрд дол. (на 7,2 %), досягнувши показника 4,525 млрд дол. США. Частка інноваційної продукції скоротилося майже вдвічі (-

49,2 %) з 6,5 % до 3,3 %. Експорт інноваційної продукції зменшився на 31,5 % з 2,438 млрд дол. США до 1,671 млрд дол. США, — у свою чергу, частка інноваційної продукції в експорті зменшилася з 50,0 % до 36,9 % (або на 26,2 %, якщо як базу брати показник 2005 р.).

Зважаючи на незначні обсяги інноваційно-інвестиційної діяльності та втрату інноваційної компоненти в експорті українських промислових товарів, обґрунтовано доцільність об'єднання активів українських бізнес-груп і галузевою належністю на основі стратегічних альянсів або створення спеціалізованих юридичних осіб, метою діяльності яких має стати перехід до конкурентних на світовому ринку технологій виробництва. Зокрема, у металургійній промисловості йдеться про повну відмову від мартенівського способу виробництва на основі консолідованих інвестицій у модернізацію виробничих потужностей з боку основних гравців — СКМ, «Інтерпайп» та «ІСД». У свою чергу, для «Укрнафти» доцільним є придбання активів харчової промисловості, а саме спиртових заводів, які здатні виробляти біопаливо. Особливо актуальним це є в умовах загострення конфлікту з Росією та в контексті забезпечення енергетичної безпеки України.

Водночас важливим стає рівень готовності національної економіки до підвищення конкурентоспроможності на основі використання фактора транснаціональності. Говорячи про відкритість економіки України та її готовність до структурних зрушень, не варто забувати про національну безпеку. Конкуренція країн-систем, ТНК, державно-корпоративних альянсів на глобальних товарних ринках характеризується надзвичайною гостротою, а іноді здатна перерости у збройні конфлікти і в одночас генерувати масштабні системні кризи.

Проведений аналіз підтвердив авторську гіпотезу, що результативність транснаціоналізації у всіх своїх вимірах (мікро-, мезо-, макро- та світовий рівень) з позиції формування адекватної конкурентоспроможності національної економіки України корелює: 1) з відповідною критичною масою іноземних і вітчизняних ТНК; 2) високотехнологічним розвитком пріоритетних галузей; 3) прищвидшеними, але селективними потоками ПІІ; 4) оптимальним ступенем відкритості та готовності національної економіки до висококонкурентоспроможного статусу з урахуванням інтересів національної безпеки та захисту від глобальної транснаціональної експансії.

Водночас, проведені в монографії дослідження довели, що фактор транснаціоналізації позитивно впливатиме на конкурентоспроможність національної економіки України за умов: узгодження інтересів держави і ТНК; розробки інструментів впливу держави на ТНК; створення механізмів державного сприяння транснаціоналізації вітчизняних компаній для забезпечення їхньої позитивної результативності; формування адекватного рівня відкритості економіки та готовності національної економічної системи до відповідних структурних зрушень і модернізації, з урахуванням інтересів національної безпеки.

Отже, незважаючи на те, що простір готовності національної економіки України є достатнім для досягнення високого рівня конкурентоспроможності, останній залишається низьким. Розглянуті в дослідженні просторово-темпоральні конфігурації розвитку системи національної економіки уможливили висновок щодо потенційної ефективності запропонованої авторами моделі «конкурентоспроможна держава — результативна транснаціоналізація» за умови дотримання державної конкурентної політики.

Автори висловлюють сподівання, що започаткований нами цикл робіт «Філософія глобального бізнесу» та проведене дослідження дозволяє розширити знання щодо сутності та закономірностей функціонування і розвитку одного з основних суб'єктів процесу глобалізації — ТНК; створює теоретико-методологічну основу для реалізації на рівні держави та окремих компаній комплексного системного підходу щодо розробки заходів, спрямованих на активізацію і підвищення ефективності процесів транснаціоналізації вітчизняного бізнесу як неодмінної умови зростання конкурентоспроможності української економіки і забезпечення її прориву до глобального інноваційного виробництва та розподілу світового доходу.

Окремо маємо честь висловити глибоку щиру вдячність Колегам і Вчителям, завдяки активному творчому партнерству з якими став можливим пошук і перевірка нових ідей і гіпотез, особливо д.е.н., професору Д. Г. Лук'яненку, д.е.н., професору А. М. Поручнику, д.е.н., професору Панченку Є. Г., д.е.н., професору Т. М. Мельник, д.е.н., професору Т. В. Блудовій.

Авторами колективної монографії є:

Руденко-Сударєва Л. В. д-р екон. наук, професор (загальна редакція, передмова, підрозділи 1.1, 1.2, 1.3, 3.1, 3.3, 3.4, 4.2, 4.4);

Мозговий О. М. д-р екон. наук, професор (підрозділи 1.2, 4.1, 4.2);

Токар В. В. д-р екон. наук, професор (передмова, підрозділи 2.1, 2.2, 2.3, 2.4, 2.5, 3.2, 4.3);

Ткаченко Ю. В., канд. екон. наук, доцент (підрозділи 1.2, 4.1, 4.2);

Келару І. О. (підрозділи 1.1, 1.2, 1.3, 3.1, 3.3, 3.4, 4.1, 4.2, 4.4);

Руденко В. С. (підрозділи 1.2, 4.1);

Шаповал І. О. (підрозділи 2.1, 2.2, 2.3, 2.4, 2.5, 3.2, 4.3).

## PREFACE

Transnationalization is a key tendency of the global economic development. It reveals its features, peculiarities and vector direction. Transnationalization determines the nature of interaction between countries and world economy. As the highest form of internationalization of national economies and economic basis of their growing unity and interdependency, transnationalization is implemented through foreign economic relations of countries. In spite of apparent asymmetry of distribution of positive effects of globalization caused, for the most part, by TNCs' activity, TNCs' dual role in the development of separate national economies should be admitted. Dual nature of TNCs' influence on countries' development is explained by actual level of a country's capacity to adapt its national social and economic system to peculiarities of the modern turbulent environment.

In recent years scientists have come to a consensus that at the beginning of the 21<sup>st</sup> century competitiveness has become the imperative of economic development effectiveness. It implies specific features on different levels (national, international and global competitiveness), which serve as the basis for stratification and distribution of roles of subjects in the world economy including transnational corporate structures. The challenging global competitive environment calls for adequate managerial decisions based on the transnationalization advantages. It is for that very reason at present the problem of TNCs' activity has become an important issue both for Ukraine and the whole world.

Fundamental research of the stated above problems has been carried out by such Ukrainian scientists, as V. Andriychuk, O. Baranovsky, L. Beschasy, O. Bilorus, V. Budkin, I. Burakovsky, O. Galchinsky, L. Kistersky, I. Lukinov, D. Lukyanenko, Y. Makogon, A. Mokiy, V. Novitsky, E. Panchenko, Y. Pahomov, L. Rudenko-Sudareva, A. Rumyanstsev, E. Savelyev, S. Sidenko, V. Sidenko, S. Sokolenko, V. Philipov, O. Vlasyuk etc.

Complicated and controversial problems of transnationalization, certain aspects of modern TNCs' activity are revealed by such Ukrainian researchers, as V. Biloshapka, T. Kalchenko, T. Orekhova, O. Plotnikov, O. Rogach, V. Rokocha, O. Shnyrkov, S. Yakybovsky, and others. Significant contribution to transnationalization theory has been made by the following foreign scientists: I. Ansoff, R. Coase, J. MacDonald, R. Hasbulatov, S. Hymer, C. Kindleberger, M. Obstfeld, Z. Okrut, K. Omae, M. Parker, D. Pearlmutter, A. Rugman, V. Seryorina, V. Shetynin, J. Stopford, A. Sutulina, R. Vernon, L. Welsh, R. Yungnickel.

In spite of constant interest in recent times, particularly the last few decades, to the problems of TNCs, some methodological and applied aspects of transnationalization still remain under heated discussion. Specifically, common notion of the essence of modern transnational structures and their conceptual identification has not been formulated yet. The evaluation of influence of TNCs on countries with different levels of economic development is ambiguous and to a large extent controversial.

At the same time, ambivalent nature of outcomes of TNCs' practice stimulates the research of mechanism of TNCs' influence on economic growth of developing countries. Theoretic and applied aspects of transnationalization of Ukrainian business groups in the context of enhancement of innovative component of the national economy provoke particular interest. Ukraine belongs to developing countries if to consider Gross National Income per capita measured by Atlas Method. So, such situation determines relevant development strategy requirements and motivates the studying the experience of the most successful developing countries. The importance of developing countries for the global economic development will keep growing during next twenty years up to the level exceeding some aggregate indicators of developed countries, foreign direct investments and national savings in particular. The significant contribution to the knowledge of economic growth of developing countries has been made by S. Amin, V. Avarin, M. Danilevich, Y. Pahomov, V. Rymalov and others.

Many foreign and Ukrainian researchers, including L. Antonyuk, S. Brue, V. Chuzhykov, A. Philipenko, A. Poruchnik, J. Schumpeter, I. Shkola and O. Shvydanenko, M. Wagner and K. Vexel, investigated problems of enhancement of developing countries' competitiveness. At the same time, the existing seminal works do not rule out the necessity to shed more light on certain important issues connected with ensuring the high competitive status of Ukraine through the lenses of transnationalization in particular. Conceptual issues of impact of transnational activity on national economic development and competitiveness are still insufficiently investigated and highly questioned. Topicality of the research of

these tasks for Ukraine is reinforced by Ukrainian striving for integration with the global community and its weak performance reflected in low competitiveness ranks.

Thereby, the deficit of complex analysis of conceptual issues of transnational activity impact on national economic development and competitiveness caused the choice of topic and logics of this research.

This monograph aims at complex analysis of the essence and features of TNCs' activity and substantiation of theoretic and methodological basis of the mechanism of TNCs' influence on economic growth of developing countries and competitiveness of the Ukrainian economy.

The investigation has been conducted within the bounds of scientific and research area of Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman for 01.01.2011-31.12.2015 period (state registration number 0111U007630) and Chernivetsky Trade and Economic Institute of Kyiv National Trade and Economic University «Economy of Ukraine in Globalization Conditions» (state registration number 0107U001382) and «Theory and Methodology of Forming and Development of Trans-border Cooperation in Ukraine» (state registration number 0112U002327).

The most considerable achievements of the authors are as follows: firstly, substantiation of theoretic and methodological basis of the mechanism of TNCs' influence on economic growth of developing countries, including setting out theoretic and applied suggestions how to transnationalize Ukrainian business groups on the basis of adaptation of effective international experience; secondly, development of mechanisms of practical task-solving connected with transnationalization as a factor of enhancement of a national economy competitiveness and detection of top-priority development directions of foreign and national TNCs in Ukrainian economy for the sake of its competitiveness enhancement. The monograph puts forward a complex of theoretic and applied recommendations which accommodate modern tendencies and the best practice of deliberate transnationalization of developing countries.

The first part of the monograph contains the analysis of different theoretic approaches to the reasons for TNC emergence classified on the basis of four dominant concepts (internationalization process, internalization of economic connections, competitive advantages, and philosophic and ideological concept) and economic theories (international capital movement theory, international trade, production deployment, production organization, company growth, innovation etc.) generalized from different standpoints (classical theory: A. Smith, J. Mill and other; liberalism: J. Schumpeter, J. Robinson, E. Chamberlain and others; Keynesian theory: J. Keynes, A. Barley, J. Rain, R. Nelson and others; neo-Keynesian theory: F. Veston, M. Bradney, Y. Kim, R. Meliher and other; neoinstitutionalism: M. Jansen, K. Berkowitz, P. Gohan, S. Reed, G. Hamel, C. Prahalad, F. Kruger and S. Zisel; eclectic theory which integrates international competitiveness theory of M. Porter, global outstripping of competitor formulated by G. Hamel and C. Prahalad, strategic advantages theory of G. Dins, F. Kruger and S. Zisel; investment field concept of D. Lukyanenko and V. Biloshapka, business model theory of L. Rudenko-Sudareva). The conducted analysis resulted in the new authors' approach to the essence of transnationalization.

The distinction of micro-, macro-, meso- and global levels of transnationalization provides the range concretization of this process advancing the basis of empirical research of a state, development and dynamics forecasts of transnationalization. Depending on identification methods, explication approaches are proved to be based on different indicators of transnationalization level, namely indices of corporate, sectoral, national and global transnationalization.

The authors carried out the exploration of different theoretic approaches to evaluation and description of the environment of TNC activity, namely traditional «internal environment — external environment» paradigm, intercompany centralization concept of A. Taylor and N. Thrift, organization theory of G. Simon and O. Williamson, internalization and business model theories of L. Rudenko-Sudareva. Firstly, as a result of this exploration, the authors have defined the typical features of external environment of TNC competitive functioning: complexity, high risk, mobility and uncertainty due to TNC belonging to different types of environment (host country, country of origin, neutral international area); factor interconnectivity; flexibility and variability of each factor; impossibility to determine all the factors; severe cross competition between TNCs in countries which are host and of origin simultaneously owing to TNC activity in a significant amount of countries (39 countries at the average; 103 countries is the record high of Deutsche Post). Secondly, they have revealed the strengthening of TNCs competition for the global supremacy at the modern stage of global development. This competition is accompanied by high density of the presence of transnational corporate structures in different countries: on the one hand, national TNCs abroad, on the other hand, internal expansion of its own country.

Thus, national economy competitiveness depends on transnationalization more and more. It is determined by the level of involvement into the globally functioning complexes, their active trans-border operations, and integrated production system development. Therefore, international competitiveness of a country characterizes a country's ability to create such a national business environment on the basis of a free fair market that national commodity producers can constantly develop their competitive advantages, create and secure firms' positions in certain segments of the world market due to high-end economic

potential which ensure economic growth on the basis of innovations, developed system of market relations, ownership of sufficient intellectual capital and investment resources, flexible reaction on change in the global market and production diversification responsively, at maximum defending national interests for the sake of economic security and high living standards of its population. Thus, a country is competitive if it is attractive for living and secures high living standards.

The complex analysis of the system nature of competitiveness through the lenses of its parameters, explication ways and classification of theoretic approaches has resulted in the conclusion that in spite of certain distinctions (as a cognitive aspect of a phenomenon), the existing tools do not give a possibility to determine an exact interplay between a transnationalization factor and a level of a country's competitiveness. It has induced the need for explication of methodological approaches to transnationalization evaluation from the standpoint of forming not only the high competitive status, but also considering the readiness of a national economy to do so.

The monograph argues that nowadays the most weighty approaches to national competitiveness level estimation are represented by the following indices: system indices — Global Competitiveness Index of the World Economic Forum; World Countries Competitiveness Index of the Institute of Management Development, Switzerland; Ease of Doing Business Index of the World Bank; Economic Freedom Index of the Heritage Foundation in partnership with the Wall Street Journal; and specialized indices (Trade Promotion Index, Travel and Tourism Competitiveness Index, Network Readiness Index developed by the World Economic Forum based on the SEDA methodology designed by the Boston Consulting Group), which not only feature the level of a national competitiveness, but demonstrate its level of readiness to a high competitive status owing to development of economic sectors.

The second part of the monograph gives the solid evidence of the growing importance of developing countries in ensuring the sustainable growth of the global economy. Taking into consideration economic indicators, the authors have distinguished five major stages of the growing significance of developing countries in the global economy: consciousness of challenge; internal consolidation; limited expansion; large-scale intervention and hegemony. The adapted Boston Consulting Group matrix illustrates the different transformation dynamics and effectiveness of developing countries at the modern stage of the global economy development on the basis of the following criteria: strategic importance of own TNCs for the global economy and their diversification, that is TNCs' presence in multifarious economic sectors including high R&D intensity sectors. The authors prove that the People's Republic of China and India occupy the top ranks from the standpoints of diversification and strategic significance of their own TNCs, which operate in almost all economic sectors including those of the 5<sup>th</sup> and 6<sup>th</sup> technology wave — information technology, nanotechnology and biotechnology. The majority of developing countries, Ukraine in particular, belong to «dogs» group, so Ukraine is challenged by the task of realization of its intellectual and resource potential.

The statistical analysis indicates the growing importance of intellect in production process, which is featured by the increase of global R&D expenses. Asian economies account for a prevalent share of the growth of global R&D expenses. This scenario completely refutes the previous assumptions of disability of the majority of countries to develop and implement innovations.

Under the influence of scientific-and-technological advance, TNCs from developed countries gradually transform their subsidiaries in developing countries to carry out full-scale R&D projects. Developing countries, in turn, actively utilize such cooperation to develop national innovation systems and stimulate their own national TNCs' competitiveness. Considering the development logics of TNCs in the past, the authors predict the emergence of R&D headquarters of TNCs from developing countries and countries with economy in transition, Ukraine in particular.

The forms of TNCs' activity in developing countries vary from simple assembly operations in the least developed countries to sterling R&D subsidiaries that operate in the range from individual research projects to equal footing with local enterprises. It is worth mentioning that attraction of foreign TNCs to R&D processes inside of developing countries, first of all, depends on a host country, its capacity for innovation activity and susceptibility of a national economy to scientific-and-technological advance. Scientific-and-technological advance remains the key factor of economic growth of countries en masse. The presence of foreign and own TNCs essentially improves preconditions for shifting of a country to technological levels of a new quality and stimulates the economic advance respectively.

The authors have reaffirmed the importance of TNCs for streamlining of international economic cooperation in general, and international trade in particular. For instance, subsidiaries of foreign TNCs accounted for 20.0 percent of export and 28.0 percent of import of the US; the US TNCs, in turn, accounted for 45.0 percent of export and 39.0 percent of import respectively. Therefore, TNCs were responsible for almost two thirds of the US export and import. French TNCs accounted for 31.0 percent of export and 24.0 percent of import in France, subsidiaries of foreign TNCs accounted for 34.0 percent and 38.0 percent respectively. Thus, TNCs were responsible for 64.0 percent of export and 62.0 percent of import in France. National TNCs provided for 85.0 percent of export and subsidiaries of foreign TNCs

— additional 8.0 percent of export in Japan. So, the total share of TNCs in Japanese commodity and service export equaled 93.0 percent.

The monograph bears out the hypothesis that the effectiveness of advance of developing countries depends on the ability of their governments to organize cooperation with TNCs both in low-tech and high-tech economic sectors. Restriction of foreign TNCs' influence on the economies of developing countries is achieved by means of selection of TNCs' participation form in projects which have the key value for shaping new components of developing countries' competitiveness.

The authors have disclosed that interaction between TNCs and developing countries is ambivalent. There are two potential scenario: fixation of a host country specialization in low yield activity or breakthrough «Malthus trap» by means of national infrastructure advance and development of economic sectors with increasing returns on capital allowing to enlarge a developing country's share in the global value added chain of a TNC.

The emergence of postindustrial society in developing countries rests on a complex of preconditions including persistent renewal of goods and development of consumers market; transition to a new technological level of production; the growth of significance of knowledge, innovations, information resources, intellectual capital and organizational innovations as factors of production and competitiveness, in traditional economic sectors in particular; deep science and production integration. The new tendencies are formation of high-tech zones, low-carbon economy zones and regional innovation clusters in developing countries. In order to improve their institutional environment developing countries create specialized state funds aimed at shaping precondition for emergence of innovative enterprises by means of different approaches to attraction of private capital to finance those innovative enterprise and possible further acquisition of the existing ones.

Controlling the most important resources, a state-owned TNC becomes the power which subdues both suppliers and customers. The state-owned TNC forms and regulates its connections independently. Corporations of this type may easily influence a government. Many state-owned TNCs do not view profit maximization as their main goal subordinating a financial aspect to social and political objectives. State-owned TNCs subsidize private companies by means of price-setting. As a result, the competitiveness of private companies improves at external markets.

So, the principal tools of integration of certain countries into the world economy are domains of TNCs, which are formed on the basis of national financial and industrial groups. Therefore, the development of countries' policy, for the most part, aims at the establishing of large national companies, their support and assistance in their external markets penetration, and anti-trust regulation of their activity at home.

The analysis of competitive environment of TNCs' functioning in the world and in Ukraine shines a light on the questions surrounding preconditions for transnationalization of a national economy. The attraction of foreign investment by developing countries and countries with economies in transition primarily depends on investment climate, which is the decisive factor for TNCs if to establish subsidiaries, branches, joint ventures and own networks of transnational relations in host countries. Ukraine, as a host country, is characterized by worsening of its investment climate caused by: unreliable legal regulation — 21.7 percent, inadequate legal protection — 23.8 percent, internal economic instability — 30.4 percent, lack of state support of international operations of Ukrainian enterprises — 30.4 percent, absence of international activity experience of Ukrainian enterprises — 8.7 percent, lack of financial resources to expand international business — 8.7 percent, high tax burden — 23.8 percent, hidden protectionism of internal market — 14.3 percent, exponential growth of corruption, underperformance of institutions and financial market; high investment risks limiting foreign capital inflows; specificity of initial capital accumulation during deep economic crisis.

The inquiry into peculiarities of institutional and legal basis of emergence and functioning of TNCs in Ukraine and institutional competitiveness evaluation at the global level revealed that regulation of TNCs' activity in Ukraine embraces a bunch of legal acts including the Constitution of Ukraine, Civil Code of Ukraine, Business Code of Ukraine, Laws of Ukraine «On Ratification of Convention on Transnational Corporations», «On Banks and Banking Activity» and «On Holding Companies in Ukraine».

In spite of a broad institutional and legal basis in Ukraine, the effectiveness of its implementation remains doubtful. Doing Business Ranking by the International Financial Corporation is one of the best institutional and legal environment estimation methods, particularly in terms of shaping conditions for emergence and successful development of own TNCs in Ukraine. The International Financial Corporation investigated 189 countries as of 01.06.2013. Ukraine took the 112<sup>st</sup> place falling behind almost all the post-Soviet countries except Tajikistan and Uzbekistan (Turkmenistan was not represented in a ranking for unknown reasons).

All of the stated above facts form weak preconditions for a national economy transnationalization and have, for the most part, a negative impact on it.

However, in spite of pretty weak preconditions and unfavorable investment climate in Ukraine, TNCs secure their stands at the Ukrainian market due to motives identified by authors. Firstly, strategy orientation: scope and potential of market — 20 percent, access to market — 15.0 percent, growing share of the world market — 7.0 percent, export potential — 12.0 percent, ensuring export — 9.8 percent, access to resources — 9.8 percent, low cost of resources — 9.8 percent, and an advantageous geographical location of Ukraine, proximity to host countries where parent companies operate; additional reinforcement of TNCs at the internal market of Ukraine by means of setting up joint venture companies and trading networks. Secondly, aggressiveness and pragmatism: possibility to obtain instant profits as a result of accelerated advance of a national financial system; striving for control over profits, sales, product quality and cash flows; protecting own know-how; desire for a standard business model establishment in another country and prolonging international life cycle of undervalued goods and services; money laundering and certain financial misusages; longing for extrusion of companies-competitors in general, Ukrainian ones in particular; acquisition of Ukrainian enterprises by means of their privatization and IPOs.

Theoretic research of motivation of TNC activity in terms of the Ukrainian market penetration and macroeconomic preconditions for their presence indicates that only their concordance serves as the essential condition for forming a high competitive status of a host country.

According to UNCTAD there are 7 362 registered subsidiaries of foreign TNCs in Ukraine, which financed only 31 projects and created 1 150 new workplaces in 2010. Over the last five years the total number of projects and workplaces has amounted to 178 and 7 487 respectively. The majority of investment projects are concentrated in the financial sector (13.0 percent of the aggregate foreign direct investment in Ukraine), logistics (10.0 percent) and food production (9.0 percent). The cumulative bulk of TNCs' investment in Ukraine reached the level of \$ 49.364 bln in 2011, so the average annual growth equals \$ 5.0 bln.

If to consider the amount of investment projects, in the last five years the key investors in Ukraine have been the US (12.0 percent), Germany (12.0 percent), Russia (10.0 percent) and France (8.0 percent). If to consider the bulk of investment in 2010 the leaders are the EU member-states (54.0 percent) and the Russian Federation (15.6 percent). The biggest TNCs operating in Ukraine are: oil-refining industry — Russian «Lukoil», «TNK», «Tatneft», «Slavneft», «Alliance Group», «UKOS», Kazakhstani «Kazakhoil»; transit of petroleum — Russian «Surgutneftegaz», «Rosneft», «Transneft», «Sibneft»; import and transit of gas — Russian «Gazprom» and «Itera». Only 20 percent out of the top 100 TNCs operate in Ukraine. The majority of these TNCs deal in limited sales of their own products and only certain TNCs (Procter & Gamble, Johnson & Johnson, Coca-Cola, Philip Morris International, McDonald's) develop their production facilities in Ukraine that characterizes the level of penetration of transnational business groups into Ukrainian economy as absolutely minuscule. For the most part, foreign direct investments in Ukraine have come from such leading TNCs, as: Mittal Steel, Coca-Cola, British American Tobacco, Henkel Bautechnik, Robert Bosch, Kraft Foods, Nestle, McDonald's, MTC (Public Corporation «Mobile Telesystems»), «Lukoil» and others.

The authors have disclosed macroeconomic effects of setting up TNCs' subsidiaries. Firstly, subsidiaries of foreign TNCs facilitate implementation of innovations in production and professional development of personnel, boost employment rate, foster introduction of new qualitative goods on the Ukrainian market, contribute to incessant production process advancement; increase a bulk of budget revenues in the form of taxes. Secondly, subsidiaries of foreign TNCs outperform local commodity producers, including labor productivity, subject to usage of more effective technologies and intensive innovation process.

The widespread form of TNCs' investment in Ukraine is the acquisition of national enterprises. Whereas their number is declining and the number of joint ventures is growing. Though, it should be mentioned that the number of established foreign enterprises was twice less than the number of joint ventures in 2005-2010 in Ukraine. Mergers and acquisitions had the greatest impact on financial and banking sector, insurance, food production, oil and gas industry and agriculture; while pharmaceuticals was only slightly affected.

Ukraine loses its national competitiveness in the global economic system because of political crisis, competition for economic influence spheres, demographic crisis and lack of qualified personnel.

The regression model built to investigate the impact of factors on competitiveness of an economy has indicated that foreign direct investments of TNCs enhance international competitiveness of the Ukrainian economy by means of positive influence on export and import of goods, foreign investment revenues and GDP growth. The impact of foreign direct investment on trade balance, in turn, is negative due to outflows of revenues on foreign capital investment.

Thereupon, comparative analysis of development level of different countries based on the most common indices — Global Competitiveness Index and Transnationalization Index in all of its connotations disclosed in the monograph — gains importance. The authors have conducted comparative



analysis of the development of transnationalization levels and competitiveness of the Ukrainian economy built upon their own calculations. This analysis has shown no apparent dependence of competitiveness of the Ukrainian economy on corporate and national transnationalization. Such results were the reason for a search for new approaches to analysis with distinction of national and foreign TNCs. The authors have devised pair correlation models to analyze the US, Japan, German and BRICS. The conducted analysis has shown that national economy competitiveness depends more on the development of own national TNCs. High ranks of countries with own powerful global corporations strongly support the achieved conclusion.

The authors have used econometric models to determine TNCs' impact on competitiveness of the Ukrainian economy. These models were based on the authors' approaches to neuron-network method and correlation-regression analysis of interplay between competitiveness of host countries and countries of origin, and levels of transnationalization distinguished by authors (micro-, meso-, macro- and global). The conducted analysis has shown that transnationalization process has a system impact on the economies of countries. Meanwhile countries of origin gain ultimate advantageous due to the development of their own corporate networks and depend on the global transnationalization. Host countries get more advantages from macrolevel transnationalization, namely selective increase of foreign direct investments and effectiveness of foreign TNCs activity.

The fourth part of the monograph draws attention to the fact that there is a significant group of companies in Ukraine, which demonstrate high transnationalization index and inherent in TNCs potential. Industrial Union of Donbas, System Capital Management, «Private» Group, DCH Holding, «INTERPIPE», Public Corporation «Ukrnafta», Transnational Autocompany «UkrAUTO» and Confectionery Corporation can be considered transnational corporation on the basis of their features. Potential Ukrainian TNCs are TM «Hortitsa», «Soyuz-Viktan», Closed Corporation «Production Association «KONTI»», «Nemiroff» company and Corporation «Bohdan». These facts support the conclusion that Ukraine has a sufficient internal potential to transnationalize its economy.

The monograph demonstrates that the priority spheres attracting foreign transnational capital are: natural resources (water resources, lumber, mould humus of high quality, ore deposits (titanium, zirconium, thorium, hafnium, silicon, scandium, cesium, uranium, gold, molybdenum, rare-earth metals, jewels — amber-succinite, gabbro-labradorite, jewelry labradorite); oil- and gas-bearing zones; fertile agricultural holdings); infrastructure Ukraine belongs to the top 5 countries in respect to the length of railway lines, hard surface roads and other transportation communications per square kilometer; and the top 3 countries in respect to installation of telephones, electrification and utilization of energy supply, but according to the Global Competitiveness Index Ukraine has still some unexhausted resources). There are over 750 information and consulting centers, more than 190 banks, 2 789 innovation and investment funds, over 200 leasing companies and 11 stock exchanges in Ukraine. New structures are constantly emerging in Ukraine: business development agencies, technoparks, scientific and consulting centers of investment and international business; networks of non-bank financial and credit institutions (their amount is incessantly growing); industrial and research clusters (mining and smelting complex, steel fabrication, shipbuilding, agricultural machinery construction, atomic machinery construction, aircraft building, rocket and space production, combustion turbine construction, construction of engines for gas main stations, turbomachinery for nuclear power plants); fiscal, regulatory and corporate culture institutions.

The statistical analysis has demonstrated that in spite of increase of the number of innovative industrial enterprises by 565 units or 47.4 percent (from 1193 to 1758 units) in 2005-2012, the financial and economic effectiveness of industrial production remains flimsy, innovative production sales have shrunk by \$ 0.353 bln (minus 7.2 percent) in particular totaling \$ 4.525 bln. Innovative production share in the overall industrial production has almost halved (minus 49.2 percent) shrinking from 6.5 percent to 3.3 percent. Innovative production export has lessened by 31.5 percent from \$ 2.438 bln to \$ 1.671 bln; innovative production share in the overall industrial production export has shrunk from 50.0 percent to 36.9 percent (or by 26.2 percent if to compare figures of 2005 and 2012).

Taking into consideration the insignificance of conducted innovation and investment activity in Ukraine and the loss of innovative component in Ukrainian industrial production export, the authors have demonstrated the solid evidence to support their suggestion to unite Ukrainian business groups' assets in certain economic sectors on the basis of strategic alliances or specialized legal entities established for the sake of shifting to production technologies which are competitive in the world market. Concerning metallurgy it is necessary to abolish out-of-date open-hearth operations on the basis of consolidated investment in modernization of production capacities of the major players at the market — System Capital Management Group, «INTERPIPE» and «Industrial Union of Donbas». Public Corporation «UKRNAFTA», in turn, is highly recommended to acquire food industry assets, namely distilleries with biofuel production capacities. This step is very urgent considering strained relations with the Russian Federation and in the view of securing the energy safety of Ukraine.

At the same time, the level of readiness of a national economy to competitiveness enhancement on the basis of a transnationalization factor is gaining importance. Talking about the openness of the Ukrainian economy and its readiness to undertake structural reforms, the issue of a national security should be brought into the foreground. A competition between countries-systems, TNCs, state and corporate alliances on the global commodity markets is characterized by a severe acuteness, which sometimes provokes military conflicts and simultaneously generates large-scale system crises.

The conducted analysis has confirmed the authors' hypothesis that the effectiveness of transnationalization in all of its dimensions (micro-, meso-, macro and global levels) from the point of view of forming the adequate competitiveness of the Ukrainian economy correlates with a relevant critical mass of foreign and national TNCs; high-tech development of top-priority economic sectors; accelerated, but selective direct foreign investments; optimal level of openness and readiness of a national economy to a high competitive status defending interests of national security and protecting from the global transnational expansion.

Simultaneously, the authors prove that the transnationalization factor has a positive impact on the Ukrainian economy competitiveness on the assumption of harmonization of interests of a state and TNCs; development of tools of the state influence on TNCs; creation of state stimulation mechanisms of national companies' transnationalization for the sake of the positive effectiveness; shaping the adequate level of economic openness and readiness of a national economic system to undertake relevant structural changes and modernization considering the interests of national security.

Thus, in spite of the fact that the area of readiness of the Ukrainian national economy to achieve the high level of competitiveness is sufficient, the latter remains extremely low. The authors have deduced the «competitive country — effective transnationalization» model on condition that national competitiveness policy takes place from the analysis of time and space configurations of a national economic system development.

The authors hope that the conducted research allows to broaden the knowledge of the essence and objective laws of functioning and development of TNCs as one of the major subjects of globalization process, creates theoretic and methodological ground for implementation at a state and an enterprise levels of a complex system approach to measure development aimed at activization and effectiveness improvement of national business transnationalization as an integral precondition for Ukrainian economy competitiveness enhancement and providing for Ukrainian breakthrough in the world production and income distribution.

The authors wish to thank their Colleagues and Gurus, especially Prof. D. Lukyanenko, Prof. Y. Pahomov, Prof. A. Poruchnik, Prof. I. Shkola and Prof. T. Bludova, whose wise expertise, active creative partnership and support have been invaluable throughout this project allowing to search for and verify new ideas and hypotheses.

### 1.1. Економічна природа процесів транснаціоналізації

Сучасна наукова думка дійшла консенсусного сприйняття транснаціоналізації економіки стосовно її надзвичайної пов'язаності із нестримною глобалізацією та забезпеченням збільшення масштабів і ефективності виробництва, розширення географічних меж коопераційних зв'язків, удосконалення механізмів акумуляції капіталу і ресурсів розвитку, уніфікації економічного простору у вигляді зближення «правил гри» і одноманітності в споживчих перевагах через домінування світових брендів і стандартів. З огляду на це активна участь у процесі транснаціоналізації дає змогу національним економікам сформувати додаткові джерела розвитку, забезпечити продуктивність галузей і підвищити конкурентоспроможність.

В економічній літературі склалися два протилежні погляди на роль ТНК як суб'єкта сучасної глобальної економіки. Прихильники одного підходу (Р. Селлі, С. Томсон, Р. Гілпін) аргументують, що ТНК є продуктом розвитку конкретної національної економічної системи і орієнтовані на її політику, впливають на середовище країни базування, ринок якої для більшості з них все ще відіграє переважну роль. Аргументами стають відмінності в поведінці американських, європейських і японських міжнародних фірм, що є результатом впливу національних особливостей країн їхнього походження, різної структури економіки, специфічних рис корпоративного управління. За цією логікою середовище країни базування, а саме: внутрішня економічна структура, економічна ідеологія, соціальні пріоритети та інші «домашні» фактори країни базування ТНК — справляють основний вплив на формування її стратегії<sup>1</sup>. Головним висновком таких поглядів слід вважати, що не корпорації, а національні держави є головними суб'єктами глобалізації світової економіки<sup>2</sup>.

Відповідно до другого підходу, описаного в економічній літературі<sup>3</sup>, деякі економісти (К. Омае) вважають, що ТНК є наднаціональними акторами на світовій економічній арені. На їхній погляд, національні держави є анахронізмом, що лише спричиняє політичну фрагментацію глобальної економіки. ТНК розглядаються як могутній незалежний суб'єкт, що конкурує з національними державами та навіть переважає їх за силою та важливістю. Величезний розмах міжнародних операцій сучасних ТНК, нова стратегія глобального постачання та виробництва роблять такі фірми космополітичними й незалежними від країни їхньої національного походження. Орієнтиром для таких фірм є ринок не однієї країни, а присутність в усіх основних регіонах світової економічної діяльності (Північна Америка, Західна Європа, Тихоокеанський басейн). Значним аргументом на підтримку такої позиції вважаються також стратегічні альянси транснаціональних фірм, що ще більше підривають значення національних кордонів держав<sup>4</sup>.

Проведений нами порівняльний аналіз доводить, що кожний із зазначених поглядів абсолютизує певні риси та особливості функціонування ТНК. Утім, зважаючи на інтенсивний процес транснаціоналізації, дедалі менше стає підстав вважати сучасні ТНК категорією конкретної національної належності. У рамках стратегії глобалізації країна початкового базування все частіше розглядається лише як один з районів, які мають переваги розміщення.

Взаємні перехресні інвестиції між ТНК, злиття-поглинання, включення їхніх акцій до лістингу одночасно кількох фондових бірж світу, розміщення штаб-квартир транснаціональних корпорацій поза країнами їхнього первинного походження (базування), міжнародно диверсифіковані джерела постачання — усе це посилює наднаціональний характер таких фірм. З часом деякі ТНК можуть здійснити дисперсію акціонерної власності так широко, що їхню «національність» визначити стає дуже важко. Це додатково ускладнюється поширенням транскордонних злиттів і поглинань, що супроводжуються обмінами значними пакетами акцій, а також конгломерованими перехресними володіннями акціонерним капіталом.

<sup>1</sup> Рогач О. Міжнародні інвестиції: теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій : підручник / О. Рогач. — К. : Либідь, 2005. — 716 с.

<sup>2</sup> Келару І. А. Методологическая сущность процессов транснационализации / И. А. Келару // Современные аспекты экономики

<sup>3</sup> Рогач О. Міжнародні інвестиції: теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій : підручник / О. Рогач. — К. : Либідь, 2005. — 716 с.

<sup>4</sup> Ohmae K. The End of the Nation State: The Rise of Regional Economies / Ohmae K. - New York : The Free Press, 1995.

Тому варто погодитися з думкою, що саме це відрізняє сучасні міжнародні корпорації від їхніх попередників з виразними ознаками національного походження, національної лояльності та національної культури<sup>1</sup>.

Тенденції руху капіталу транснаціональних корпорацій, багатогранний вплив ТНК на економіку приймаючих країн не можуть бути глибоко проаналізовані без осмислення теоретичних аспектів виникнення і функціонування ТНК, причин організації ними мережі міжнародного виробництва і виявлення сутності<sup>2</sup>.

У світовій економічній літературі трапляються кілька термінів для позначення компаній, що мають міжнародне виробництво на основі прямих іноземних інвестицій (багатонаціональні, міжнародні, транснаціональні, глобальні, наднаціональні, інтернаціональні і т. д.). Крім того, існують визначальні критерії формування сутності ТНК (табл. 1.1). Змістова оцінка здійсненого нами огляду теоретичних підходів щодо сутності ТНК показала, що за належністю капіталу компанії, які здійснюють міжнародне виробництво, умовно можна поділити на два види: транснаціональні корпорації та багатонаціональні корпорації.

Таблиця 1.1

ВИЗНАЧАЛЬНІ КРИТЕРІЇ ФОРМУВАННЯ СУТНОСТІ ТНК

Критерій	Визначальна характеристика	Автор	Зміст
СТРУКТУРНИЙ	Кількість задіяних країн	Р. Метгьюз <sup>3</sup>	ТНК — це компанії, що мають великі й широко розгалужені операції в інших країнах, володіють там значними виробничими потужностями та здійснюють свою діяльність не менше ніж у шести країнах
		Р. Вернон <sup>4</sup>	Мінімальний критерій транс національності — 6 задіяних країн
		М. Касон <sup>5</sup>	Багатонаціональна фірма — це фірма, що володіє виробництвом товарів чи послуг більш ніж в одній країні
		експерти ООН <sup>6</sup>	ТНК — це міжнародно-оперуючі фірми в двох або більше країнах, управління підрозділами яких здійснюється з одного або кількох центрів
		Е. Кольде <sup>7</sup>	ТНК — це ряд пов'язаних між собою ділових підприємств, що одночасно функціонують у різних країнах. У цілому, багатонаціональне підприємство являє собою повний комплекс організаційних та оперативних функцій та інститутів бізнесу у міжнародному контексті
	Транснаціональне торгове право власності — співвласниками є особи з однієї чи кількох країн	С. Соколенко <sup>8</sup>	ТНК — компанія, що знаходиться у різних країнах, але належить на правах власності громадянам однієї країни, які нею керують
	Число організаційно-економічних форм господарської діяльності ТНК за кордоном (філій, дочірніх компаній, відділень)	К. Семенов <sup>9</sup>	ТНК здійснюють власну ділову діяльність в інших країнах за допомогою організацій там філій і дочірніх компаній, що володіють самостійними службами виробництва і збуту продукції, науково-дослідними програмами і т. д.

<sup>1</sup> Рогач О. Міжнародні інвестиції: теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій : підручник / О. Рогач. — К. : Либідь, 2005. — 716 с

<sup>2</sup> Черноусова М. О. Формування глобального внутрішньофірмового менеджменту транснаціональних корпорацій : автореф. дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / М. О. Черноусова ; Донец. нац. ун-т. — Донецьк, 2009. — 20 с.

<sup>3</sup> Миронов А. А. Концепция развития транснациональных корпораций / Миронов А. А. — М. : Мысль, 1981. — 160 с.

<sup>4</sup> Вернон Р. Буря над многонациональными / Вернон Р. — М. : Прогрес, 1982. — 272 с.

<sup>5</sup> Пехник А. В. Механізм узгодження інтересів ТНК зі стратегічними пріоритетами національної економіки : автореф. дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / А. В. Пехник ; Львів. нац. ун-т ім. Івана Франка. — Львів, 2005. — 20 с.

<sup>6</sup> World Investment Report, 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development / UNCTAD. — New York; Geneva : UN, 1999. — xxxiv, 541 p.

<sup>7</sup> Ленский Е. В. Транснационализация капитала / Е. В. Ленский ; под ред. О. Н. Сосковца. — Мн. : Армита, Маркетинг, Менеджмент, 2001. — 326 с.

<sup>8</sup> Соколенко С. І. Глобалізація і економіка України / Соколенко С. І. — К. : Логос, 1999. — 566 с.

<sup>9</sup> Семенов К. А. Международные экономические отношения : курс лекций / Семенов К. А. — М. : Гардарики, 1999. — 336 с.

Критерій	Визначальна характеристика	Автор	Зміст
РЕЗУЛЬТАТИВНИЙ	Величина обороту	Р. Вернон <sup>1</sup>	Пропонував запровадити в якості критерія мінімальний річний обсяг продажів у розмірі 100 млн дол.
		експерти ООН <sup>2</sup>	Мінімальний рівень 300 млн дол. річного прибутку
	Частка закордонних активів та прибутків	Дж. Макдональд <sup>3</sup>	Якщо 20 % капіталу корпорації вкладено у закордонні підприємства, то вона вже може вважатися не міжнародною, а транснаціональною
		С. Рольф <sup>4</sup>	Міжнародна компанія визначається наявністю за кордоном не менш ніж 25 % своїх продажів, інвестицій, виробництва і чисельності зайнятих
		Р. Хасбулатов <sup>5</sup>	ТНК — це крупна фірма з активом за кордоном, або союз фірм різної національної належності, що активно використовують об'єктивні тенденції МПП, які посилюють процеси інтернаціоналізації у світі, сприяють встановленню нових схем у світовому поділі праці
	Здійснення ПІІ	О. Якубовський <sup>6</sup>	ТНК — компанія, яка володіє прямими іноземними інвестиціями
		Дж. Даннінг <sup>7</sup>	Найзагальніше визначення багатонаціональної компанії виходить з наявності в неї прямих закордонних інвестицій
		Ю. Винслав, В. Дементьев, А. Мелентьев <sup>8</sup>	Транснаціональні корпорації — це підприємства, що володіють або контролюють виробничі активи в двох і більше країнах. Звичайно контроль здійснюється через прямі іноземні інвестиції (ПІІ), однак ТНК можуть також брати участь у зарубіжному виробництві внаслідок утворення стратегічного альянсу з іноземною фірмою
	Частка закордонного ринку в операціях	Р. Робінсон	ТНК — це корпорації, у якій закордонний бізнес як з точки зору структури, так операцій стає рівним за значенням діяльності корпорації у країні її походження
	БІХЕВІ-ОРИЄНТИВНИЙ	Глобальні методи управління керівництва компанії	Г. Перлмуттер <sup>9</sup>
А. Холл <sup>10</sup>			ТНК — це компанія, яка розміщує свій адміністративний центр в одній країні, виробництво — в іншій, де дешева робоча сила, а прибутки оголошує в тих країнах, у яких низькі податки
В. Рокоча, О. Плотников, В. Новицький <sup>11</sup>			В основі системи управління ТНК — механізм прийняття рішень, який дає змогу здійснювати узгоджену політику й загальну стратегію, розподіляючи ресурси, технології та відповідальність для досягнення результату — отримання прибутку. На відміну від звичайної корпорації, ТНК переносить за кордон не товар, а сам процес вкладання капіталу, поєднуючи його із закордонною робочою силою в межах міжнародного виробництва

<sup>1</sup> Вернон Р. Бурия над многонациональными / Вернон Р. — М. : Прогрес, 1982. — С 43.

<sup>2</sup> World Investment Report, 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development / UNCTAD. — New York; Geneva: UN, 1999.— xxxiv, 541 p.

<sup>3</sup> Миронов А. А. Концепция развития транснациональных корпораций / Миронов А. А. — М. : Мысль, 1981. — 160 с.

<sup>4</sup> Пехник А. В. Механізм узгодження інтересів ТНК зі стратегічними пріоритетами національної економіки : автореф. дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / А. В. Пехник : Львів. нац. ун-т ім. Івана Франка. — Львів, 2005. — 20 с.

<sup>5</sup> Хасбулатов Р. И. Мировая экономика / Хасбулатов Р. И. — М. : ИНСАН, 1994. — 736 с.

<sup>6</sup> Якубовский С. А. Современные ТНК: регулирование деятельности и роль в мировой экономике / Якубовский С. А. — Одесса : Астропринт, 1998. — 168 с.

<sup>7</sup> Пехник А. В. Там само

<sup>8</sup> Винслав Ю. Развитие интегрированных корпоративных структур в России / Винслав Ю., Дементьев В., Мелентьев А., Якутин Ю. // Рос. Экон. журн. — 1998. — № 11—12. — С. 28.

<sup>9</sup> Perlmutter H. V. The Torturous Evolution of the Multinational Corporation / Perlmutter H. V. // The Multinational Enterprise in Transition. Selected readings and essays. Princeton, 1972.

<sup>10</sup> Миронов А. А. Там само.

<sup>11</sup> Транснаціональні корпорації : навч. посіб. / [Рокоча В., Плотников О., Новицький В. та ін.] : — К. : Таксон, 2001. — 304 с.

Критерій	Визначальна характеристика	Автор	Зміст
СИСТЕМНИЙ ПІДХІД	ТНК як носії процесів інтернаціоналізації та прискорювачі процесів глобалізації	Н. Саприкіна <sup>1</sup>	ТНК — це компанія, що є групою підприємств, які функціонують у двох чи більше країнах і, незалежно від країни походження, здатні реалізовувати єдину загальну стратегію за узгодженою політикою, а також здійснювати вплив на економічну політику як країни базування, так і приймаючих країн через залучення їх до світових інтеграційних процесів
		О. Рогач, О. Шнирков <sup>2</sup>	ТНК є, з одного боку, наслідком, а з другого — причиною зростання міжнародної концентрації виробництва, а отже і розгортання процесу інтернаціоналізації. Як одна з найефективніших організаційних форм інтернаціоналізації господарського життя, вони перебувають у центрі історичного процесу інтегрування глобальної економіки
	Ураховано сукупність визначальних ознак	Ли Се Ун <sup>3</sup>	ТНК мають такі 5 характеристик: <ul style="list-style-type: none"> <li>• по-перше, ці компанії функціонують у кількох країнах через свої зарубіжні дочірні підрозділи;</li> <li>• по-друге, акції як материнської, так дочірніх компаній ТНК мають належати власникам різних держав;</li> <li>• по-третє, для ТНК характерним є багатонаціональний склад вищого керівництва;</li> <li>• по-четверте, організаційна структура ТНК має бути орієнтована на широкомасштабну міжнародну економічну діяльність;</li> <li>• по-п'яте, для менеджерів ТНК характерним є інтернаціональний менталітет, згідно з яким сферою діяльності та інтересів ТНК вважається вся світова економіка, а не лише певної країни</li> </ul>
ЮНКТАД <sup>4</sup>	Транснаціональними вважаються компанії, що, по-перше, мають дочірні підрозділи у будь-яких організаційно-юридичних форм чи сфер діяльності у двох або більше країнах та, по-друге, здійснюють загальну координацію діяльності своїх зарубіжних підрозділів		
С. Аршанський <sup>5</sup>	ТНК — це тип міжнародних компаній, що відрізняються високою мірою організаційно-управлінської та виробничої інтеграції між головною компанією і зарубіжними філіями		
Комісія ООН з ТНК <sup>33</sup>	ТНК — це компанія, що включає одиниці у двох чи більше країнах незалежно від юридичної форми і поля діяльності, функціонує в рамках системи прийняття рішень, що дозволяють здійснювати узгоджену політику та впроваджувати загальну стратегію через один (чи більше) керуючий центр; в якій окремі одиниці пов'язані власністю чи іншим способом так, що один з них (чи більше) може мати значний вплив на діяльність інших, зокрема, розподіляти знання, ресурси і відповідальність з іншими		
Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) <sup>6</sup>	ТНК як компанію, яка включає підприємства приватної, державної чи змішаної форм власності, що розміщені в різних країнах. При цьому одне або більше із цих підприємств можуть істотно впливати на діяльність інших підприємств, насамперед у галузі обміну знаннями та ресурсами		

Транснаціональні компанії — національні за капіталом і контролем, але міжнародні за сферою операцій<sup>7</sup>. Вони мають зарубіжні активи, що виникли на базі ПІІ (прямих іноземних інвестицій).

<sup>1</sup> Саприкіна Н. В. Транснаціональні корпорації в системі інтернаціоналізації світового суспільного виробництва: Дис. канд. екон. наук: 08.01.01 / Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана. — К., 2006. — 18 с.

<sup>2</sup> Рогач О. І. Транснаціоналізація світового господарства та перехідної економіки: навч. посібник / О. І. Рогач, О. І. Шнирков. — К.: ВЦ «Київський університет», 1999. — 302 с.

<sup>3</sup> Ли Се Ун. Международный бизнес: стратегия и управление: [пер. с корейск.]. / Ли Се Ун. — М.: Наука, 1996. — 352 с.

<sup>4</sup> Белошапка В. А. Транснациональные корпорации в международном бизнесе / Белошапка В. А. — К.: КГЭУ, 1994. — 45 с.

<sup>5</sup> Аршанский С. Б. Экономические интересы и их протекторность в ТНК: автореф. дис. канд. экон. наук: спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / С. Б. Аршанский; Байкальск. гос. ун-т экономики и права. — Иркутск, 2003.

<sup>6</sup> Белошапка В. А. Там само.

<sup>7</sup> Келару І. О. Теоретичні підходи до процесу транснаціоналізації у світовій економіці / І. О. Келару // Інноваційна економіка: всеукр. наук.-виробн. журнал: — 2013. — Вип. 6 (44). — С. 52—56; Кормакова І. О. Концептуальні підходи до визначення суті транснаціональних корпорацій / І. О. Кормакова // Економічний простір: 36. наук. пр. — Дніпропетровськ: № 41. ПДБА, 2010. — С. 16—25; Таранич А. В. Стратегія зовнішньоекономічної діяльності кластерних утворень у контексті світового і регіонального розвитку: автореф. дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / А. В. Таранич; Донецьк. нац. ун-т. — Донецьк, 2008. — 20 с.

Хоча такі корпорації мають всесвітню мережу філій, їхня материнська компанія належить капіталу однієї країни. Позначення «транснаціональний» саме й підкреслює зв'язок корпорації з капіталом конкретної нації.

Багатонаціональні компанії, на відміну від транснаціональних, контролюються капіталом двох або більше країн. Вони також мають глобальну мережу філій, але до того ж характеризуються міжнародним розосередженням акціонерного капіталу. Прикладом багатонаціональних компаній можуть бути австралійсько-британська ВНР Billiton і Rio Tinto, англо-голландська Unilever та ін.<sup>1</sup>

У Конвенції про транснаціональні корпорації (Москва, 6 березня 1998 р.) поняття «транснаціональна корпорація» охоплює різні транснаціональні структури, у тому числі промислово-фінансові групи, компанії, концерни, холдинги, спільні підприємства, акціонерні товариства з іноземною участю тощо (ч. 2 ст. 2).

Конвенція зазначає, що ТНК є юридичною особою (сукупністю юридичних осіб), яка: 1) має у власності, господарському віданні або оперативному управлінні відокремлене майно на територіях двох і більше Сторін; 2) утворена юридичними особами двох і більше Сторін; 3) зареєстрована відповідно до норм Конвенції (ч. 1 ст. 2).

На думку аргентинського юриста К. Коена, до основних легальних ознак ТНК належать: 1) наявність єдиного адміністративно-політичного і фінансового центру; 2) охоплення діяльністю ТНК інших держав, крім країни базування; 3) міжнародний характер структури капіталу; 4) підпорядкування дочірніх компаній і філій рішенням головного центру управління; 5) здійснення управлінським центром регулювання виробничою, торговою, фінансовою та управлінською політикою периферійних підприємств; 6) наявність цивільної правосуб'єктності, що дозволяє укладати контракти з іншими державами чи приватними фірмами<sup>2</sup>.

Б. Осмінін і С. Мочерний<sup>3</sup> у центр визначення ТНК ставлять поняття монополізації, виводячи її за межі національних кордонів, тобто на міжнародний рівень. Як показує практика, на більшості міжнародних ринків відбувається, як правило, олігополістична конкуренція між кількома ТНК, зокрема достатньо навести приклад автомобільного ринку, на якому активно здійснюється продаж продукції ТНК із центром базування в Німеччині, Італії, Франції, США, КНР, Індії та інших країнах.

У свою чергу О. Рогач визначає ТНК як корпорацію, що здійснює міжнародне виробництво на основі прямих іноземних інвестицій і має прямий контроль над своїми зарубіжними філіями<sup>4</sup>. Погоджуючись з таким визначенням у цілому, необхідно зазначити, що ТНК може використовувати форми співпраці з місцевими компаніями, які не передбачають прямого володіння та участі в статутному капіталі, до яких належать, зокрема франшиза, ліцензування, управління за контрактом тощо.

І. Дахно зазначає, що ТНК — це акціонерні товариства, діяльність яких не обмежена державними кордонами однієї країни<sup>5</sup>. На нашу думку, такий підхід до визначення поняття ТНК занадто розширює трактування через можливість включати до переліку таких компаній навіть підприємства, які здійснюють експортно-імпорتنі операції, що явно суперечить внутрішньому наповненню змісту ТНК.

Л. Киришун розглядає ТНК як економічно єдину систему угруповання підприємств, які провадять свою діяльність у двох чи більше країнах переважно у формі ПШ, впливають на економічну політику як країни базування, так і приймаючих країн через залучення їх до світових глобалізаційних процесів, керуються і контролюються, як правило, з єдиного центру і складаються з материнської компанії, дочірніх підприємств, філіалів і відділень<sup>6</sup>. На нашу думку, на сьогоднішній день обмеження діяльності ТНК лише двома країнами як мінімального порогового значення є недоречним.

У свою чергу, Х. Перлмуттер до транснаціональних корпорацій відносить лише ті корпорації, топ-менеджмент яких у своїй політиці та діяльності виходить із принципу геоцентризму, тобто не ототожнює національну приналежність із рівнем професійної компетенції та в наявних юридичних і політичних рамках прагне мати фахівців, здатних розв'язувати проблеми в будь-яких країнах світу, незважаючи на їхню національну належність. Вищий принцип геоцентризму — це глобальний підхід до діяльності як центральної штаб-квартири (головної компанії), так і кожної філії. Кожну філію слід розглядати не як абсолютно незалежне підприємство, а як елемент зага-

<sup>1</sup> Рогач О. І. Транснаціоналізація світового господарства та перехідної економіки : навч. посібник / О. І. Рогач, О. І. Шнирков. — К. : ВЦ «Київський університет», 1999. — 302 с.

<sup>2</sup> Кохан І. І. Там само

<sup>3</sup> Нестеров І. Г. Внесок агропромислових транснаціональних корпорацій у забезпеченні продовольчої безпеки України / І. Г. Нестеров [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem\\_biol/nvnau/2009\\_142\\_1/09nig.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnau/2009_142_1/09nig.pdf).

<sup>4</sup> Нестеров І. Г. Внесок агропромислових транснаціональних корпорацій у забезпеченні продовольчої безпеки України / І. Г. Нестеров [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem\\_biol/nvnau/2009\\_142\\_1/09nig.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnau/2009_142_1/09nig.pdf).

<sup>5</sup> Кормакова І. О. Там само. — С. 19.

<sup>6</sup> Киришун Л. В. Визначальні критерії формування сутності ТНК / Л. В. Киришун [Електронний ресурс] — Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/En\\_etei/2010\\_7\\_1/28.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/En_etei/2010_7_1/28.pdf).

льної корпоративної системи, що функціонує у світовому масштабі й орієнтований на досягнення глобальних і локаційних цілей. При цьому кожна філія робить свій внесок у загальний корпоративний бізнес<sup>1</sup>.

За офіційним визначенням Конференції ООН з торгівлі та розвитку (United Nations Conference on Trade and Development — UNCTAD), транснаціональна корпорація (transnational corporation, multinational corporation, multinational company, multinational enterprise) — це підприємство, що об'єднує юридичних осіб будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності у двох чи більше країнах і провадить єдину політику та загальну стратегію завдяки одному або кільком центрам прийняття рішень<sup>2</sup>.

Експерти ООН виокремили ознаки, за наявності яких компанію можна віднести до транснаціональної<sup>3</sup>: 1) річний обсяг такої компанії має перевищувати 100,0 млн дол. США; 2) наявність філіалів не менш, ніж у шести країнах; 3) також аналізується відсоток продажу товарів за межами країни-резиденції. Віднесення компаній до транснаціональних може відбуватися на основі таких критеріїв<sup>4</sup>: 1) кількість країн, у яких діє компанія (2—6 країн відповідно до різних підходів); 2) мінімальна кількість країн, де розміщені виробничі потужності компанії; 3) мінімальний розмір частки іноземних операцій у доходах або продажах фірми (як правило, 25,0 %); 4) володіння не менш, ніж 25,0 % «голосуючих» акцій у трьох або більше країнах; 5) багатонаціональний склад персоналу компанії або її вищого керівництва.

Науковий інтерес становить групування підходів до трактування поняття ТНК вітчизняними і зарубіжними фахівцями за чотирма критеріями<sup>5</sup>: структурним — визначає ТНК кількістю задіяних країн чи належністю її керівництва до різних країн і числом організаційно-економічних форм господарської діяльності ТНК за кордоном (філій, відділень); результативним — визначає ТНК за часткою закордонних активів і прибутків, величиною ПП, обороту, часткою закордонного ринку в операціях; біхевіористським — вважає компанію ТНК за умови, якщо її управлінська ланка мислить інтернаціонально, глобально — у межах світового ринку; системним — визначає ТНК з позиції сукупності трьох попередніх підходів і з позиції носія процесів інтернаціоналізації, прискорювача глобалізації.

Більш узагальнюючою та сучасною, на нашу думку, є дефініція ТНК як групи компаній, які не тільки: а) знаходяться і функціонують у різних країнах; б) контролюються штаб-квартирою, яка розташована переважно в одній конкретній країні; в) керуються загальною стратегією і скоординованою політикою; г) мають значні масштаби міжнародної діяльності, але й д) реалізують єдину бізнес-ідеологію із синтезом філософії волюнтаризму, прагматизму і лібералізму; є) втручаються у міжнародні політичні процеси, являючи собою їх нові суб'єкти; г) мають уніфіковану корпоративну систему бухгалтерського обліку і звітності<sup>6</sup>.

Зважаючи на сучасні світові зміни можна було б ще додати космополітизм і схильність до глобальної експансії.

На думку Т. Азарової та І. Охоти, відмінності у стратегіях дають можливість виокремити чотири їх покоління<sup>7</sup>: 1) колоніально-сировинні ТНК (першого покоління), діяльність яких була пов'язана з розробкою сировинних ресурсів колишніх колоній; 2) ТНК «трастового типу» (другого покоління), пов'язані з виробництвом військово-технічної продукції; 3) ТНК, що широко використовували досягнення НТР і мали організаційно-економічну форму концернів і конгломератів (третього покоління); 4) глобальні ТНК (четвертого покоління), відмітними рисами яких є: планетарне бачення ринків і здійснення конкуренції у світовому масштабі; координація дій своїх філій на основі нових інформаційних технологій; здійснення економічного й політичного впливу на держави, у яких діють ТНК.

<sup>1</sup> Руденко Л. В. Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій: Монографія / Л. В. Руденко. — К.: Кондор, 2009. — С. 34.

<sup>2</sup> Офіційний сайт UNCTAD [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.unctad.org>.

<sup>3</sup> Сорока І. Б. Транснаціональні корпорації та їхня роль у процесі активізації міжнародної інтеграції / І. Б. Сорока // Актуальні проблеми економіки. — 2009. — № 9 (99). — С. 36.

<sup>4</sup> Азарова Т. В. Стратегії розвитку транснаціональних корпорацій в контексті підвищення міжнародної конкурентоспроможності країн [Електронний ресурс] / Т. В. Азарова, В. І. Охота — Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/pips/2011\\_1/tom1/004.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pips/2011_1/tom1/004.pdf).

<sup>5</sup> Киришун Л. В. Визначальні критерії формування сутності ТНК / Л. В. Киришун [Електронний ресурс] — Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/En\\_etei/2010\\_7\\_1/28.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/En_etei/2010_7_1/28.pdf).

<sup>6</sup> Руденко Л. В. Методологія дослідження та бізнес-моделі розвитку транснаціональних корпорацій: автореф. дис. д-ра екон. наук: спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Л. В. Руденко; Київс. нац. екон. ун-т. — К., 2004. — 32 с.

<sup>7</sup> Азарова Т. В. Стратегії розвитку транснаціональних корпорацій в контексті підвищення міжнародної конкурентоспроможності країн [Електронний ресурс] / Т. В. Азарова, В. І. Охота — Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/pips/2011\\_1/tom1/004.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pips/2011_1/tom1/004.pdf).



Зауважимо, що складність і багатогранність феномена ТНК, динамічність і модифікація багатьох сторін їхньої діяльності зумовили різні теоретичні підходи до аналізу суті не лише феномену транснаціональної корпорації, а й процесів світового розвитку, що з ними пов'язані.

Аналіз літературних джерел дозволив виявити наявність різних теоретичних шкіл вивчення причин виникнення ТНК (табл. 1.2): по-перше, це пов'язано з різноманітністю типів самого міжнародного виробництва ТНК (ресурсно-базовий, імпортозаміщувальний, експортозорієнтований або глобально зорієнтований); по-друге, це обумовлено тим, що концепції ТНК стосуються різних розділів економічної теорії (теорії міжнародного руху капіталу, міжнародної торгівлі, розміщення виробництва, промислової організації, зростання фірми, інновації тощо); по-третє, діяльність ТНК може аналізуватися на різних рівнях: макроекономічному (найзагальніші національні), глобальному (міжнародні, глобальні тенденції), мезоекономічному (тенденції взаємодії між фірмами на галузевому рівні), мікроекономічному (тенденції зростання окремої фірми). Різні рівні дослідження ТНК визначили й різні підходи до цього процесу<sup>1</sup>.

Таблиця 1.2

НАПРЯМИ ТЕОРЕТИЧНОГО АНАЛІЗУ МІЖНАРОДНОГО ВИРОБНИЦТВА

Напрямок	Автори
Неокласична теорія вивезення капіталу	Е. Гекшер, Б. Олін, Р. Нурксе, К. Іверсен, П. Кругмен, М. Обстфелд
Теорія ринкової влади	С. Геймер, Ньюфармер, Коулінг, О. Сагден, С. Лал
Теорія монополістичних переваг	Ч. Кіндлбергер
Життєвий цикл продукту	Р. Вернон
Концепції життєвого циклу галузі	Р. Стобоух, Ф. Таунсено, Л. Велс, Дж. Кентвел
Теорія конкурентних переваг	М. Портер
Макроекономічний підхід до аналізу ПП	К. Коджіма
Теорія недосконалості ринків капіталу	Р. Алібер
Прямі інвестиції як засіб диверсифікації ризиків	Д. Лессард
Теорія інтерналізації	Р. Коаз, М. Кесон, П. Баклі, Р. Кейвз, А. Рагмен
Теорія транзакційних витрат	Р. Кейвз
Біхевіористська теорія ТНК	Г. Перлмуттер, Д. Стопфорд, А. Чандлер
Концепція стадій корпоративного розвитку	Д. Стопфорд, Л. Велс, М. Вілкінс, К. Крістенсен
Теорії олігополістичної реакції	Ф. Нікербокер
Концепція галузевої консолідації	Г. Данза, Ф. Крюгер, С. Зайзель
Концепція ключових компетенцій та інтелектуального лідерства	Г. Хамел, К. Прахалад

Джерело: складено автором на основі<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Хоменко І. Б. Вплив транснаціональних корпорацій на конкурентне середовище національної економіки : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / І. Б. Михайлина ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. — К., 2009. — 20 с.

<sup>2</sup> Складено автором на основі : [пер. с англ.] / Коуз Р. Фирма, рынок и право / Коуз Р. — М. : Дело, 1992; Кривенко М. П. Формування конкурентних переваг підприємств на українському ринку кондитерських виробів : автореф. дис. ... ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / М. П. Кривенко ; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. — К., 2010. — 20 с.; Нікербокер Ф. Т. Олигополистическая реакция и транснациональная корпорация / Нікербокер Ф. Т. — Бостон, 1973; Caves R. E. Multinational Enterprise and Economic Analysis / R. E. Caves. — Cambridge, 1982; Cowling K. Transnational Monopoly Capitalism / Cowling K., Sugden R. — Wheat-sheaf : Brighton, 1987; Hymer S. The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment. / S. Hymer. — MIT Press, 1976; Kindleberger Ch. P. The Theory of Direct Investment / Ch. P. Kindleberger // International Trade and Finance. — London, 1975; Lessard D. R. International Diversification and Direct Foreign Investment / D. R. Lessard / Multinational Business Finance ; Ed. by D. Eitman, A. Stonehill. Reading (Mass.). — 1974. — P. 274—287; Newfarmer R. S. (ed.) Profits, Progress and Poverty : Case Studies of international industries in Latin American Notre Dam (ind.) / Newfarmer R. S., 1985; Perlmutter H. V. The Tortuous Evolution of the Multinational Corporations / H. V. Perlmutter // Columbia Journal of World Business. 1969. — 4.Jg., Helf 1. — P. 9—18; Wilkins M. The Maturing of Multinational Enterprise / Wilkins M. // American Business Abroad from 1914 to 1970. — Cambridge, 1974.

Хоча тематику міжнародного виробництва можна відстежити ще з найперших визначень Адама Сміта, Давіда Рікардо, Карла Маркса, Рудольфа Гілфердінга, але тільки в 60-х роках ХХ ст. було сформульовано окрему теорію прямих іноземних інвестицій<sup>1</sup>.

У свою чергу, проведений поглиблений теоретичний аналіз дозволив Л. Крючкову<sup>2</sup> виокремити основні етапи в розвитку досліджень цієї проблеми за основними критеріями: монополістичні злиття, централізація капіталу (класична теорія: А. Сміт, Дж. Мілль та ін.); олігополістичні злиття, вертикальна інтеграція (лібералізм: Й. Шумпетер, Дж. Робінзон, Е. Чемберлен та ін.); конгломератні злиття (кейнсіанство: Дж. Кейнс, А. Берлі, Дж. Рейн, Р. Нельсон та ін.); різні види злиття та поглинань (неокейнсіанство: Ф. Вестон, М. Бредні, Е. Кім, Р. Меліхер та ін.); корпоративна консолідація (неоінституціоналізм: М. Дженсен, Е. Берковича, П. Гохан, С. Рід, Г. Хамел, К. Прахалад, Г. Дінз, Ф. Крюгер, С. Зайзель), а також еkleктичної теорії, яка б інтегрувала в собі такі критерії з новітніх теорій, як конкурентні переваги (теорія міжнародної конкурентоспроможності М. Портера), ключові компетенції та інтелектуальне лідерство (теорія глобального випередження конкурентів Г. Хамела і К. Прахалада) та галузеву консолідацію (теорія стратегічних переваг Г. Дінза, Ф. Крюгера, С. Зайзеля).

Розглянуті теоретичні підходи, концепції аналізу прямих інвестицій і міжнародного виробництва дали можливість узагальнити (окреслити) економічну природу транснаціональних корпорацій і виявити методологічну сутність і по-новому систематизувати теоретичні підходи до процесів транснаціоналізації. Так, доведено, що в умовах локальної і, особливо, глобальної транснаціоналізації розвиток міжнародних корпоративних структур адекватно відображають теорії, згруповані з позицій чотирьох провідних концепцій: інтерналізації економічних зв'язків, інтернаціоналізаційного процесу, конкурентних переваг і філософсько-ідеологічної<sup>3</sup>.

Отже, дослідивши теорії іноземного інвестування та ТНК, ми виявили, що під транснаціоналізацією найчастіше розуміють:

- нові явища, якісні зміни, що відбуваються у світовій економіці, а саме<sup>4</sup>: зростання кількості й активності транснаціональних корпорацій (ТНК) і транснаціональних банків (ТНБ);
- новий етап процесу інтернаціоналізації світового господарства, що відрізняється від попередніх: зміна самого характеру залучення країн і підприємств до міжнародного поділу праці, що знаходить прояв в інтернаціоналізації науково-технічного прогресу і процесу виробництва, коли світовий ринок фактично диктує стандарти якості й техніко-економічні показники продукції, що випускається як материнською компанією, так і її філіями та дочірніми компаніями;
- форму інтернаціоналізації господарського життя, результатом якої є розвиток міжнародного виробництва в рамках ТНК, що включає на підприємствах материнської компанії, її філій і дочірніх компаній виробництво тих видів продукції, які беруть участь у міжнародному внутрішньофірмовому кооперуванні;
- новий вищий рівень інтернаціоналізації виробництва й капіталу, коли відбувається його перехід у нову якість;
- процес транснаціоналізації, нерозривно пов'язаний з розширенням масштабів діяльності ТНК, з перетворенням ТНК на реальних суб'єктів міжнародних ринкових відносин;
- нові форми організації господарського життя, які сприяють його інтернаціоналізації.

Процес транснаціоналізації як феномен сучасного світового господарства має під собою об'єктивну основу: розвиток інтернаціоналізації господарського життя, науки, техніки, виробницт-

<sup>1</sup> Складено автором на основі : [пер. с англ.] / Коуз Р. Фирма, рынок и право / Коуз Р. ; — М. : Дело, 1992; Кривенко М. П. Формування конкурентних переваг підприємств на українському ринку кондитерських виробів : автореф. дис. ... ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / М. П. Кривенко ; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. — К., 2010. — 20 с.; Никербокер Ф. Т. Олигополистическая реакция и транснациональная корпорация / Никербокер Ф. Т. — Бостон, 1973; Caves R. E. Multinational Enterprise and Economic Analysis / R. E. Caves. — Cambridge, 1982; Cowling K. Transnational Monopoly Capitalism / Cowling K., Sugden R. — Wheat-sheaf : Brighton, 1987; Hymer S. The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment. / S. Hymer. — MIT Press, 1976; Kindleberger Ch. P. The Theory of Direct Investment / Ch. P. Kindleberger // International Trade and Finance. — London, 1975; Lessard D. R. International Diversification and Direct Foreign Investment / D. R. Lessard / Multinational Business Finance ; Ed. by D. Eitman, A. Stonehill. Reading (Mass.). — 1974. — P. 274—287; Newfarmer R. S. (ed.) Profits, Progress and Poverty : Case Studies of international industries in Latin American Notre Dam (ind.) / Newfarmer R. S., 1985; Perlmutter H. V. The Tortuous Evolution of the Multinational Corporations / H. V. Perlmutter // Columbia Journal of World Business. 1969. — 4.Jg., Helf 1. — P. 9—18; Wilkins M. The Maturing of Multinational Enterprise / Wilkins M. // American Business Abroad from 1914 to 1970. — Cambridge, 1974.

<sup>2</sup> Крючков Л. В. Міжнародні корпоративні стратегії злиття і поглинання у високотехнологічних секторах економіки : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Л. В. Крючков ; Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана. — К., 2006. — 20 с.

<sup>3</sup> Руденко Л. В. Методологія дослідження та бізнес-моделі розвитку транснаціональних корпорацій : автореф. дис. на здобуття ступеня докт. екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Л. В. Руденко ; Київ. нац. екон. ун-т. — К., 2004. — 32 с.

<sup>4</sup> Савицька С. О. Транснаціоналізаційні фактори інтеграції України у світове господарство : автореф. дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.01 «Економічна теорія та історія економічної думки» / С. О. Савицька ; Держ. вищий навч. заклад «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». — К., 2009. — 20 с.

ва, різке підвищення ролі й розширення географічних рамок коопераційних зв'язків, що дозволяють поєднувати у великі міжнародні науково-виробничі утворення елементи виробничих структур різних країн<sup>1</sup>

Спираючись на проведені дослідження теоретичних моделей і концепцій, що пояснюють сутність, причини виникнення та еволюції досліджуваних процесів, ми пропонуємо ідентифікувати корпоративну транснаціоналізацію як найбільш зрілий і завершений етап у процесі інтернаціоналізації підприємницької діяльності суб'єктів будь-якої форми власності, який характеризується високим рівнем географічної диверсифікованості системи ресурсного забезпечення (матеріально-виробничий ресурс, інтелектуально-кадровий ресурс, фінансовий, інформаційний ресурс); гнучкою організаційною архітектурою з обов'язковим виділенням одного головного (або кількох) керівного ідеолого-стратегічного ядра, що продукує єдину бізнес-ідеологію із синтезом філософії волюнтаризму, прагматизму і лібералізму; пріоритетним використанням прямого зарубіжного інвестування як інструменту зовнішньоекономічної експансії; непереборним прагненням корпоративного топ-менеджменту до глобального панування на основі системного цілеспрямованого застосування фінансової могутності, інформаційного і політичного впливу, коаліційної сили зв'язків з урядами та засобів силового й прихованого тиску.

За всіма параметрами (розміщення штаб-квартир, спрямованість інвестицій, місце розташування дослідницьких центрів) досить чітко виражена національна орієнтація компаній. У рамках Світової організації торгівлі (далі — СОТ) ще не розроблено системи антимонопольних заходів, які можна було б застосовувати до глобальних ТНК<sup>2</sup>. Отже, міжнародної концепції взаємодії з ТНК на рівні інтеграційних утворень і світової спільноти в цілому ще не розроблено.

Мікрорівень глобалізації протягом останніх десятиліть характеризувався домінуванням у світовій економіці, які контролюють 70—90 % світових ринків товарів, послуг, технологій, а загальний обсяг реалізації 200 найбільших з них становить понад 30 % світового ВВП<sup>3</sup>. На думку Д. Лук'яненка та Т. Кальченка, серед основних напрямів сучасних модифікацій корпоративних структур управління виокремлюють: перехід від вузької функціональної спеціалізації до інтеграції у складі та характері власне управлінської діяльності, у стилі управління; дебюрократизацію, відмову від формалізації, ієрархії, від уособлення функціональних та штабних ланок; скорочення кількості ієрархічних рівнів завдяки тому, що придатнішими до виживання будуть не великі централізовані компанії, а низка середніх із гнучкими спеціалізованими формами праці; мережі компаній; трансформацію організаційних структур компаній з пірамідальних у плоскі з мінімальною кількістю рівнів між найвищим керівництвом і безпосередніми виконавцями; здійснення децентралізації ряду функцій управління, передусім виробничих і збутових. Із цією метою в межах компаній створюються напівавтономні чи автономні відділення, стратегічні бізнес-одиниці, які повністю відповідають за прибутки та збитки; підвищення значущості новозапровадженої діяльності, створення в межах великих компаній фірм, які зорієнтовані на виробництво та самостійне просування на ринках нових виробів і технологій, головною засадою діяльності яких є принцип «ризикованого фінансування»; підвищення статусу інформаційних і кадрових засобів інтеграції (наприклад, комбінації персоналу) порівняно з технократичною і структурною інтеграцією; встановлення філійних форм зв'язку між самою компанією та іншими підприємствами, наприклад завдяки утворенню внутрішніх ринків; створення автономних менеджмент-груп (команд) (табл. 1.3).

Транснаціоналізація відтак перейшла в новий етап розвитку — метакорпоратизацію. За Я. Паппе, метакорпорацією є об'єднання кількох економічних агентів (юридичних осіб, а також організацій, що не є юридичними особами), які відповідають таким вимогам<sup>4</sup>: 1) принаймні певна частка економічних агентів є комерційними організаціями, що функціонують задля одержання прибутку; 2) між агентами існують стійкі взаємозв'язки, більш жорсткі, ніж ринкові, а це означає, що в деяких істотних аспектах усе об'єднання є як єдиним цілим; 3) існує стратегічний центр прийняття рішень, який може бути як юридичною особою, так і групою фізичних осіб — власників і найвищих менеджерів, цей центр дістає назву центрального елемента.

<sup>1</sup> Дерментли Ф. С. Формирование и оценка эффективности интегрированных корпоративных структур в промышленности : автореф. ... канд. экон. наук : спец. 08.02.03 «Организация управления, планирования и регулирования экономикой» / Ф. С. Дерментли ; Нац. акад. наук Украины. — Донецк, 2004. — 24 с.; Савицька С. О. Транснаціоналізаційні фактори інтеграції України у світове господарство : автореф. дис. на здобуття ступеня канд. экон. наук : спец. 08.00.01 «Економічна теорія та історія економічної думки» / С. О. Савицька ; Держ. вищий навч. заклад «Київ. нац. экон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». — Київ, 2009. — 20 с.

<sup>2</sup> Камінська Т. В. Тенденції сучасних процесів глобалізації [Електронний ресурс] / Т. В. Камінська. — Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/ppei/2011\\_29/Kamin.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2011_29/Kamin.pdf).

<sup>3</sup> Лук'яненко Д. Стратегії глобального управління [Електронний ресурс] / Д. Лук'яненко, Т. Кальченко — Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/mer/2009\\_8\\_9/08-3612/2\\_Lukyanyenko\\_Kalchenko.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/mer/2009_8_9/08-3612/2_Lukyanyenko_Kalchenko.pdf).

<sup>4</sup> Лук'яненко Д. Там само.

**ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТРАДИЦІЙНИХ  
І НОВИХ ПІДХОДІВ ДО КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ<sup>1</sup>**

Об'єкт зміни	Традиційна модель управління (модерн)	Сучасна метакорпоративна модель управління (глобалізація)
Організація	Ієрархія, бюрократія	Мережі
Основний принцип організаційної діяльності	Функціональна спеціалізація	Переважно горизонтальна інтеграція
Критичний фактор конкурентної переваги	Матеріальні й фінансові активи (капітал)	Інтелектуальні активи (знання)
Організаційні структури управління	Структури вертикального підпорядкування	Адаптивні (органічні) структури
Персонал компанії	Функціонери	Потенційні ресурси (центри визначення здібностей)
Основні дійові особи	Спеціалісти, професіонали	Групи, насамперед віртуальні
Очікування персоналу	Задоволення поточних потреб	Якісне зростання персоналу
Керівництво	Автократичність	Цільова орієнтація
Стиль керівництва	Авторитарний	Координаційний, демократичний
Джерело влади	Посадова позиція	Знання
Діяльність	Індивідуальна	Групова

На основі таких критеріїв, як тип взаємовідносин материнської компанії і зарубіжних філій; орієнтації щодо зарубіжного ринку; рівень централізації прийняття управлінських рішень; контроль за діяльністю зарубіжних філій; кадрова політика; організаційна структура; інформаційні потоки ТНК поділяються на інтернаціональні, багатонаціональні та глобальні, які відображають у дійсності етапи їхнього розвитку (табл. 1.4). У результаті еволюції ТНК може трансформуватися з одного виду в інший.

Для найбільш зрілого типу ТНК — глобальних корпорацій — характерним є геоцентричний підхід до взаємовідносин між материнською компанією та її філіями. Аrenoю діяльності геоцентричної ТНК виступає весь світ. Відмітними рисами таких ТНК є: розгляд ринку з планетарних позицій і здійснення конкуренції у світовому масштабі; використання глобального підходу до управління своїми дочірніми компаніями та філіями, координація дій своїх філій на основі нових інформаційних технологій, одноманітна організація бухгалтерського обліку й аудиту та адаптивність структур корпорації; спрямування значної частини своїх прибутків на наукові дослідження (насамперед у сфері високих технологій); розділ світових ринків з небагатьма такими ж глобальними ТНК; забезпечення високої рентабельності завдяки своєчасній зміні географічного розподілу й галузевої структури інтегрованого в масштабі ТНК бізнесу; взаємointegraція глобальних компаній шляхом здійснення злиттів і поглинань, а також у формі стратегічних угод та альянсів.

У світі впродовж останніх десятиліть відбувається карколомне зростання кількості ТНК — від 300 у кінці 1930-х рр. до понад 82 тис. на початку XXI ст. Глобальні корпорації, як різновид, ТНК характеризують інноваційний динамізм, постійне вдосконалення внутрішньокорпоративної структури, активний пошук нових напрямів і сфер діяльності. Серед глобальних корпорацій з початку XXI ст. виділяють крупні корпорації (за окремими оцінками, їхня кількість дорівнює приблизно 800), що концентрують потужність сучасного фінансово-промислового, технологічного, інтелектуального капіталу.

Виступаючи одночасно наслідком і причиною глобалізації, ТНК можуть визначити соціально-економічну структуру як окремих країн, так і світової економіки в цілому.

Утім, очевидно, що, незважаючи на розвиток глобалізаційних процесів, для ТНК незмінною залишається бізнес-ідеологія, яка спирається на філософську платформу синтезу волонтаризму, прагматизму й лібералізму.

<sup>1</sup> Лук'яненко Д. Стратегії глобального управління [Електронний ресурс] / Д. Лук'яненко, Т. Кальченко — Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/mep/2009\\_8\\_9/08-3612/2\\_Lukyanyenko\\_Kalchenko.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/mep/2009_8_9/08-3612/2_Lukyanyenko_Kalchenko.pdf).

ПОРІВНЯЛЬНА ТИПОЛОГІЧНА СТРУКТУРА ТНК<sup>1</sup>

Характерні ознаки	Інтернаціональні корпорації	Багатонаціональні корпорації	Глобальні корпорації
Тип взаємовідносин материнської компанії та зарубіжних філій	Етноцентричний	Поліцентричний або регіоцентричний	Геоцентричний
Орієнтація	Абсолютний приріст материнської компанії, зарубіжні філії створюються, як правило, лише для забезпечення постачання або збуту	Об'єднання компаній ряду країн на виробничій або науково-технічній основі. Більший ступінь незалежності під час проведення операцій у кожній країні. Філії великі й здійснюють різноманітні види діяльності, у тому числі виробничу	Інтеграція в єдиний комплекс діяльності, які здійснюються в різних країнах. Наприклад, у різних можуть вироблятися складові частини одного виробу. Материнська компанія розглядається не як центр, а як одна зі складових частин корпорації
Ставлення до зарубіжного ринку	Зарубіжні ринки розглядаються тільки як продовження ринку базування материнської компанії	Зарубіжні ринки часто розглядаються як важливіший сектор діяльності ТНК порівняно з внутрішнім ринком	Ареною діяльності є весь світ
Рівень централізації прийняття управлінських рішень	Висока централізація прийняття управлінських рішень на рівні материнської компанії	Децентралізація окремих функцій управління. Делегування обов'язків дочірнім фірмам. Управлінські рішення приймаються на основі тісної координації між материнською компанією та філіями	Висока децентралізація прийняття рішень за тісної координації між материнською компанією та філіями
Контроль за діяльністю зарубіжних філій	Сильний контроль з боку материнської компанії	Філії, як правило, автономні	Філії, як правило, автономні
Кадрова політика	Перевагу віддають співвітчизникам у зарубіжних філіях. Працівники країни базування ТНК призначаються на всі можливі посади за кордоном	У зарубіжних філіях переважають місцеві менеджери. Місцеві кадри приймаючої країни призначаються на ключові посади	Кращі працівники з усіх країн призначаються на будь-які посади
Організаційна структура	Складна організаційна структура материнської компанії, проста в зарубіжних філіях	Організаційна структура з високим рівнем незалежності філій	Порівняно складна організаційна структура з автономними філіями
Інформаційні потоки	Великий обсяг наказів та розпоряджень на адресу філій	Невеликий потік інформації до материнської компанії та з неї, невеликий потік між філіями	Значні потоки інформації до материнської компанії та з неї і між усіма філіями

Економічна влада досягається поєднанням таких п'яти елементів: фінансової могутності; інформаційного впливу; коаліційної сили; зв'язку з державою; наявністю засобів силового тиску. ТНК, як і будь-яка комерційна організація, прагне до розширення своєї економічної влади. Якщо уважно проаналізувати кроки розвитку будь-якої ТНК, то стає очевидним, що кожен її конкретну дію можна пояснити прагненням до збільшення одного з п'яти згаданих вище факторів влади чи конвертації одного в інший, якого бракує у конкретний момент. А. Мовсесян стверджує, що волюнтаризм дозволяє пояснити концентрацію і централізацію капіталу, процеси амальгамації не погегельянськи (марксистськи абстрактними, властивими капіталу прагненнями й рухами), а конкретно волею до розширення економічної влади особи, яка очолює корпорацію. Волюнтаризм — не абстрактне філософське утворення, а реальна методологія аналізу складних економічних процесів, у тому числі транснаціоналізації.

<sup>1</sup> Фролова Т. О. Інвестиційні корпоративні стратегії в умовах глобалізації : монографія / Т. О. Фролова. — К. : КНЕУ, 2012. — С. 85—86.

Транснаціоналізація значною мірою ґрунтується на цінностях західного світу й англо-американської цивілізації, тож відчуває помітний вплив найбільш поширеної в ділових колах США філософії прагматизму (грецьк. *pragma* — справа, дія). Практичні американці виявилися абсолютно байдужими до складних європейських філософських систем. Прагматизм бачить найяскравіше вираження людської сутності в дії, і цінність чи відсутність цінності мислення ставляться в залежність від того, чи служить воно дії, життєвій практиці<sup>1</sup>.

Ліберальна ідеологія працює в інтересах ТНК<sup>2</sup>:

1) будь-яка людина вільна у розпорядженні власним капіталом. Тобто будь-які заборони на переміщення капіталу по світу антиліберальні й з ними потрібно боротися (повністю в рамках сучасних стратегій ТНК);

2) ліберальна ідеологія вітає звільнення людини від релігійних догм і національних звичаїв. Вона відкриває можливості для вільного переміщення людей по планеті, міграцій робочої сили, зокрема відпливу інтелекту з країн, що розвиваються (збігається з інтересами ТНК);

3) лібералізм стає філософією нової цивілізаційної спільноти транснаціональних людей — космополітів, що вважають себе громадянами світу, хоча й, можливо, зберігають деякі культурні національні цінності. Такі люди щонайкраще відповідають цілям транснаціоналізації та глобалізації.

Спираючись на дослідження А. Мовсесяна, у попередніх роботах ми показали, чому ТНК зуміли створити на базі лібералізму дієву наступальну філософію, що дозволяє їм відкривати ринки приймаючих країн для своєї товарів і капіталів. Вони прагматично використовують ліберальні ідеї для здійснення своєї економічної мети. Отже, філософія сучасних ТНК є синтезом положень волюнтаристської філософії, що добре пояснює рушійну силу й мету транснаціоналізації; прагматизму, що обґрунтовує використання ідеології як «інструменту дії» в досягненні цілей ТНК, і лібералізму, що дозволяє ТНК ефективно використовувати внутрішні національні ринки збуту капіталів і робочої сили.

У результаті багаторічної наступальної експансії у всіх сегментах світового ринку ТНК країн тріади взяли під контроль майже 75 % міжнародної торгівлі й близько 80 % інвестиційних і фінансових потоків. Тому природно, що нині вони реально впливають на кількісно-якісні параметри глобальної економічної системи й диктують основні тренди світогосподарського розвитку. Решті країн світу залишається лише підлаштовуватися під стратегії ТНК країн ядра, діяльність яких набула глобального характеру та зорієнтована на глобальну конкурентоспроможність, ефективне функціонування в олігополістичній ринковій структурі, установлення тотального контролю над найбільш прибутковими сферами міжнародного бізнесу, а також монополізацію природних, виробничих, технологічних, інформаційних і фінансових ресурсів приймаючих країн.

Безперечною стає надконцентрація бізнесу з пануванням глобальних корпорацій, менеджмент яких відрізняється<sup>3</sup>: 1) безпрецедентними масштабами здійснюваних програм, проектів і операцій трансконтинентального характеру; 2) процедурами ініціювання розробки й реалізації рішень у межах гнучких структур, переважно мережного типу; 3) демократичним координуючим управлінням у середовищі крос-культурного стилю поведінки; 4) креативністю з реалізацією лідерської амбіцій і стратегій у найбільш прогресуючих і прибуткових сегментах ринку; 5) активною цілеспрямованою підтримкою глобального бренда; 6) обов'язковим рахуванням геополітичної кон'юнктури.

Ядро світогосподарської системи утворюють близько 500 ТНК. Загальний обсяг активів оцінюється приблизно в 9 трлн дол. США. У розвинутих країнах вони є в кожній галузі. До того ж ТНК контролюють до 80 % усіх патентів і ліцензій на техніку, технології та ноу-хау та майже 90 % прямих зарубіжних інвестицій. Сумарні валютні резерви ТНК є в кілька разів більшими, ніж резерви всіх національних банків, разом узяті. ТНК об'єктивно зацікавлені в розширенні сфери свого впливу, у знятті будь-яких бар'єрів на шляху пересування капіталів, товарів і робочої сили, у формуванні світу, де роль кожного суб'єкта міжнародних відносин чітко визначена й де на основі національного використання готівкових ресурсів можна отримати максимальний прибуток.

У 1950—1960-ті рр. сформувалося 500 великих монополій, у 1970—1980 рр. — 200 відбувалась концентрація глобальної економічної влади в руках 100 або навіть 50 найвпливовіших корпорацій, 147 корпорацій контролюють майже 40,0 % активів ТНК. Нині ядро з менш ніж 1 % корпорацій фактично є глобальною економічною гіперструктурою, що контролює майже половину світової економіки<sup>4</sup>. Надзвичайно цікавими є кількісні оцінки ролі мільярдів в економіках окремих країн: так, у США їхній капітал становить 10 % ВВП, у КНР — 2,6 %, у Росії — понад 10,0 %, в Україні — 37,0 %.

<sup>1</sup> Руденко Л. В. Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій: монографія / Л. В. Руденко. — К. : Кондор, 2009. — С. 46.

<sup>2</sup> Там само. — С. 47.

<sup>3</sup> Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование : монография / под науч. ред. Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова. — К. : КНЭУ, 2013. — С. 24.

<sup>4</sup> Там само. — С. 196.

У 2010 р. зарубіжні філії ТНК давали 33 трлн дол. США продажів, 7 трлн дол. США доданої вартості, а також 6 трлн дол. США експорту (або близько третини світового експорту). У цілому у 2010 р. ТНК виробляли 16 трлн дол. США доданої вартості (або чверть світового ВВП)<sup>1</sup>.

У 2011 р. гігантський американський конгломерат «General Electric (GE)» мав найбільші зарубіжні активи серед нефінансових корпорацій — а понад 0,5 трлн дол. США, що складає понад 70,0 % вартості загальних активів цієї ТНК. 17 із 100 компаній з найбільшими закордонними активами тримали понад 90,0 % активів за кордоном, зокрема ArcelorMittal, Nestlé, Anheuser-Busch InBev і Vodafone. Їхня частка у закордонних продажах набагато більша за рівень «GE». Понад половина з 300,0 тис. працівників ТНК «GE» знаходяться за межами США.

У 2011 р. Toyota в закордонних філіях тримала 38 % із 326 тис. працівників. Японський автовиробник є лише одним з двох азійських компаній, що потрапили до 20 найбільших за активами ТНК (Honda — 19-та позиція). Exxon Mobil у 2011 р. мав найбільші зарубіжні продажі на рівні 317 млрд дол. США (73 % загального обсягу продажу цією ТНК). Виробництво іноземних філій ТНК у цілому зросло у 2011 р.: продажі — на 9 % до 28 трлн дол. США; працевлаштування — на 8 % до 69 млн осіб; додана вартість — 7,0 трлн дол. США (на 9 % нижче, ніж у 2010 р.); загальні активи зросли з 75 трлн дол. США до 82 трлн дол. США. З метою реагування на можливі негативні глобальні впливи у 2011 р. ТНК тримають у готівці близько 5 трлн дол. США<sup>2</sup>.

Транскордонні злиття та поглинання зросли на 53 % у 2011 р. до 526 млрд дол. США (мегаугоди на понад 3 млрд дол. США кожна: у 2011 р. 62 угоди, у 2010 р. — 44). Інвестиційні проекти щодо створення підприємства з нуля дорівнювали 0,904 трлн дол. США у 2011 р.

Глобальні ланцюги доданої вартості переважно контролюються ТНК — близько 80 % світової торгівлі. На глобальні ланцюги доданої вартості припадає значна частина подвійного врахування 28 % або 5 трлн дол. США з 19 трлн дол. США експорту в 2010 р. через те, що проміжні товари по кілька разів рахувалися, хоча мають рахуватися лише один раз. У країнах, що розвиваються, внесок глобальних ланцюгів доданої вартості становить у середньому 30 % ВВП, тоді як у розвинених країнах — 18,0 %<sup>3</sup>.

Якщо брати до уваги наявність<sup>4</sup>: 1) глобальних олігополій у промисловому, банківському, інвестиційному, страховому й телекомунікаційному бізнесі; 2) приватних рейтингових агентств із заангажованим топ-менеджментом; 3) вузького кола економістів, які мають істотний вплив на міністерства фінансів, найавторитетніші міжурядові й приватні структури; 4) міжнародно інтегровану мафію, то можна констатувати формування нової фундаментальної тенденції глобального розвитку, коли персоніфікована корпоративна влада регулює і транснаціональну, і державну економічну й соціальну сфери життєдіяльності.

Аналізуючи сутність і специфіку міжнародних стратегій силової глобалізації як ультрамодерної форми економічного і політичного імперіалізму, варто виділити нові глобальні небезпеки, що постали в останні 25—30 років, серед яких, передусім, загостреного значення набувають<sup>5</sup>:

- обмеження національного суверенітету на тлі посилення впливу наднаціональних політичних інституцій;
- розвиток глобального медіапростору як плацдарму для застосування інформаційної зброї та моральної дезорганізації супротивника;
- цілеспрямоване формування прагматичного інтересу до колоніальних війн на основі розробки стратегій ультраколоніалізму як механізму тотального контролю за сировинними, продовольчими ресурсами тощо за допомогою військових сил;
- конкурентне міжцивілізаційне зіткнення, насамперед між китайською, ісламською та експансивною глобалізованою західною цивілізаціями, яким притаманні принципово різні системи цінностей та способи дій;
- інтелектуально-духовна агресія на основі деградованого перетворення людської свідомості, впливу на мозок людини як удосконалений метод непрямих війн психологічного характеру. Експорт стереотипів свідомості, ідеологічне програмування як інструментарій глобального управління розколотими націями;
- цілеспрямований психологічний вплив на еліту суспільства, інтереси якої в економічно слабких країнах об'єктивно не збігаються з інтересами суспільства в цілому, внаслідок чого еліта стає

<sup>1</sup> World Investment Report 2011 «Non-equity Modes of International Production and Development» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://unctad.org/en/docs/wir2011\\_embargoed\\_en.pdf](http://unctad.org/en/docs/wir2011_embargoed_en.pdf).

<sup>2</sup> Офіційний сайт журналу «Економіст» [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.economist.com>.

<sup>3</sup> World Investment Report 2013 «Global Value Chains: Investment and Trade for Development» [Електронний ресурс] — Режим доступу: [http://unctad.org/en/publicationslibrary/wir2013\\_en.pdf](http://unctad.org/en/publicationslibrary/wir2013_en.pdf).

<sup>4</sup> Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование: Монография / Под. науч. ред. Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова. — К.: КНЭУ, 2013. — С. 27.

<sup>5</sup> Руденко-Сударева Л. В. Переваги і ризики транснаціоналізації економічного розвитку України / Л. В. Руденко-Сударева // Національна безпека: український вимір : щокв. наук. зб. / Рада нац. безпеки і оборони України ; редкол.: Горбулін В. П. та ін. — К. : 2008. — Вип.1 (20—21). — С. 59—60.

колективним зрадником (як, зокрема, в Україні), втішена ілюзією належності до світової олігархії. Зростає потреба у спрямуванні колосальних зусиль на виховання і підтримку патріотизму своєї власної еліти, політичної й військової зокрема;

- злам світового порядку, що ґрунтувався на принципах невторчання, міжнародного права, Статуті ООН; застосування контингенту миротворчих військових сил не лише для підтримки миру, а як механізму суто експансіоністського характеру стосовно окремих держав під «прапорами» ООН, як у Боснії, Герцеговині, Афганістані, Іраку, керуючись мотивом боротьби з тероризмом;

- глобальний характер військового мистецтва внаслідок радикальної зміни засобів збройної боротьби від традиційних, навіть стратегічних високотехнологічних, до інтелектуальних, коли саме людина стає предметом підвищення бойової ефективності; методів застосування (доставка з повітря, системи електронного наведення); диверсифікація полігону військових дій; зниження порога застосування сили, в тому числі і ядерної зброї; поширення зброї масового знищення;

- спроба інтелектуальної, технічної, економічної, інформаційної вестернізації (американізації) людства під неприхованим керівництвом США, які, як симбіоз державної влади і корпоративного сектору, оголосили себе носіями глобалізації;

- некерована мобільність і рухливість інтелектуально-трудова, фінансових, сировинних та інших ресурсів, які дедалі більше втрачають регіональну й територіальну ідентифікацію, викликана міжнародною стратегією монопольної концентрації всіх світових ресурсів у руках світових лідерів-глобалізаторів — країн «золотого мільярда» та окремих глобальних корпорацій;

- руйнівні наслідки тотального фінансового диктату ТНК, які виявляються в знесиленні національних економік менш розвинутих країн, дестабілізації та руйнуванні світової фінансової системи, глобальних фінансових спекуляціях, обвальних фінансових кризах, цінній диктатурі, віртуалізації світової економіки, монополізації інвестиційних ресурсів, контролі над урядами окремих країн і суспільствами.

У науковій літературі широко висвітлено роль окремих рушійних сил у глобалізації економічного розвитку, зокрема ТНК, інтеграційних утворень, країн-лідерів, міжнародних організацій, окремих особистостей, політичних рухів, релігійних течій, інноваційних технологій і глобальних проблем людства. Однак, як правило, такий аналіз проводиться окремо по кожному з елементів без визначення центральної ланки. На нашу думку, саме ТНК є головним компонентом, який поєднує суто метафізичні феномени та явища (наприклад, релігійні течії) з достатньо конкретними й уречевленими (наприклад, глобальна продовольча проблема). Звичайно, кожна із зазначених рушійних сил здатна перетворитися за законами діалектики на свою протилежність, тобто замість того, щоб сприяти глобалізації економічного розвитку, виступати її гальмом.

Аналізуючи роль ТНК у сучасному світогосподарському розвитку, необхідно бути достатньо обережними в наданні оцінок кардинального емоційного забарвлення, на кшталт абсолютно негативна або надзвичайно позитивна, адже результуючий вектор руху залежить від сполучення та збалансування впливу різноманітних рушійних сил глобалізації економічного розвитку (рис. 1.1).

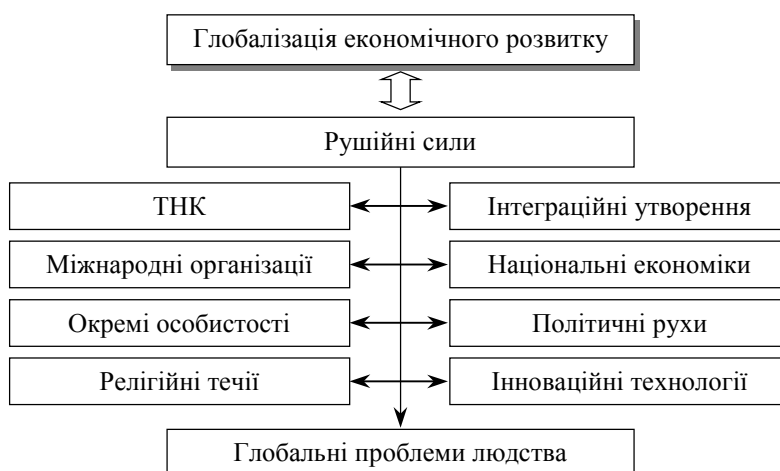


Рис. 1.1. Сучасні рушійні сили глобалізації економічного розвитку<sup>1</sup>

Наприклад, окремі особистості за наявності відповідної політичної, економічної та/або військової могутності здатні зупинити процес лібералізації міжнародних відносин та спрямувати національні економіки в бік автаркії задля реалізації власних амбіцій, які часто-густо суперечать національним інтересам (у тому числі економічним) і створюють загрозу світовій стабільності (сучасними прикладами є Російська Федерація, Північна Корея, Іран).

<sup>1</sup> Скадено авторами.



Водночас в інших країнах державні діячі здатні сприяти зламу застарілих політичних, економічних і світоглядних стереотипів задля добробуту власного народу, що підтверджується прикладами Японії, «азійських тигрів», КНР. Чітко простежується роль національних ТНК у забезпеченні реалізації світовідчуття керманів окремих держав. У випадку Російської Федерації економічним базисом проведення сучасної агресивної зовнішньої політики є державні ТНК-монополісти, перш за все «Газпром», що забезпечує ліву частку надходжень до консолідованого бюджету, але й одночасно є одним із чинників хронізації «голландської хвороби» російської економіки.

У свою чергу, китайські (мається на увазі КНР) ТНК сприяють диверсифікації економіки КНР, посилюють позиції країни походження на світовій арені, використовуючи потенціал економічної глобалізації з одночасним її посиленням. Узагальнюючи реальний і потенційний вплив ТНК на глобальну економіку, необхідно зазначити амбівалентний характер такого впливу, тобто породження діями ТНК різноспрямованих наслідків (табл. 1.5).

Таблиця 1.5

АМБІВАЛЕНТНІСТЬ ОКРЕМИХ СКЛАДОВИХ ВПЛИВУ ТНК НА ГЛОБАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ<sup>1</sup>

Позитивні риси	Проблеми й загрози
<i>Асиметрія економічного розвитку по країнах</i>	
Емуляція найкращих інституційних механізмів	Консервування відсталості та примітивізація окремих національних економік
<i>Активізація використання природних ресурсів</i>	
Актуалізація альтернативних «чистих» джерел енергії, композитних матеріалів	Загроза вичерпання ключових ресурсів (водних, енергетичних, земельних тощо)
<i>Асиметрія в забезпеченні інтелектуальним ресурсом</i>	
Зростання оплати інтелектуальної праці в менш розвинених країнах, зниження надмірної оплати в розвинених країнах	Вимушена спеціалізація країн на примітивних і застарілих технологіях
<i>Транскордонне переміщення виробничих потужностей</i>	
Підвищення добробуту приймаючої країни; посилення інтелектуалізації та інформатизації виробництва в попередній країні	Збереження технологічного та відповідно соціально-економічного розриву між країнами
<i>Лібералізація міжнародної економічної діяльності</i>	
Поглиблення міжнародного поділу праці; зростання мотивації для вільного переміщення капіталів і робочої сили	Потенційна загроза знищення національного товаровиробника та потрапляння в імпорتنу залежність окремих країн

Узагальнюючи, зазначимо, що результати взаємодії окремих країн з ТНК не є заздалегідь детермінованими, тому саме від формування чіткої стратегії транснаціоналізації економіки, зокрема в країнах, що розвиваються, залежить здатність цих держав адаптуватися до нових умов функціонування в глобальному турбулентному економічному середовищі, де головною рушійною силою розвитку економічної глобалізації є ТНК.

Як загальносвітове явище транснаціоналізація — це об'єктивний процес посилення світової інтеграції в результаті експансивного розгортання міжнародних операцій ТНК. Виходячи із зазначеного, у спільних працях<sup>2</sup> з метою диференціації окреслених понять і явищ уведено ідентифікаційні ознакові акценти, які дозволили досить чітко конкретизувати масштабність процесу транснаціоналізації, виокремивши світову і корпоративну транснаціоналізацію.

На нашу думку, такі акценти можуть бути застосовані й до інших ієрархічних рівнів, зокрема галузей та країн. Тобто, на основі виявлених конотацій, доцільно виокремити такі ієрархічні рівні транснаціоналізації:

- мікро (корпоративна транснаціоналізація);
- макро (країнова транснаціоналізація);

<sup>1</sup> Складено авторами.

<sup>2</sup> Гуртов Д. О. Транснаціональний капітал в структурі глобального фінансового ринку : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Д. О. Гуртов ; Держ. вищий навч. заклад «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». — К., 2010. — 20 с.; Руденко-Сударєва Л. В. Комплексна методика розробки моделі квантифікованої оцінки процесу транснаціоналізації / Руденко-Сударєва Л. В., Гуртов Д. О. // Міжнародна економічна політика : наук. журн. — № 10—11 / Голов. ред. Д. Г. Лук'яненко. — К. : КНЕУ, 2009. — С. 62—84; Rudenko-Sudarieva L. Processes of globalizations and transnationalizations / Larysa Rudenko-Sudarieva, Oleh Mozhovyi, Denys Hurto. Theoretical and methodological approach to comprehensive evaluation (part 2) // Journal of European Economy.: Publication of Ternopil National Economic University. — 2010. — (№ 3). — P. 271—296.

- мезо (галузева транснаціоналізація);
- глобальний рівень (світова транснаціоналізація)<sup>1</sup>.

Варто зазначити, що в практиці міжнародних організацій перші два рівні мають відповідний індикатор, а щодо четвертого — то він був запропонований у дослідженнях<sup>2</sup>. Рівень галузевої транснаціоналізації може бути визначений на основі корпоративного шляхом вибірки і групування ТНК відповідних галузей.

Спираючись на проведений вітчизняними науковцями<sup>3</sup> аналіз рівня транснаціональності найбільших ТНК та окремі авторські розрахунки (табл. 1.6), нами виявлено, що у 2011 р. більшість корпорацій, що базуються у Франції, Німеччині, Великобританії, Японії, США, тобто у країнах тріади, зберігають високий рівень транснаціональності, хоча і дещо спадаючий.

Таблиця 1.6

**ІНДЕКС ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОСТІ 100 НАЙБІЛЬШИХ ТНК СВІТУ ТА 100 ТНК ГРУПИ КРАЇН,  
ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ, І ТРАНЗИТИВНИХ КРАЇН ЗА РЕГІОНАМ ПОХОДЖЕННЯ, 2011  
(ВІДНОСНІ ЗНАЧЕННЯ ТНІ ТА КІЛЬКІСТЬ ВХОДЖЕНЬ)**

100 найбільших ТНК світу			100 ТНК групи країн, що розвиваються, і транзитивних країн		
Регіон походження	Середній ТНІ	Кількість входжень	Регіон походження	Середній ТНІ	Кількість входжень
Усього	63,4	100	Усього	49,6	100
ЄС	66,9	58	Африка	57,9	9
Франція	64,9	16	Латинська Америка та Кариби	42,5	9
Німеччина	56,9	18	Західна Азія	50,8	7
Великобританія	75,5	19	Східна Азія	50,1	43
Японія	50,0	8	Південна Азія	53,2	5
США	58,1	19	Південно-східна Азія	47,5	15
Країни, що розвиваються, та транзитивні країни	50,7	11	Південно-східна Європа та СНД	28,2	8

*Джерело:* доповнено на основі: Трансформація процесу транснаціоналізації в умовах зростання невизначеності глобального економічного середовища: монографія / [Ю. В. Макогон, Т. В. Орехова, К. В. Лисенко та ін.] ; під ред. Т. В. Орехової. — Д. : Норд Комп'ютер, 2011. — 652 с.

У свою чергу, корпорації групи країн, що розвиваються та мають транзитивні економіки, продовжують нарощувати ці показники. Особливо це притаманно так званій групі країн BRICS (табл. 1.7).

Відомий в економічній літературі індекс транснаціоналізації щодо кожної окремої ТНК (ТНІ) за методикою UNCTAD визначається як середня арифметична величина від трьох величин: частки закордонних активів у сукупному обсязі активів  $i_A$ ; частки закордонних продажів у сукупному обсязі реалізації  $i_P$ ; частки закордонних працівників в їхній сукупній чисельності  $i_{CP}$ , кожен з яких можна вважати індикатором ступеня транснаціоналізації відповідного показника.

Зважаючи на комплексний характер і багатоаспектність проявів процесу транснаціоналізації та з метою охоплення показником більшої кількості критеріїв, нами у попередніх роботах<sup>4</sup> було запропоновано методика розрахунку індексу транснаціоналізації ( $I_{ТН(У)}$ ) удосконалити за рахунок додаткового введення індексів товарної (галузевої) диверсифікованості (ТД) та географічної диверсифікованості (ГД).

<sup>1</sup> Келару І. О. Там само.

<sup>2</sup> Гуртов Д. О. Там само, С. 14; Руденко-Сударєва Л. В. Там само.

<sup>3</sup> Трансформація процесу транснаціоналізації в умовах зростання невизначеності глобального економічного середовища: монографія / [Ю. В. Макогон, Т. В. Орехова, К. В. Лисенко та ін.] ; під ред. Т. В. Орехової. — Д. : Норд Комп'ютер, 2011. — 652 с.

<sup>4</sup> Руденко-Сударєва Л. В. Комплексна методика розробки моделі квантифікованої оцінки процесу транснаціоналізації / Руденко-Сударєва Л. В., Гуртов Д. О // Міжнародна економічна політика : наук. журн. — №10—11 / Голов. ред. Д. Г. Лук'яненко. — К. : КНЕУ, 2009. — С. 62—84.

Таблиця 1.7

## ДИНАМІКА РІВНЯ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІ НАЙБІЛЬШИХ ТНК СВІТУ (США, ЯПОНІЯ, НІМЕЧЧИНА І BRICS)

Корпорація	Головна економіка	Вид діяльності	Активи		Реалізація		Зайнятість		ТНІ (відсотки)
			Іноземний	Загальний	Іноземний	Загальний	Іноземний	Загальний	
2007 р.									
General Electric	США	Електричне та електронне устаткування	420 300	795 337	86 519	172 738	168 112	327 000	51,4
Ford Motor Company	США	Автомобілебудування	127 854	276 459	91 581	172 455	134 734	246 000	51,4
Procter & Gamble	США	Диверсифіковано	70 241	143 992	50 498	83 503	101 220	138 000	60,9
IBM	США	Електричне та електронне устаткування	57 699	120 431	62 275	96 786	251 262	386 558	58,7
Pfizer Inc	США	Фармацевтична продукція	54 360	115 268	25 265	48 418	52 859	86 600	53,5
Toyota Motor Corporation	Японія	Автомобілебудування	153 406	284 722	145 815	230 607	121 775	316 121	51,9
Honda Motor Co Ltd	Японія	Автомобілебудування	83 232	110 663	87 276	105 288	158 962	178 960	82,3
Mitsubishi Corporation	Японія	Автомобілебудування	54606	1031-9	43 443	202 658	20 683	60 664	36,2
Sony Corporation	Японія	Електричне та електронне устаткування	45 424	110 112	58 824	77 819	119 500	180 500	61,0
Nissan Motor Co Ltd	Японія	Автомобілебудування	61 673	104 732	72 469	94 949	92 122	180 535	62,1
Volkswagen Group	Німеччина	Автомобілебудування	12	213 981	120 761	160 308	153 388	328 594	56,9
Siemens AG	Німеччина	Електричне та електронне устаткування	103 055	134 778	75 961	106 651	272 000	398 000	92,0
Daimler AG	Німеччина	Автомобілебудування	100 458	198 872	113 083	146 326	105 703	272 382	55,5
BMW AG	Німеччина	Автомобілебудування	44 633	68 897	49 520	85 310	48 285	95 175	57,9
BASF SE	Німеччина	Хімікати	44 633	68 897	49 520	85 310	48 285	95 175	57,9
ZTE Corp.	Китай	Інші товари широкого вжитку	1740	5610	2750	4761	14 971	48 261	39,9
China Communications Construction Co.	Китай	Конструкція і нерухоме майно	2134	22 917	4518	20 617	1107	87 022	10,9
Acer Inc.	Тайваньська Провінція Китаю	Електричне та електронне устаткування	4764	7499	12608	14962	5283	6271	77,4
Lenovo Group	Китай	Електричне та електронне устаткування	4030	7180	10 228	16 362	5340	23 111	47,3

Корпорація	Головна економіка	Вид діяльності	Активи		Реалізація		Зайнятість		ТНІ (відсотки)
			Іноземний	Загальний	Іноземний	Загальний	Іноземний	Загальний	
Lukoil	Російська Федерація	Нафта і природний газ							
Evraz	Російська Федерація	Метал і металева продукція							
Severstal	Російська Федерація	Метал і металева продукція							
VimpelCom	Російська Федерація	Телекомунікації							
Naspers Limited	Південна Африка	Інші споживчі послуги	4730	8340	683	3013	2245	13 812	31,9
2008 р.									
General Electric	США	Електричне та електронне устаткування	401 290	797 769	97214	182 515	171 000	323 000	52,2
Ford Motor Company	США	Автомобілебудування	102 588	222 977	85901	146 277	124 000	213 000	54,3
Procter & Gamble	США	Девирсифіковано	62942	134 833	47949	79 029	99019	135 000	60,2
IBM	США	Електричне та електронне устаткування	52020	109 524	66944	103 630	283 455	398 455	61,1
Pfizer Inc	США	Фармацевтична продукція	49151	111 148	27861	48 296	49929	81 800	54,3
Toyota Motor Corporation	Японія	Автомобілебудування	169 569	296 249	129 724	203 955	121 755	320 800	52,9
Honda Motor Co Ltd	Японія	Автомобілебудування	89204	120 478	80861	99 458	111 581	181 876	72,2
Mitsubishi Corporation	Японія	Автомобілебудування	59160	111 295	6634	61 063	18027	60 095	31,3
Sony Corporation	Японія	Електричне та електронне устаткування	57116	122 462	58185	76 795	107 900	171 300	61,8
Nissan Motor Co Ltd	Японія	Автомобілебудування	57080	104 379	60693	83 819	81249	160 422	59,2
Volkswagen Group	Німеччина	Автомобілебудування	123 677	233 708	126 007	166 508	195 586	369 928	60,5
Siemens AG	Німеччина	Електричне та електронне устаткування	104 488	135 102	84322	116 089	295 000	427 000	73,0
Daimler AG	Німеччина	Автомобілебудування	87927	184 021	108 348	140 268	105 463	273 216	54,5
BMW AG	Німеччина	Автомобілебудування	63201	140 690	62119	77 830	26125	100 041	50,3
BASF SE	Німеччина	Хімікати	43020	70 786	50925	91 154	49560	96 924	55,9
ZTE Corp.	Китай	Інші товари широкого вжитку	3143	7642	3860	6373	19031	61 350	44,2

Корпорація	Головна економіка	Вид діяльності	Активи		Реалізація		Зайнятість		ТНІ (відсотки)
			Іноземний	Загальний	Іноземний	Загальний	Іноземний	Загальний	
China Communications Construction Co.	Китай	Конструкція і нерухоме майно	4010	31 911	5599	25 740	1703	93 019	12,1
Acer Inc.	Тайваньська Провінція Китаю	Електричне та електронне устаткування	4455	7418	16495	17 311	5677	6727	79,9
Lenovo Group	Китай	Електричне та електронне устаткування	2732	6308	8467	14 901	5201	22 511	41,1
Lukoil	Російська Федерація	Нафта і природний газ	21515	71 461	87637	107 680	23 000	152 500	42,2
Evrax	Російська Федерація	Метал і металева продукція	11196	19 448	12805	20 380	29 480	134 000	47,5
Severstal	Російська Федерація	Метал і металева продукція	8066	22 480	9325	22 393	12 662	96 695	30,2
VimpelCom	Російська Федерація	Телекомунікації	3726	15 725	1520	10 117	10 233	38 403	21,8
Naspers Limited	Південна Африка	Інші споживчі послуги	3821	5746	995	3018	7790	11 715	55,3
2010 р.									
ZTE Corp.	Китай	Інші товари широкого вжитку	3189	12 911	5623	10 378	20 000	85 232	31,1
China Communications Construction Co.	Китай	Конструкція і нерухоме майно							
Acer Inc.	Тайваньська Провінція Китаю	Електричне та електронне устаткування	5231	9616	20119	21 528	6546	7757	77,4
Lenovo Group	Китай	Електричне та електронне устаткування	5436	10 706	11 579	21 594	6247	27039	42,5
Lukoil	Російська Федерація	Нафта і природний газ	23 317	84 017	71 631	86 078	19 607	130 000	42,0
Evrax	Російська Федерація	Метал і металева продукція	9356	17 601	8702	13 394	24 251	110 231	46,7
Severstal	Російська Федерація	Метал і металева продукція	8701	19 329	7370	13 573	14 100	84 891	38,6

Закінчення табл. 1.7

Корпорація	Головна економіка	Вид діяльності	Активи		Реалізація		Зайнятість		ТНІ (відсотки)
			Іноземний	Загальний	Іноземний	Загальний	Іноземний	Загальний	
VimpelCom	Російська Федерація	Телекомунікації	7123	19 928	2398	10 513	9966	42 025	27,4
Naspers Limited	Південна Африка	Інші споживчі послуги	8342	10 284	1399	4598	12 924	15 932	64,2
2011 р.									
General Electric	США	Електричне та електронне устаткування	502 612	717 242	77 480	147 300	170 000	301 000	59,7
Ford Motor Company	США	Автомобілебудування	76 998	179 248	65 099	136 264	85 000	164 000	47,5
Procter & Gamble	США	Диверсифіковано	68 077	138 354	48 710	82 559	94 618	129 000	60,5
IBM	США	Електричне та електронне устаткування							
Pfizer Inc	США	Фармацевтична продукція	100 394	188 002	40 492	67 425	64 420	103 700	58,5
Toyota Motor Corporation	Японія	Автомобілебудування	214 117	372 566	142 888	235 200	123 655	325 905	52,1
Honda Motor Co Ltd	Японія	Автомобілебудування	105 151	143 196	78 134	100 594	109 400	179 060	70,7
Mitsubishi Corporation	Японія	Автомобілебудування	98 171	153 015	47 157	254 725	17615	58 723	37,6
Sony Corporation	Японія	Електричне та електронне устаткування	73 839	161 610	55 543	82 180	109 200	168 200	59,4
Nissan Motor Co Ltd	Японія	Автомобілебудування	71 912	134 582	90 879	119 084	82 223	155 099	60,9
Volkswagen Group	Німеччина	Автомобілебудування	115 081	221 486	173 390	221 486	277 105	501 956	61,8
Siemens AG	Німеччина	Електричне та електронне устаткування	112 356	141 750	87 418	102 488	244 000	360 000	77,4
Daimler AG	Німеччина	Автомобілебудування	94 157	205 910	120 638	148 096	103 686	27 1370	55,1
BMW AG	Німеччина	Автомобілебудування	79 351	171 572	77 790	95 664	73 324	100 306	66,9
BASF SE	Німеччина	Хімікати	55 377	85 036	85 178	102 164	59 092	111 141	67,2

З урахуванням зазначених складових індекс транснаціоналізації ТНК став мати сучасніший, на нашу думку, вигляд:

$$TNI = \frac{i_A + i_P + i_{\text{чП}} + i_{\text{ГД}} + i_{\text{ГД}}}{5} \quad (1.1)$$

Для акцентування приналежності цього показника до конкретної ТНК доцільно визначити його як індекс корпоративної транснаціоналізації<sup>1</sup>. Виконані авторами емпіричні розрахунки цього показника у графічному вигляді наведено на рис. 1.2—1.3.

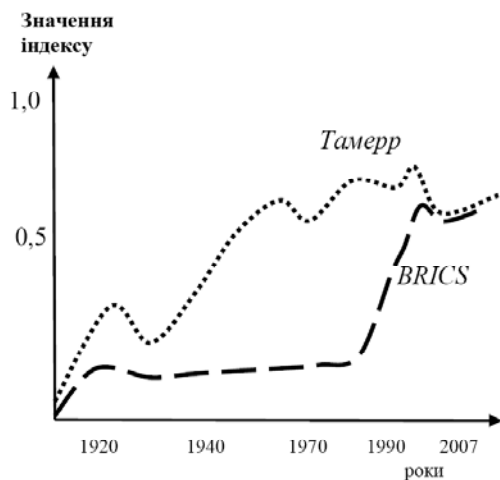


Рис.1.2. Динаміка індексу транснаціоналізації в середньому для американських ТНК (крива  $T_{\text{амер}}$ ) і ТНК з країн BRICS (крива  $T_{\text{BRICS}}$ )<sup>2</sup>

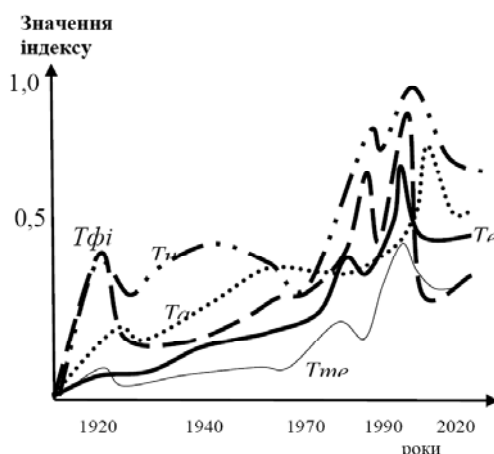


Рис. 1.3. Динаміка індексу транснаціоналізації за основними галузями: нафтогазова (крива  $T_n$ ), фінансова (крива  $T_{\text{фін}}$ ), електротехнічна (крива  $T_{\text{ет}}$ ); телекомунікаційна (крива  $T_{\text{тел}}$ ), автомобільна (крива  $T_a$ )<sup>3</sup>

Зазначений удосконалений метод діагностики ступеня транснаціоналізації певної ТНК істотно покращує якість отриманих результатів, однак не дає змоги оцінити транснаціоналізацію в масштабах усього світу. Тому авторами було розроблено новий індикатор рівня світової транснаціоналізації, який завдяки загальному охопленню найпотужніших ТНК, об'єднаних у групи на основі загальновідомих класифікацій і рейтингів світових фінансових організацій, дає змогу зробити екстраполяцію отриманих результатів на весь світовий простір:

$$I_{\text{ТН}ij} = \left( \frac{\sum_{i=1}^n I_{\text{ТН}ij}}{n} \right) = \left( \frac{I_{\text{ТН}1j} + I_{\text{ТН}2j} + \dots + I_{\text{ТН}(n-1;j)} + I_{\text{ТН}nj}}{n} \right) \quad (1.2)$$

де  $i = [1; n], j = [1; m]$ ,  $I_{\text{ТН}ij}$  — індекс транснаціоналізації окремої ТНК за конкретний рік.

<sup>1</sup> Руденко-Сударєва Л. В. Методика економічної оцінки глобальних процесів / Мозговий О.М., Руденко-Сударєва Л.В., Гуртов Д.О.; за ред. д.е.н., проф. Л.В. Руденко-Сударєвої. – К. : КП «Редакція», 2010 – 192 с.

<sup>2</sup> Там само.

<sup>3</sup> Там само.

Додатково на основі наведеної формули у зазначеній праці пропонується здійснювати узагальнену оцінку рівня транснаціоналізації з вибіркою за групами ТНК за основними галузями; а також окремо по групах країн: для американських ТНК; окремо по країнах BRIC, що дозволить з огляду на стратегічні горизонти відстежувати сприятливі чи загрозливі для суспільного розвитку тенденції.

Проведені розрахунки дають змогу оцінити стан транснаціоналізаційних процесів окремо за різними групами країн. Так, у розвинутих країнах, які повсякчас залишалися лідерами транснаціоналізації, демонструючи стійку позитивну тенденцію до зростання середньостатистичного індексу транснаціоналізації, його величина за неповні 100 років зросла майже вчетверо і склала в середньому по групі понад 40 %.

Варто зазначити, що, з огляду на відсутність фактично зареєстрованих в Україні ТНК та, відповідно, їхню відсутність у рейтингах WIR та UNCTAD, показники транснаціоналізації по вітчизняних корпораціях не обчислюють. Утім, у дослідженнях окремих економістів трапляються певні спроби щодо їх визначення. Це пояснюється наявністю на теренах вітчизняного ринку принаймні «латентних» ТНК, або ж таких «вітчизняних гігантів», які практично відповідають усім ознакам транснаціональності.

Зокрема, професор Т. В. Орехова проведена експертне опитування, у якому взяли участь топ-менеджери найбільших ТНК різних сфер і напрямів діяльності, які присутні на ринку України, що діють у сфері нафтопереробки, фармацевтиці, вуглевидобуванні промисловості, машинобудуванні, будівництві, металургії, страхуванні, харчовій промисловості, сільському господарстві, банківській сфері<sup>1</sup>.

До 66 % опитаних нею компаній оцінили частку продажів зарубіжних підрозділів своєї компанії в загальній сумі продажів і частку зарубіжних активів у загальній сумі активів компанії як високу, 34 % — як середню<sup>2</sup>. Трохи інакшою є ситуація із часткою зайнятих у зарубіжних підрозділах у загальній чисельності зайнятих у компанії: 66 % опитаних оцінили рівень цього показника як високий, по 17 % — як середній і низький (рис. 1.4).

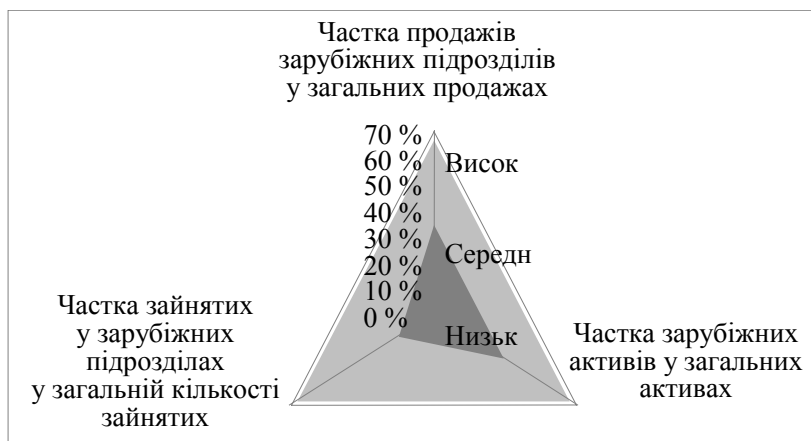


Рис. 1.4. Розподіл опитаних вітчизняних компаній за рівнем критеріїв транснаціональності, %

До 50 % опитаних компаній оцінили тип інтернаціоналізації діяльності своєї компанії як «інтернаціоналізовану компанію з високим ступенем координації діяльності зарубіжних філій» і 50 % — як «глобальну компанію із високим рівнем світової координації діяльності зарубіжних філій».

У свою чергу, А. Жаріков провів емпіричну роботу з розрахунку індексу транснаціоналізації провідних підприємств кондитерської галузі України, що претендують на статус транснаціональних (табл. 1.8).

Незважаючи на епізодичність таких розрахунків, можна констатувати, що стосовно вітчизняних компаній можливо здійснювати оцінку рівня їхньої транснаціоналізації, принаймні з перспективних міркувань.

Варто нагадати, що в деяких джерелах пропонується використовувати так званий індекс поширення мережі — NSI (Network Spread Index) як відношення (у відсотках) кількості зарубіжних країн, в яких ТНК провадить свою діяльність (розміщує виробництво, веде господарську діяль-

<sup>1</sup> Трансформація процесу транснаціоналізації в умовах зростання невизначеності глобального економічного середовища: монографія / [Ю. В. Макогон, Т. В. Орехова, К. В. Лисенко та ін.] ; під ред. Т. В. Орехової. — Д. : Норд Комп'ютер, 2011. — 652 с.

<sup>2</sup> Орехова Т. В. Транснаціоналізація економічних систем в умовах глобалізації : монографія / Т. В. Орехова ; під ред. І. В. Макогона. — Донецьк : ДонНУ, 2007. — 394 с.



ність тощо)<sup>1</sup>, до загальної кількості країн, у яких корпорація потенційно могла б вести діяльність. Аналіз індексу NSI по 100 найбільших компаніях дає змогу підтвердити висновок, сформульований вище: країни, невеликі за територіальною ознакою, активніше, ніж великі держави, освоюють закордонні ринки (табл. 1.9). Утім, цей показник певним чином дублює індекс географічної диверсифікованості, розглянутий нами раніше у складі індексу транснаціоналізації.

Таблиця 1.8

РОЗРАХУНОК ІТН «CADBURY» ТА ПРОВІДНИХ КОНДИТЕРСЬКИХ КОМПАНІЙ УКРАЇНИ (ДАНІ ЗА 2007 Р.)<sup>2</sup>

Характеристика	«Cadbury»	Кондитерська корпорація «РОШЕН»	ЗАТ «ВО «КОНТИ»
Кількість країн, в яких розташовані виробництва	62	3	2
Загальна кількість персоналу, чол.	71 700	9000	9 000
Кількість закордонного персоналу, чол.	67 200	1700	2 800
Загальний обсяг продаж,	8 640 млн дол. США	703,33 млн дол. США	455,5 млн дол. США
Загальний прибуток	620,8 млн. дол. США	48,2 млн дол. США	9,3 млн дол. США
Світова доля ринку	10,5 %	0,005 %	0,003 %
Кількість країн, в яких продаються кондитерські вироби	200	15	15
Індекс транснаціоналізації	67,9 %	22,8 %	37,5 %

Таблиця 1.9

ХАРАКТЕРИСТИКА ІНДЕКСУ ПОШИРЕННЯ МЕРЕЖІ — NSI (NETWORK SPREAD INDEX) У НАЙБІЛЬШИХ НЕФІНАНСОВИХ КОРПОРАЦІЯХ СВІТУ З УРАХУВАННЯМ ЇХ КРАЇНОВОГО ПОХОДЖЕННЯ<sup>3</sup>

Країна	Індекс поширення мережі — NSI, %	Ранг
Швейцарія	25,80	1
Нідерланди	21,79	2
Велика Британія	19,93	3
Франція	19,59	4
Німеччина	18,89	5
Італія	17,16	6
Швеція	17,11	7
Японія	14,29	8
США	13,18	9
Фінляндія	12,30	10
Канада	8,56	11
Австралія	6,42	12
Іспанія	5,88	13
Венесуела	2,67	14
Гонконг, Китай	1,07	15
Середнє значення NSI	15,63	

<sup>1</sup> Бегунц А. О. Государственное регулирование трансфертного ценообразования в системе транснациональных корпораций : автореф. на соиск. учен. степ. канд. экон. наук : спец. 08.02.03 «Организация управления, планирования и регулирования экономикой» / А. О. Бегунц ; Харьк. нац. ун-т им. В. Н. Каразина. — Харьков, 2006; Гриценко А. А. Формування ефективного механізму взаємодії перехідних економік з транснаціональними корпораціями : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / А. А. Гриценко ; Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин. — К., 2004. — 17 с.

<sup>2</sup> Жаріков А. Є. Оцінка рівня транснаціоналізації провідних підприємств кондитерської галузі України / А. Є. Жаріков // Вісн. Донец. Ун-ту. Сер. В : Економіка і право. — 2010. — № 2. — С. 12.

<sup>3</sup> Unpublished research by Grazia Letto-Gillies and Marion Frenz, South Bank University. — London, May 2001.

Дослідження показали, що у 2011 р. ступінь інтернаціоналізації діяльності ТНК був вищий, ніж у 2009 р., хоча цей процес відбувається повільніше, ніж раніше<sup>1</sup>. Це, зокрема, стосується всіх видів діяльності — від виробництва до наукових досліджень, але ж найвищий рівень інтерналізації належить виробництву, збутовій політиці ТНК і логістиці. Дані щодо чотирьох індикаторів (обсяги продажів, зайнятість, інвестиції та активи) подано на рис. 1.5.

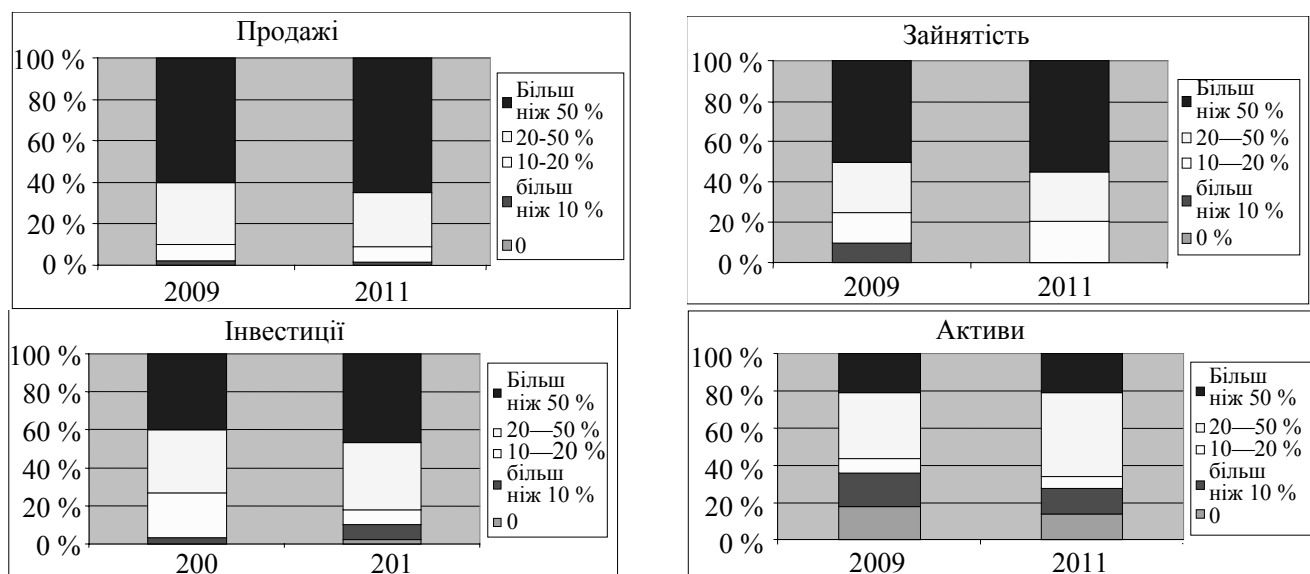


Рис. 1.5. Ступінь інтернаціоналізації 241 найбільшої нефінансової ТНК світу за різними індикаторами

Найвищий рівень інтернаціоналізації спостерігається в компаніях хімічної і фармацевтичної промисловості (21,8 %), що займаються виробництвом продуктів харчування, напоїв і тютюнових виробів (19,31 %), у галузях електроніки та електронного машинобудування (18,9 %), тобто у сферах, найбільш орієнтованих на споживача, найменший — у компаніях галузі будівництва та будівельних матеріалів (8,02 %), засобів масової інформації (6,77 %), тобто в галузях, орієнтованих, насамперед, на національний ринок.

У середньому найбільші транснаціональні корпорації здійснюють свою діяльність у 29 країнах. До компаній, які перевищили середній індекс поширення мережі майже вдвічі (тобто з рівнем понад 30 %), належать Royal Dutch / Shell, Nestle, Unilever, TotalFina, Aventis і ABB.

Найменший рівень NSI (менше 5 %) відзначається в компаніях: Wal-Mart, Texas Utilities, Woodbridge Company, Mitsubishi та деяких інших. Як свідчать окремі літературні джерела<sup>2</sup>, на ТНК із країн, що розвиваються, та країн із перехідною економікою приходиться близько 1/10 всіх зарубіжних активів та зарубіжних продажів 5000 топ ТНК світу, у порівнянні із 1—2 % у 1995 р.<sup>3</sup> (табл. 1.10—1.11).

Відповідно до рейтингу Financial Times 124 компанії із країн, що розвиваються, та країн із перехідною економікою входять до списку 500 найбільших компаній світу, 18 — до 100 топ-ТНК.

Рейтинг Fortune відзначає 85 компаній із країн, що розвиваються, і країн із перехідною економікою серед 500 найбільш глобалізованих корпорацій і 15 — із 100 топ-ТНК.

Останні 20 років як ТНК із розвинутих країн, так і ТНК із країн, що розвиваються, поширювали активність за кордоном швидше, ніж у домашніх країнах.

Це пояснюється відкриттям можливостей для інвестування в нові країни та галузі, зростанням економічної кооперації, приватизації, розвитком транспортних і телекомунікаційних мереж, зростанням можливостей фінансування ПІІ, особливо щодо транскордонних ЗІП<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> Трансформація процесу транснаціоналізації в умовах зростання невизначеності глобального економічного середовища: монографія / [Ю. В. Макогон, Т. В. Орехова, К. В. Лисенко та ін.]; під ред. Т. В. Орехової. — Д.: Норд Комп'ютер, 2011. — 652 с.

<sup>2</sup> Трансформація процесу транснаціоналізації в умовах зростання невизначеності глобального економічного середовища: монографія / [Ю. В. Макогон, Т. В. Орехова, К. В. Лисенко та ін.]; під ред. Т. В. Орехової. — Д.: Норд Комп'ютер, 2011. — 652 с.; Грищенко А. А. Формування ефективного механізму взаємодії перехідних економік з транснаціональними корпораціями: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / А. А. Грищенко; Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин. — Київ, 2004. — 17 с.

<sup>3</sup> Кормакова І. О. Аналіз діяльності ТНК в економіці країн, що розвиваються / І. О. Кормакова // Прометей. — 2009. — № 1(28). — С. 50—52.; Кормакова І. О. Масштаби діяльності ТНК у країнах, що приймають / І. О. Кормакова // Наук. вісн. Чернів. торг. ін-ту КНТЕУ «Економічні науки». — Вип. II (34). — Чернівці, 2009. — С. 62—68.

<sup>4</sup> Трансформація процесу транснаціоналізації в умовах зростання невизначеності глобального економічного середовища: монографія / [Ю. В. Макогон, Т. В. Орехова, К. В. Лисенко та ін.]; під ред. Т. В. Орехової. — Д.: Норд Комп'ютер, 2011. — 652 с.

Таблиця 1.10

ЗАРУБІЖНА ДІЯЛЬНІСТЬ 5000 ТОП-ТНК СВІТУ, ЗА ДОМАШНІМИ РЕГІОНАМИ/КРАЇНАМИ, 1995-й і 2008 рр., %<sup>1</sup>

Домашній регіон	Зарубіжні активи		Зарубіжні продажі	
	1995	2008	1995	2008
Розвинуті країни	98,9	92,0	98,7	90,9
ЄС	27,9	40,4	37,7	40,9
США	55,5	29,5	28,0	29,1
Японія	8,8	13,3	27,8	13,9
Країни, що розвиваються, та транзитивні країни	1,1	8,0	1,3	9,1
у т. ч. Азія	1,0	6,6	1,1	7,6
Усього:	100,0	100,0	100,0	100,0

Таблиця 1.11

ПОТОЧНА ЕВОЛЮЦІЯ РІВНЯ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ 100 НАЙБІЛЬШИХ ТНК  
(З ВИБІРКОЮ ПО СВІТУ, ГРУПІ КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ, І ТРАНЗИТИВНИХ КРАЇН)  
у 2007—2008 рр. (млрд дол. на 1 тис. зайнятих та %)<sup>2</sup>

Показники	100 найбільших ТНК світу			100 найбільших ТНК країн, що розвиваються, та транзитивних країн		
	2007	2008	% зміни	2007	2008	% зміни
Зарубіжні	6116	6172	0,9	808	907	12,3
Сукупні	10 702	10 760	0,9	2311	2680	16,0
Частка зарубіжних до сукупних	57,1	57,3	0,2	35	34	-1,1
<b>Продажі</b>						
Зарубіжні	4936	5173	4,8	805	997	23,9
Сукупні	8078	8354	3,4	1699	2240	31,8
Частка зарубіжних до сукупних	61	62	0,8	47	45	-2,9
<b>Зайнятість</b>						
Зарубіжні	8440	8905	5,5	2648	2652	0,2
Сукупні	14 870	15 408	3,6	6366	6779	6,5
Частка зарубіжних до сукупних	57	58	1,0	42	39	-2,5

Рівень інтернаціоналізації найбільших ТНК світу, як і індекс транснаціоналізації протягом кризи також зростає — на 1,0 % до 63 % у 2008—2009 рр. у порівняно із 2007 р. Проте індекс транснаціоналізації, 100 топ не-фінансових ТНК із країн, що розвиваються, та країн із перехідною економікою зменшився у 2008 р. Ці показники для ТНК обох груп високо диференціюються залежно від регіону: найбільш транснаціоналізовані ТНК Європи, Африки та Південної Азії.

Найбільший інтерес становлять дані щодо 25 найбільших транснаціональних корпорацій Центральної та Східної Європи<sup>3</sup>. Вони розподілені між дев'ятьма країнами базування: Хорватія — 5 ТНК, Словенія — 5, Угорщина — 4, Російська Федерація — 3, Чеська Республіка — 2, Польща — 2, Словаччина — 2, Латвія — 1 і Румунія — 1. У спеціалізації цих ТНК частіше представлені такі галузі, як транспорт (7 компаній), гірничодобувна промисловість і нафтогазовий комплекс (5 ТНК), хімічна та фармацевтична промисловість (3 компанії).

<sup>1</sup> Орехова Т. В. Транснаціоналізація економічних систем в умовах глобалізації : монографія / Т. В. Орехова ; під ред. І. В. Макогона. — Донецьк : ДонНУ, 2007. — 394 с.

<sup>2</sup> Там само.

<sup>3</sup> Бегунц А. О. Государственное регулирование трансфертного ценообразования в системе транснациональных корпораций : автореф. .. канд. экон. наук : спец. 08.02.03 «Организация управления, планирования и регулирования экономикой» / А. О. Бегунц ; Харьк. нац. ун-т им. В. Н. Каразина. — Харьков, 2006.

У 2001 р. вперше до списку найбільших ТНК Центральної і Східної Європи потрапили три російські корпорації: «ЛУКОЙЛ» і два морські пароплавства (Приморське і Далекосхідне)<sup>1</sup>.

Багато інформації про рівень інтернаціоналізації можна знайти в дослідженнях, присвячених ранжируванню компаній (табл. 1.12)<sup>2</sup>.

Таблиця 1.12

ДИНАМІКА ПОКАЗНИКІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ  
10 І 100 НАЙБІЛЬШИХ КОРПОРАЦІЙ СВІТУ ПРОТЯГОМ 1971—2008 рр.

Рік	Активи, млрд дол. США			Продаж, млрд дол. США			Зайнятість, млн осіб		
	усього	іноземні		усього	іноземний		усього	іноземна	
		вартість	%		вартість	%		чисельність	%
<b>10 корпорацій</b>									
1971	101,5	...	...	118,4	...	...	1,9	...	...
1980	280,8	...	...	452,8	...	...	2,4	...	...
1983	329,6	...	...	459,5	...	...	2,4	...	...
1993	1194,8	260,3	21,8	944,2	395,2	41,9	2,5	0,9	36,0
1995	1267,2	499,6	39,4	1021,4	516,0	50,5	2,4	1,0	41,7
1998	1493,4	520,1	34,8	1067,4	591,9	55,5	2,5	1,1	44,0
1999	1760,2	573,7	33,0	1198,5	620,4	51,8	2,0	1,1	55,0
2000	1788,2	947,7	53,0	1074,8	566,1	52,7	1,9	0,9	47,4
2002	2242,2	1222,9	54,5	1353,0	751,7	55,6	2,0	1,0	50,0
2004	2392,3	1368,4	57,2	1445,5	839,8	58,1	2,0	1,0	51,3
2005	2846,7	1691,1	59,4	1919,2	1154,4	60,2	1,9	1,0	52,6
2006	2591,6	1693,4	65,3	2135,3	1173,2	55,0	3,4	1,3	38,3
2008	2964,6	1874,0	63,2	2343,3	1518,8	64,8	1,6	0,9	56,3
<b>100 корпорацій</b>									
1971	455,6*	...	...	502,9*	...	...	14,3*	...	...
1980	1175,5*	...	...	1650,2*	...	...	15,9*	...	...
1983	1353,9*	...	...	1686,7*	...	...	14,1*	...	...
1993	3721,9	759,3	28,2	3710,7	1596,1	43,0	10,7	5,1	47,7
1995	4511,4	1700,8	37,7	4125,6	2000,9	48,5	11,6	5,8	49,8
1998	4610,0	1922,0	41,7	4099,0	2063,0	50,3	12,7	6,5	51,2
1999	5092,0	2124,0	41,7	4318,0	2123,0	49,2	13,3	6,1	45,9
2000	6293,0	2554,0	40,6	4797,0	2441,0	50,9	14,3	7,1	49,7
2002	6891,0	3317,0	48,2	4749,0	2446,0	51,5	14,3	7,0	49,0
2004	8852,0	4728,0	53,4	6102,0	3407,0	55,8	14,9	7,4	49,7
2005	8683,0	4732,0	54,5	6623,0	3742,0	56,5	15,1	8,0	53,1
2006	9239,0	5245,0	56,8	7088,0	4078,0	57,5	15,4	8,6	55,8
2008	10687,0	6094,0	57,0	8518,0	5208,0	61,0	15,3	8,9	58,0

Основна частина ТНК зосереджена в розвинутих країнах (тріада): у США, країнах ЄС і Японії (табл. 1.13). Розподіл найбільших компаній по країнах відповідно до рейтингів «Financial Times» і «Business Week» унаочнено в табл. 1.14.

<sup>1</sup> Пасечник Т. А. Акционерный капитал в интегрированных акционерных структурах Украины : автореф. ... канд. экон. наук : спец. 08.06.01 «Экономика, организация и управление предприятиями» / Т. А. Пасечник ; Одес. гос. экон. ун-т. – Одесса, 2004. – 23 с.

<sup>2</sup> Бегунц А. О. Государственное регулирование трансфертного ценообразования в системе транснациональных корпораций : автореф. ... канд. экон. наук : спец. 08.02.03 «Организация управления, планирования и регулирования экономикой» / А. О. Бегунц ; Харьк. нац. ун-т им. В. Н. Каразина. — Харьков, 2006.

Таблиця 1.13

ВОЛОДІННЯ ТА РОЗМІЩЕННЯ ЗАРУБІЖНИХ ПІДРОЗДІЛІВ 100 НАЙБІЛЬШИХ ІНДУСТРІАЛЬНИХ ТНК у 1971 ТА 1998 рр.

Штаб-квартири ТНК	Розміщення підрозділів								Усього груп	%
	США	Японія	Німеч- чина	Швей- царія	Франція	Нідер- ланди	ВБ	Китай		
<b>1971 р.</b>										
США		31	69	45	53	42	109	—	349	89,2
Японія	5		0	0	0	0	0	—	5	1,3
Німеччина	0	0		1	0	0	0	—	1	0,3
Швейцарія	0	0	0		0	0	1	—	1	0,3
Франція	3	0	4	2		1	2	—	12	3,1
Нідерланди	1	1	1	1	1		1	—	6	1,5
Великобританія	9	1	2	1	1	3		—	17	4,3
Китай	0	0	0	0	0	0	0	—	0	0
Усього груп	18	33	76	50	55	46	113	—	391	100
%	4,6	8,4	19,4	12,8	14,1	11,8	28,9	—	100	
<b>1998 р.</b>										
США		182	188	70	178	154	382	43	1197	31,5
Японія	691		91	13	52	40	153	63	1031	27,1
Німеччина	259	35		51	80	40	129	30	624	16,4
Швейцарія	218	41	82		96	36	72	18	553	14,8
Франція	114	4	26	6		13	34	1	198	5,2
Нідерланди	65	13	18	10	11		0	0	117	3,1
Великобританія	40	3	8	5	10	6		0	72	1,9
Китай	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Усього груп	1315	278	413	155	427	289	770	155	3802	100
%	34,5	7,3	10,9	4,1	11,2	7,6	20,2	4,1	100	

Джерело. Складено на основі даних: World Investment Report, 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development / UNCTAD. — New York; Geneva : UN, 1999. — xxxiv, 541 p.

Таблиця 1.14

**РОЗПОДІЛ НАЙБІЛЬШИХ КОМПАНІЙ ПО КРАЇНАХ  
(ПИТОМА ВАГА ДО ЗАГАЛЬНОЇ КІЛЬКОСТІ КРАЇН, ЩО БЕРУТЬ УЧАСТЬ У РЕЙТИНГУ, %)**

Країна	Рейтинг «Business Week»	Рейтинг «Financial Times»
США	48,5	47,8
Японія	13,9	12,8
Великобританія	9,0	8,0
Франція	4,9	5,6
Німеччина	3,8	4,2
Канада	3,6	2,2
Італія	2,8	3,0
Швейцарія	2,0	2,2
Нідерланди	1,9	2,0
Австралія	1,6	1,6
Інші країни	8,0	10,6

Отже, проведені нами дослідження виявлених у наукових джерелах індикаторів рівня транснаціоналізації дали змогу дійти висновку, що корпоративний рівень (мікрорівень) транснаціоналізації найбільш повно характеризує 5-елементний індекс, запропонований нами раніше<sup>1</sup>.

Спираючись на розроблену авторами методику та наявні в зазначених роботах розрахунки, ми побудували динамічні криві, що характеризують стан і зміни рівня корпоративної транснаціоналізації в найбільш розвинутих країнах (США, Японія, Німеччина), країнах BRICS та Україні (рис. 1.6).

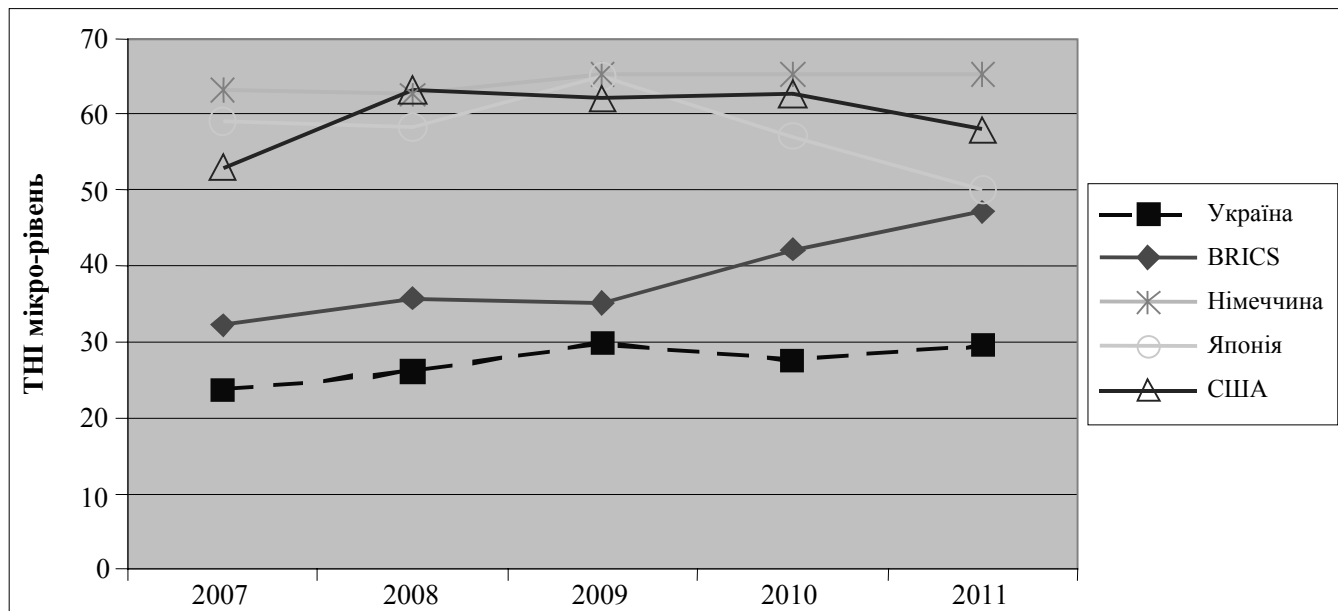


Рис. 1.6. Компаративний аналіз ТНІ країн «тріади», BRICS та України

Спираючись на графічну інтерпретацію динаміки середніх індексів мікрорівня транснаціоналізації, унаочнену на рис. 1.6, можна зробити такі висновки: 1) середній рівень транснаціоналізації ТНК США, Японії та Німеччини динамізує, рухаючись навколо показників 50,0 % і 65,4 % та не виявляючи явної тенденції до зростання чи значного спаду.

Найвищий рівень стабільності демонструють найпотужніші ТНК Німеччини, які, попри глобальну фінансову кризу утримують досить високі показники (65,4—65,2 %); 2) країни BRICS, незважаючи на значно нижчий рівень транснаціоналізації, який динамізує у межах 32,1—47,3 %, за аналізований період продемонстрували досить стійку тенденцію до зростання ТНК. Нижче, порівняно з країнами тріади, значення ТНІ можна пояснити нещодавнім приєднанням до групи BRICS Південно-Африканської Республіки, корпоративна транснаціональна активність якої істотно ще не представлена у рейтингах (у рейтингу UNCTAD серед top-100 корпорацій є поки що єдина Південноафриканська Naspers Limited із ТНІ у 64,2 %); 3) рівень корпоративної транснаціоналізації українських компаній показано з певною умовністю, враховуючи практичну відсутність зареєстрованих в Україні ТНК. Утім, розрахований середній ТНІ свідчить про доволі значний потенціал щодо зростання рівня транснаціоналізації, незважаючи на коливання його в межах 23,6—29,8 %.

Аналізуючи наведену інформацію, можна констатувати, що показник концентрації ТНК в окремих країнах скоріша характеризує самі країни, у тому числі й їхню конкурентоспроможність. Однак, варто наголосити, що в міжнародних дослідженнях є поняття «індекс транснаціональності» (ІТ), який встановлює ступінь залученості національної економіки до системи світової економіки. Цей показник розраховується за такими чотирма критеріями: 1) приплив ПІІ як відсоток від валового обсягу капітальних вкладень за останні три роки; 2) відплив ПІІ як відсоток валового обсягу капітальних вкладень ВВП у розрахунковому році; 3) додана вартість іноземних філій ТНК як процентне відношення від величини ВВП у розрахунковому році; 4) чисельність зайнятих на іноземних філіях ТНК як процентне відношення від зайнятих у країні в розрахунковому році.

Наймогутніші економічні держави, США і Японія, менш інтернаціоналізовані внаслідок самодостатності і вони працюють у своїй основі на внутрішній ринок. Однак, це не свідчить про їхню

<sup>1</sup> Руденко-Сударєва Л. В. Комплексна методика розробки моделі квантифікованої оцінки процесу транснаціоналізації / Руденко-Сударєва Л. В., Гуртов Д. О // Міжнародна економічна політика : наук. журн. — № 10—11 / голов. ред. Д. Г. Лук'яненко. — К. : КНЕУ, 2009. — С. 62—84.

ізолюваність і незв'язаність їхніх економік зі світовим ринком — їх внутрішні ринки якраз і є (як і ЄС) ядром світового ринку (табл. 1.15).

Таблиця 1.15

ДИНАМІКА РІВНЯ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ КРАЇН

Країна	ІТС					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
ЄС	12	11,8	13,1	12,6	13,2	14,0
Франція	19	16	16,5	15,0	15,9	15,4
Німеччина	10	10,2	10,4	11,8	12,3	12,8
Великобританія	×	8	7,3	7,6	7,2	7,0
Японія	4,6	5	6,8	6,4	5,95	6,0
США	8	10,8	9,2	10,6	10,8	10,9
Південна Африка	11	11,9	12,7	11,6	×	×
Південно-Східна Азія	12,2	10,0	14,0	15,1	14,9	×
Східна Азія	9,7	4	12,4	11,8	11,6	10,0
Південна Азія	—	10,3	5,3	×	4,9	6,1
Західна Азія	10,1	21,2	11,0	8,6	9,4	9,9
Південна Америка і країни Карибського басейну	22	17,1	23,1	24,0	22,8	22,5
ТНІ для країн, що розвиваються	16,3	15,2	16,9	15,8	15,4	14,9
Південно Східна Європа і країни СНД	15	10,4	16,0	15,6	16,2	16,5
Україна	10,2	18,5	12,3	12,1	12,0	9,1
Росія	17,1		×	19,2	19,1	18,0

Джерело: складено авторами на основі даних UNCTAD.

Серед країн, що розвиваються, максимально інтернаціоналізовані економіки Гонконгу (близько 110 %), Нігерії (62,8 %), Тринідаду і Тобаго (47 %), Сінгапуру (46 %), Чилі (29 %). Серед країн Центральної та Східної Європи найвищими є ІТ в Угорщині (понад 25 %), Естонії (20 %), Чехії (23 %), Молдові (18 %), Болгарії (17 %), Польщі (16 %), Росії — 5 %. Що стосується країн СНД, у цілому зазначимо, що частка у світових накопиченнях ПІІ у них все ще мала: 2,1 % у 2002 р. і 2,24 % у 2011 р. Відповідно, незначні іноземні відділення компаній, кількість працівників на них і т. д. Багато в чому це пояснюється тим, що більшість країн регіону стали відкритими для ПІІ не так давно, з 90-х рр. ХХ ст., тому накопичені ними ПІІ незначні.

UNCTAD у своїй щорічній доповіді з приводу прямих іноземних інвестицій опублікував індекс транснаціоналізації України як приймаючої країни, який виявився, за їхніми оцінками, більшим, ніж цей самий індекс для таких розвинутих країн, як США, Японія, Італія (рис. 1.7). Це відбувається тому, що ці країни, на відміну від України, мають достатній обсяг внутрішнього інвестування.

Крім того, український капітал надходить не прямо, а як міжнародний — через офшорні компанії, що теж істотно впливає на цей показник.

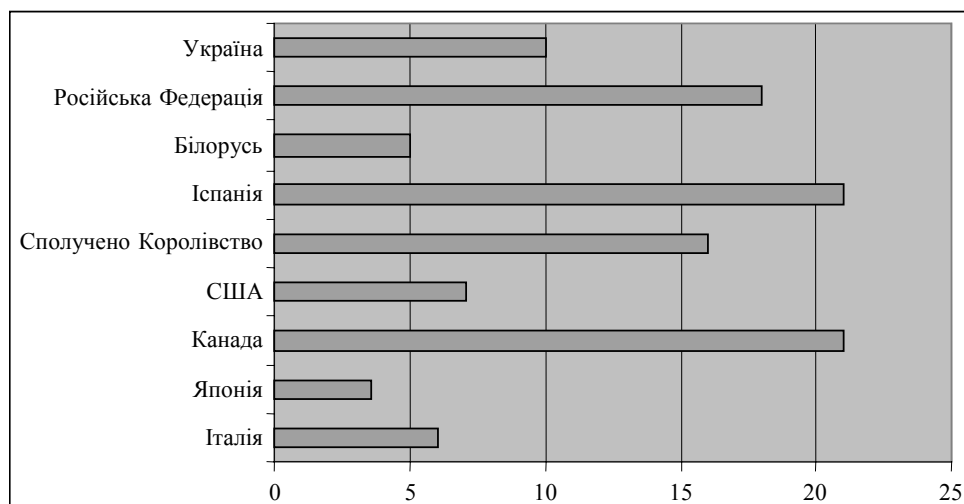


Рис. 1.7. Індекс транснаціоналізації приймаючих країн 2005 р., %

Варто зазначити, що внаслідок використання різної інформаційної бази цей показник суттєво варіюється (див. табл. 1.15, рис. 1.7), що свідчить про нестабільність економічного розвитку окремих країн і посилення глобальних дисбалансів. Невеликий обсяг накопичених ПІІ також відображає вплив таких чинників, як недосконалість правової і регулюючої бази, брак досвіду щодо сприяння прямим іноземним інвестиціям, хронічна політична нестабільність.

Усі ці фактори, діючи в сукупності, створюють відповідні умови, які сприяють припливу ПІІ або, навпаки, їх втечі, відчуженню і, відповідно, впливають на рівень транс націоналізації країни.

Показники транс націоналізації, методика яких детально розкрито в наших попередніх роботах<sup>1</sup>, свідчать, що у глобальному масштабі тенденції транс націоналізації також є нестійкими (табл. 1.16).

Таблиця 1.16

ДИНАМІКА СЕРЕДНЬОСТАТИСТИЧНОГО ІНДЕКСУ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ

Групи ТНК	Роки							
	1920	1990	2000	2003	2004	2005	2006	2007
Топ-25 ТНК з розвинутих країн	11,50	34,30	39,30	47,30	58,00	60,00	63,00	71,00
Топ-25 ТНК з країн, що розвиваються	9,50	32,30	34,30	45,30	56,00	58,00	61,00	69,00
Топ-25 ТНК з країн ЦСЄ	×	×	30,30	31,30	32,00	34,00	37,00	35,00
Топ-25 фінансових ТНК світу	×	33,3	35,3	56,3	67,0	69,0	72,0	73,8
Індекс світової транс націоналізації	10,5	22,73	34,8	45,2	47,9	55,25	58,25	62,2

Отже, наукова оцінка такого складного феномену, як транс націоналізація неможлива без емпіричних досліджень стану, розвитку, а також прогнозування його ймовірних сценаріїв динаміки<sup>2</sup>.

Зокрема, в наших попередніх роботах<sup>3</sup> було запропоновано ще один підхід — поняття критичної маси ТНК, що характеризується кількісними і якісними критеріями.

Застосування економіко-математичних методів до визначення кількісних критеріїв дало нам можливість сформулювати систему таких показників:

- Індекс концентрації ТНК у країні, який доцільно поділити на індекс концентрації власних (національних) ТНК —  $I_{к.в}$  та індекс концентрації іноземних ТНК —  $I_{к.і}$ . Перший індекс повинен мати абсолютну перевагу над другим. Зважаючи на комплексний характер індексу концентрації, пропонуємо обчислювати його за формулою

$$I_{к.в} = \sqrt{(1 - KB_v)^2 + (1 - KP_v)^2 + (1 - KE_v)^2 + (1 - KI_v)^2}, \quad (1.3)$$

де  $KB_v$  — відношення обсягу виробництва власних (національних) ТНК до ВВП;

$KP_v$  — відношення кількості робочих місць, що забезпечують ТНК у власній країні до загальної кількості працездатного населення країни;

$KE_v$  — відношення обсягу експорту ТНК до загального експорту країни;

$KI_v$  — відношення обсягу ПІІ, залучених власними (національними) ТНК, до загального припливу ПІІ до країни.

Відповідно, індекс концентрації іноземних ТНК —  $I_{к.і}$  розраховується за формулою

$$I_{к.і} = \sqrt{(1 - KB_i)^2 + (1 - KP_i)^2 + (1 - KE_i)^2 + (1 - KI_i)^2}, \quad (1.4)$$

попередніми.

<sup>1</sup> Руденко-Сударєва Л. В. Комплексна методика розробки моделі квантифікованої оцінки процесу транс націоналізації / Руденко-Сударєва Л. В., Гуртов Д. О // Міжнародна економічна політика : наук. журн. — № 10—11 / голов. ред. Д. Г. Лук'яненко. — К. : КНЕУ, 2009. — С. 62—84.

<sup>2</sup> Гуртов Д. О. Транснаціональний капітал в структурі глобального фінансового ринку : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Д. О. Гуртов ; Держ. вищий навч. заклад «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». — К., 2010. — 20 с.

<sup>3</sup> Руденко-Сударєва Л. В. Методика економічної оцінки глобальних процесів / Мозговий О. М., Руденко-Сударєва Л. В., Гуртов Д. О. ; за ред. д.е.н., проф. Л. В. Руденко-Сударєвої. — К. : КП «Редакція», 2010 — 192 с.



- Індекс диверсифікованості національних ТНК, що пропонується визначати за формулою:

$$I_o = \sqrt{(1 - ДВ)^2 + (1 - ДЕ)^2 + (1 - ДР)^2 + (1 - ДГ)^2}, \quad (1.5)$$

де *ДВ* — відношення обсягів закордонного виробництва національних ТНК до загального обсягу їх виробництва;

*ДЕ* — відношення обсягу експортованої продукції національними ТНК до загального обсягу їх виробництва;

*ДР* — відношення експорту робочої сили ТНК до загальної кількості працівників корпорацій;

*ДГ* — відношення кількості країн географічної диверсифікації національних ТНК до загальної кількості країн — стратегічних партнерів України.

- Індекс глобалізованості країни ( $I_{г.к}$ ), який розраховується рейтинговими агенціями з 2001 р., за їхніми власними методиками охоплює чотири основні параметри: рівень економічної інтеграції (обсяг міжнародної торгівлі, ПП, виплати зовнішнього боргу); рівень залученості до міжнародної політики (членство держави в міжнародних організаціях, кількість посольств та представництв тощо); рівень технологічної залученості (кількість користувачів і провайдерів Інтернет); персональні контакти (міжнародні поїздки, туризм, міжнародні телефонні переговори тощо).

На основі означених трьох індексів пропонується обчислювати інтегральний кількісний показник критичної маси національних ТНК за формулою<sup>1</sup>:

$$IKM = (I_{к.в} + I_{д} + I_{г.к}) : 3, \quad (1.6)$$

де *IKM* — інтегральний кількісний показник критичної маси.

Визначення якісних критеріїв має стосуватися таких напрямів, як охоплення пріоритетних галузей і сфер діяльності, замкненість виробничо-технологічних циклів, ступінь соціальної мотивації<sup>2</sup>.

Досягнення критичної маси ТНК в Україні та оцінка їхньої позитивної значущості можливі лише на основі адекватної селекції системи критеріїв у межах чіткої політики транснаціоналізації, яка має, передусім, визначати можливість регулювання і контролю критичної маси корпорації, що, у свою чергу, потребує формування відповідних регулюючих структур, механізмів та інструментів, уточнення й глибокий науковий аналіз яких виходить за межі цього дослідження.

Отже, виокремлення ієрархічних рівнів транснаціоналізації (макрорівень, мезорівень, макрорівень і світовий рівень) та їх емпірична оцінка показали, що найрезультативнішою транснаціоналізація може бути лише в їх повній сукупності.

Однак ефективна діяльність ТНК забезпечується за допомогою управлінських рішень, які залежать від того, наскільки вона володіє знанням конкретної ситуації, тобто обставин внутрішнього і зовнішнього середовища своєї діяльності. Без знання чинників зовнішнього і внутрішнього середовища в певний момент і в конкретному місці не можна вибрати найефективніші методи і прийоми управління організацією. А раціональне управління взаємозв'язками конкретних чинників забезпечує максимальний приплив капіталу в корпорацію, тобто зростання прибутку та ринкової вартості. Тому виникає потреба поглибленого дослідження чинників внутрішнього і зовнішнього середовища діяльності корпорацій.

## 1.2. Глобальне конкурентне середовище з позицій транснаціоналізації

Із ситуаціями, котрі американські вчені визначили словом «challenge» («виклик» середовища буття), транснаціональні корпорації стикаються постійно, тож зміст понять «середовище», «чинники середовища», «ситуація» не є абстрактним.

З огляду на це наразі в економічній науці існують різні підходи до оцінювання та характеристики середовища діяльності ТНК, зокрема традиційна парадигма «внутрішнє середовище—зов-

<sup>1</sup> Руденко-Сударєва Л. В. Методика економічної оцінки глобальних процесів / Мозговий О. М., Руденко-Сударєва Л. В., Гуртов Д. О.; за ред. д.е.н., проф. Л. В. Руденко-Сударєвої. — К. : КП «Редакція», 2010 — 192 с.

<sup>2</sup> Руденко Л. В. Методологія дослідження та бізнес-моделі розвитку транснаціональних корпорацій : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Л. В. Руденко ; Київс. нац. екон. ун-т. — К., 2004. — 32 с.

нішне середовище», концепція внутрішньофірмової централізації М. Тейлора і Н. Тріфта, теорія організації Г. Саймона і О. Уільямсона, теорії інтерналізації, бізнес-моделі Л. Руденко<sup>1</sup>.

Аналіз літературних джерел, проведений нами у попередніх роботах, дозволяє сформувавши типологію характеристики, яка притаманна всім елементам зовнішнього середовища і містить взаємозв'язаність факторів; складність; гнучкість і рухливість; неможливість повного визначення всіх факторів<sup>2</sup>.

Майже всі аспекти зовнішнього середовища можуть значно перебивати одне одного і взаємодіяти між собою. Фактори прямого впливу безпосередньо пов'язані основними функціями управління і впливають один на одного. На вплив зовнішнього середовища ТНК виробляє реакцію — спосіб зменшення цього впливу або його використання з вигодою для себе.

Взаємозв'язаність факторів зовнішнього середовища є рівнем сили, з яким зміни одного фактора впливають на інші фактори. Складність зовнішнього середовища полягає в численності факторів, на які ТНК змушена реагувати, а також у рівні варіативності кожного фактора. Звідси складність зовнішнього середовища та його оцінка, аналіз і прийняття рішень. Різні корпорації провадять свою діяльність у різних середовищних розкладах: одні мають весь набір факторів зовнішнього середовища, а інші — тільки певну їх частину.

Фактори прямого впливу на діяльність ТНК не обов'язково впливають на всю систему, а частіше діють на окремі її елементи і тільки таким чином змінюють усю систему. Тому важливо вміти вловлювати ці безпосередні напрями впливу зовнішніх факторів.

ТНК, як відкриті системи світового рівня, обплутані багатьма зв'язками із зовнішнім світом, який для них є дуже складною суперечливою єдністю наднаціонального світогосподарського простору з його системою вимог і численністю національних господарств з унікальними умовами функціонування бізнесу. Двоїстість середовища функціонування ТНК є головним джерелом проблем для міжнародного менеджменту. Оскільки виробничі потужності ТНК розосереджені по різних країнах, їхнє зовнішнє середовище характеризується підвищеною складністю, рухомістю і невизначеністю. З одного боку, господарську діяльність ТНК регулюють інтернаціональні витрати виробництва, світові ціни, світові стандарти якості та критерії ефективності виробництва, міжнародні правові та морально-етичні норми. Це змушує постійно й уважно стежити за кон'юктурою світового ринку і прогнозувати її зміни. З другого боку, міжнародний менеджмент має ретельно й детально вивчати національну специфіку середовища кожної країни базування, адже успіх фірми залежить від знання навколишнього локального середовища.

Найчастіше міжнародний менеджмент стикається зі значно більшим ступенем ризику й невизначеністю на світовому ринку через те, що він погано обізнаний з культурою, політичною та економічною ситуацією, інституційною структурою розподільчої мережі, потенційними конкурентами та їхніми діями, гарантіями та законністю посередників тощо в тій чи тій країні. Характеристику національного та світогосподарського середовища наведено в табл. 1.17.

Важливо підкреслити, що особливість міжнародного середовища пов'язана зі складністю його географічного й галузевого аспектів.

Географічна складність середовища діяльності міжнародних корпорацій полягає в тому, що воно охоплює три елементи: середовище материнської країни; середовище приймаючої країни; нейтральне середовище (нейтральні водні і повітряні простори, території міжнародних організацій, нейтральний материк Антарктида та ін.)<sup>3</sup>.

Певний аспект міжнародного середовища може бути представлено відомою формулою PEST (political, economic, social, technological), яка визначає суттєві особливості в міжнародному контексті. Якщо корпорація прагне досягти успіху в тій чи тій країні, то вона має ретельно вивчати можливості і шляхи взаємодії політики корпорації з економічними і правовими системами приймаючих країн, їхніми культурами та станом технологічного розвитку.

Означені чинники у взаємозв'язку з елементами зовнішнього середовища формують певний клімат, який може бути сприятливим для діяльності ТНК або містити певні ризики і загрози для бізнесу. Урахування топ-менеджерами ТНК особливостей країнового середовища дозволяє забезпечувати сталий розвиток і ефективне функціонування усіх підрозділів, чому сприяє і орієнтир

<sup>1</sup> Руденко Л. В. Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій : монографія. / Л. В. Руденко — вид. 2-ге. К. : Кондор, 2009. — 480 с.; Грязнов Э. А. ТНК в России. Позиции крупнейших в мире транснациональных корпораций в российской экономике / Грязнов Э. А. — М. : Инфограф, 2000. — С. 14—15; Руденко-Сударева Л. В. Стратегія організації транснаціонального бізнесу на контрактній основі / Л. В. Руденко-Сударева // Стратегія розвитку України. — 2011. — № 1. — С. 93—98.

<sup>2</sup> Руденко-Сударева Л. В. Конкурентне лідерство глобальних корпорацій // Ресурси та моделі глобального економічного розвитку: монографія / за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка та А. М. Поручника. — К. : КНЕУ, 2011. — С. 288—340; Руденко Л. В. Методологія дослідження та бізнес-моделі розвитку транснаціональних корпорацій : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Л. В. Руденко ; Київс. нац. екон. ун-т. — К., 2004. — 32 с.

<sup>3</sup> Пан Н. П. Міжнародний менеджмент : [конспект лекцій для студентів магістерської підготовки за спеціальностями 8.050107 «Економіка підприємства» та 8.050106 «Облік та аудит» денної форми навчання] [Електронний ресурс] / Н. Пан, В. Торкатюк, О. Вороніна. — Режим доступу : [eprints.kname.edu.ua/785/1/Конспект\\_лекцій.doc](http://eprints.kname.edu.ua/785/1/Конспект_лекцій.doc).

ТНК на концепцію енвайроментального бізнесу, яка передбачає збереження стабільності діяльності фірми завдяки поєднанню контролю за інтернальним розвитком й адаптації до впливу зовнішнього середовища<sup>1</sup>.

Таблиця 1.17

ХАРАКТЕРИСТИКА ВІДМІННОСТЕЙ НАЦІОНАЛЬНОГО ТА СВІТОГОСПОДАРСЬКОГО СЕРЕДОВИЩА<sup>2</sup>

Національне середовище	Міжнародне середовище
Одна основна мова, національність, культура	Багатомовність, багато національностей і багато культурності
Порівняно однорідний ринок	Фрагментарні і різноманітні ринки
Необхідні дані звичайно достовірні і легко збираються	Збирання даних — важливе завдання, що потребує значно більшого бюджету і особового складу
Політичні чинники порівняно неважливі	Політичні чинники часто життєво важливі
Порівняно свобода від урядового втручання	Національні економічні плани, урядовий вплив на рішення бізнесу є звичайним явищем
Відносно стабільне навколишнє середовище	Численність середовищ, велика імовірність нестабільності, але й потенційної прибутковості
Однаковий фінансовий клімат	Різнорічність фінансових кліматів, ранжированих від дуже конвертованих до широко-інфляційних
Одна валюта	Численність валют, що розрізняються стабільністю і реальною вартістю
Правила бізнесу розроблені, зрозумілі	Правила різні, змінні і часто незрозумілі

Принципово важливим, на наш погляд, є аналіз економічних механізмів, що функціонують усередині ТНК, і передусім внутрішніх ринків. Відзначимо, що ця проблема є доволі актуальною для ТНК, в яких існують системи внутрішніх (інтернальних — від англ. internal market) ринків. Внутрішній ринок компанії можна визначити як систему постачань, здійснюваних окремими філіями і дочірніми компаніями єдиної макроструктури за специфічними трансфертними цінами<sup>3</sup>. Він може сформуватися в будь-якій макроструктурі, що об'єднує безліч філій і юридичних осіб. Ряд операцій, що формально є ринковими (і здійснюваних відповідно до договору купівлі-продажу, постачання тощо), насправді переміщенням товарів і послуг у межах єдиної макроструктури.

Вихідною теоретичною базою аналізу внутрішніх ринків ТНК стала контрактна теорія фірми Р. Коуза, в рамках якої А. Алчян і Х. Демсету розглядають фірму як приватизований ринок ресурсів, при цьому принциповою відмінністю інтернального ринку від екстернального стає «свобода доступу» економічних агентів на останній<sup>4</sup>. На основі цієї теорії склалася цілісна концепція інтерналізації, що аналізує внутрішні ринки як одну з передумов виникнення й основ діяльності ТНК<sup>5</sup>.

У будь-якій ТНК можна виокремити дві основні функції внутрішнього ринку: по-перше, внутрішній ринок сприяє максимізації доходів ТНК і досягненню більшої ефективності її функціонування, при цьому особливо важливою стає система трансфертних цін; по-друге, внутрішній ринок є одним з механізмів інтеграції окремих підприємств у рамках макроструктури<sup>6</sup>.

Міжнародний характер господарювання ТНК передбачає активну діяльність на різноманітних ринках, кількість яких постійно зростає, і, водночас, змінюється характер присутності корпорацій на окремих ринках.

Проведений групою дослідників<sup>7</sup> аналіз функціонування ТНК показав, що географія розміщення зарубіжних підрозділів ТНК за період 1962—2008 рр. також зазнала істотних змін. У 1962 р. за-

<sup>1</sup> Фатхутдинов Р. А. Стратегическая конкурентоспособность : учебник / Р. А. Фатхутдинов. — М. : Экономика, 2005. — 504 с.

<sup>2</sup> Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : монографія : у 2 т. / [Лук'яненко Д. Г., Поручник А. М., Антонюк Л. Л. та ін.] ; [за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника]. — К. : КНЕУ, 2006. — 592 с.

<sup>3</sup> Мусієнко О. І. Міжнародне корпоративне податкове планування в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю компанії : автореф. дис. канд. екон. наук : спец. 08.02.03 «Організація, управління, планування і регулювання економікою» / О. І. Мусієнко ; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. — К., 2005. — 21 с.

<sup>4</sup> Грязнов Э. А. ТНК в России. Позиции крупнейших в мире транснациональных корпораций в российской экономике / Грязнов Э. А. — М. : Инфограф, 2000. — С. 14—15.

<sup>5</sup> Коуз Р. Фирма, рынок и право : пер. с англ. / Коуз Р. — М. : Дело, 1992.

<sup>6</sup> Поручник А. М. Національні інтереси України: економічна самодостатність у глобальному вимірі : монографія / А. М. Поручник. — К. : КНЕУ, 2008. — 352 с.

<sup>7</sup> Трансформація процесу транснаціоналізації в умовах зростання невизначеності глобального економічного середовища: монографія / [Ю. В. Макогон, Т. В. Орехова, К. В. Лисенко та ін.] ; під ред. Т. В. Орехової. — Д. : Норд Комп'ютер, 2011. — 652 с.

рубiжні підрозділи 100 найбільших індустриальних ТНК світу розміщувалися у 99 країнах. Канада була країною-реципієнтом найбільшої кількості з них, за нею йшли Великобританія, Німеччина та Франція. Тільки 22 підрозділи ТНК (2 %) розміщувалися у США і лише 18 — Японії. У 1998 р. ситуація була прямо протилежною: США стали однією з найбільших країн-реципієнтів, у якій розміщувалося 15 % (1479 з 9977) усіх зарубіжних підрозділів. Наступною за США за кількістю розташованих підрозділів ТНК була Великобританія, на яку припало 8 % (827) загальної кількості зарубіжних підрозділів у світі<sup>1</sup>. Проте роль Японії як країни-реципієнта обмежена 302 розташованими в ній зарубіжними підрозділами.

Порівнюючи матриці зв'язків «власності/розташування» індустриальних ТНК серед розвинутих країн світу у 1971 та 1998 рр., автори<sup>2</sup> зробили висновок, що у системі двосторонніх відносин в 1971 р. США домінували у двосторонніх відносинах над усіма іншими розвинутими країнами. Наприклад, материнські компанії володіли 109 підрозділами у Великобританії, тоді як британські ТНК володіли лише 9 підрозділами у США. Аналогічний дисбаланс спостерігався і в Німеччині (69 до 0), Франції (53 до 3), Швейцарії (45 до 0), а також Японії (31 до 5).

Проте у 1998 р. багато співвідношень зазнали істотних змін: особливо це стосується відносин між США та Японією (тепер японські ТНК володіють 619 підрозділами у США, порівняно з 182 підрозділами американських ТНК у Японії), також значно зросла кількість підрозділів у США німецьких і швейцарських ТНК (див. табл. 1.12). Ці тенденції дали можливість зробити такі висновки:

— по-перше, ТНК прагнуть контролювати обидві економіки: як країни базування, так приймаючої;

— по-друге, поглиблення інтеграційних процесів у Європі, розширило можливості та мотивацію відносин «штаб-квартира-підрозділ» як між США і Європою, так і усередині регіону<sup>3</sup>.

Основну частку світових обсягів ПІІ здійснюють ТНК, більшість з яких перебуває у приватних руках. Проте, у деяких країн базування (насамперед у країнах, що розвиваються) і в деяких галузях (особливо пов'язаних із розробкою природних ресурсів) найбільші державні підприємства також дедалі більше поширюють операції за кордоном.

Китай продовжує залишатися країною, де розташована найбільша кількість зарубіжних філій ТНК (1/3 загальної кількості зарубіжних філій у світі). Однак низька частка Китаю у глобальних потоках припливу капіталу свідчить, що розміри цих підрозділів замалі.

Перша половина рейтингу найбільших ТНК світу є досить стабільною починаючи із 2004 р. Лідерами цього рейтингу, як правило, є «Дженерал Електрик», «Водафон», «Роял Датч-Шелл Груп», «Брітіш Петролеум», «ЕксонМобіл». Десятка топ-ТНК світу, на частку яких припадає 1,7 трлн дол. США зарубіжних активів (це майже 36 % сукупних закордонних активів 100 топ-ТНК), включає чотири ТНК, які діють у сфері нафтопереробки, дві компанії автомобільної галузі виробництва, дві компанії, які діють у сфері розподілу електроенергії, газу та води; та по одній — у сферах виробництва електричного й електронного обладнання та телекомунікацій.

Найзначніші зміни, які відбуваються останні два роки, спостерігаються у зростанні кількості фірм із країн, що розвиваються, від п'яти до семи (шість з яких з Азії, а одна з Мексики). Проте рівень концентрації зарубіжних активів найбільших ТНК є відносно сталим останні 10 років<sup>4</sup>.

Дослідження Т. В. Орехової свідчать, що 53 зі 100 ТНК-лідерів діяли в 6 галузях економіки: виробництві автомобілів (13), нафтопереробці (10), електроніці та виробництві електрообладнання (8), фармацевтиці (8), телекомунікаціях (7), у постачанні електроенергії, газу та води (7).

У середньому найбільші ТНК світу мають 39 філій у зарубіжних країнах. Лідером щодо кількості зарубіжних філій є німецька компанія Deutsche Post, яка має підрозділи з виробництва доданої вартості у 103 приймаючих країнах, за нею йде компанія Royal Dutch/Shell (Великобританія/Нідерланди) зі 96 підрозділами<sup>5</sup>.

Інтерес до країн СНД у потужних транснаціоналів також є (табл. 1.18), утім обмежений низкою негативних характеристик приймаючих країн. Зокрема, в Україні зареєстровано лише 20 корпорацій, з яких виробничу діяльність ведуть тільки 6.

<sup>1</sup> Орехова Т. В. Транснаціоналізація економічних систем в умовах глобальної інтеграції : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Т. В. Орехова ; Донец. нац. ун-т. — Донецьк, 2008. — 40 с.

<sup>2</sup> Трансформація процесу транснаціоналізації в умовах зростання невизначеності глобального економічного середовища: монографія / [Ю. В. Макогон, Т. В. Орехова, К. В. Лисенко та ін.] ; під ред. Т. В. Орехової. — Д. : Норд Комп'ютер, 2011. — 652 с.

<sup>3</sup> Орехова Т. В. Там само.

<sup>4</sup> Орехова Т. В. Там само.

<sup>5</sup> Трансформація процесу транснаціоналізації в умовах зростання невизначеності глобального економічного середовища: монографія / [Ю. В. Макогон, Т. В. Орехова, К. В. Лисенко та ін.] ; під ред. Т. В. Орехової. — Д. : Норд Комп'ютер, 2011. — 652 с.

КІЛЬКІСТЬ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ТНК, ЯКІ ДІЮТЬ У КРАЇНАХ СНД<sup>1</sup>

Країна існування ТНК	Кількість ТНК за мірою просування в економіку країни		
	Загальна присутність	Виробництво	НДДКР
Росія	35	16	1
Україна	20	6	0
Білорусія	7	0	0
Молдова	6	1	0
Азербайджан	9	6	0
Казахстан	12	5	0
Узбекистан	10	3	0

Якщо побудувати рейтинги компаній за показниками зарубіжних продажів або зарубіжної зайнятості, ми дістанемо різні результати. Перші позиції рейтингу за показником продажів посідають шість ТНК сфери нафтопереробки, дві компанії автомобілебудування та одна компанія роздрібною торгівлі. Найбільша ТНК у рейтингу за показником зарубіжних продажів Exxon-Mobil.

У рейтингу за показником зарубіжної зайнятості лідерами є три ТНК, які діють у сфері ретейлу (Wal-Mart Stores — 2100 000 робітників), транспорту та зв'язку (Dutsche Post — 451 515 робітників), електроніці та виробництві електрообладнання (Siemens — 427 000 робітників).

У 2008 р. на 100 ТНК-лідерів з країн, що розвиваються, припадало 471 млрд дол. США зарубіжних активів. П'ятірка найбільших ТНК нараховувала до 1/3 зарубіжних активів 100 ТНК-лідерів цієї групи країн. Лідером рейтингу є компанія Hutchison Whampoa (Гонконг, Китай — 83 млрд дол. США зарубіжних активів), на яку припадало 1/8 усіх зарубіжних активів 100 топ-ТНК країн, що розвиваються. Компанії Petronas (Малайзія), Cemex (Мексика), Samsung Electronics (Південна Корея), LG (Південна Корея) посідали наступні чотири позиції<sup>1</sup>.

Проведені нами дослідження середовища функціонування ТНК на основі літературних джерел і додаткових емпіричних розрахунків дозволили зробити висновок, що на сучасному етапі глобального розвитку відбувається жорстке посилення конкуренції ТНК за світове панування, що супроводжується ущільненням простору присутності транснаціональних корпоративних структур у різних країнах: з одного боку, національних — поза межами країни базування (з 1971 р. по 2008 р. у 16 разів), з іншого боку — внутрішньокраїнова експансія власної країни у 14,5 разу.

Усе зазначене вимагає додаткового вивчення: по-перше, сутності понять конкуренція та конкурентоспроможність; по-друге, виявлення впливу процесів транснаціоналізації на конкурентоспроможність двох категорій країн — як базування, так і приймаючих.

Національна конкурентоспроможність стала однією з найважливіших проблем уряду в кожній державі. Однак, попри всі дискусії, дебати і публікації на цю тему, дотепер не існує переконливої теорії, що пояснює конкурентоспроможність у національних масштабах. Більше того, не має навіть загальноприйнятого визначення поняття конкурентоспроможності стосовно країни. І якщо поняття конкурентоспроможності компанії виявляється абсолютно зрозумілим, цього не можна сказати про поняття конкурентоспроможної країни.

Аналіз визначення поняття «конкуренція», здійснений різними вченими-економістами<sup>2</sup>, показав, що конкуренція як наукове поняття — багатоаспектне і в кожному випадку її зміст визначається залежно від цілей, у зв'язку з якими вона сформована (табл. 1.19).

<sup>1</sup> Трансформація процесу транснаціоналізації в умовах зростання невизначеності глобального економічного середовища: монографія / [Ю. В. Макогон, Т. В. Орехова, К. В. Лисенко та ін.] ; під ред. Т. В. Орехової. — Донецьк : Норд Комп'ютер, 2011. — 652 с.

<sup>2</sup> Дрозденко В. М. Організаційно-управлінські аспекти функціонування інтегрованих корпоративних структур на ринку продукції птахівництва: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / В. М. Дрозденко; Міжн. ун-т бізнесу і права. — Херсон, 2011. — 20 с.

## НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «КОНКУРЕНЦІЯ»

Вчений	Визначення поняття «конкуренція»
Азов Г. Л., Зав'ялов П. С., Райзберг Б. А.	Економічний процес взаємодії, взаємозв'язку й боротьби між функціонуючими на ринку підприємствами з метою забезпечення кращих можливостей збуту своєї продукції, задоволення різноманітних потреб покупців <sup>1</sup>
Макконнел К. Р., Брю С. Л.	Наявність на ринку більшої кількості покупців і продавців і можливість вільно входити на ринок і залишати його <sup>2</sup>
Маршалл А.	Змагання однієї людини з іншими, особливо під час продажу або купівлі <sup>3</sup>
Спиридонов І. А.	Економічний процес взаємодії, взаємозв'язку й боротьби між функціонуючими на ринку підприємствами з метою забезпечення кращих можливостей збуту своєї продукції, задоволення різних потреб покупців й одержання найбільшого прибутку <sup>4</sup>
Перцовський Н. І.	Процес управління суб'єктом власними конкурентними перевагами для досягнення своїх цілей у боротьбі з конкурентами, за задоволення об'єктивних або суб'єктивних потреб у межах законодавства або в природних умовах <sup>5</sup>
Фатхутдінов Р. А.	Змагання господарювання суб'єктів, коли їхні самостійні дії ефективно обмежують можливість кожного з них однобічно впливати на загальні умови обігу товарів на відповідному товарному ринку <sup>6</sup>
Юр'єва Т. В.	Змагання між товаровиробниками за найвигідніші сфери вкладання капіталу, ринки збуту, джерела сировини <sup>7</sup>

Конкурентоспроможність виявляється лише в умовах конкуренції й через конкуренцію<sup>8</sup>. Варто звернути увагу на багатозначність трактувань сутності поняття «конкурентоспроможність» сучасними вченими-економістами<sup>9</sup> (табл. 1.20).

На нашу думку, жодне з наведених у таблиці пояснень не є саме по собі достатнім для раціонального пояснення конкурентоспроможності національної економіки. Частина істини міститься в кожному з них, але існує, очевидно, ширший, складніший ряд чинників. Відсутність простого пояснення свідчить про існування фундаментальнішого питання. Слід додати, що жодна країна не може бути конкурентоспроможною в усьому<sup>10</sup>.

Основна мета кожної держави полягає в досягненні високого рівня життя для своїх громадян, який би постійно зростав.

Можливість реалізації цієї мети залежить від ефективності таких основних складових економічного зростання країни, як стимулювання інтеграції національної економіки у світове господарство; трансферт технологій; підвищення кваліфікації національних трудових ресурсів; підвищення рівня конкуренції в приймаючій країні; підвищення ефективності національного бізнесу, високі соціальні стандарти.

Так конкурентоспроможність економіки країни дедалі більше визначається ступенем її залучення до глобально функціонуючих комплексів, які формуються значною мірою на основі внутрішньофірмового поділу праці ТНК та їхніх активних транскордонних операцій<sup>11</sup>.

<sup>1</sup> Азов Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Азов Г. Л. — М. : Центр экономики и маркетинга, 1996. — 208 с.

<sup>2</sup> Макконнел К. Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика : в 2 т. : [пер. с англ.] / К. Макконнел, С. Брю. — М. : Республика, 1992. — 799 с.

<sup>3</sup> Маршалл А. Принципы экономической науки : [пер. с англ.] / А. Маршалл ; — М. : Издат. группа «Прогресс», 1993 — 26 с.

<sup>4</sup> Спиридонов И. А. Международная конкуренция и пути повышения конкурентоспособности экономики России : учеб. пособие / И. А. Спиридонов. — М. : ИНФРА-М, 1997. — 170 с.

<sup>5</sup> Перцовский Н. И. Международный маркетинг : учеб. пособие / Перцовский Н. И., Спиридонов И. А., Барсукова С. В. ; под ред. Н. И. Перцовского. — М. : Высш. шк., 2001. — 239 с.

<sup>6</sup> Фатхутдинов Р. А. Стратегический маркетинг : учебник / Фатхутдинов Р. А. — М. : АО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. — 640 с.

<sup>7</sup> Юр'єва Т. В. Соціальна ринкова економіка / Юр'єва Т. В. — М. : Рус. деловая лит., 1999. — 416 с.

<sup>8</sup> Дрозденко В. М. Організаційно-управлінські аспекти функціонування інтегрованих корпоративних структур на ринку продукції птахівництва : автореф. дис. ... екон. наук : спец. 08.00.04 «економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / В. М. Дрозденко ; Міжнар. ун-т бізнесу і права. — Херсон, 2011. — 20 с.

<sup>9</sup> Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізми реалізації : монографія / Антонюк Л. Л. Монографія. — К. : КНЕУ, 2004. — 275 с.; Базилюк Я. Б. Конкурентоспроможність національної економіки: сутність та умови забезпечення / Базилюк Я. Б. — К. : НІСД, 2002. — 132 с.

<sup>10</sup> Коваленко Н. М. Впровадження кластерної моделі розвитку молокопереробних підприємств харчової промисловості : автореф. дис. ... екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Н. М. Коваленко ; Нац. ун-т харч. технологій. — К., 2011. — 20 с.

<sup>11</sup> Голук В. Я. Вплив зовнішніх факторів на паливно-енергетичний комплекс України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / В. Я. Голук ; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. Ін-т міжнар. Відносин. — К., 2005. — 18 с.

## СУТНІСНЕ ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В СУЧАСНИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ

№	Літературні джерела	Визначення поняття
1	<b>Michael E. Porter, Jeffrey D. Sachs, and Andrew M. Warner.</b> Executive Summary: Current Competitiveness and Growth Competitiveness, in The Global Competitiveness Report 2000. — Oxford : Oxford University Press. — 2000. — P. 14.	<b>Конкурентоспроможність</b> — це здатність країни підтримувати показники зростання та зайнятості протягом тривалого проміжку часу
2	<b>Інститут менеджменту і розвитку (IMD)</b> World Competitiveness Yearbook 2000, (IMD)	<b>Конкурентоспроможність</b> — реальна і потенційна можливість фірми за умов проектувати, виготовляти, збувати товари, які за цінovими характеристиками привабливіші для споживачів, ніж товари їх конкурентів
3	<b>Всесвітній економічний форум (WFF)</b> The Global Competitiveness Report.-Oxford University, 2001. — Режим доступу : <a href="http://www.weforum.org">www.weforum.org</a>	<b>Конкурентоспроможність</b> — здатність країни досягти постійних високих темпів зростання ВВП на душу населення
4	<b>Хамел Г., Прахалад К.</b> Конкурия за будущее. — М. : Олимп-бизнес, 2002. — С. 231.	<b>Конкурентоспроможність</b> — це механізм розвитку
5	<b>Фатхутдінов Ф.</b> Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. — М. : Инфра-М, 2000. — С. 23.	<b>Конкурентоспроможність</b> — властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального або потенційного задоволення ним конкретної потреби порівняно з аналогічними об'єктами, які наявні на ринку
6	<b>Айгинер К.</b> A framework for the evaluating the competitiveness of countries Structural change and Economic Dynamics. — 1998. — № 9. — P. 160.	<b>Конкурентоспроможність</b> — здатність підтримувати частки ринків, водночас збільшуючи свій прибуток, поліпшувати соціальні стандарти та стандарти навколишнього середовища
7	<b>Качалина Л. Н.</b> Конкурентоспособный менеджмент / Изд.2. — М., 2002. — С. 11.	<b>Конкурентоспроможність</b> — це властивість об'єкта..., яка характеризує ступінь відповідності техніко-функціональних, економічних, організаційних та інших характеристик об'єкта вимогам споживачів, визначає частку ринку, яка належить цьому об'єкту, і перешкоджає перерозподілу ринку на користь інших об'єктів
8	<b>Книш М. І.</b> Конкурентные стратегии: учеб. пособие. — СПб.: Б. и., 2000. — 284 с.	<b>Конкурентоспроможність</b> — це ступінь привабливості певного продукту для споживача, який здійснює реальну покупку
9	<b>Забелін П. В., Моїсєєва Н. К.</b> Основы стратегического управления : учеб. пособие — М. : Информ.-внедр. центр «Маркетинг», 1998. — 196 с.	<b>Конкурентоспроможність</b> — це здатність приносити прибуток у короткостроковому періоді не нижче заданого або перевищення над середнім прибутком
10	<b>Печінкін А., Фомін В.</b> Об оценке конкурентоспособности товаров и товаропроизводителей // Маркетинг. — 2000. — № 2. — С. 23—28.	<b>Конкурентоспроможність</b> — складне багатоаспектне поняття, яке визначає здатність товару зайняти та утримати позицію на конкурентному ринку в певний період за конкуренції з іншими аналогічними товарами. Розрізняють: конкурентоспроможність продукції (властивість, яка оцінюється за сукупністю
		основних техніко-економічних, якісних і вартісних показників, що відрізняють товар від товару-конкурента) та рівень конкурентоспроможності продукції (відносна характеристика продукції як товару, що відображає ступінь її переваги на даному ринку перед товаром-конкурентом). За критерій конкурентоспроможності пропонують брати відносну частку продажу товару, що оцінюється
11	<b>Хруцький В. Є., Корнєєва І. В.</b> Сучасний маркетинг. — М.: Фінанси та статистика, 1999. — 356 с.	<b>Конкурентоспроможність</b> — це стабільна можливість задовольняти певні потреби покупців краще, ніж конкуренти, та завдяки цьому вдало продавати продукцію з прийнятними фінансовими результатами для виробника

№	Літературні джерела	Визначення поняття
12	<b>Лифиц И. М.</b> Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг. — М. : Юрайт-М., 2001. — С. 11.	<b>Конкурентоспроможність</b> — це властивість продукції відповідати вимогам певного ринку в певний час
13	<b>Калюжнова Н.Я.</b> Конкурентоспособность регионов в условиях глобализации. — М.: ТЕИС, 2003. — С. 140.	<b>Конкурентоспроможність</b> — це спроможність виявляти, створювати й використовувати конкурентні ресурси раніше за інших
14	<b>Конкурентоспособность регионов: теоретико-прикладные аспекты</b> / Под. ред. проф. Ю. К. Перского. — М. : ТЕИС, 2003. — С. 12.	<b>Конкурентоспроможність</b> — це спроможність досягти успіху в економічному суперництві
15	<b>Емельянов С. В.</b> США: международная конкурентоспособность национальной промышленности. 90-е годы XX века : монография. — М.	<b>Конкурентоспроможність виробника</b> — це його потенційна або реалізована спроможність забезпечувати залучення до господарського обігу (експлуатацію) власних або залучених активів (цінностей), які можуть стати конкурентними перевагами
16	<b>Юданов А. Ю.</b> Конкуренция: теория и практика. — М. : Гном и Д, 2001. — С. 38.	<b>Конкурентоспроможність</b> — це ступінь привабливості продукту для споживача який здійснює реальну купівлю.
17	<b>Хейвуд Дж. Брайан.</b> Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ : пер. с англ. — М. : Вильямс, 2002. — С. 26.	<b>Конкурентоспроможність</b> — суміш якості, рівня обслуговування, швидкості виконання роботи та зниження витрат
18	<b>Немцов В. Д., Довгань А. Є.</b> Стратегічний менеджмент. — К. : ТОВ «УВПК «ЕксОб», 2002. — С. 220.	<b>Конкурентоспроможність</b> — це здатність об'єкта, що характеризується ступенем реального чи потенційного задоволення ним певної потреби порівняно з аналогічним об'єктами, наявними на даному ринку
19	<b>Гельвановский М., Жукова В., Трохимова Н.</b> Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерениях // Рос. экон. журнал. — 1998. № 3. — С. 67.	<b>Конкурентоспроможність</b> — це володіння властивостями, які створюють переваги для суб'єкта економічного змагання
20	<b>Воронкова А. Э.</b> Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация : монография. — 2-е изд. — Луганск : Изд-во Восточноукр. нац. ун-та им. Владимира Даля, 2004. — С. 23.	Універсально <b>конкурентоспроможність</b> можна визначити як іманентну економічному об'єкту здатність (стан) до участі в ринковій економіці за умов конкуренції
21	<b>Розвиток секторів і товарних ринків України</b> / НАН України, Інститут економічного прогнозування ; за ред. проф. В. О. Точиліна. — Ужгород : УВА, 2001. — С. 80.	<b>Конкурентоспроможність</b> — це обумовлені економічними, соціальними й політичними факторами позиції країни або товаровиробника на внутрішньому і зовнішньому ринках
22	<b>Білорус О., Мацейко Ю.</b> Конкурентоспроможність у сучасному глобальному світі // Економічний часопис XXI. — 2002. — № 9. — С. 12.	<b>Конкурентоспроможність</b> — це динамічний процес, де кожен власне конкурує з кожним
23	<b>Гибсон Дж. Л., Иванцев Д. М., Донесли Д. Х.-мл.</b> Организации: поведение, структура, процессы : Пер. с англ. — М. : ИНФРА-М, 2000. — С. 39.	<b>Конкурентоспроможність</b> — це вміння організації зберігати свої позиції на обраних нею ринках
24	<b>Иванов Ю. Б.</b> Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия : науч. изд. / кол. авт. — Харьков : ХНЭУ, 2004. — С. 45.	<b>Конкурентоспроможність</b> може бути представлена як властивість виробничо-економічних систем (яким є підприємство) змінювати траєкторію руху або режим функціонування в процесі адаптації до зовнішнього середовища з метою збереження, розвитку наявних або створення нових конкурентних переваг
25	<b>Миргородская Е. О.</b> Конкурентоспособность как интегральное свойство рыночной системы хозяйствования // Философия хозяйства. — 2005. — № 4—5. С. 205.	<b>Конкурентоспроможність</b> можна визначити як потенції, якими володіє економічний суб'єкт і які створюють йому переваги в конкурентній боротьбі
26	<b>Піддубний, І. О., Піддубна Л. І.</b> Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства : Навч. посіб. / за ред. проф. І. О. Піддубного. — Харків : ВД «ІНЖЕК», 2004. — 264 с.	<b>Конкурентоспроможність</b> — це потенційна або реалізована здатність економічного суб'єкта до функціонування в релевантному зовнішньому середовищі, яка ґрунтується на конкурентних перевагах і відображає його позицію щодо конкурентів



Перехід транснаціональних корпорацій до створення єдиних систем інтегрованого виробництва означає посилення взаємозалежності країн, появу її нових форм і напрямів.

Дослідження міжнародної конкурентоспроможності галузі представлено в концепції технологічного нагромадження американського дослідника Дж. Кентвела. Він вважав, що основні напрями руху прямих інвестицій пов'язані, насамперед, з технологічними факторами, інноваційним процесом, та обґрунтував положення про те, що зростання ТНК прямо корелюється з розвитком технології та інноваційного процесу. Адже, розміщуючи виробництво в нових країнах, ТНК можуть користуватися такими перевагами, як доступ до нових елементів технологічного розвитку, які, нагромаджуючись, інтегруються в науково-технологічний потенціал фірми і формують основу динамічного зростання та успіхів у конкурентній боротьбі.

В економічних дослідженнях професора Гарвардської школи бізнесу Майкла Портера (США) щодо питань конкурентоспроможності розглянуто проблематику ТНК. Хоча його теорія конкурентних переваг спеціально не має метою дослідити причини появи та зростання транснаціональних фірм, вона пояснює стратегію цих компаній і механізм формування їхніх конкурентних переваг.

Серед недоліків теорії М. Портера дослідники відзначають те, що в ній ігнорується вплив припливу ПІІ на конкурентоспроможність країни—реципієнта інвестицій<sup>1</sup>. Розташовані в країні іноземні підприємства не вважаються джерелами її конкурентних переваг. Подальше вдосконалення теорії конкурентних переваг пов'язується з адекватнішим відображенням у ній ТНК, зокрема врахуванням їхньої діяльності як третьої змінної (крім урядів та ролі випадку).

Аналіз літературних джерел<sup>2</sup> показав, що заслуговує уваги дослідження А. Сміта, котрий висунув ідею системності конкурентного процесу, серед параметрів якого назвав: час конкурування («конкретна ситуація»); простір конкурування («інші особи і цілий клас»); умови («закон справедливості»); результативність конкурування («загальна сума правильних і розумних дій» суб'єкта). За словами Л. Піддубної, головна думка, на якій акцентує увагу А. Сміт, полягає в тому, що розумні дії суб'єкта визначають загальний позитивний результат конкурування, а отже — і завершальний стан економічного розвитку. Таким чином, висококонкурентний стан системи національної економіки стає позитивною функцією результативності конкурування.

Зростанню уваги вчених до проблематики взаємозв'язків економічного розвитку та конкурентоспроможності сприяли також явища інтернаціоналізації та глобалізації, які порушили ту ж проблему, але вже в міжнародних масштабах — проблему «входження», «включення» та «інтеграції» національних економічних систем у світове господарство. На цьому рівні аналізу вже більшого значення набувають структурно-генетичні проблеми організації світового господарства як цілісної системи та механізми взаємодії в ній суб'єктів економічного розвитку<sup>3</sup>.

Як свідчать дані табл. 1.20, діапазон смислових визначень конкурентоспроможності є надзвичайно широким — від процесуального бачення до ідеологічного орієнтованого дискурсу. Можна погодитись із точкою зору Л. Піддубної, що залежно від способу ідентифікації підходи до експлікації конкурентоспроможності можна розподілити: 1) дескриптивний; 2) атрибутивний; 3) просторовий; 4) системний<sup>4</sup>.

Дескриптивний підхід ґрунтується на описі конкурентоспроможності як реального явища, на описі тих техніко-економічних, фізичних, екологічних, ергономічних, естетичних та інших ознак, які відрізняють «конкурентоспроможний» товар від «неконкурентоспроможного». Підставою для ранжирування товарів за критерієм конкурентоспроможності є «інтегральний показник якості — співвідношення якість/ціна».

Пропонуються й інші, «досконаліші» графічні методи оцінювання конкурентоспроможності виробів — за допомогою «багатокутників», «радарів» і «модифікованих матриць» конкурентоспроможності. При цьому кожний виріб має свій «радар», свій «багатокутник» і свою «модифіковану матрицю» конкурентоспроможності<sup>5</sup>.

За логікою атрибутивного підходу субстанційним ядром конкурентоспроможності є «здатність до конкуренції», яку мають і суб'єкти (індивід, підприємство, країна тощо), і об'єкти конкуренції — економічні блага (товари, послуги). Головний методологічний «дискомфорт», який виникає на рівні атрибутивного опису конкурентоспроможності, полягає в тому, що аналіз цілого «локалізований» елементами, що його утворюють. Тобто за цим підходом розкривається структура цілого, а не його нова якість як цілого.

<sup>1</sup> Черноусова М. О. — Там само.

<sup>2</sup> Піддубна Л. І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління : монографія / Л. І. Піддубна. — Х. : ВД «ІНЖЕК», 2007. — 368 с.

<sup>3</sup> Пивоварова М. А. Розсип: уривень актуального розвитку и пространство готовности / М. А. Пивоварова // Философия хозяйства. Альманах Центра обществ. наук и экономич. ф-та МГУ им. М. В. Ломоносова. — 2000. — № 1. — С. 43—51.

<sup>4</sup> Піддубна Л. І. — Там само.

<sup>5</sup> Піддубна Л. І. — Там само.

З позицій просторового підходу конкурентоспроможність — це «позиція на ринку суб'єкта конкуренції (країни чи товаровиробника), яка обумовлюється економічними, соціальними й політичними факторами»<sup>1</sup>.

В економічній літературі просторове визначення конкурентоспроможності пов'язується, як правило, з рівневою структурою економічної діяльності та її мережною організацією, розвиток якої деякі автори визначають як «цивілізаційний зсув».

У роботі Л. І. Піддубної стверджується, що просторовий підхід до конкурентоспроможності стає особливо продуктивним в умовах структурування економічного простору, аналізу щільності економічних відносин, рівнів взаємодії суб'єктів, сегментації простору за рівнем актуальності, готовності тощо. Але така «методологічна призма» конкурентоспроможності хоча і є певною дистинкцією (як пізнавальний момент явища), не дозволяє виявити головного — внутрішньої структури явища та причин його виникнення. Системний підхід до визначення конкурентоспроможності, на її думку, вказує на пошук нових підходів до експлікації поняття та на зсув у сприйнятті дослідниками акцентів щодо розширення горизонту бачення-підходу до аналізу конкурентоспроможності. Логіку цього підходу становить те, що системний характер економічної діяльності зумовлює й системну природу конкурентоспроможності<sup>2</sup>.

На початку ХХІ ст., як ніколи раніше, особливо актуальними стають питання результативності економічного розвитку країн, регіонів та окремих підприємств. Сутнісно-змістова характеристика таких понять, як «продуктивність», «ефективність», «конкурентоспроможність», їхні онтологічні основи, субординація та співвідношення з іншими поняттями результативного континууму визначають особливість управлінських моделей, схем і алгоритмів висхідного розвитку. У цій площині, на жаль, треба констатувати парадоксальну картину: що складнішими стають сучасний економічний розвиток і континуум його результативності, то слабкішою стає їхня теоретична рефлексія й виявляється обмеженість суто економічного інструментарію їх осмислення.

У роботі С. Пахомова підтверджено, що сучасний конкурентний статус країни визначають не тільки за кількісними параметрами, а й, передусім, за якісними показниками економічного та соціального розвитку (рис. 1.8).

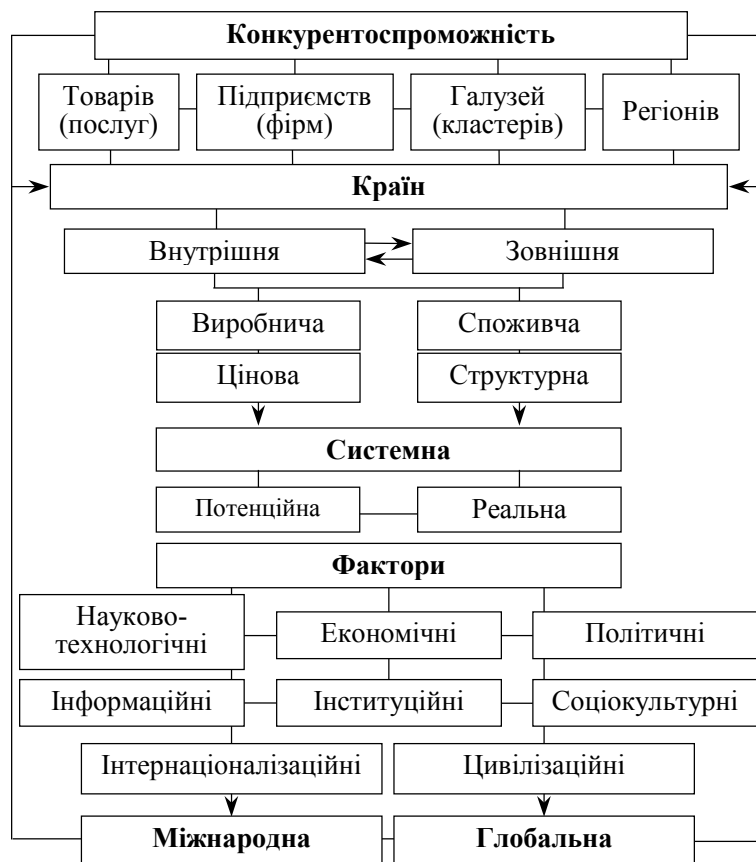


Рис. 1.8. Компоненти і фактори конкурентоспроможності<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Піддубна Л. І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління : монографія / Л. І. Піддубна. — Х. : ВД «ІНЖЕК», 2007. — 368 с.

<sup>2</sup> Піддубна Л. І. — Там само.

<sup>3</sup> Пахомов С. Ю. — Там само.

При цьому дедалі більшого значення набуває рівень міжнародної конкурентоспроможності країни, її інноваційний і технологічний потенціал, здатність розв'язувати глобальні й регіональні проблеми, забезпечувати високий рівень і якість життя населення. Ключовим стає завдання подолати значний технологічний розрив, що віддаляє Україну від розвинених держав. Інтелектуальний ресурс країни, безумовно, дає можливість його ефективного використання за певних обставин, серед яких важливе місце посідають інституціональні фактори. Це підтверджує сучасний досвід деяких країн, зокрема Китаю, Фінляндії, Ірландії, Північної Кореї, Таїланду та ін.<sup>1</sup>

В окремих літературних джерелах показано, що ситуація, яка склалася два десятиріччя тому, значно погіршилася. Це відбулося під впливом глобалізації з її інформаційно-фінансовою домінантою, до того ж для більшості країн істотно знизилися можливості стати висококонкурентними.

Україна, на відміну від більшості країн периферії, перебуває в подвійному становищі. З одного боку, її ситуація все більше ускладнюється, і труднощі щодо наближення до країн авангарду зростають. З другого боку, використання здобутків інтелектуальної й науково-технічної спадщини дає змогу досягти успіху сьогодні. Передумовою для такого прориву, разом з концентрацією зусиль на активізацію інтелекту, є також відмова від тенденції наздоганяльного розвитку. Випереджальний розвиток економіки знань і, відповідно, сегментів високих технологій сприятиме згортанню неперспективних виробництв і піднесенню найпотрібніших країні традиційних галузей, що допоможе уникнути окремих перехідних фаз розвитку і коригувати в часі ривок в успішне майбутнє.

Перехід країн світового авангарду в постіндустріальну епоху коригує не тільки склад факторів конкурентоспроможності, а й власне піраміду конкурентних переваг. Сучасна конкуренція набула нових, раніше не відомих ознак. Вони не тільки суттєво відрізняються від варіанта класичного, але і мають ознаки прямо протилежні. Так, тепер однією з умов конкурентоспроможності є не дешева, а висококваліфікована робоча сила.

Характерною рисою конкурентоспроможності, що притаманна країнам — ключовим інноваторам, є безперервне нарощування саме динамічних конкурентних переваг і механізмів захисту й підтримки високотехнологічних сегментів шостого технологічного укладу — основи економіки знань — та розвиток сучасної інфраструктури інноваційної сфери<sup>2</sup>.

Отже, категорія «конкурентоспроможність країни» пояснюється в науковій літературі з різних сторін: як політико-економічна концепція, як довгострокове зростання, як властивість економіки, як спроможність країни утримувати свою присутність на міжнародних ринках.

На думку багатьох дослідників, міжнародна конкурентоспроможність країни — це здатність країни створити таке національне бізнес-середовище за умов вільного справедливого ринку, в якому вітчизняні товаровиробники можуть постійно розвивати свої конкурентні переваги, займати й утворювати стійкі позиції на певних сегментах світового ринку, завдяки потужному економічному потенціалу, що забезпечує економічне зростання економіки на інноваційній основі, розвинутій системі ринкових відносин, володінню значним інтелектуальним капіталом та інвестиційними ресурсами, гнучким реагуванням на зміну світової кон'юнктури та, відповідно до цього, диверсифікацією виробництва, максимально обстоюючи реалізацію національних інтересів заради економічної безпеки та високих стандартів життя населення<sup>3</sup>.

На нашу думку, категорія «конкурентоспроможність країни» характеризує ефективність діяльності державних органів влади щодо формування сприятливих економічних, політичних, соціальних та інших умов для сталого розвитку країни і забезпечення добробуту її громадян. Тобто, на нашу думку, конкурентоспроможною слід вважати таку країну, яка є привабливою для життя й забезпечує високі життєві стандарти.

Отже транснаціоналізація веде до небувало високого рівня взаємозалежності між країнами. Як центр координації та двигун світового виробництва й обміну, ТНК формують усередині своїх комплексів і між собою мережу відносин, які виходять за межі національних держав.

<sup>1</sup> Пахомов С. Ю. Міжнародна конкурентоспроможність в умовах формування глобальної інституційної системи: автореф. ... д-ра екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / С. Ю. Пахомов ; ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана». — Київ, 2011. — 34 с.

<sup>2</sup> Пахомов С. Ю. — Там само.

<sup>3</sup> Політична економія : навч. посіб. / [К. Т. Кривенко, В. С. Савчук, О. О. Беляєв та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф. К. : Т. Кривенка. — К. : КНЕУ, 2001. — 508 с.

### 1.3. Конкуреноспроможність національної економіки та методичні підходи до її оцінювання

Глобалізація, а відповідно, і транснаціоналізація світових економічних процесів зумовлює формування своєрідного «поля тяжіння і взаємодії», в яке впадає сучасний економічний розвиток. Ступінь реальної участі в ньому і загроза випадіння визначаються результативними характеристиками національних економічних систем. Звідси — значущість проблематики, пов'язаної з тим, що саме на базі критерію конкуреноспроможності у XXI ст. має бути сформовано нову конфігурацію міжнародного поділу праці, будуть регулюватися проблеми й суперечності в ньому, розподілятимуться світовий дохід між країнами. Інакше, на початку XXI ст. конкуреноспроможність стає імперативом результативності економічного розвитку, який диктується неможливістю вибору, а саме поняття набуває нових коннотацій (конкуреноспроможність національна, міжнародна, глобальна), на ґрунті яких здійснюється стратифікація і розподіляються ролі суб'єктів у світовій економіці<sup>1</sup>, у тому числі, безумовно, і транснаціональних корпоративних структур.

Варто зазначити, що проблема підвищення конкуреноспроможності будь-яких економічних систем, у тому числі й національних економік, поставала перед науковцями неодноразово. Утім, виявлення впливу фактора транснаціоналізації на конкуреноспроможність національної економіки України актуалізується в сучасних умовах і вимагає нових адекватних розробок за такими векторами, як: по-перше, методологія дослідження конкуреноспроможності національних економік; по-друге, виявлення факторів впливу на конкурентний стан економічної системи; по-третє, експлікація методичних підходів щодо оцінювання транснаціоналізації з позиції формування високого конкурентного статусу національної економіки<sup>2</sup>.

Під оцінкою конкуреноспроможності окремі автори розуміють процес ідентифікації стану економічної системи за критеріями (показниками) конкуреноспроможності та віднесення її до певного типу, групи чи статусу у сферах національної або міжнародної економічної взаємодії.

Аналіз висвітлених у сучасній літературі теоретичних підходів до оцінювання конкуреноспроможності підприємств дав підстави для їх класифікації на дві основні групи: аналітичні (рейтингова оцінка; оцінка на основі концепції частки ринку; оцінка на основі концепції споживчої вартості (ексклюзивної цінності); оцінка на основі концепції ефективної конкуренції і графічні (матриця БКГ; матриця привабливості ринку; даймонд М. Портера; модель багатокутника конкуреноспроможності)<sup>3</sup>.

Рейтингові системи оцінювання конкуреноспроможності використовуються переважно двома конкуруючими групами дослідників — Світовим економічним форумом, який щороку публікує Глобальний звіт про конкуреноспроможність (The Global Competitiveness Report)<sup>4</sup>, і Міжнародним інститутом менеджменту та розвитку (MIMP, Лозанна), який публікує «Щорічник світової конкуреноспроможності» (The World Competitiveness Report).

До найавторитетніших і найцитованіших рейтингів в Україні відносять такі, що розраховані на основі таких індексів: Індекс глобальної конкуреноспроможності Всесвітнього економічного форуму; Індекс конкуреноспроможності країн світу Інституту розвитку менеджменту (IMD, Швейцарія); Індекс легкості ведення бізнесу Світового банку; Індекс економічної свободи The Heritage Foundation у партнерстві із The Wall Street Journal (рис. 1.9).

Розгадка суперечностей в оцінках і рейтингах, що на перший погляд видаються очевидними під час аналізу наведених графіків, лежить практично на поверхні — це трактування міжнародних індексів, кожен з яких має свої особливості, що ґрунтуються, насамперед, на методології розрахунку й наборі оцінюваних компонентів. Лише розуміння методології того чи того індексу і правильне його прочитання дає можливість побачити справжню картину та визначити сфери можливого практичного застосування отриманих результатів. При цьому варто пам'ятати, що втрата позицій у рейтингах часто не означає погіршення показників країни — просто інші країни можуть поліпшувати свої оцінки швидше.

<sup>1</sup> Піддубна Л. І. Конкуреноспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління : монографія / Л. І. Піддубна. — Харків : ВД «ІНЖЕК», 2007. — 368 с.

<sup>2</sup> Антонюк Л. Л. Конкуреноспроможність національної економіки в умовах глобалізації : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Л. Л. Антонюк ; Київ. нац. екон. ун-т. — К., 2004. — 32 с.; Конкуреноспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення : монографія / [Бородіна О. М., Бурлай Т. В., Гончар Н. Ю. та ін.]; за ред. д-ра екон. наук І. В. Крючкової. — К. : Основа, 2007. — 488 с.

<sup>3</sup> Піддубна Л. І. — Там само.

<sup>4</sup> Rudenko L. The phenomenon of sustainable development and financial and economic stabilization of transnational corporations / L. Rudenko // International Economic Policy. — 2007. — № 6. — С. 31—63.

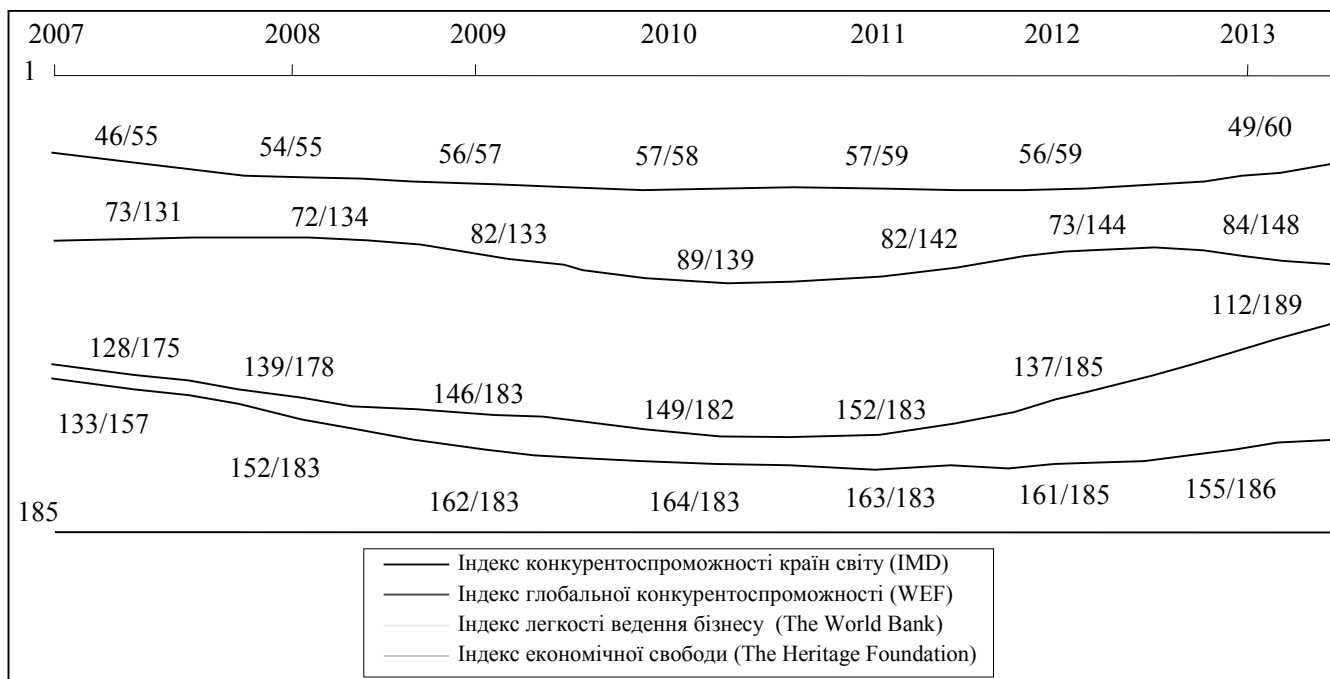


Рис. 1.9. Динаміка позицій України в обраних міжнародних індексах<sup>1</sup>

Індекс глобальної конкурентоспроможності (ІГК), розроблений Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ), порівнює конкурентоспроможність 144 країн світу за 12 складовими конкурентоспроможності: інституції, інфраструктура, макроекономічна стабільність, охорона здоров'я та початкова освіта, вища освіта та професійна підготовка, ефективність ринку товарів, ефективність ринку праці, рівень розвитку фінансового ринку, технологічна готовність, розмір ринку, рівень розвитку бізнесу, інновації. Для можливості порівняння конкурентоспроможності різних за рівнем розвитку країн в індексі інтегровано концепцію стадій економічного розвитку (табл. 1.21 і 1.22). Це означає, що важливість кожної з 12 складових залежить від стадії розвитку економіки кожної окремо взятої країни<sup>2</sup>.

Таблиця 1.21

#### КЛАСИФІКАЦІЯ КРАЇН ЗА СТАДІЯМИ РОЗВИТКУ

Стадія 1: Факторно-орієнтована (38 країн)	Перехід зі стадії 1 на стадію 2 (17 країн)	Стадія 2: Орієнтована на ефективність (33 країни)	Перехід зі стадії 2 на стадію 3 (21 країна)	Стадія 3: Орієнтована на інновації (35 країн)
Бангладеш, Бенін, Буркіна-Фасо, Бурунді, В'єтнам, Гаїті, Гамбія, Гана, Гвінея, Ефіопія, Ємен, Замбія, Зімбабве, Індія, Камбоджа, Камерун, Кенія, Киргизія, Кот-д'Івуар, Ліберія, Лесото, Мавританія, Мадагаскар, Малаві Малі, Мозамбік, Молдова, Непал, Нігерія, Нікарагуа, Пакистан, Руанда, Сенегал, Сьєрра-Леоне, Таджикистан, Танзанія, Уганда, Чад	Азербайджан, Алжир, Болівія, Ботсвана, Бруней, Венесуела, Габон, Гондурас, Єгипет, Іран, Катар, Кувейт, Лівія, Монголія, Саудівська Аравія, Філіппіни, Шрі-Ланка	Албанія, Вірменія, Болгарія, Боснія і Герцеговина, Гайяна, Гватемала, Грузія, Домініканська Республіка, Екватор, Ел-Сальвадор, Індонезія, Йорданія, Кейп Верде, Китай, Колумбія, Коста-Рика, Маврикій, Македонія, Марокко, Намібія Панама ПАР Парагвай Перу Румунія Свазіленд Сербія Суринам Тайланд Тимор <b>Україна</b> Чорногорія Ямайка	<b>Аргентина</b> , Барбадос, Бахрейн, Бразилія, Естонія, Казахстан, Латвія, Литва, Ліван, Малайзія, Мексика, Оман, <b>Польща</b> , Росія, Сейшели, Тринідад і Тобаго, Туреччина, Угорщина, Уругвай, Хорватія, Чилі	Австралія, Австрія, Бельгія, Великобританія, Гонконг, Греція, Данія, Ізраїль, Ірландія, Ісландія, Іспанія, Італія, <b>Канада</b> , Кіпр, Корея, Люксембург, Мальта, Нідерланди, Німеччина, Нова Зеландія, Норвегія, ОАЕ, Португалія, Пуерто-Ріко, Сінгапур, Словаччина, Словенія, США, Тайвань, Фінляндія, Франція, Чехія, Швейцарія, Швеція, Японія

<sup>1</sup> Institute for Management Development, The World Competitiveness Yearbook, 2007-2012; World Economic Forum, The Global Competitiveness Report, 2007-2012; The World Bank, The Doing Business Report, 2007-2012; The Heritage Foundation у партнерстві із The Wall Street Journal, Index of Economic Freedom, 2007-2012

<sup>2</sup> Конкурентоспроможність економіки України: місце України в основних світових рейтингах за матеріалами звіту Глобального індексу (ІГК) 2011/2012, підготовленого Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ) [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://ecoeliza.eto-ya.com/2013/07/30/konkurentospromozhnost-ekonomiki-ukrayini/>; Морозов В. С. Переваги та недоліки прямих іноземних інвестицій: уроки для України / В. С. Морозов // Актуальні проблеми міжнародних відносин — К. : Київський університет. — 2000. — С. 172.

## ВАГОВІ ТА ПОРОГОВІ ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ СТАДІЙ РОЗВИТКУ

Показник	Стадія факторної орієнтованості (1)	Перехід від першої до другої стадії	Стадія орієнтованості на ефективність (2)	Перехід від другої до третьої стадії	Стадія орієнтованості на інновації (3)
ВВП на душу населення <sup>1</sup> , дол. США, порогові значення <sup>2</sup>	<2000	2000—2999	3000—8999	9000—17 000	>17 000
Вага субіндексу «Базові вимоги», %	60	40—60	40	20—40	20
Вага субіндексу «Підсилювачі ефективності», %	35	35-50	50	50	50
Вага субіндексу «Фактори розвитку та інноваційного потенціалу», %	5	5-10	10	10-30	30

Основна мета ІГК полягає в оцінюванні потенціалу економічного зростання країн у середньо- і довгостроковій перспективі з урахуванням поточного рівня розвитку.

На сьогодні ІГК — це унікальний інструмент для об'єктивної оцінки сильних і слабких сторін економіки країн і визначення пріоритетних реформ, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності та зростання добробуту нації.

В Україні з 2010 р. спостерігається тенденція зростання індексу в рейтинговому виразі (на 16 позицій у 2012 р. порівняно з 2010 р.). Однак, незважаючи на позитивну динаміку зростання, Україна так і не досягла свого докризового максимуму (2005 р.) ані в рейтинговому виразі, ані в балах (табл. 1.23—1.25). Порівняно з іншими країнами конкурентоспроможність України перебуває на рівні Словаччини і Румунії, які серед найближчих сусідів мають найбільш наблизений до України результат у рейтингу зі 144 країн світу. Порівняння з 12 країнами — новими членами ЄС — засвідчує, що в рейтингу 2012 р. Україна випереджає середню оцінку цих країн лише за складовою розміру ринку.

Таблиця 1.23

РЕЙТИНГ УКРАЇНИ У ІГК<sup>3</sup>

ІГК	2006/2007	2007/2008	2008/2009	2009/2010	2010/2011	2011/2012	Зміна рейтингу 2010/2011*	Зміна рейтингу 2011/2012*
США	6	1	1	2	4	5	-2	-1
Німеччина	8	5	7	7	5	6	2	-1
Франція	18	18	16	16	15	18	1	-3
Китай	54	34	30	29	27	26	2	1
Естонія	25	27	32	35	33	33	2	0
Польща	48	51	53	46	39	41	7	-2
Латвія	36	45	54	68	70	64	-2	6
Росія	62	58	51	63	63	66	0	-3
Казахстан	56	61	66	67	72	72	-5	0
Болгарія	72	79	76	76	71	74	5	-3
Румунія	68	74	68	64	67	77	-3	-10
Україна	78	73	72	82	89	82	-7	7
Грузія	85	90	90	90	93	88	-3	5
Вірменія	81	89	90	97	98	92	-1	6
Кількість країн учасниць	125	131	134	133	139	142		

<sup>1</sup> Для економік із суттєвою залежністю від мінеральних ресурсів ВВП на душу населення не є єдиним критерієм для визначення стадії розвитку.

<sup>2</sup> У діапазонах ваг субіндексів існує зв'язок між значенням ВВП на душу населення і субіндексами. Наприклад, для країни з ВВП на душу населення у 2 999 дол. США вага субіндексу «Базові вимоги» складає 40 %.

<sup>3</sup> Найкраще місце — 1; розроблено за даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, Департамент макроекономічної політики, стратегічного планування та прогнозування.

РЕЙТИНГ УКРАЇНИ ЗА ТИПОМ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ<sup>1</sup>

Економіка країн за типом розвитку <sup>2</sup>	Кількість країн	Бали в рейтинг у (від 1 до 7)	ВВП на душу населення	Країни	Рейтинг 2011/2012
Екстенсивний розвиток	37	1—4,2	До 2 тис. дол. США	Чад	142
				Молдова	93
				В'єтнам	65
Перехідні від екстенсивного до інтенсивного розвитку	24	3,5—5,2	2—3 тис. дол. США	Венесуела	124
				Україна	82
				Катар	14
Інтенсивний розвиток	28	3,9—4,9	3—9 тис. дол. США	Сальвадор	91
				Китай	26
				Малайзія	21
Перехідні від інтенсивного до інноваційного розвитку	18	4,0—5,1	9—17 тис. дол. США	Ліван	89
				Росія	66
				Естонія	33
Інноваційний розвиток	35	3,9—7	понад 17 тис. дол. США	Греція	90
				Чехія	57
				Швейцарія	1

Таблиця 1.25

ЗМІНА РЕЙТИНГУ УКРАЇНИ ТА ЙОГО СКЛАДОВИХ<sup>3</sup>

Складові ГІК України	2008/2009	2010/2011	2011/2012	Зміна позицій України у порівнянні з докризовим 2007 р.	Зміна позицій України у порівнянні з 2009 р.
	За результатами 2007 р.	За результатами 2009 р.	За результатами 2010 р.		
<i>Покращення позиції порівняно з 2009 р., однак результати 2010 р. не досягли значень докризового 2007 р.</i>					
ГІК	72	89	82	40	7
Макроекономічна стабільність	91	132	112	-21	20
Рівень розвитку фінансового ринку	85	119	116	-31	3
Державні та суспільні установи	115	134	131	-16	3
Технологічна готовність	65	83	82	-17	1
<i>Погіршення позиції порівняно як з 2009 р., так і з докризовим 2007 р.</i>					
Інновації	52	63	74	-22	-11
Охорона здоров'я й початкова освіта	60	66	74	-14	-8
Ефективність ринку праці	54	54	61	-7	-7
Вища освіта й навчання	43	46	51	-8	-5
Удосконалення бізнесу	80	100	103	-23	-3
<i>Погіршення позиції порівняно з 2009 р., однак результати 2010 р. є вищими докризових значень 2007 р.</i>					
Інфраструктура	79	68	71	8	-3
<i>Позиція без змін порівняно з 2009 р., однак результати 2010 р. залишаються нижчими за докризові значення 2007 р.</i>					
Ефективність товарного ринку	103	129	129	-26	0
Розмір ринку	31	38	38	-7	0

<sup>1</sup> \* За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, Департамент макроекономічної політики, стратегічного планування та прогнозування.

<sup>2</sup> \*\* При розподілі країн світу за типом розвитку враховують також і інші показники розвитку економіки. Так, для країн із великою залежністю від власних мінеральних ресурсів вводяться додаткові критерії (зокрема країни, частка мінеральних ресурсів у експорті яких перевищує 70%, є зазвичай країнами з екстенсивним розвитком економіки).

<sup>3</sup> За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, Департамент макроекономічної політики, стратегічного планування та прогнозування.

Порівняння з країнами СНД показало, що більшість із них випереджає Україну за індексом глобальної конкурентоспроможності (рис. 1.10).

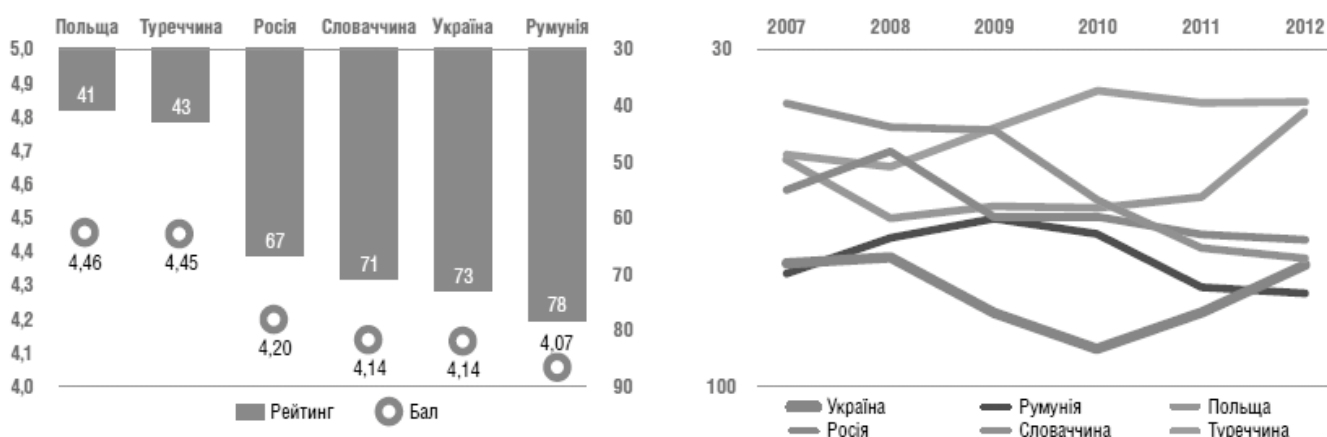


Рис. 1.10. Україна та порівнювані країни в індексі глобальної конкурентоспроможності

Джерело: World Economic Forum, The Global Competitiveness Report, 2007—2012.

Індекс конкурентоспроможності країн світу розроблений Центром світової конкурентоспроможності при Інституті розвитку менеджменту (Лозанна, Швейцарія) і публікується в Щорічнику світової конкурентоспроможності (World Competitiveness Yearbook — WCY) з 1989 р.<sup>1</sup> Індекс ґрунтується на більш ніж 320 показниках, зібраних у 4 складові факторів конкурентоспроможності: «Макроекономічні показники» (78 показників), «Ефективність уряду» (70 показників), «Ефективність бізнесу» (67 показників) та «Інфраструктура» (114 показників).

Для оцінювання 2/3 показників використовуються статистичні дані міжнародних організацій, наприклад, ООН, РБ, ОЕСР, СОТ, МОП), а 1/3 — результати опитування керівників бізнесу. Підсумкові оцінки в балах для країни присвоюються в межах інтервалу від 0 до 100, причому оцінка «100» відповідає першому місцю у світі (рис. 1.11).

Індекс конкурентоспроможності України у 2012 р. становив 46,88 бала зі 100 можливих, за яким країна посіла 56-те місце в рейтингу 59 країн світу. У період 2009—2011 рр. Україна займала 56-е або 57-те місце, а найвищу оцінку в балах (51,45) вона отримала в рейтингу 2011 р.

Позиції України в рейтингу істотно знизилися порівняно з передкризовим періодом — з 46-го місця (2007 р.) 54-го (2008 р.) до стабільного рівня 56—57-го місць протягом 4 наступних років (2009—2012 рр.). Показники України в цьому рейтингу поступають показникам більшості порівнюваних країн (держави — нові члени ЄС і члени СНД, у тому числі й країни-сусіди). Схожа динаміка спостерігається лише в деяких порівнюваних країнах (наприклад, у Словаччині та Болгарії), тоді як Туреччина та Польща змогли успішніше подолати наслідки кризи<sup>2</sup> (рис. 1.12).

Індекс легкості ведення бізнесу — це щорічне дослідження групи Всесвітнього банку, що розраховується з 2003 року і надає об'єктивну інформацію для розуміння і вдосконалення нормативно-правового регулювання підприємницької діяльності<sup>3</sup>.

У 2012 році було проаналізовано 11 категорій показників у 185 країнах. Категорії показників поділяються на два типи: 1) ті, що відображають рівень міцності правових інститутів і мають відношення до регулювання бізнесу (кредитування, захист інвесторів, забезпечення виконання договорів, вирішення неплатоспроможності підприємств) і 2) показники, що відображають складність і вартість процедур регулювання (реєстрація підприємств, отримання дозволів на будівництво, підключення до системи електропостачання, реєстрація власності, оподаткування, міжнародна торгівля). Індекс присвячений діяльності національних малих і середніх підприємств і оцінюванню нормативних актів, що регулюють їхню діяльність упродовж усього життєвого циклу.

<sup>1</sup> The World Competitiveness Report.[Electronic Resource]. — New York; Oxford University, 2001. — Mode of access : www.weforum.org.

<sup>2</sup> Україна на 46-м месте в мире по конкурентоспособности // Зеркало недели. — 2007. — № 18 (647).— 12 мая. — С. 9.

<sup>3</sup> The World Competitiveness Yearbook 2002, IMD. [Electronic Resource]. — Mode of access : www.imd.ch/documents/ranking.pdf.



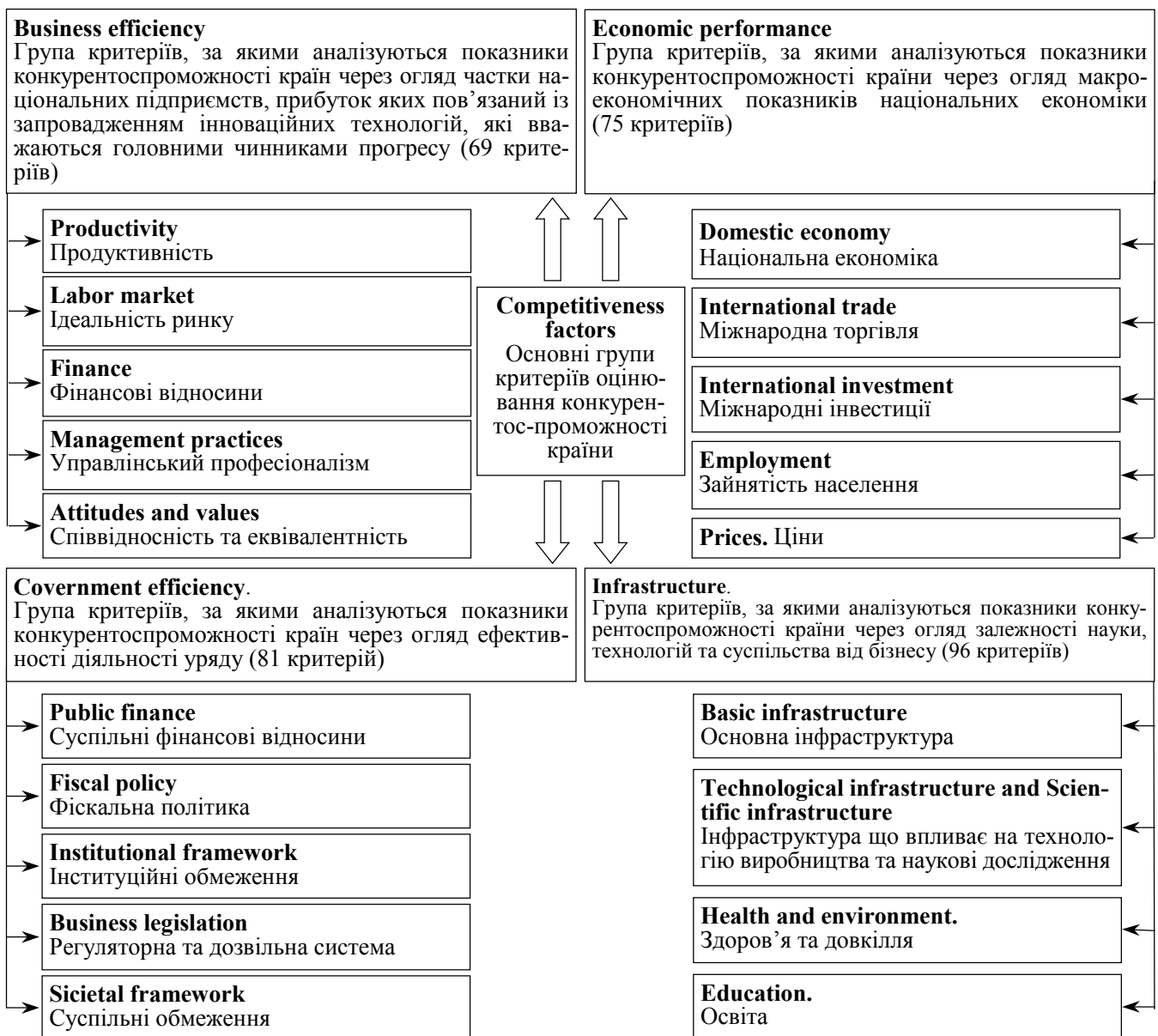


Рис. 1.11. Розподіл основних критеріїв оцінювання конкурентоспроможності країни, що застосовує Міжнародний інститут менеджменту

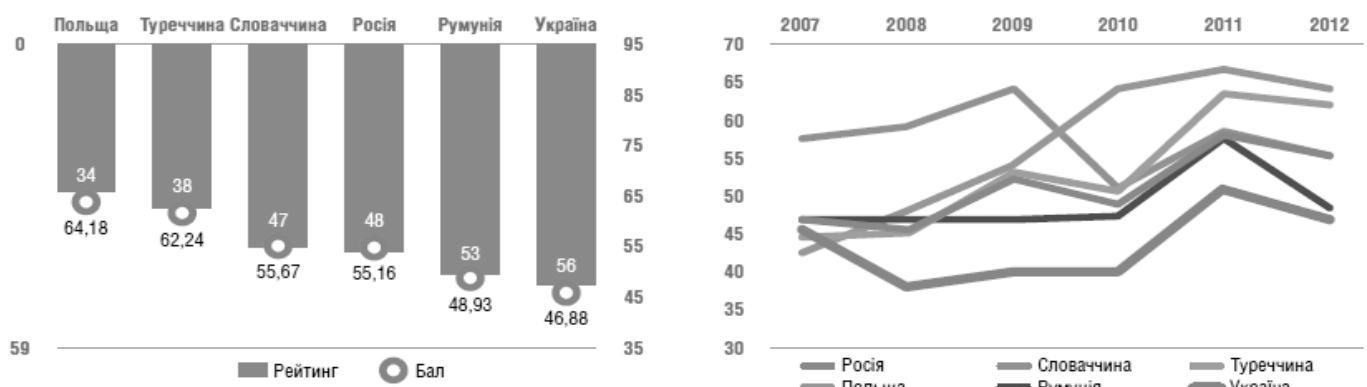


Рис. 1.12. Україна та порівнювані країни в індексі конкурентоспроможності країн світу

Джерело: Institute for Management Development, The World Competitiveness Yearbook, 2007—2012.

Попри те що Україна продемонструвала значне поліпшення своїх позицій за 2012 рік, вона значно відстає від багатьох порівнюваних країн. За підсумками індексу легкості ведення бізнесу у 2012 р. Україна найближча до Росії (112-те місце) і програє їй 25 позицій (рис. 1.13).

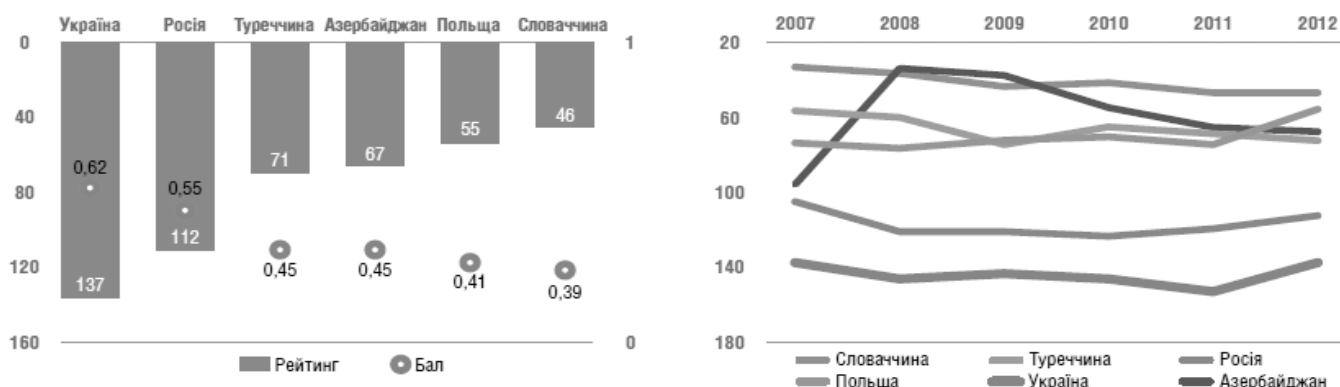


Рис. 1.13. Україна та порівнювані країни в індексі легкості ведення бізнесу

Джерело: The World Bank, The Doing Business Report, 2007—2012.

Індекс економічної свободи порівнює обмеження і перешкоди на шляху економічної діяльності, до яких вдаються уряди різних країн<sup>1</sup>. Логіка індексу ґрунтується на ідеї А. Сміта, згідно з якою добробут країни залежить від ступеня свободи ринку і свободи економічної діяльності в ній. Індекс розраховується з 1995 р. The Heritage Foundation у співпраці з The Wall Street Journal.

Економічна свобода — це фундаментальне право кожної людини контролювати свою працю і власність, виходячи з чого в індексі аналізуються 10 компонентів економічної свободи, згрупованих у 4 категорії: 1) верховенство права (права власності, свобода від корупції); 2) обмежений уряд (фіскальна свобода, державні витрати), 3) регуляторна ефективність (свобода бізнесу, свобода ринку праці, монетарна свобода) і 4) відкритість ринків (свобода торгівлі, свобода інвестицій, фінансова свобода). Індекс комбінує кількісні і якісні показники та розраховується як середнє арифметичне десяти економічних свобод.

Рейтинг економічної свободи визначається на основі індексу і порівнює до 185 країн світу. За результатами оцінки країни потрапляють до п'яти груп: вільні — з показником індексу від 80 до 100: в основному вільні — 70—79,9; помірно вільні — 60—69,9; в основному скуті — 50—59,9; пригнічені — 0—49,9<sup>2</sup>.

В останньому рейтингу економічної свободи 2013 р. Україна посіла 161-ше місце зі 177 країн, отримавши 46,3 бала зі 100 можливих. Через таку низьку оцінку Україна потрапила до двадцятки найбільш пригнічених з погляду економічної свободи країн світу. В Європі Україна посідає останнє, 43-тє місце. З категорії «в основному скутих» країна перейшла до категорії «пригнічених» і перебуває в компанії з Еквадором, Аргентиною, Чад, Узбекистан, Іран і Зімбабве. До трійки лідерів рейтингу економічно вільних країн до 2013 р. ввійшли Гонконг, Сингапур і Австралія.

За індексом економічної свободи Україна програє всім порівнюваним країнам (рис. 1.14).

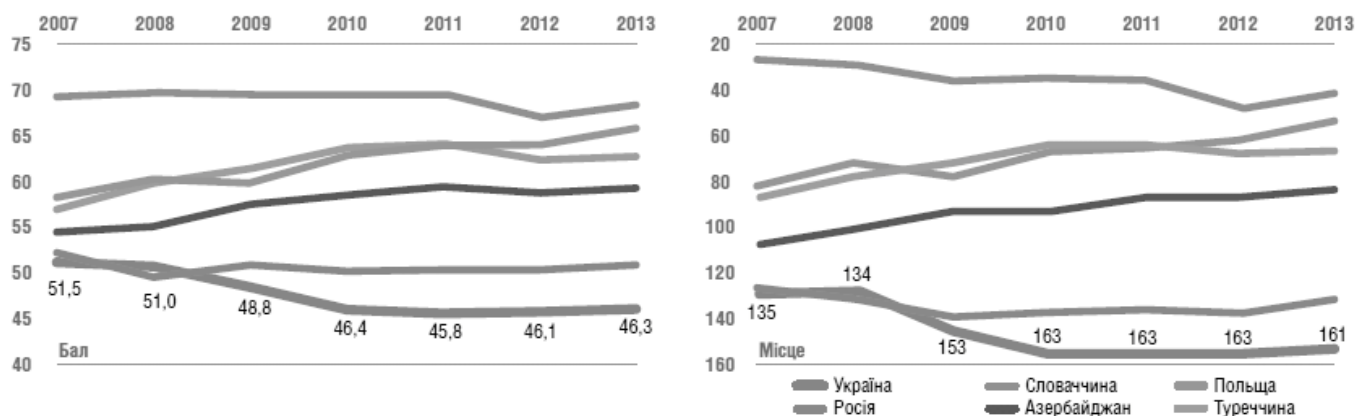


Рис. 1.14. Динаміка індексів і позицій у рейтингу економічної свободи України і в порівнюваних країнах

Джерело: The Heritage Foundation у співпраці з The Wall Street Journal, Index of Economic Freedom, 2007—2013.

<sup>1</sup> The World Competitiveness Yearbook 2002, IMD [Electronic Resource]. — Mode of access : [www.imd.ch/documents/ranking.pdf](http://www.imd.ch/documents/ranking.pdf).

<sup>2</sup> The World Competitiveness Yearbook 2002, IMD [Electronic Resource]. — Mode of access : [www.imd.ch/documents/ranking.pdf](http://www.imd.ch/documents/ranking.pdf).

Заслужують на увагу так звані спеціалізовані індекси, які не лише характеризують рівень конкурентоспроможності країни, а й демонструють ступінь її готовності до високого конкурентного статусу через розвиток секторів економіки<sup>1</sup>. До них відносять індекс сприяння торгівлі, індекс конкурентоспроможності подорожей і туризму, індекс мережевої готовності та методологію SEDA.

Індекс сприяння торгівлі порівнює легкість ведення торгівлі в різних країнах світу і розраховується Всесвітнім економічним форумом. Автори його методології розглядають вільне пересування товарів між країнами як благо, яке сприяє збільшенню добробуту громадян, передачі й поширенню нових технологій, а також підвищенню стандартів якості товарів.

Індекс порівнює, наскільки економічна політика країн сприяє або перешкоджає вільному переміщенню товарів між країнами, оцінюючи торговельні перешкоди, що існують у певній країні.

Індекс сприяння торгівлі складається з дев'яти складників: 1) доступ на внутрішній і зовнішні ринки; 2) ефективність митної адміністрації; 3) ефективність експортно-імпортних процедур; 4) прозорість роботи прикордонних служб; 5) доступність і якість транспортної інфраструктури; 6) доступність і якість транспортних послуг; 7) доступність і поширеність інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ); 8) регуляторне середовище і 9) безпека. Ці складові згруповано в чотири субіндекси, що відображають 4 групи торговельних перешкод: доступ до ринків; адміністрування на кордоні; транспорт і зв'язок для переміщення товарів усередині країни і через її кордон; бізнес-середовище.

У 2012 р. показник індексу сприяння торгівлі України знизився на 0,05 і становив 3,79 бала з максимально можливих 7. У рейтингу 132 країн світу Україна зайняла 86-е місце, втративши 5 позицій порівняно з індексом 2010 року. У загальній сукупності за 5-річний період розрахунку Індексу Україна втратила 18 позицій, хоча водночас кількість оцінюваних країн зросла з 118 до 132. Україна, посідаючи 86-те місце з легкості ведення торгівлі, випереджає Росію і Казахстан, які, відповідно, посідають 112-те і 105-те місця у світовому рейтингу (рис. 1.15).



Рис. 1.15. Україна та порівнювані країни в індексі сприяння торгівлі

Джерело: World Economic Forum, The Global Enabling Trade Report, 2012.

Індекс конкурентоспроможності подорожей і туризму (ІКПТ) розроблений Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ; Женева, Швейцарія). Щорічне рейтингове дослідження проводилося з 2007 по 2009 рр., а з 2010 р. дослідження проводиться один раз на два роки. Україну включено в дослідження з 2007 р. Рейтинг ґрунтується приблизно на 80 показниках, які згруповано в 14 складових, які, у свою чергу, утворюють 3 субіндекси: регуляторне середовище в туристичному секторі, середовище та інфраструктура для бізнесу, а також людські, культурні та природні ресурси в секторі подорожей і туризму.

Оцінки в балах надаються в межах інтервалу від 1 до 7, причому оцінка «7» відповідає максимально можливій. Рівень 1-го місця, за підсумками рейтингу 2013 р. (у Швейцарії), — це 5,66 бала. Україна в рейтингу 2013 р. отримала оцінку в 3,98 бала із семи можливих і посіла 76-те місце серед 140 країн світу. Це найвище місце, яке посідала Україна за період розрахунку індексу, проте цей результат свідчить скоріше про відновлення втрачених після кризи позицій (відповідно 78-те і 77-те місця в 2007-му і 2008 рр.)<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> The World Competitiveness Yearbook 2002, IMD [Electronic Resource]. — Mode of access [www.imd.ch/documents/ranking.pdf](http://www.imd.ch/documents/ranking.pdf).

<sup>2</sup> Там само.

Показники України в ІКПТ поступаються показникам більшості порівнюваних країн (держави — нові члени ЄС і члени СНД, включаючи країни-сусіди), за винятком держав Центральної Азії і, частково, Кавказу, чий показники ще нижчі (рис. 1.16).

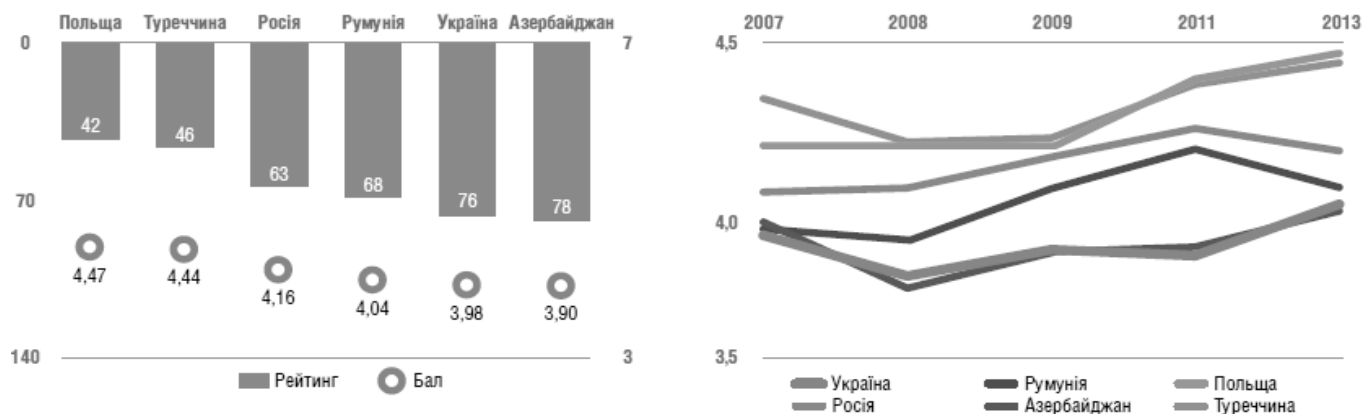


Рис. 1.16. Україна та порівнювані країни в індексі конкурентоспроможності подорожей і туризму

Джерело: World Economic Forum, The Travel and Tourism Competitiveness Report, 2007—2013.

За допомогою індексу мережевої готовності оцінюються рушійні чинники і ступінь впливу мережевої готовності та можливостей у країні. При цьому враховується рівноправна роль і відповідальність усіх «гравців» соціуму — індивідуумів, бізнесу й уряду. Оцінка країн за цим показником проводиться Всесвітнім економічним форумом (World Economic Forum) з 2002 р.<sup>1</sup>

Україна за індексом мережевої готовності істотно програє країнам ЄС і СНД як за рівнем, так і за динамікою розвитку ІКТ (рис. 1.17).

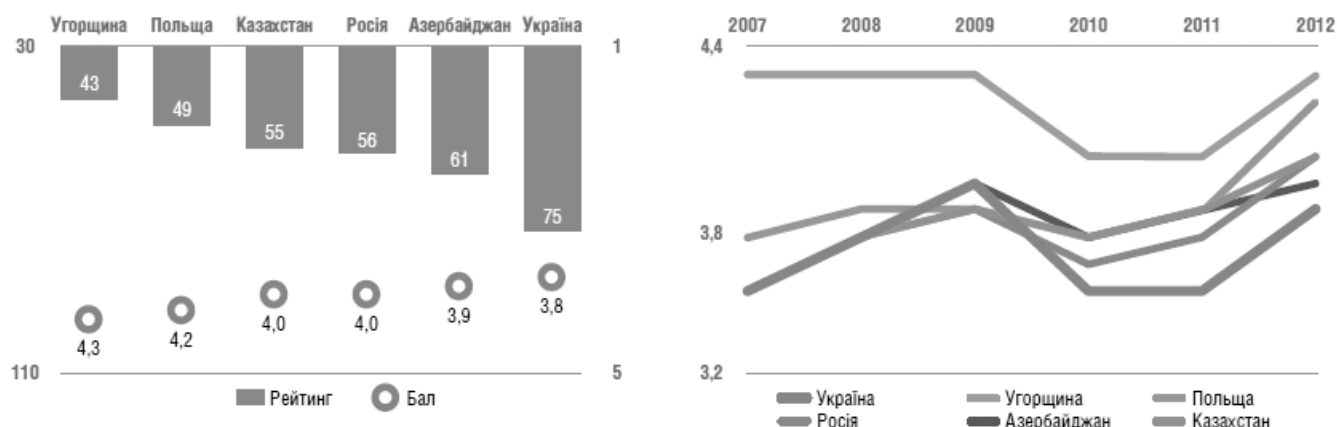


Рис. 1.17. Україна та порівнювані країни в Індексі мережевої готовності

Джерело: World Economic Forum, The Global Information Technology Report, 2007—2012.

Заслугове на окрему увагу методологія SEDA (Аналіз сталості економічного розвитку країни), нещодавно розроблена компанією The Boston Consulting Group, яка є інструментом діагностики і порівняльного аналізу, що використовується для оцінювання сталості економічного розвитку країни й успішності перетворення її економічного зростання в добробут громадян. Деякі особливості SEDA відрізняють її від наявних аналогів<sup>2</sup>. По-перше, це широке охоплення. Щоб оцінити основні складові добробуту, використовують десять вимірів соціально-економічного розвитку.

По-друге, SEDA оцінює розвиток за трьома часовими горизонтами: поточний рівень добробуту, недавній прогрес (за останні п'ять років) і довгострокова сталість. По-третє, SEDA демонструє порівняльну ефективність країни в переведенні ВВП і зростання ВВП у добробут її населення. По-четверте, вона дає можливість вибрати будь-яку референтну групу країн і порівняти її з досліджуваною країною (рис 1.18 а, б).

<sup>1</sup> The World Competitiveness Yearbook 2002, IMD. [Electronic Resource]. — Mode of access : [www.imd.ch/documents/ranking.pdf](http://www.imd.ch/documents/ranking.pdf).

<sup>2</sup> The Global Competitiveness Report. [Electronic Resource]. — New York ; Oxford University, 2001. — Mode of access : [www.weforum.org](http://www.weforum.org).

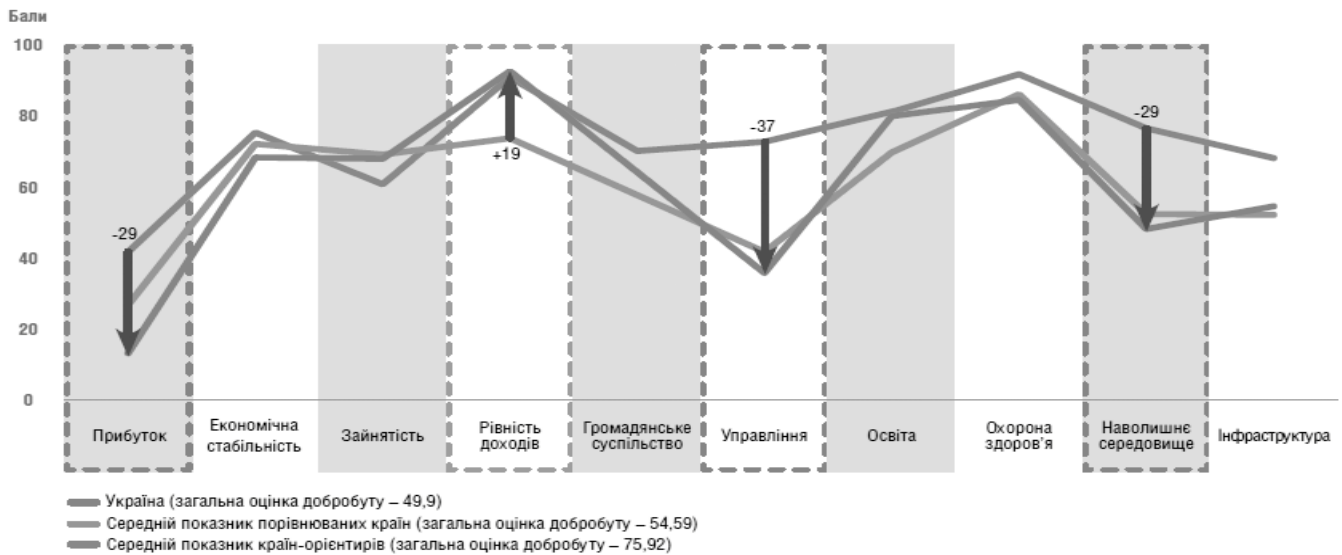


Рис. 1.18 а. Порівняння України з країнами референтної групи за поточним рівнем розвитку  
*Джерело:* The Boston Consulting Group, SEDA Ukraine country report, 2013.

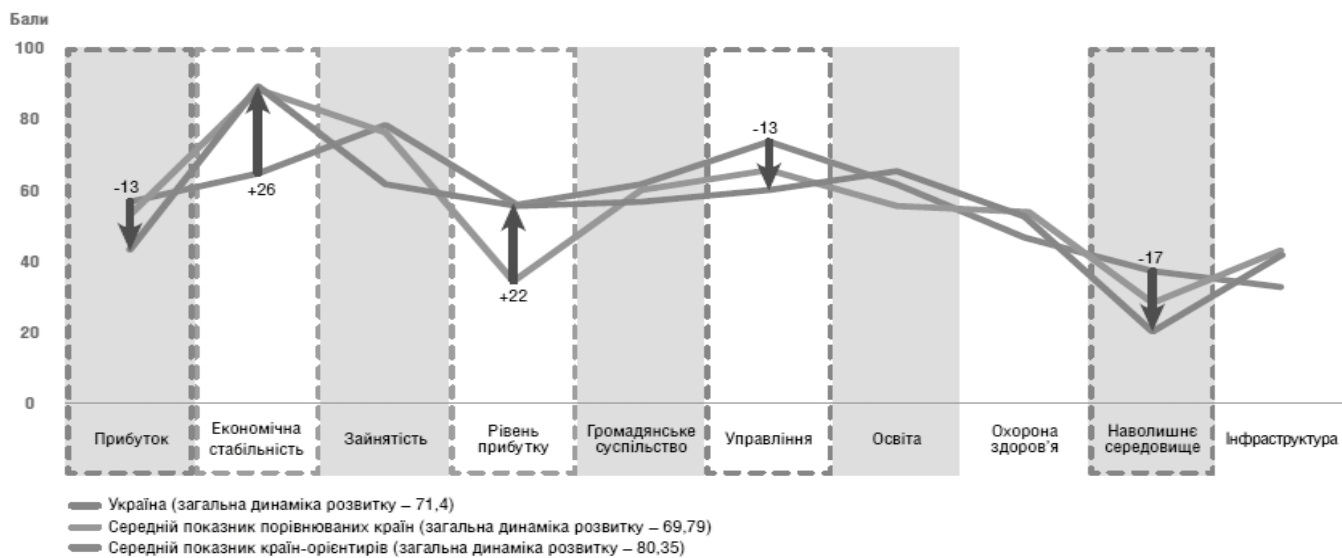


Рис. 1.17 б. Порівняння України з країнами референтної групи за динамікою останніх років  
*Джерело:* The Boston Consulting Group, SEDA Ukraine country report, 2013.

Графічні моделі оцінювання конкурентоспроможності передбачають побудову певних матриць, або «поля оцінювання», поділ їх на квадранти (зони), які відповідають певному рівню конкурентоспроможності, та визначення конкурентного статусу суб'єкта<sup>1</sup>.

Поширеного застосування в сучасній практиці управління набула модель, відома як збалансована система оцінних індикаторів (Balanced Scorecard, BSC)<sup>2</sup>. Це набір фінансових і нефінансових показників — індикаторів, згрупованих навколо трьох ключових «гарантій успіху» підприємства: нововведень, компетентності та результативності.

Фокусування на цих аспектах бізнесу та їх поєднання через систему BSC, як зазначають її автори, гарантує суб'єкту «правильний стратегічний фокус» і «правильне налаштування персоналу на реалізацію стратегії розвитку»<sup>3</sup>.

Не применшуючи значущості наведених методичних підходів до оцінювання конкурентоспроможності, варто зазначити, що в системній методології дослідження конкурентоспроможності центром уваги є не принципи конкуренції й методи досягнення конкурентних переваг у ринкових структурах, а розгорнута в часі та просторі динамічна модель системи економічного розвитку, яка відображає її як сукупність підсистем виробництва, розподілу, обміну й споживання та як гомео-

<sup>1</sup> Hussey D. E. Portfolio Analysis : Political Experience with directional Policy Matrix / D. E. Hussey // Long Range Planning. — 1978. — Vol. 11., Aug. — P. 2—8.

<sup>2</sup> Kalpan R. S. Using the Balanced Scorecard as a Strategic Management System / Kalpan R. S., Norton D. P. // Harvard Business Review. — 1993. — № 5. — P. 134—142.

<sup>3</sup> Козак Н. Сбалансованная система оценочных индикаторов как инструмент управление бизнесом. [Электронный ресурс] / Н. Козак. — Режим доступа : <http://www.managment.com.ua/ct/ct005.html>.

статичний «живий організм», виживання якого пов'язане з відтворенням континууму результатів — неподільного потоку їх формування, відновлення і збалансування<sup>1</sup>.

Тож, контури нового парадигмального зсуву в бік реалістичної моделі конкурентоспроможності стають дедалі чіткішими, і пов'язані вони саме з переходом від процесної до системної методології дослідження. Їх порівняльну характеристику наведено на рис. 1.19.

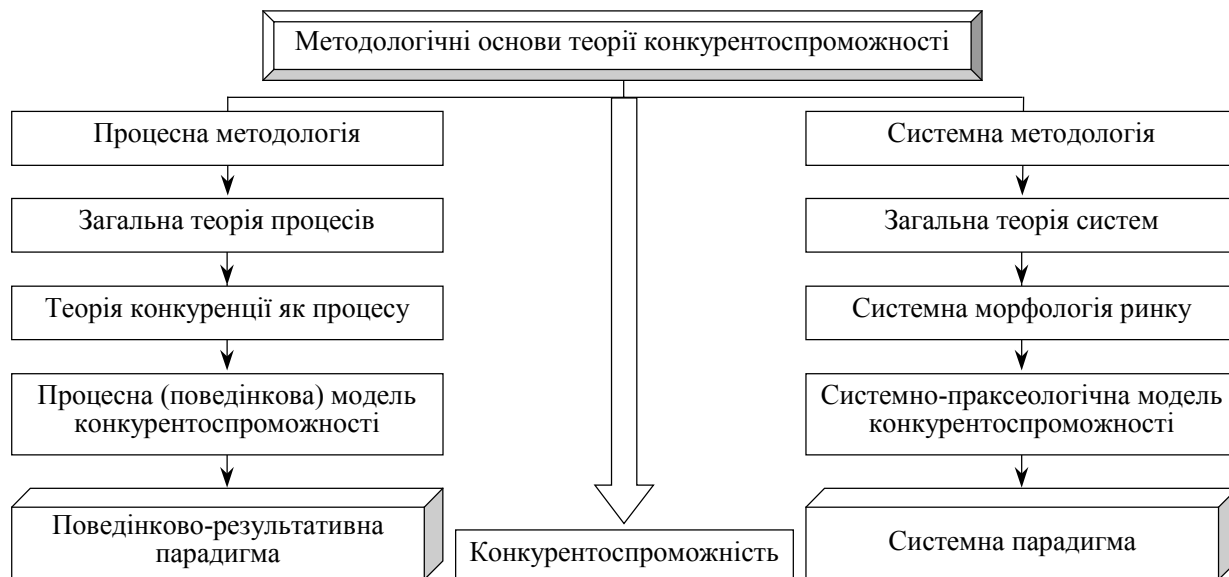


Рис. 1.19. Процесна та системна методології дослідження конкурентоспроможності

У наведеній схемі особливу увагу викликає системно-праксеологічна модель конкурентоспроможності, складниками якої Л. Піддубна визначила: структуру, стан, простір станів і простір готовності (простір взаємодії) виробничої та ринкової підсистем. Як свідчить автор, за певної комбінації факторів виробництва стан виробничої підсистеми ( $S$ ) у момент часу  $t$  є відображенням ефективності бізнес-процесів усередині підсистеми (рис. 1.20).

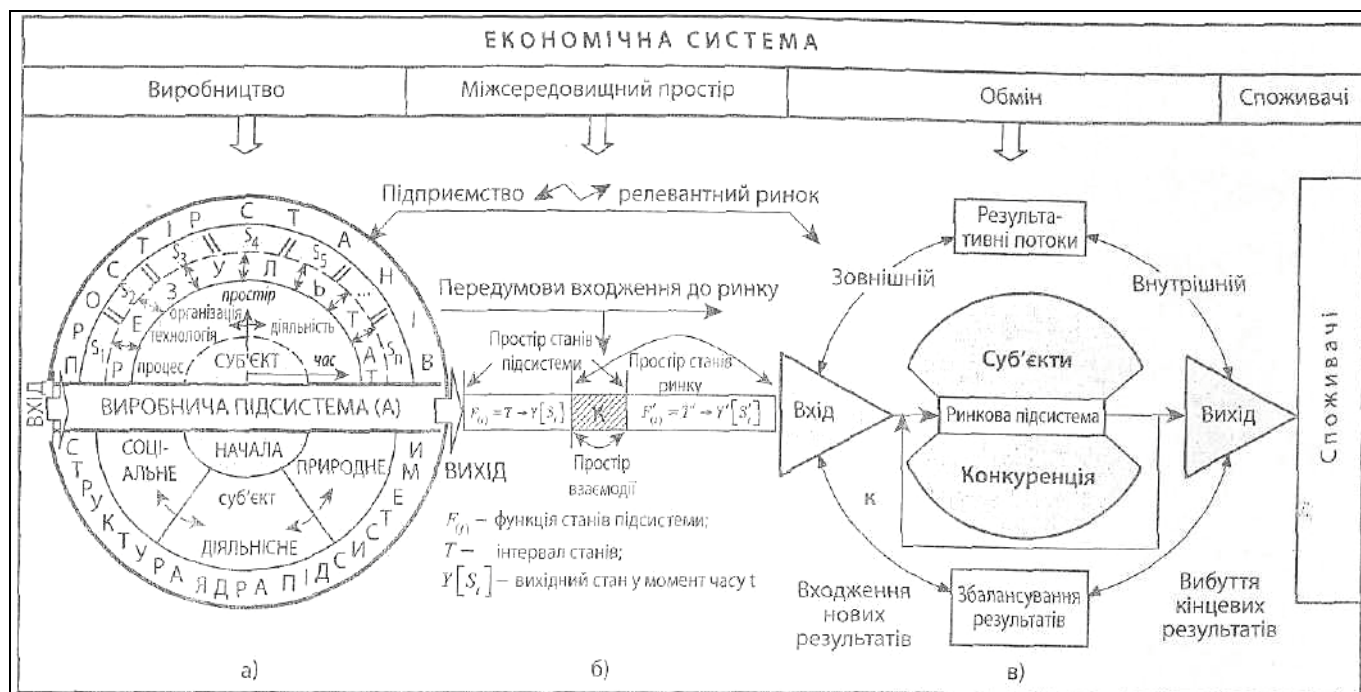


Рис. 1.20. Системно-праксеологічна модель конкурентоспроможності ( $\kappa$ ) як інтегрованої властивості суб'єкта економічного розвитку (економічної системи)<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Піддубна Л. І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління : монографія / Л. І. Піддубна. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2007. — 368 с.

<sup>2</sup> Піддубна Л. І. . Розвиток управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства на основі системного та стратегічного підходів : автореф. дис. канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація та управління підприємствами» / А. І. Піддубна ; Харк. нац. екон. ун-т. — Харків, 2006. — 21 с.

Сукупність станів формує простір станів підсистеми ( $S_1, S_2, \dots, S_n$ ), а обмеженням в її функціонуванні є простір станів ринку<sup>1</sup>. Зняття цього обмеження є сутнісно необхідною умовою реалізації мети функціонування виробничої підсистеми — її входження та інтегрування в ринок. Цю проблемну ситуацію автор пропонує вирішити, якщо простір станів виробничої підсистеми і простір стану релевантного ринку мають спільну компоненту  $K$  (простір взаємодії), наявність якої забезпечує розв'язання проблеми входження в ринок.

У форматі теорії систем можна зазначити таке: життєздатність виробничої підсистеми забезпечується лише тоді, коли  $K$  більше нуля і менше або дорівнює одиниці — тобто  $0 < K \leq 1$ . У випадку, коли  $K = 0$ , вона залишається поза простором станів ринку і колапсує або перетворюється в іншу соціально-економічну структуру<sup>2</sup>.

У наведеній системно-праксеологічній моделі конкурентоспроможності просторова та темпоральна компоненти відіграють ключову роль.

Перша в ній виступає як економічний простір, друга — як економічний час. В економічній динаміці кожна із цих компонент впливає на базові характеристики системи економічного розвитку та зумовлює певний просторово-темпоральний фенотип конкурентоспроможності.

Однак «простір» і «час», як свідчать сучасні дослідження<sup>3</sup>, можуть виступати і як відносно самостійні чинники, які визначають історичні просторово-темпоральні конфігурації розвитку економічних систем і рівні їх конкурентоспроможності.

Причини, згідно з якими параметри простору і часу зі «звичайних» перетворилися в «актуальні» для економічного розвитку України, розкриває, на думку Л. Піддубної, концепція «виклики — відповіді» А. Тойнбі. Згідно з нею, будь-яка соціально-економічна система може відчувати «виклики» або «збурення», які вимагають додаткових зусиль для «відповідей» на нові умови й загрози для її існування. «Виклики», за А. Тойнбі, виникають у результаті взаємодії системи із зовнішнім її оточенням і відіграють прогресивну роль, бо через адекватні «відповіді» система піднімається на вищий ступінь її організації та функціонування. «Відсутність викликів, — зазначає А. Тойнбі, — свідчить про відсутність стимулів до зростання й розвитку»<sup>4</sup>.

Методологія формування асоціативного ряду понять «простір» і «час» та їх «актуалізація» беруть свій початок у працях засновника російської школи вікової психології Л. С. Виготського<sup>5</sup>. Використовуючи цей методологічний підхід, простір рівня конкурентоспроможності економіки країни можна подати у вигляді схеми, яку наведено на рис. 1.21.

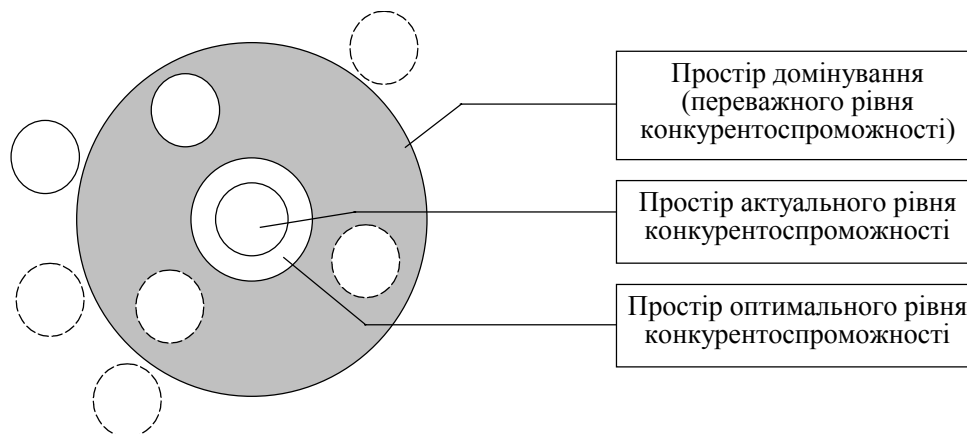


Рис. 1.21. Дезагрегація простору готовності економіки країни<sup>6</sup>

<sup>1</sup> Піддубна Л. І. Розвиток управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства на основі системного та стратегічного підходів : автореф. дис. канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація та управління підприємствами» / Л. І. Піддубна ; Харк. нац. екон. ун-т. — Харків, 2006. — 21 с.

<sup>2</sup> Піддубна Л. І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління : монографія / Л. І. Піддубна. — Харків : ВД «ІНЖЕК», 2007. — 368 с.

<sup>3</sup> Мамедов О. Ю. Розсип и Запад: «экономика пространства» против «экономики времени» / О. Ю. Мамедов // Философия хозяйства. Альманах Центра обществ. наук и экономич. ф-та МГУ им. М. В. Ломоносова. — 2000. — № 1. — С. 51—55; Пивоварова М. А. Розсип: уровень актуального развития и пространство готовности / М. А. Пивоварова // Философия хозяйства. Альманах Центра обществ. наук и экон. ф-та МГУ им. М. В. Ломоносова. — 2000. — № 1. — С. 43—51; Чекмарев В. В. Экономическое пространство как объект и предмет экономической науки / В. В. Чекмарев // Философия хозяйства. Альманах Центра обществ. наук и экон. ф-та МГУ им. М. В. Ломоносова. — 2000. — № 3. — С. 59—82; Піддубна Л. І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління : монографія / Л. І. Піддубна. — Харків : ВД «ІНЖЕК», 2007. — 368 с.

<sup>4</sup> Тойнби А. Дж. Постигание истории : избранное ; [пер. с англ.] — М. : Абрис-пресс, 2003. — 638 с.

<sup>5</sup> Виготский Л. С. Собр. соч. : в 6 т. — Т. 2. — М. : Педагогика, 1984.

<sup>6</sup> Піддубна Л. І. Розвиток управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства на основі системного та стратегічного підходів : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація та управління підприємствами» / Л. І. Піддубна ; Харк. нац. екон. ун-т. — Харків, 2006. — 21 с.

Аналіз запропонованої схеми уможливив поелементну характеристику простору рівня конкурентоспроможності національної економіки (табл. 1.26).

Таблиця 1.26

**ПОЕЛЕМЕНТНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОСТОРУ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ\***

Елементи простору	Характеристика
1. Простір актуального рівня готовності системи до взаємодії з іншими системами	У межах цього рівня конкурентоспроможність системи виключає існування для неї «актуального часу», оскільки параметри її функціонування відповідають стандартам надсистеми
2. Простір оптимального рівня готовності	Відображає суміщеність станів системи та зовнішнього середовища, а підтримка конкурентоспроможності системи в межах цього простору вимагає напруження всіх внутрішніх сил і постійного пошуку нових джерел
3. Простір домінування	Дія зовнішніх чинників впливу на систему є слабшою, ніж дія внутрішніх, а «абсорбція» позитивних чинників відбувається швидко й без значних зусиль. У межах цього простору механізмом підвищення рівня конкурентоспроможності є саморегуляція (самоорганізація) системи

\* Джерело: складено авторами за монографією Л. І. Піддубної<sup>1</sup>.

Аналізуючи розроблені Л. Піддубною методичні підходи до оцінювання етапу конкурентоспроможності, слід виокремити таке поняття, як радіус області адекватності, який свідчить про готовність економічної системи країни до взаємодії із зовнішнім середовищем та його суб'єктами (зокрема, ТНК), які, ймовірно, забезпечать економіці національний адекватний рівень конкурентоспроможності.

При цьому автор наголошує, що радіус області адекватності залежить від чинників внутрішнього характеру (на нашу думку, від певних передумов транснаціоналізації) і виступає критерієм (актуальності, оптимальності або домінування) оцінки відповідності (тобто готовності) системи національної економіки зовнішнім умовам її функціонування (тобто долученості до процесів транснаціоналізації)<sup>2</sup>.

Проаналізувавши систему економетричних моделей визначення радіусів області адекватності та графічну ілюстрацію критеріїв актуальності, оптимальності та домінування (рис. 1.22), можна зробити висновок, що на їхній основі уможливлюється корпоративний підхід до оцінювання конкурентоспроможності національних економік.

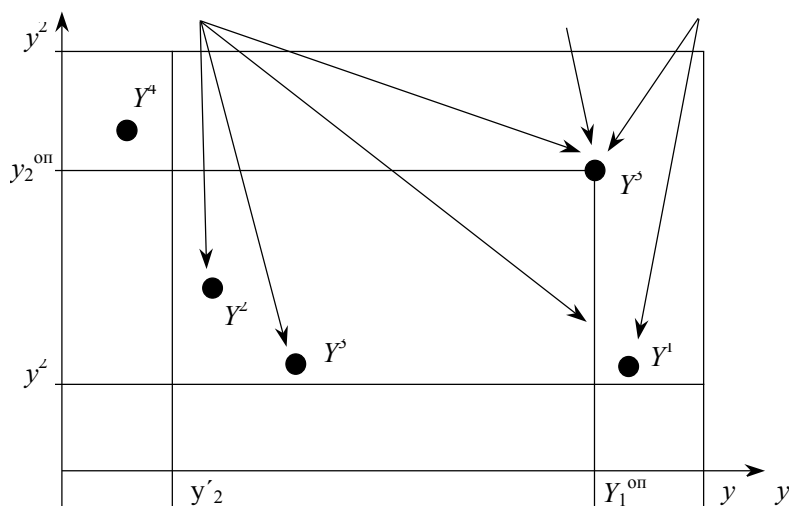


Рис. 1.22. Оцінка конкурентоспроможності економічних систем за критеріями адекватності (актуальності, оптимальності та домінування)

<sup>1</sup> Піддубна Л. І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління : монографія / Л. І. Піддубна. — Харків : ВД «ІНЖЕК», 2007. — 368 с.

<sup>2</sup> Піддубна Л. І. Розвиток управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства на основі системного та стратегічного підходів : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація та управління підприємствами» / Л. І. Піддубна ; Харк. нац. екон. ун-т. — Харків, 2006. — 21 с.



Просторово-темпоральний аналіз дає змогу виявити не тільки просторовий режим формування конкурентоспроможності економічної системи, а й ті проблемні ситуації, які пов'язані з темпоральним переходом до нового рівня конкурентоспроможності (рис. 1.23).

Наведені на рис. 1.23 економічні системи А і Б на початковому етапі мають однакові актуальні рівні конкурентоспроможності та простори готовності. З часом у кожній із систем відбулося розширення верхньої межі (радіуса) простору готовності, але при цьому в системі А — за рахунок реального підвищення актуального рівня конкурентоспроможності, а в системі Б відбулося лише зростання потенційних можливостей, які виявилися так і нереалізованими у «звичайному» часі.

В умовах української економіки проблема простору готовності до прориву на світовий рівень конкурентоспроможності набуває особливого значення.

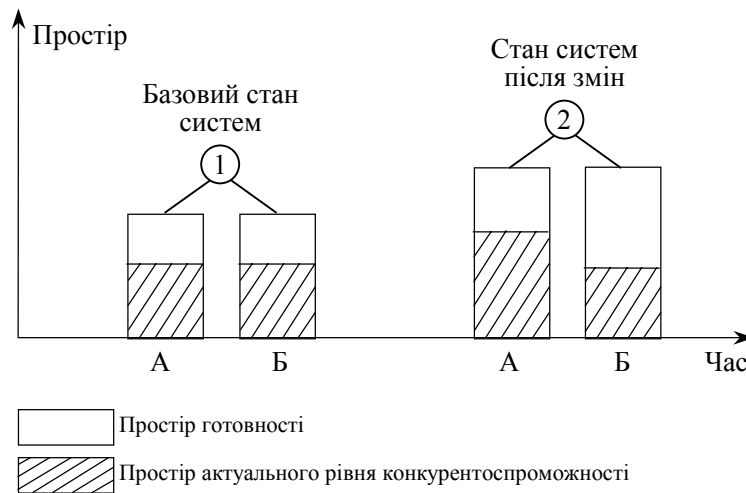


Рис. 1.23. Різниця ефектів розширення простору готовності економічних систем<sup>1</sup>

Економіка України відчуває на собі не тільки «виклик» часу, актуалізований з моменту набуття країною незалежності, а й виклик «простору», і передусім у структурному його аспекті — у площині готовності секторів вітчизняної економіки до змагання з відповідними секторами економічних систем інших країн.

Поширена думка, згідно з якою головною вадою «простору готовності» економіки України є успадкована нею «важка» галузева структура, яка нібито не відповідає потребам соціально-економічного розвитку України<sup>2</sup>, на наш погляд, не зовсім адекватно відображає ситуацію. Економічна система України зазнає «просторової» проблеми внаслідок комплексних причин — як зовнішніх, так і внутрішніх. Головною серед зовнішніх причин є якісні зміни в розвитку міжнародного поділу праці, і передусім ті, які пов'язані з поступовим «стягуванням» економічних систем Заходу в «надсистеми» — інтеграційні угруповання країн із замкнутими відтворювальними циклами. Ці «надсистеми», як зазначають окремі автори, вже нині функціонують «у режимі самодостатності», — інакше кажучи, зі «звуженим» інтересом до решти країн світу. У результаті «традиційні» форми міжнародних зв'язків і відносин, які відомий російський історик В. Ключевський визначав як «спілкування», сьогодні дедалі більше трансформуються у відносини «впливу» та «залежності» економічних систем. Формування потужних інтеграційних угруповань у світі призводить, як зазначають В. Ільїн та Є. В. Іноземцев, до технологічного розколу світу<sup>3</sup>, і це висуває нові вимоги до суб'єктів міжнародної економічної діяльності України та її економіки в цілому.

Як цілком справедливо зазначає Л. Піддубна, час для України стискається і вже стає «гіперактуальним», а українська економіка далі перебуває в стані трансформації. Стратегічні проблеми економічного розвитку України необхідно розв'язувати вже сьогодні, бо завтра буде пізно<sup>4</sup>.

Думка про те, що факторний аналіз конкурентоспроможності має ґрунтуватися на єдності факторного поля економічного розвитку та конкурентоспроможності, дедалі активніше висловлюється

<sup>1</sup> Піддубна Л. І. Розвиток управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства на основі системного та стратегічного підходів : автореф. дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація та управління підприємствами» / Л. І. Піддубна ; Харк. нац. екон. ун-т. — Харків, 2006. — 21 с.

<sup>2</sup> Заболоцький Б. Ф. Економіка України / Заболоцький Б. Ф., Кокотко М. Ф., Смовженко Т. С. — Львів, 1997. — 580 с.

<sup>3</sup> Ільїн В. Л. Мегатренди мирового розвитку / М. Ільїн., В. Іноземцев. — М. : Экономика, 2001. — 295 с.

<sup>4</sup> Піддубна Л. І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління : монографія / Л. І. Піддубна. — Харків : ВД «ІНЖЕК», 2007. — 368 с.

ся в сучасних наукових дослідженнях: «ключові фактори, що обумовлюють розвиток економіки, — зазначає Н. Я. Калюжнова, — ...одночасно є й факторами конкурентоспроможності»<sup>1</sup>. Інтерпретація цієї єдності вимагає розробки та обґрунтування єдиної методологічної схеми виявлення та систематизації факторів, які зумовлюють стан і результативність, з одного боку, національної економіки, з другого боку, розвитку процесів транснаціоналізації як конкурентоформуючих факторів.

Поняття «фактор» є одним із найважливіших у теорії конкурентоспроможності, а факторний аналіз — одним з найдинамічніших її розділів<sup>2</sup>. Незважаючи на те, що факторному аналізу конкурентоспроможності присвячено велику кількість як зарубіжних, так і вітчизняних досліджень, загальноприйнятої методології аналізу факторів конкурентоспроможності досі не існує.

Оскільки предметною орієнтацією цього дослідження є фактор транснаціоналізації, розглянемо найбільш авторитетні методичні підходи щодо виявлення його впливу на конкурентоспроможність національних економік.

Одне з найважливіших питань економічного аналізу, яке виникає у зв'язку з уже викладеним, полягає в необхідності розробки методичних підходів до оцінювання впливу ТНК на конкурентоспроможність національної економіки.

Проводячи будь-який аналіз діяльності ТНК, необхідно виходити з того, що компанії ведуть діяльність на резидентській (або «вітчизняній») території паралельно з інвестуванням та діяльністю за кордоном. Саме тому їхню діяльність слід оцінювати не лише як закордонну, але, в тому числі, у резидентській країні. Відповідно, у процесі обґрунтування основних методичних положень щодо підходів до оцінювання впливу ТНК на конкурентоспроможність національної економіки, як основний використовуємо підхід урахування масштабів закордонної діяльності.

Так, інвестиційні операції ТНК впливають на структуру економіки прямо — через ПІІ, спільні підприємства та опосередковано — через зв'язки з місцевими фірмами, досвід, технології. Ступінь впливу інвестицій ТНК на структуру сектору та його частки в економіці залежить від рівня поглинальної можливості країни та ступеня її використання (рис. 1.24).



Рис. 1.24. Вплив іноземних капіталовкладень на структуру економіки<sup>3</sup>

Вплив на конкурентне середовище національної економіки, на думку І. Хоменко, забезпечується переважно через первісні інвестиції і, особливо, через транскордонні злиття і поглинання, а також контрактні форми співробітництва (франчайзинг, лізинг, ліцензування, інжиніринг тощо) за відносно незначного впливу експортних стратегій<sup>4</sup> (рис. 1.25).

<sup>1</sup> Калюжнова Н. Я. Конкурентоспособность регионов в условиях глобализации / Н. Я. Калюжнова — М. : ТЕИС, 2003. — 140 с.

<sup>2</sup> Стеців Л. П. Інноваційне забезпечення конкурентоспроможності регіону : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / Л. П. Стеців ; Укр. акад. друкарства. — Львів, 2011. — 22 с.

<sup>3</sup> Хоменко І. Б. Вплив транснаціональних корпорацій на конкурентне середовище національної економіки : автореф. дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / І. Б. Михайлина ; Київс. нац. торг.-екон. ун-т. — К., 2009. — 20 с.

<sup>4</sup> Хоменко І. Б. Особливості інвестиційної діяльності ТНК в Україні / І. Б. Хоменко // Зовнішня торгівля. — 2008. — № 1. — С. 71—76.



Рис. 1.25. Форми впливу ТНК на конкурентне середовище приймаючих країн<sup>1</sup>

Реалізація переважно інвестиційних і контрактних стратегій ТНК сприяє формуванню вертикально інтегрованих корпорацій, територіально-галузевих кластерів, транснаціональних фінансово-промислових груп, міжнародних спільних підприємств, стратегічних альянсів і мережевих структур.

У результаті, у приймаючих країнах значно зростає інтенсивність конкуренції з боку іноземних підприємств, посилюється їхній вплив на конкурентну структуру ринків.

У свою чергу, нами запропоновано методику оцінювання впливу ТНК на конкурентоспроможність економіки країни на основі 4-етапного алгоритму формування ключових індикаторів (рис. 1.26).



Рис. 1.26. Методи оцінки впливу ТНК на конкурентоспроможність економіки

Дотримуючись визначеної алгоритмом послідовності, сформуємо показники для вимірювання досліджуваних процесів.

Відзначаючи транснаціоналізацію як фактор підвищення конкурентоспроможності економіки України, ми провели дослідження певних показників, вибраних із критеріїв оцінювання конкурентоспроможності країни Economic performance (економічні показники, або ефективність економічної діяльності) (табл. 1.27) за період 1998—2011 рр., за якими уможливлена вибірка даних і побудова відповідних динамічних рядів, зокрема: товарний експорт (E), товарний імпорт (I), торговельний баланс (TB), експорт послуг (ES), імпорт послуг (IS), валові внутрішні інвестиції (GFI), валовий внутрішній продукт (GDP), номінальний обмінний курс національної валюти (NER), реальний валютний курс національної валюти (RER), прямі іноземні інвестиції, спрямовані

<sup>1</sup> Хоменко І. Б. Вплив транснаціональних корпорацій на конкурентне середовище національної економіки : автореф. дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / І. Б. Михайлина ; Київс. нац. торг.-екон. ун-т. — К., 2009. — 20 с.

до країни (FDI in), доходи від закордонних інвестицій, отриманих у країні (ID), баланс поточних операцій (CA), зайнятість (Em), індекс споживчих цін (P) (табл. 1.28).

Таблиця 1.27

**ЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ**

Economic Performance	Економічні показники
DOMESTIC ECONOMY	ВІТЧИЗНЯНА ЕКОНОМІКА
Size	Обсяг
1.1.01 Gross Domestic Product (GDP), US \$ billions	1.1.01 Валовий внутрішній продукт (ВВП), млрд дол. США
1.1.02 GDP (PPP) Estimates	1.1.02 ВВП (за паритетом купівельної спроможності)
1.1.03 World GDP contribution (%) Percentage share of world GDP in market prices	1.1.03 Частка у світовому ВВП, Відсоткова частка у світовому ВВП у ринкових цінах
1.1.04 Household consumption expenditure, US \$ billions	1.1.04 Господарські споживчі витрати, млрд. дол. США
1.1.05 Household consumption expenditure (%) Percentage of GDP	1.1.05 Господарські споживчі витрати (%) Відсоток від ВВП
1.1.06 Government consumption expenditure US \$ billions	1.1.06 Державні споживчі витрати, млрд. дол. США
1.1.07 Government consumption expenditure (%) Percentage of GDP	1.1.07 Державні споживчі витрати (%). Відсоток від ВВП
1.1.08 Gross fixed capital formation US \$ billions	1.1.08 Валове нагромадження основного капіталу, млрд. дол. США
1.1.09 Gross fixed capital formation (%) Percentage of GDP	1.1.09 Валове нагромадження основного капіталу (%) Відсоток від ВВП
1.1.10 Gross domestic savings, US \$ billions	1.1.10 Валові внутрішні заощадження, млрд. дол.США
1.1.11 Gross domestic savings, Percentage of GDP	1.1.11 Валові внутрішні заощадження (%). Відсоток від ВВП
1.1.12 Economic sectors, Breakdown of the economic sectors, percentage of GDP	1.1.12 Сектори економіки Розподіл секторів економіки, відсоток від ВВП
1.1.13 Diversification of the economy. Diversification of the economy (industries, export markets, etc.) is extensive	1.1.13 Диверсифікація економіки. Диверсифікація економіки (промисловість, ринки збуту тощо) розширена
Growth	Зростання
1.1.14 Real GDP growth. Percentage change, based on national currency in constant prices	1.1.14 Реальне зростання ВВП. Відсоткові зміни, що базуються на національній валюті в постійних цінах
1.1.15 Real GDP growth per capita. Percentage change, based on national currency in constant prices	1.1.15 Реальне зростання ВВП на душу населення. Відсоткові зміни, що базуються на національній валюті в постійних цінах
1.1.16 Household consumption expenditure — real growth. Percentage change, based on constant prices	1.1.16 Господарські споживчі витрати — реальне зростання. Відсоткові зміни, що базуються на постійних цінах
1.1.17 Government consumption expenditure - real growth Percentage change, based on constant prices.	1.1.17 Державні споживчі витрати — реальне зростання Відсоткові зміни, що базуються на постійних цінах
1.1.18 Gross fixed capital formation — real growth. Percentage change, based on constant prices	1.1.18 Валове нагромадження основного капіталу — реальне зростання Відсоткові зміни, що базуються на постійних цінах
1.1.19 Resilience of the economy. Resilience of the economy to economic cycles is strong	1.1.19 Стійкість економіки. Стійкість економіки до економічних циклів сильна
Wealth	Багатство
1.1.20 GDP per capita, US \$ per capita	1.1.20 ВВП на душу населення, дол. США
1.1.21 GDP (PPP) per capita Estimates	1.1.21 ВВП (паритет купівельної спроможності) на душу населення

Economic Performance	Економічні показники
Forecasts	Прогнози
1.1.22 Forecast: Real GDP growth. Percentage change, based on national currency in constant prices	1.1.22 Прогноз: Реальне зростання ВВП Відсоткові зміни, що базуються на національній валюті в постійних цінах
1.1.23 Forecast: Inflation Percentage change	1.1.23 Прогноз: Інфляція. Відсоткові зміни
1.1.24 Forecast: Unemployment Percentage of total labor force	1.1.24 Прогноз: Безробіття Відсоток від загальної робочої сили
1.1.25 Forecast: Current account balance Percentage of GDP/GNP	1.1.25 Прогноз: Баланс рахунку поточних операцій. Відсоток від ВВП/ВНП
INTERNATIONAL TRADE	МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ
1.2.01 Current account balance (\$bn) US\$ billions (minus sign = deficit)	1.2.01 Баланс рахунку поточних операцій, млрд дол. США (від'ємне значення — дефіцит)
1.2.02 Current account balance (%) Percentage of GDP	1.2.02 Баланс рахунку поточних операцій (%). Відсоток від ВВП
1.2.03 Balance of trade (\$bn) US\$ billions (minus sign = deficit)	1.2.03 Торговельний баланс, млрд дол. США (від'ємне значення — дефіцит)
1.2.04 Balance of trade (%) Percentage of GDP	1.2.04 Торговельний баланс (%). Відсоток від ВВП
1.2.05 Balance of commercial services (\$bn) US\$ billions (minus sign = deficit)	1.2.05 Баланс комерційних послуг, млрд дол. США (від'ємне значення — дефіцит)
1.2.06 Balance of commercial services (%) Percentage of GDP	1.2.06 Баланс комерційних послуг (%). Відсоток від ВВП
1.2.07 World exports contribution (%) Percentage share of world exports (goods and commercial services)	1.2.07 Частку у світовому експорті (%) Відсоткова частка у світовому експорті (товарів і комерційних послуг)
1.2.08 Exports of goods (\$bn) US\$ billions	1.2.08 Експорт товарів, млрд дол. США
1.2.09 Exports of goods (%) Percentage of GDP	1.2.09 Експорт товарів (%). Відсоток від ВВП
1.2.10 Exports of goods per capita US\$ per capita	1.2.10 Експорт товарів на душу населення, дол.США на душу населення
1.2.11 Exports of goods - growth Percentage change, based on US\$ values	1.2.11 Експорт товарів — зростання. Відсоткові зміни, засновані на вартості дол. США
1.2.12 Exports of commercial services (\$bn) US\$ billions	1.2.12 Експорт комерційних послуг, млрд дол. США
1.2.13 Exports of commercial services (%) Percentage of GDP	1.2.13 Експорт комерційних послуг (%). Відсоток від ВВП
1.2.14 Exports of commercial services - growth Percentage change, based on US\$ values	1.2.14 Експорт комерційних послуг — зростання Відсоткові зміни, засновані на вартості дол. США
1.2.15 Exports of goods & commercial services US \$ billions	1.2.15 Експорт товарів і комерційних послуг, млрд дол. США
1.2.16 Exports breakdown by economic sector. Percentage of total exports	1.2.16 Розподіл експорту за секторами економіки. Відсоток у загальному експорті
1.2.17 Imports of goods & commercial services, US \$ billions	1.2.17 Імпорт товарів і комерційних послуг, млрд дол. США
1.2.18 Imports of goods & commercial services (%), Percentage of GDP	1.2.18 Імпорт товарів і комерційних послуг (%). Відсоток від ВВП
1.2.19 Imports of goods & commercial services — growth. Percentage change, based on US \$ values	1.2.19 Імпорт товарів і комерційних послуг — зростання Відсоткові зміни, основані на вартості дол.США
1.2.20 Imports breakdown by economic sector Percentage of total imports	1.2.20 Розподіл імпорту за секторами економіки. Відсоток у загальному імпорті
1.2.21 Trade to GDP ratio (Exports + Imports) / (2 * GDP)	1.2.21 Відношення торгівлі до ВВП — (Експорт + Імпорт) / (2*ВВП)

Economic Performance	Економічні показники
1.2.22 Terms of trade index Unit value of exports over unit value of imports	1.2.22 Індекс торговельних угод. Питома вага експорту щодо питомої ваги імпорту
1.2.23 Tourism receipts (%). International tourism receipts as a percentage of GDP	1.2.23 Надходження від туризму (%) надходження від міжнародного туризму як відсоток від ВВП
1.2.24 Exchange rates. Exchange rates support the competitiveness of enterprises	1.2.24 Обмінні курси. Обмінні курси підтримують конкурентоспроможність підприємств
INTERNATIONAL INVESTMENT	МІЖНАРОДНІ ІНВЕСТИЦІЇ
Investment	Інвестиції
1.3.01 Direct investment flows abroad, US \$ billions	1.3.01 Потоки прямих інвестицій за кордон, млрд дол. США
1.3.02 Direct investment flows abroad (%). Percentage of GDP	1.3.02 Потоки прямих інвестицій за кордон (%). Відсоток від ВВП
1.3.03 Direct investment stocks abroad (\$bn), US\$ billions	1.3.03 Запаси прямих інвестицій за кордоном, млрд дол. США
1.3.04 Direct investment stocks abroad (%) Percentage of GDP	1.3.04 Запаси прямих інвестицій за кордоном (%) Відсоток від ВВП
1.3.05 Direct investment flows inward, US \$ billions	1.3.05 Потоки прямих інвестицій всередину, млрд дол. США
1.3.06 Direct investment flows inward (%). Percentage of GDP	1.3.06 Потоки прямих інвестицій всередину (%) Відсоток від ВВП
1.3.07 Direct investment stocks inward, US \$ billions	1.3.07 Запаси прямих інвестицій усередині, млрд дол. США
1.3.08 Direct investment stocks inward (%). Percentage of GDP	1.3.08 Запаси прямих інвестицій усередині країни (%) Відсоток від ВВП
1.3.09 Balance of direct investment flows, US \$ billions (flows abroad minus flows inward)	1.3.09 Баланс потоків прямих інвестицій, млрд дол. США (експорт ПІІ мінус імпорт ПІІ)
1.3.10 Balance of direct investment flows (%). Percentage of GDP (flows abroad minus flows inward)	1.3.10 Баланс потоків прямих інвестицій (%) Відсоток від ВВП (потоки за кордон мінус потоки усередину)
1.3.11 Net position in direct investment stocks, US \$ billions (stocks abroad minus stocks inward)	1.3.11 Чисті запаси прямих інвестицій, млрд дол. США (запаси за кордоном мінус запаси усередині)
1.3.12 Net position in direct investment stocks (%). Percentage of GDP (stocks abroad minus stocks inward)	1.3.12 Чисті запаси прямих інвестицій (%) Відсоток від ВВП (запаси за кордоном мінус запаси усередині)
1.3.13 Relocation threats of production. Relocation of production is not a threat to the future of your economy	1.3.13 Загрози перенесення виробництва. Перенесення виробництва не є загрозою для майбутнього економіки
1.3.14 Relocation threats of R&D facilities. Relocation of R&D facilities is not a threat to the future of your economy	1.3.14 Загрози перенесення науково-дослідних підприємств. Перенесення науково-дослідних підприємств не є загрозою для майбутнього економіки
1.3.15 Relocation threats of services Relocation of services is not a threat to the future of your economy	1.3.15 Загрози перенесення послуг. Перенесення послуг не є загрозою для майбутнього економіки
Finance	Фінанси
1.3.16 Portfolio investment assets, US \$ billions	1.3.16 Активи портфельних інвестицій, млрд дол. США
1.3.17 Portfolio investment liabilities, US \$ billions	1.3.17 Заборгованість за портфельними інвестиціями, млрд дол. США
EMPLOYMENT	ЗАЙНЯТИСТЬ
1.4.01 Employment. Total employment in millions	1.4.01 Зайнятість. Загальна зайнятість в млн
1.4.02 Employment (%). Percentage of population	1.4.02 Зайнятість (%). Відсоток від населення
1.4.03 Employment — growth. Estimates: percentage change	1.4.03 Зайнятість — зростання, відсоткові зміни

Economic Performance	Економічні показники
1.4.04 Employment by sector. Percentage of total employment	1.4.04 Зайнятість за секторами. Відсоток від загальної зайнятості
1.4.05 Employment in the public sector (%). Percentage of total employment	1.4.05 Зайнятість у публічному секторі (%). Відсоток від загальної зайнятості
1.4.06 Unemployment rate. Percentage of labor force	1.4.06 Норма безробіття. Відсоток від робочої сили
1.4.07 Long-term unemployment. Percentage of labor force	1.4.07 Довгострокове безробіття. Відсоток від робочої сили
1.4.08 Youth unemployment. Percentage of youth labor force (under the age of 25)	1.4.08 Молодіжне безробіття. Відсоток від молодшої робочої сили (віком менше 25 років)
PRICES	ЦІНИ
1.5.01 Consumer price inflation. Average annual rate	1.5.01 Індекс споживчих цін. Середньорічна норма
1.5.02 Cost-of-living index. Index of a basket of goods & services in major cities, including housing	1.5.02 Індекс вартості життя. Індекс кошика товарів і послуг в основних містах, включаючи житло
1.5.03 Apartment rent 3-room apartment monthly rent in major cities, US \$	1.5.03 Оренда квартири. Місячна оренда 3-кімнатної квартири в основних містах, дол. США
1.5.04 Office rent Total occupation cost (US \$/Sq. M. per year)	1.5.04 Оренда офісу. Вартість повного зайняття (дол. США/м <sup>2</sup> на рік)

На основі наведених показників за допомогою програми Excel був проведений кореляційний аналіз, результати якого дали можливість побудувати таблицю коефіцієнтів кореляції (табл. 1.29); підготувати методичну базу для подальшого аналізу тісноти взаємозв'язку факторів і провести аналіз чутливості факторів для моделі «СА» (табл. 1.30).

Альтернативним способом виявлення впливу транснаціонального фактора, зокрема ПІІ, на конкурентоспроможність і розвиток як світової, так і національних економік, є порівняльний аналіз регресійних моделей, проведений Е. О. Савченком<sup>1</sup>.

На основі порівняння коефіцієнтів регресійних моделей, розрахованих експертами Комітету ООН з торгівлі та розвитку, і власних регресійних моделей Е. О. Савченка, зроблено висновок, що основною метою транснаціонального інвестування є збільшення обсягів продажів на внутрішньому ринку країни — одержувача ПІІ. Так, якщо 1 дол. ввезених ПІІ призводить до збільшення обсягів експорту іноземної філії в середньому на 0,47 дол., то обсяги продажів філії в цілому зростають на 2,66 дол. При цьому ТНК завдяки іноземним інвестиціям істотно збільшують свої сукупні активи: 1 дол. укладених ПІІ призводить до збільшення активів іноземної філії на 3,59—4,31 дол., унаслідок чого вартість іноземних активів ТНК зростає значно швидше, ніж їх ПІІ (табл. 1.31).

Отже, проведений аналіз наявних методологічних підходів до оцінювання конкурентоспроможності національної економіки уможливив такий висновок:

1) виявлення рівня конкурентоспроможності економіки перебувало в центрі уваги науковців тривалий час, що дозволило розробити різноманітний індикативний апарат з домінуванням таких методик, як: рейтингові системи оцінювання, графічні моделі, BSC, процесна і системна методології з виокремленням просторово-темпоральних компонент, факторний аналіз тощо; у контексті факторного аналізу пріоритетним є виявлення взаємозв'язку між показниками розвитку ТНК і ступенем економічного зростання країн; нами висунуто гіпотезу, що виокремлення ієрархічних рівнів транснаціоналізації у своїй сукупності може істотно впливати на готовність національної економіки до високого конкурентного статусу.

<sup>1</sup> Савченко Е. О. Развитие транснационального производства через прямые иностранные инвестиции : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.02 «Световое хозяйство и международные экономические отношения» / Е. О. Савченко ; Донец. нац. ун-т. — Донецьк, 2010. — 20 с.

Таблиця 1.28

**ПОКАЗНИКИ БАЛАНСУ ПОТОЧНИХ ОПЕРАЦІЙ, ВВП, ЗАЙНЯТОСТІ, ІНДЕКСУ СПОЖИВЧИХ ЦІН  
ТА РУХУ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНУ у 1998-2011 рр.**

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
NER — Номінальний обмінний курс національний валюти грн	244,95	413,04	544,02	537,21	532,66	533,27	531,92	512,47	505	505	526,72	779,12	796,17	798,98
RER — реальний валютний курс національної валюти грн	225,02	345,71	438,78	487,37	541,11	516,54	504,1	466,87	474,45	466,05	421,12	690,39	650,12	640,37
GFI — валові внутрішні інвестиції, млн грн	13958	17552	23629	32573	37178	51011	75714	93096	125254	188486	233081	151777	150667	209130
GFIN	5698,30578	4249,46736	4343,40649	6063,36442	6979,68685	9565,69843	14 234,0954	18 166,1366	24 802,7723	37 323,9604	44251,4049	19 480,5678	39273	42530
GFIR	6203,00418	5077,08773	5385,15885	6683,42327	6870,69173	9875,51787	15 019,639	19 940,4545	26 339,8314	40 443,3001	55347,8818	21 984,2408	41323	44870
FDIn — прямі іноземні інвестиції, спрямовані до країни, млн дол. США	625,4	747,1	471,1	593,2	680,3	916,5	1322,6	2252,6	7843	4717,3	7935,4	6073,7	5759	7015
E — товарний експорт, млн дол. США	13,699	13,189	15,722	17,091	18,669	23,739	33,432	35,024	38,949	49,840	67,717	40,394	52,191	69,418
I — товарний імпорт, млн дол. США	16,283	12,945	14,943	16,893	17,959	23,221	29,691	36,159	44,143	60,412	83,808	45,049	60,679	83,223



Закінчення табл. 1.28

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
ТВ — торговельний баланс, млн дол. США	-1,207	1,821	1,575	0,613	1,857	1,288	4,978	0,671	-3,068	-8,152	-14,35	-2,022	-3,984	-8,918
ES — експорт послуг, млн дол. США	3,922	3,869	3,800	3,995	4,682	5,214	7,859	9,354	11,290	14,161	17,895	13,859	17,064	19,426
IS — імпорт послуг, млн дол. США	2,545	2,292	3,004	3,580	3,535	4,444	6,622	7,548	9,164	11,741	16,154	11,226	12,660	14,539
ID — доходи від закордонних інвестицій, отриманих у країні, млн дол. США	0,99	0,964	1,083	0,834	0,765	0,831	1,028	1,733	3,045	4,304	6,941	7,049	6,712	9,264
CA — баланс поточних операцій, млн дол. США	-1,296	1,658	1,481	1,402	3,173	2,891	6,909	2,531	-1,617	-5,272	-12,763	-1,801	-3,018	-9,264
Em — зайнятість, млн осіб	19,1	19,9	20,2	20,0	20,1	20,2	20,3	20,7	20,7	20,9	21,0	20,2	20,3	20,3
P — індекс споживчих цін %	120	119,2	125,8	106,1	99,4	108,2	112,3	110,3	111,6	116,6	122,3	112,3	109,1	104,6
GDP — валовий внутрішній продукт, млрд грн	102,593	130,442	170,070	204,190	225,810	267,344	345,113	441,452	544,153	720,731	948,056	913,345	1082,569	1316,600

Таблиця 1.29

## РЕЗУЛЬТАТИ КОРЕЛЯЦІЙНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ ФАКТОРІВ: NER, RER, GFI, FDI IN, E, I, TB, ES, IS, ID, CA, GDP, P, Em

Показник	NER	RER	GFI	GFIN	GFIR	FDI in	E	I	TB	ES	IS	ID	CA	GDP	P	Em
NER	1	0,9538445	0,5713194	0,5102486	0,4986749	0,5369657	0,6041119	0,5635749	0,2693132	0,6690291	0,6232645	0,7358104	0,2903912	0,7815521	0,4217183	0,358794
RER		1	0,4783029	0,3983647	0,3720379	0,4437709	0,4931147	0,4382176	0,1177589	0,5530758	0,5181141	0,5904885	0,1083384	0,6631755	0,5941316	0,3617516
GFI			1	0,9712096	0,969011	0,909589	0,9775871	0,9800938	0,8661457	0,9711922	0,989928	0,8960323	0,8163194	0,9227747	0,0178524	0,7052883
GFIN				1	0,9958377	0,8813395	0,9733811	0,9810312	0,8765025	0,9634815	0,9709278	0,8550962	0,8199677	0,9018642	0,0081706	0,6843709
GFIR					1	0,8779586	0,9735836	0,9845721	0,8980961	0,9594652	0,9722001	0,8616086	0,8483014	0,8974201	0,0329345	0,6746675
FDI in						1	0,8787353	0,8894846	0,8004121	0,9111151	0,916428	0,8644828	0,7807181	0,8683232	0,0050826	0,6089857
E							1	0,9934869	0,8334717	0,978655	0,9843154	0,8982616	0,7929491	0,9412531	0,0751752	0,6630272
I								1	0,8880833	0,9768483	0,9820957	0,9103371	0,8547407	0,9373244	0,0311141	0,6342625
TB									1	0,8128127	-0,840561	0,7885467	0,9827629	-0,751221	0,1857676	-0,506836
ES										1	0,9883916	0,9477399	0,7865063	0,9788041	0,0790348	0,6007297
IS											1	0,9189967	0,7992757	0,9493857	0,0341976	0,6697113
ID												1	0,8149918	0,9776257	0,0636223	0,4022444
CA													1	0,7498155	0,2145364	-0,386309
GDP														1	0,1719331	0,5016925
P															1	0,0026506
Em																1

## АНАЛІЗ ЧУТЛИВОСТІ ФАКТОРІВ ДЛЯ МОДЕЛІ «СА»

GFIR	90 %	95 %	99 %	100 %	101 %	105 %	110 %
Δ	40383	42626	44421	44870	45319	47113	49357
млн дол.	-9,03	-9,15	-9,25	-9,27	-9,30	-9,40	-9,52
%	97 %	99 %	100 %	100 %	100 %	101 %	103 %
E	90 %	95 %	99 %	100 %	101 %	105 %	110 %
Δ	62,48	65,95	68,72	69,42	70,11	72,89	76,36
млн дол.	3,22	-3,03	-8,02	-9,27	-10,52	-15,52	-21,77
%	-35 %	33 %	87 %	100 %	113 %	167 %	235 %
I	90%	95 %	99 %	100 %	101 %	105 %	110 %
Δ	74,90	79,06	82,39	83,22	84,06	87,38	91,55
млн дол.	-24,09	-16,68	-10,76	-9,27	-7,79	-1,87	5,54
%	260 %	180 %	116 %	100 %	84 %	20 %	-60 %
TB	90 %	95 %	99 %	100 %	101 %	105 %	110 %
Δ	-8,03	-8,47	-8,83	-8,92	-9,01	-9,36	-9,81
млн дол.	-6,84	-8,06	-9,03	-9,27	-9,52	-10,49	-11,71
%	74 %	87 %	97 %	100 %	103 %	113 %	126 %
ES	90%	95 %	99 %	100 %	101 %	105 %	110 %
Δ	17,48	18,45	19,23	19,43	19,62	20,40	21,37
млн дол.	-6,35	-7,81	-8,98	-9,27	-9,57	-10,74	-12,20
%	68%	84 %	97 %	100 %	103 %	116 %	132 %
IS	90%	95 %	99 %	100 %	101 %	105 %	110 %
Δ	13,09	13,81	14,39	14,54	14,68	15,27	15,99
млн дол.	-12,57	-10,92	-9,60	-9,27	-8,95	-7,63	-5,98
%	135 %	118%	104 %	100 %	96 %	82 %	65 %
ID	90 %	95 %	99 %	100 %	101 %	105 %	110 %
Δ	8,34	8,80	9,17	9,26	9,36	9,73	10,19
млн дол.	-8,41	-8,84	-9,19	-9,27	-9,36	-9,71	-10,14
%	91 %	95 %	99 %	100 %	101 %	105 %	109 %

Таблиця 1.31

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ РЕГРЕСІЙНИХ МОДЕЛЕЙ ВПЛИВУ ПІІ ТНК НА РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК<sup>1</sup>

1998 р.	2003 р.	2008 р.	R <sup>2</sup>
$S = 967 + 2.462 \text{ FDIin}$	$S = 323 + 2,6577 \text{ FDIin}$	$S = 2041,4 + 1,9903 \text{ FDIin}$	0,995
$GP = 412 + 0,461 \text{ FDIin}$	$GP = 364 + 0,4573 \text{ FDIin}$	$GP = 566,1 + 0,3873 \text{ FDIin}$	0,980
$A = 376 + 3,594 \text{ FDIin}$	$A = 1153 + 3,8134 \text{ FDIin}$	$A = -1694,7 + 4,3093 \text{ FDIin}$	0,986
$E = 231 + 0,559 \text{ FDIin}$	$E = 254 + 0,474 \text{ FDIin}$	$E = 826,43 + 0,3199 \text{ FDIin}$	0,948
$L = 13925 + 5,298 \text{ FDIin}$	$L = 12138 + 6,0539 \text{ FDIin}$	$L = 17006 + 4,4828 \text{ FDIin}$	0,995
		$GDP = 12971 + 2,9495 \text{ FDIin}$	0,974

<sup>1</sup> Савченко Е. О. Розвиток транснаціонального виробництва через прямі іноземні інвестиції : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Е. О. Савченко ; Донец. нац. ун-т. — Донецьк, 2010. — 20 с.



## Список літературних джерел

1. *Азарова Т. В.* Стратегії розвитку транснаціональних корпорацій в контексті підвищення міжнародної конкурентоспроможності країн [Електронний ресурс] / Т. В. Азарова, В. І. Охота. — Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/pips/2011\\_1/tom1/004.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pips/2011_1/tom1/004.pdf).
2. *Азоев Г. Л.* Конкуренция : анализ, стратегия и практика / Азоев Г. Л. — М. : Центр экономики и маркетинга, 1996. — 208 с.
3. *Антонюк Л. Л.* Конкурентоспроможність національної економіки в умовах глобалізації: д-ра екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Л. Л. Антонюк ; Київ. нац. екон. ун-т. — К., 2004. — 32 с.
4. *Антонюк Л. Л.* Міжнародна конкурентоспроможність країн : теорія та механізми реалізації : монографія / Антонюк Л. Л. — К. : КНЕУ, 2004. — 275с.;
5. *Базилюк Я. Б.* Конкурентоспроможність національної економіки: сутність та умови забезпечення / Базилюк Я. Б. — К. : НІСД, 2002. — 132 с.
6. *Аршанский С. Б.* Экономические инетресы и их протеворечивость в ТНК : автореф. канд. екон. наук: спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / С. Б. Аршанский ; Байкальс. гос. ун-т экономики и права. — Иркутск, 2003.
7. *Бегунц А. О.* Государственное регулирование трансфертного ценообразования в системе транснациональных корпораций : автореф. ... канд. екон. наук : спец. 08.02.03 «Организация управления, планирования и регулирования экономикой» / А. О. Бегунц ; Харьк. нац. ун-т им. В. Н. Каразина. — Харьков, 2006.
8. *Белошапка В. А.* Транснциональные корпорации в международном бизнесе / Белошапка В. А. — К. : КГЭУ, 1994. — 45 с.
9. *Вернон Р.* Буря над многонациональными / Вернон Р. — М. : Прогрес, 1982. — 272 с.
10. *Винслав Ю.* Развитие интегрированных корпоративных структур в России / Винслав Ю., Дементьев В., Мелентьев А., Якутин Ю. // Российский экономический журн. — 1998. — № 11—12. — С. 28.
11. *Выготский Л. С.* : Собр. соч. : в 6 т. Т. 2. — М. : Педагогика, 1984.
12. Глобальное экономическое развитие : тенденции, асимметрии, регулирование : монография / под. науч. ред. Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова. — К. : КНЭУ, 2013. — С. 24.
13. *Голюк В. Я.* Вплив зовнішніх факторів на паливно-енергетичний комплекс України : автореф. дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / В. Я. Голюк ; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. Ін-т міжнарод. Відносин. — К, 2005. — 18 с.
14. *Грищенко А. А.* Формування ефективного механізму взаємодії перехідних економік з транснаціональними корпораціями : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / А. А. Грищенко ; Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин. — К., 2004. — 17 с.
15. *Грязнов Э. А.* ТНК в России. Позиции крупнейших в мире транснациональных корпораций в российской экономике / Грязнов Э. А. — М. : Инфограф, 2000. — С. 14—15.
16. *Гуртов Д. О.* Транснаціональний капітал в структурі глобального фінансового ринку : автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Д. О. Гуртов ; Держ. Вищ. навч. заклад «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». — К., 2010. — 20 с.
17. *Дерментли Ф. С.* Формирование и оценка эффективности интегрированных корпоративных структур в промышленности : автореф. ... канд. екон. наук : спец. 08.02.03 «Организация управления, планирования и регулирования экономикой» / Ф. С. Дерментли ; Нац. акад. наук Украины. — Донецк, 2004. — 24 с.
18. *Дрозденко В. М.* Організаційно-управлінські аспекти функціонування інтегрованих корпоративних структур на ринку продукції птахівництва : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / В. М. Дрозденко ; Міжнар. ун-т бізнесу і права. — Херсон, 2011. — 20 с.
19. *Жаріков А. Є.* Оцінка рівня транснаціоналізації провідних підприємств кондитерської галузі України / А. Є. Жаріков // Вісн. Донец. Ун-ту, Сер. В: Економіка і право. — 2010. — № 2. — С. 12.
20. *Заболоцький Б. Ф.* Економіка України / Заболоцький Б. Ф., Кокотко М. Ф., Смовженко Т. С. — Львів, 1997. — 580 с.
21. *Ильин В. Л.* Мегатренды мирового развития / М. Ильин, В. Иноземцев. — М. : Экономика, 2001. — 295 с.
22. *Калюжнова Н. Я.* Конкурентоспособность регионов в условиях глобализации. — М. : ТЕИС, 2003. — 140 с.
23. *Камінська Т. В.* Тенденції сучасних процесів глобалізації [Електронний ресурс] / Т. В. Камінська — Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/ppei/2011\\_29/Kamin.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2011_29/Kamin.pdf).
24. *Келару І. О.* Теоретичні підходи до процесу транснаціоналізації у світовій економіці / І. О. Келару // Інноваційна економіка. всеукр. наук.-вироб. журн.: — 2013. вип. 6(44). — С. 52—56.

25. *Киришун Л. В.* Визначальні критерії формування сутності ТНК [Електронний ресурс] / Л. В. Киришун. — Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/En\\_etei/2010\\_7\\_1/28.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/En_etei/2010_7_1/28.pdf).
26. *Коваленко Н. М.* Впровадження кластерної моделі розвитку молокопереробних підприємств харчової промисловості : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Н.М. Коваленко; Нац. ун-т харч. технологій. — К., 2011. — 20 с.
27. *Козак Н.* Сбалансированная система оценочных индикаторов как инструмент управление бизнесом [Електронний ресурс] / Н. Козак. — Режим доступу : <http://www.managment.com.ua/ct/ct005.html>.
28. *Козак Ю. Г.* Міжнародна економіка : навч. посіб. / Козак Ю., Лук'яненко Д., Макогон Д. — К. : Центр навч. л-ри, 2002. — 436 с.
29. Конкурентоспроможність економіки України : місце України в основних світових рейтингах за матеріалами звіту Глобального індексу (ГІК) 2011/2012, підготовленого Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ) [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://ecoeliza.eto-ya.com/2013/07/30/konkurentospro-mozhnost-ekonomiki-ukrayini/>.
30. Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення : монографія / [Бородіна О. М., Бурлай Т. В., Гончар Н. Ю. та ін.]; за ред. д-ра екон. наук І. В. Крючкової. — К. : Основа, 2007. — 488 с.
31. *Кормакова І. О.* Концептуальні підходи до визначення суті транснаціональних корпорацій / І. О. Кормакова // Економічний простір : зб. наук. пр. — Дніпропетровськ: ПДБА, 2010. — № 41. — С. 16—25.
32. *Кормакова І. О.* Масштаби діяльності ТНК у країнах, що приймають / І. О. Кормакова // Наук. вісник Чернів. торг. ін-ту КНТЕУ «Економічні науки». — Чернівці, 2009. — Вип. II (34). — С. 62—68.
33. *Кормакова І. О.* Аналіз діяльності ТНК в економіці країн, що розвиваються / І. О. Кормакова // Прометей. — 2009. — № 1(28). — С. 50—52.
34. *Коуз Р.* Фирма, рынок и право : [пер. с англ.]. — Коуз Р. М. : Дело, 1992.
35. *Кривенко М. П.* Формування конкурентних переваг підприємств на українському ринку кондитерських виробів : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / М. П. Кривенко; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. — К., 2010. — 20 с.
36. *Крючков Л. В.* Міжнародні корпоративні стратегії злиття і поглинання у високотехнологічних секторах економіки : автореф. дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Л. В. Крючков ; Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана. — К., 2006. — 20 с.
37. *Ленский Е. В.* Транснационализация капитала / Е. В. Ленский ; под ред. О. Н. Сосковца. — Мн. : Армита, Маркетинг, Менеджмент, 2001. — 326 с.
38. Ли Се Ун. Международный бизнес : стратегия и управление / Ли Се Ун ; [пер. с корей.]. — М. : Наука, 1996. — 352 с.
39. *Лук'яненко Д.* Стратегії глобального управління [Електронний ресурс] — / Д. Лук'яненко, Т. Кальченко Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/mep/2009\\_8\\_9/08-3612/2\\_Lukyanyenko\\_Kalchenko.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/mep/2009_8_9/08-3612/2_Lukyanyenko_Kalchenko.pdf).
40. *Макконнел К. Р.* Экономикс : принципы, проблемы и политика : в 2 т. : пер с англ. / К. Макконнел, С. Брю. — М. : Республика, 1992. — 799 с.
41. *Мамедов О. Ю.* Розсип и Запад : «экономика пространства» против «экономики времени» / О. Ю. Мамедов // Философия хозяйства. Альманах Центра обществ. наук и экон. Фак. МГУ им. М. В. Ломоносова. — 2000. — № 1. — С. 51—55.
42. *Маршалл А.* Принципы экономической науки. Т. I / А. Маршалл. — М. : Издат. группа «Прогресс», 1993. — 26 с.
43. *Миронов А. А.* Концепция развития транснациональных корпораций / Миронов А. А. — М. : Мысль, 1981. — 160 с.
44. *Морозов В. С.* Переваги та недоліки прямих іноземних інвестицій : уроки для України / В. С. Морозов // Актуальні проблеми міжнар. відносин. — К. : Київ. ун-ет, 2000. — С. 172.
45. *Мусієнко О. І.* Міжнародне корпоративне податкове планування в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю компаній : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.02.03 «Організація, управління, планування і регулювання економікою» / О. І. Мусієнко ; Кив. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. — К., 2005. — 21 с.
46. *Нестеров І. Г.* Внесок агропромислових транснаціональних корпорацій у забезпеченні продовольчої безпеки України [Електронний ресурс] / І. Г. Нестеров. — Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem\\_biol/nvnu/2009\\_142\\_1/09nig.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnu/2009_142_1/09nig.pdf).
47. *Никербокер Ф. Т.* Олигополистическая реакция и транснациональная корпорация / Никербокер Ф. Т. — Бостон, 1973.
48. *Орехова Т. В.* Транснаціоналізація економічних систем в умовах глобалізації : монографія / Т. В. Орехова ; під ред. І. В. Макогона. — Донецьк : ДонНУ, 2007. — 394 с.
49. Офіційний сайт UNCTAD [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.unctad.org>.
50. Офіційний сайт журналу «Економіст» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.economist.com>.
51. *Пан Н. П.* Міжнародний менеджмент : [конспект лекцій для студ. магістер. підготовки за спец. 8.050107 «Економіка підприємства» та 8.050106 «Облік та аудит» денної форми навчання] [Електронний ресурс] / Н. Пан, В. Торкатюк, О. Вороніна. — Режим доступу : [eprints.kname.edu.ua/785/1/Конспект\\_лекций.doc](http://eprints.kname.edu.ua/785/1/Конспект_лекций.doc).

52. *Панченко К. В.* Вплив транснаціональних корпорацій на структурні зрушення в країнах з перехідною економікою : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» [Електронний ресурс] / К. В. Панченко ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. — К., 2004. — Режим доступу : <http://disser.com.ua/contents/33845.html>.
53. *Пасечник Т. А.* Акционерный капитал в интегрированных акционерных структурах Украины : автореф. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Экономика, организация и управление предприятиями» / Т. А. Пасечник ; Одес. гос. экон. ун-т. — Одесса, 2004. — 23 с.
54. *Пахомов С. Ю.* Міжнародна конкурентоспроможність в умовах формування глобальної інституційної системи : автореф. ... д-ра екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / С. Ю. Пахомов ; ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана». — К., 2011. — 34 с.
55. *Перцовский Н. И.* Международный маркетинг : учеб. пособие / Перцовский Н. И., Спиридонов И. А., Барсукова С. В. ; под ред. Н. И. Перцовского. — М. : Высш. шк., 2001. — 239 с.
56. *Пехник А. В.* Механізм узгодження інтересів ТНК зі стратегічними пріоритетами національної економіки : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / А. В. Пехник ; Львів. нац. ун-т ім. Івана Франка. — Львів, 2005. — 20 с.
57. *Пивоварова М. А.* Розсип: уровень актуального развития и пространства готовности / М. А. Пивоварова // Философия хозяйства. Альманах Центра обществ. наук и эконом. фак МГУ им. М. В. Ломоносова. — 2000. — № 1. — С. 43—51.
58. *Піддубна Л. І.* Конкурентоспроможність економічних систем : теорія, механізм регулювання та управління : монографія / Л. І. Піддубна. — Х. : ВД «ІНЖЕК», 2007. — 368 с.
59. *Піддубна Л. І.* Розвиток управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства на основі системного та стратегічного підходів : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація та управління підприємствами» / А. І. Піддубна ; Харк. нац. екон. ун-т. — Харків, 2006. — 21 с.
60. *Політична економія : навч. посіб. / [К. Т. Кривенко, В. С. Савчук, О. О. Беляєв та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф. К. Т. Кривенка. — К. : КНЕУ, 2001. — 508 с.*
61. *Поручник А. М.* Національні інтереси України : економічна самодостатність у глобальному вимірі : монографія / А. М. Поручник. — К. : КНЕУ, 2008. — 352 с.
62. *Рогач О. І.* Транснаціоналізація світового господарства та перехідної економіки : навч. посіб. / О. І. Рогач, О. І. Шнирков. — К. : ВЦ «Київський університет», 1999. — 302 с.
63. *Рогач О.* Міжнародні інвестиції: теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій : підручник / Рогач О. — К. : Либідь, 2005. — 716 с.
64. *Руденко Л. В.* Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій : монографія / Л. В. Руденко. — Вид. 2-ге. — К. : Кондор, 2009. — 480 с.
65. *Руденко Л. В.* Методологія дослідження та бізнес-моделі розвитку транснаціональних корпорацій : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Л. В. Руденко ; Київс. нац. екон. ун-т. — К., 2004. — 32 с.
66. *Руденко-Сударєва Л. В.* Комплексна методика розробки моделі квантифікованої оцінки процесу транснаціоналізації / Руденко-Сударєва Л. В., Гуртов Д. О. // Міжнародна економічна політика : наук. жур. — №10—11 / голов. ред. Д. Г. Лук'яненко. — К. : КНЕУ, 2009. — С. 62—84.
67. *Руденко-Сударєва Л. В.* Стратегії організації транснаціонального бізнесу на контрактній основі / Л. В. Руденко-Сударєва // Стратегія розвитку України. — 2011. — № 1. — С. 93—98.
68. *Руденко-Сударєва Л. В.* Конкурентне лідерство глобальних корпорацій / Л. В. Руденко-Сударєва // Ресурси та моделі глобального економічного розвитку : монографія / за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка та А. М. Поручника. — К. : КНЕУ, 2011. — С. 288—340.
69. *Руденко-Сударєва Л. В.* Методика економічної оцінки глобальних процесів / Мозговий О. М., Руденко-Сударєва Л. В., Гуртов Д. О. ; за ред. д.е.н., проф. Л. В. Руденко-Сударєвої. — К. : КП «Редакція», 2010. — 192 с.
70. *Руденко-Сударєва Л. В.* Переваги і ризики транснаціоналізації економічного розвитку України / Л. В. Руденко-Сударєва // Національна безпека : український вимір : зокв. наук. зб. / Рада нац. безпеки і оборони України ; редкол. : Горбулін В. П. та ін. — К. ; 2008. — Вип.1 (20—21). — С. 59—60.
71. *Савицька С. О.* Транснаціоналізаційні фактори інтеграції України у світове господарство : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.01 «Економічна теорія та історія економічної думки» / С. О. Савицька ; Держ. вищий навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». — К., 2009. — 20 с.
72. *Савченко Е. О.* Розвиток транснаціонального виробництва через прямі іноземні інвестиції : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Е. О. Савченко ; Донец. нац. ун-т. — Донецьк, 2010. — 20 с.
73. *Саприкіна Н. В.* Транснаціональні корпорації в системі інтернаціоналізації світового суспільного виробництва : дис. канд. екон. наук : 08.01.01 / Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана. — К., 2006. — 18 с.
74. *Семенов К. А.* Международные экономические отношения : курс лекций / Семенов К. А. — М. : Гардарики, 1999. — 336 с.
75. *Соколенко С. І.* Глобалізація і економіка України / Соколенко С. І. — К. : Логос, 1999. — 566 с.
76. *Сорока І. Б.* Транснаціональні корпорації та їхня роль у процесі активізації міжнародної інтеграції / І. Б. Сорока // Актуальні проблеми економіки. — 2009. — № 9 (99). — С. 36.
77. *Спиридонов И. А.* Международная конкуренция и пути повышения конкурентоспособности экономики России : учеб. пособие / И. А. Спиридонов. — М. : ИНФРА-М, 1997. — 170 с.

78. *Стеців Л. П.* Інноваційне забезпечення конкурентоспроможності регіону : автореф. дис. ... екон. наук : спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / Л. П. Стеців ; Укр. акад. друкарства. — Львів, 2011. — 22 с.
79. *Таранич А. В.* Стратегія зовнішньоекономічної діяльності кластерних утворень у контексті світового і регіонального розвитку : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / А. В. Таранич ; Донец. нац. ун-т. — Донецьк, 2008. — 20 с.
80. *Тойнби А. Дж.* Постижение истории : избранное : [пер. с англ.] / А. Дж. Тойнби. — М. : Абрис-пресс, 2003. — 638 с.
81. Транснаціональні корпорації навч. посібник. — / [Рокоча В., Плотніков О., Новицький В. та ін.]. — К. : Таксон, 2001. — 304 с.
82. Трансформація процесу транснаціоналізації в умовах зростання невизначеності глобального економічного середовища : монографія / [Ю. В. Макогон, Т. В. Орехова, К. В. Лисенко та ін.]; під ред. Т. В. Орехової. — Д. : Норд Комп'ютер, 2011. — 652 с.
83. Україна на 46-м месте в мире по конкурентоспособности // Зеркало недели. — 2007. — № 18 (647). — 12 мая. — С. 9.
84. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : монографія : у 2 т. / [Лук'яненко Д. Г., Поручник А. М., Антонюк Л. Л. та ін.]; [за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника]. — К. : КНЕУ, 2006. — 592 с.
85. *Фатхутдинов Р. А.* Стратегическая конкурентоспособность : учебник / Р. А. Фатхутдинов. — М. : Экономика, 2005. — 504 с.
86. *Фатхутдинов Р. А.* Стратегический маркетинг : учебник / Фатхутдинов Р. А. — М. : АО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. — 640 с.
87. *Фролова Т. О.* Інвестиційні корпоративні стратегії в умовах глобалізації : монографія / Т. О. Фролова. — К. : КНЕУ, 2012. — С. 85—86.
88. *Хасбулатов Р. И.* Мировая экономика / Хасбулатов Р. И. — М. : ИНСАН, 1994. — 736 с.
89. *Хоменко І. Б.* Вплив транснаціональних корпорацій на конкурентне середовище національної економіки : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / І. Б. Михайлина ; Київс. нац. торг.-екон. ун-т. — К., 2009. — 20 с.
90. *Хоменко І. Б.* Особливості інвестиційної діяльності ТНК в Україні / І. Б. Хоменко // Зовнішня торгівля. — 2008. — № 1. — С. 71—76.
91. *Чекмарев В. В.* Экономическое пространство как объект и предмет экономической науки / В. В. Чекмарев // Философия хозяйства. Альманах Центра обществ. наук и эконом. фак МГУ им. М. В. Ломоносова. — 2000. — № 3. — С. 59—82.
92. *Чорноусова М. О.* Формування глобального внутрішньофірмового менеджменту транснаціональних корпорацій : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / М. О. Чорноусова ; Донец. нац. ун-т. — Донецьк, 2009. — 20 с.
93. *Юрьева Т. В.* Социальная рыночная экономика / Юрьева Т. В. — М. : Рус. деловая лит., 1999. — 416 с.
94. *Якубовский С. А.* Современные ТНК : регулирование деятельности и роль в мировой экономике / Якубовский С. А. — Одесса : Астропринт, 1998. — 168 с.
95. *Caves R. E.* Multinational Enterprise and Economic Analysis / R. E. Caves. — Cambridge, 1982.
96. *Cowling K.* Transnational Monopoly Capitalism / Cowling K., Sugden R. — Wheatsheaf : Brighton, 1987.
97. *Hussey D. E.* Portfolio Analysis : Political Experience with directional Policy Matrix / D. E. Hussey // Long Range Planning. — 1978. — Vol. 11., Aug. — P. 2—8.
98. *Hymer S.* The International Operations of National Firms : A Study of Direct Investment / S. Hymer. — MIT Press, 1976.
99. Institute for Management Development, The World Competitiveness Yearbook, 2007—2012.
100. *Kalpan R. S.* Using the Balanced Scorecard as a Strategic Management System / Kalpan R. S., Norton D. P. // Harvard Business Review. — 1993. — № 5. P. 134—142.
101. *Kindleberger Ch. P.* The Theory of Direct Investment / Ch. P. Kindleberger // International Trade and Finance. — London, 1975.
102. *Lessard D. R.* International Diversification and Direct Foreign Investment / D. R. Lessard // Multinational Business Finance / ed. by D. Eitman, A. Stonehill. Reading (Mass.). — 1974. — P. 274—287.
103. *Newfarmer R. S.* (ed.) Profits, Progress and Poverty : Case Studies of international industries in Latin American Notre Dam (ind.) / Newfarmer R. S., 1985.
104. *Ohmae K.* The End of the Nation State: The Rise of Regional Economies / Ohmae K. — New York : The Free Press, 1995.
105. *Perlmutter H. V.* The Tortuous Evolution of the Multinational Corporations / H. V. Perlmutter // Columbia Journal of World Business. — 1969. — 4.Jg., Helf 1, S. 9—18.
106. *Perlmutter H. V.* The Tortuous Evolution of the Multinational Corporation / Perlmutter H. V. // The Multinational Enterprise in Transition. Selected readings and essays. — Princeton, 1972.
107. *Porter M. E.* The Competitive Advantage of Nations / Porter M. E. — New York, 1990. — P. 72.
108. *Rudenko L.* The phenomenon of sustainable development and financial and economic stabilization of transnational corporations / L. Rudenko // International Economic Policy. — 2007. — № 6. — С. 31—63.
109. *Rudenko-Sudarieva L.* Processes of globalizations and transnationalizations / Larysa Rudenko-Sudarieva, Oleh Mozhovyi, Denys Hurtov. Theoretical and methodological approach to comprehensive evaluation (pat 2). // Journal of European Economy.: Publication of Ternopil National Economic University. — 2010. — (№ 3). — P. 271—296.

110. The Global Competitiveness Report [Electronic Resource]. — New York ; Oxford University, 2001. — Mode of access : [www.weforum.org](http://www.weforum.org).
111. The Heritage Foundation у партнерстві із The Wall Street Journal, Index of Economic Freedom, 2007—2012.
112. The World Bank, The Doing Business Report, 2007—2012.
113. The World Competitiveness Yearbook 2002, IMD [Electronic Resource]. — Mode of access : [www.imd.ch/documents/ranking.pdf](http://www.imd.ch/documents/ranking.pdf).
114. Unpublished research by Grazia Ietto-Gillies and Marion Frenz, South Bank University London, May 2001.
115. *Wilkins M.* The Maturing of Multinational Enterprise / Wilkins M. // American Business Abroad from 1914 to 1970. — Cambridge, 1974.
116. World Economic Forum, The Global Competitiveness Report, 2007—2012.
117. World Investment Report 2011 «Non-equity Modes of International Production and Development» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://unctad.org/en/docs/wir2011\\_embargoed\\_en.pdf](http://unctad.org/en/docs/wir2011_embargoed_en.pdf).
118. World Investment Report 2013 «Global Value Chains: Investment and Trade for Development» [Електронний ресурс] — Режим доступу : [http://unctad.org/en/publicationslibrary/wir2013\\_en.pdf](http://unctad.org/en/publicationslibrary/wir2013_en.pdf).
119. World Investment Report, 1999 : Foreign Direct Investment and the Challenge of Development / UNCTAD. — New York ; Geneva : UN, 1999. — XXXIV, 541 p.





### 2.1. Трансформація ролі країн, що розвиваються, у глобальній економіці

На початку XXI ст. значно змінилася роль країн, що розвиваються, у міжнародних відносинах і глобальній економіці загалом. Навіть в умовах безпрецедентної за останні шість десятиліть економічної кризи економіки країн, що розвиваються, зберігають позитивні темпи розвитку на тлі спаду у високорозвинутих країнах.

Науковий інтерес викликають підходи до визначення переліку країн, які належать до тих, що розвиваються. Наприклад, МВФ відносить до країн, що розвиваються, 126 країн; Світовий Банк на основі валового національного доходу (ВНД) на душу населення за рік, розрахованого атласним методом, з пороговим значенням 11 905,00 дол. США у 2010 р. — 144 країни й території (у тому числі Росію та Україну); ЮНКТАД застосовує метод виключення, тобто відрізняє розвинені країни та країни з транзитивною економікою, решта — належить до країн, що розвиваються.

Історично розподіл ринків на розвинені й ті, що розвиваються, стався в результаті Великої депресії та Другої світової війни, а також унаслідок існування всеосяжних систем контролю над капіталом протягом 1950—1960-х рр. XX ст. Після того, як активність руху капіталу в напрямку малорозвинених країн знизилася, на початку 1970-х рр. минулого століття почалося поживлення в цій сфері.

Як свідчить дослідження Р. Жамалдінова, значна допомога країнам, що розвиваються, у тому числі й безоплатна, з 1950-х до початку 1960-х рр. обумовлювалася впевненістю розвинених держав у тому, що їхні реципієнти зроблять стрімкий стрибок і досягнуть вищого економічного рівня завдяки зовнішнім впливам.

Таблиця 2.1

ЗОВНІШНІ ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ, %<sup>1</sup>

Період	1960—1961	1971—1972
Усього	100	100
Допомога, у т. ч.	56	47
Двостороння	54	37
Багатостороння	2	10
Інші офіційні потоки	13	9
Приватний капітал	31	44
Прямі інвестиції	19	17
Банківський сектор	6	16
Облігації	—	2
Приватні експортні кредити	6	9

Коли ж країнам, що розвиваються, не вдалося домогтися структурних змін, а доходи від експорту не покривали імпорتنих витрат, загострилася проблема з виплатою зовнішнього боргу (табл. 2.1).

<sup>1</sup> Жамалдінов Р. А. Формування фінансових ринків країн, що розвиваються / Р. А. Жамалдінов [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/usoc/2005\\_1/83-91.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/usoc/2005_1/83-91.pdf).

Порівнюючи показники діяльності розвинених країн і країн, що розвиваються (табл. 2.2), можна погодитися з такими висновками Є. Степанюка<sup>1</sup>: 1) темпи зростання ВВП країн, що розвиваються, прискорилися майже вдвічі (до 7,6 % упродовж 2004—2007 рр.), розвинених країн — неістотно несуттєво; 2) норма заощаджень у країнах, що розвиваються, зросла на 6,0 %, у розвинених — знизилася на 2,0 %; 3) фінансова дисципліна у країнах, що розвиваються, значно зміцнилася — суворіший контроль над бюджетними видатками сприяв формуванню профіциту бюджету в середньому 0,7 % від ВВП, тоді як у розвинених країнах продемонстрував падіння на чверть.

Таблиця 2.2

**ПОРІВНЯННЯ ПАРАМЕТРІВ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РОЗВИНЕНИХ КРАЇН І КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ<sup>2</sup>**

Роки	Зростання ВВП, % за рік		Заощадження / ВВП, %		Інвестиції / ВВП, %		Фіскальний баланс, % від ВВП	
	КР <sup>a</sup>	РК <sup>b</sup>	КР	РК	КР	РК	КР	РК
1993—1996	3,9	2,7	24,0	22,0	26,0	22,0	-3,2	-4,0
2004—2007	7,6	2,9	30,0	20,0	27,0	21,0	0,7	-3,0

Примітки: *a* — КР — країни, що розвиваються; *b* — РК — розвинені країни (за класифікацією МВФ); *c* — Інвестиції — валове формування основного капіталу.

Відтак, порівняльний аналіз емпіричних даних щодо макроекономічного розвитку країн уможливив висновок про те, що активізація у процесах транснаціоналізації країн, що розвиваються, похитнула позиції розвинених країн; ця тенденція особливо яскраво почала проявлятися в перше десятиліття ХХІ ст. Тривалий період занепаду країн, що розвиваються, змінився різнодинамічним розвитком цієї групи, що зумовило розподіл її на нові індустріальні країни, експортерів-нафти, і врешті-решт появу впливових груп, таких як БРІК (Бразилія, Росія, Індія, КНР), BRICS (Бразилія, Росія, Індія, КНР, ПАР), BRICS (Бразилія, Росія, Індія, Індонезія, КНР, ПАР) і BRIICSS (Бразилія, Росія, Індія, Індонезія, ПАР, Саудівська Аравія).

Незважаючи на песимістичні прогнози кінця ХХ ст., основні показники розвитку світової економіки впродовж 2008—2014 рр., за винятком початку кризового періоду 2008—2009 рр., мають позитивну динаміку, зокрема зростання ВВП спостерігається на рівні не нижче 2,3 %, зростання зайнятості — 1,3 %, валове формування основного капіталу — не нижче 3,7 %. Єдиним показником, який не досяг рівня 2008 р. є прями іноземні інвестиції, які зменшились на 0,22 трлн дол. США у поточних цінах, або на 12,1 % (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

**ТЕМПІ ЗРОСТАННЯ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ ВПРОДОВЖ 2008—2014 рр.<sup>3</sup>**

Показник	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014 <sup>a</sup>	$\Delta^b$
ВВП, %	1,4	-2,1	4,0	2,8	2,3	2,3	3,1	12,9
Торгівля, %	3,0	-10,3	12,5	5,9	2,6	3,6	5,3	19,6
Валове формування основного капіталу, %	2,3	-5,6	5,6	4,8	3,7	5,0	5,7	20,2
Зайнятість, %	1,1	0,5	1,3	1,5	1,3	1,3	1,3	7,4
ПІІ, %	-9,3	-33,0	15,8	17,3	-18,2	3,6	17,1	-9,7
ПІІ, трлн дол. США	1,82	1,22	1,41	1,65	1,35	1,40	1,60	-0,22

Примітки: *a* — прогноз; *b* — кумулятивна зміна впродовж 2008—2014 рр. (2008—100,0 %).

<sup>1</sup> Степанюк Є. В. Макроекономічні та фінансові ризики в країнах, що розвиваються, як наслідок волатильності міжнародних ринків капіталу / Є. В. Степанюк // Вісн. Ун-ту банк. справи Нац. банку України. — 2011. — № 2 (11). — С. 40.

<sup>2</sup> Степанюк Є. В. Там само.

<sup>3</sup> Складено автором на основі World Investment Report 2013 «Global Value Chains: Investment and Trade for Development» [Електронний ресурс] — Режим доступу : [http://unctad.org/en/publicationslibrary/wir2013\\_en.pdf](http://unctad.org/en/publicationslibrary/wir2013_en.pdf).

Стабілізація світової економіки значною мірою пояснюється збільшенням ролі країн, що розвиваються, у світовій економіці. Підтвердженням цього є зростання кількості компаній з країн, що розвиваються, у рейтингу 500 найбільших фірм світу, який складає журнал «Fortune». Якщо у 2003 р. їх було тільки 31, то у 2007-му — уже 62, а при збереженні цієї тенденції їх кількість досягне 1/3 списку протягом десяти років (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

**КОМПАНІЇ КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ, У РЕЙТИНГУ «ГЛОБАЛ—500» (2008 р.)<sup>1</sup>**

ТНК	Країна	Місце в рейтингу	Дохід, млрд дол. США
Sinopec	КНР	16	159,3
State Grid	КНР	24	132,9
China National Petroleum	КНР	25	129,8
Bemex	Мексика	42	104
Газпром	Росія	47	98,6
Petrobras	Бразилія	63	87,7
Лукойл	Росія	90	67,2
Petronas	Малайзія	95	66,2
Indian Oil	Індія	116	57,4
Industrial and Commercial Bank of China	КНР	133	51,5

У роботі В. Корчуна показано, що поширеним явищем стало злиття й поглинання компаніями країн, що розвиваються, усталених і добре відомих на ринку компаній та брендів розвинутих країн. У 2008 р., наприклад, бельгійсько-бразильський конгломерат купив одну з найулюбленіших британських пивних марок «Будвайзер» (Budweiser), а деякі провідні американські фінансові інститути уникли банкрутства тільки завдяки допомозі так званих суверенних державних фондів з деяких арабських королівств і КНР (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

**НАЙБІЛЬШІ ЗЛИТТЯ І ПОГЛИНАННЯ З УЧАСТЮ КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ<sup>2</sup>**

Рік	Об'єкт поглинання	Покупець	Ціна угоди, млрд дол. США
2006	Inco (Канада)	Compania Vale do Rio Doce (Бразилія)	18,7
2006	Rinker Group (Австралія)	Cemex SA de CV (Мексика)	16,7
2008	Rio Tinto (Великобританія)	Alcoa: Aluminium Corp. of China (США, КНР)	14,3
2006	Corus Group (Велика Британія)	Tata Group (Індія)	13,0
2007	GE Plastics (США)	Saudi Basic Industries Corp. (Саудівська Аравія)	11,6

Китайські компанії й організації у 2006 р. володіли 0,5 трлн дол. США акцій і облігацій США (10 % вартості активів нерезидентів у США). Інвестиції КНР в економіку США<sup>3</sup>: 1) державні диверсифіковані промислово-фінансові групи, що активно долучилися до процесів інтернаціоналізації в 1980-х рр. і сьогодні займають монополічне становище в окремих галузях обробної промисловості КНР; 2) підконтрольні державі сировинні компанії, які за рахунок закордонного інвестування прагнуть зменшити ресурсну залежність КНР від країн — постачальників сировини; 3) конкурентоспроможні китайські ТНК, що працюють в інформаційно-телекомунікаційному секторі.

<sup>1</sup> Корчун В. С. Нові риси глобалізації — зростання ролі країн, що розвиваються / В. С. Корчун // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. — 2009. — № 11. — С. 52.

<sup>2</sup> Там само. — С. 53.

<sup>3</sup> Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование : монография / под науч. ред. Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова. — К. : КНЭУ, 2013. — С. 282.

У «Доповіді-2020» Національна розвідувальна рада Конгресу США вказує на можливі загрози США до 2020 р.<sup>1</sup>: вичерпання потенціалу та сходження зі світової арени США й Західної Європи, що поступово витісняються азійськими гігантами на чолі з КНР. Глобалізація вже має азійські риси — перенесення навіть штаб-квартир до Індії й КНР.

Приплив інвестицій нафтовидобувних країн, починаючи з 2002 р., істотно підвищив ліквідність глобального ринку, результатом чого стало падіння рівня процентних ставок, посилення інфляційного ефекту, зростання цін на закордонні активи й формування фондових бульбашок. Ці процеси особливо яскраво проявилися на глобальному ринку нерухомості, де нафтодолари серйозно розширили ліквідну базу для споживчого кредитування в США, Великобританії та інших розвинених країн світу. Вартість нерухомості в розвинених країнах світу лише за 2000—2005 рр. зросла з 40 до 70 трлн дол. США, набагато перевищивши темпи зростання ВВП. В Ірландії вартість житла підвищилася на 300 %, у деяких європейських країнах подвоїлася, а в США за останні 25 років нерухомість подорожчала більш ніж утричі.<sup>2</sup>

У 2008 р. зарубіжні інвестиції країн БРІК досягли 147 млрд дол. США (майже 9 % світового рівня). Упродовж 2000—2009 рр. індійські ТНК здійснили 812 угод щодо злиття та поглинання, китайські — 450, бразильські — 190, російські — 436. Деякі з угод були на суму понад 1 млрд дол. США. У 2008 р. частка ТНК з країн, що розвиваються, і з транзитивною економікою досягла 28 % загальної кількості ТНК світу (у 1992 р. — лише 8 %) (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

ЗАРУБІЖНА ДІЯЛЬНІСТЬ 5 ТИС. НАЙБІЛЬШИХ ЗА АКТИВАМИ  
ТНК У 1995-МУ ТА 2008 РР., %<sup>3</sup>

Регіон базування	Зарубіжні активи			Зарубіжні продажі		
	1995	2008	Δа	1995	2008	Δб
Розвинені країни	98,9	92,0	-6,9	98,7	90,9	-7,8
ЄС	27,9	40,4	12,5	37,7	40,9	3,2
США	55,5	29,5	-26,0	28,0	29,1	1,1
Японія	8,8	13,3	4,5	27,8	13,9	-13,9
Країни, що розвиваються, та з транзитивною економікою	1,1	8,0	6,9	1,3	9,1	7,8
Азійські країни	1,0	6,6	5,6	1,1	7,6	6,5
Разом	100,0	100,0	×	100,0	100,0	×

Примітки до табл. 1.8: а — зміна частки групи країн у сукупних зарубіжних активах 5 тис. найбільших за активами ТНК; б — зміна частки групи країн у сукупних зарубіжних продажах 5 тис. найбільших за активами ТНК.

Головними інвесторами в Африку впродовж 2006—2008 рр. серед країн, що розвиваються, були<sup>4</sup>: 1) ПАР — 2,609 млрд дол. США; 2) КНР — 2,528 млрд дол. США; 3) Малайзія — 0,611 млрд дол. США; 4) Індія — 0,332 млрд дол. США; 5) Тайвань — 48 млн дол. США; 6) Південна Корея — 45 млн дол. США; 7) Чилі — 44 млн дол. США; 8) Туреччина — 35 млн дол. США; 9) Бразилія — 14 млн дол. США.

Глобальні ПІІ зросли на 5 % і досягли 1,24 трлн дол. США у 2010 р. Тимчасом як глобальне виробництво та торгівля досягли докризового рівня, ПІІ залишаються на 15 % нижче за докризовий щорічний рівень і на 37 % нижче за пік, що його було досягнуто у 2007 р.<sup>5</sup>

Однією зі специфічних рис сучасної глобалізації є те, що споживачі із країн, що розвиваються, стають важливим об'єктом, за який розгортається конкурентна боротьба на світовому ринку. Попит цих споживачів специфічний: вони вимагають товарів за значно нижчими цінами й виготовлених з урахуванням особливостей ринку. Задовольнити цей попит фірми із країн, що розвиваються, мають більше шансів, ніж їхні конкуренти з високорозвинутих країн, які зазвичай орієнтуються на покупців «середнього» класу.

Прикладом такої успішної компанії є китайська фірма Lenovo, яка є головним виробником комп'ютерів у цій країні. Вона зуміла знайти для себе нішу в країнах, що розвиваються, виробля-

<sup>1</sup> The New Role of Oil Wealth in the World Economy [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://www.mckinsey-quarterly.com/The\\_new\\_role\\_of\\_oil\\_wealth\\_in\\_the\\_world\\_economy\\_2093](http://www.mckinsey-quarterly.com/The_new_role_of_oil_wealth_in_the_world_economy_2093); Sovereign Wealth Funds: Financial Market Series // The City UK Partnering Prosperity. — April, 2011. — Р. 4.

<sup>2</sup> Глобальное экономическое развитие : тенденции, асимметрии, регулирование: монография / под науч. ред. Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова. — К. : КНЭУ, 2013. — С. 291—292.

<sup>3</sup> Складено автором на основі : World Investment Report 2010 «Investing in a Low-Carbon Economy» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://unctad.org/en/docs/wir2010\\_en.pdf](http://unctad.org/en/docs/wir2010_en.pdf).

<sup>4</sup> World Investment Report 2010 «Investing in a Low-Carbon Economy» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://unctad.org/en/docs/wir2010\\_en.pdf](http://unctad.org/en/docs/wir2010_en.pdf).

<sup>5</sup> World Investment Report 2011 «Non-equity Modes of International Production and Development» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.unctad.org>.

ючи дешеві персональні комп'ютери для сільської місцевості, пристосовані до потреб фермерів. Наприклад, винахідники Lenovo розробили пристрій (умонтовану кнопку), який підтримує комп'ютер у робочому стані протягом 60 після відключення електроенергії. Це було потрібно для країн, де постачання електроенергії в сільських поселеннях ненадійне. Lenovo стала глобальним брендом у 2005 р., коли фірма заплатила 1,75 млрд дол. США одній із найвідоміших американських комп'ютерних компаній IBM за право використовувати її бренд протягом п'яти років. Однак уже через три роки Lenovo відмовилася від бренду IBM, настільки великою була впевненість компаній у власному бренді. У 2007 р. компанія втиснулася на 499-те місце в рейтингу журналу Fortune, одержавши річний дохід у 16,8 млрд дол. США<sup>1</sup>.

У 2009 р. тривало зростання кількості ТНК з країн, що розвиваються, серед найбільших компаній світу. Необхідно звернути увагу на той факт, що частка ТНК з країн БРІКС серед 500 найбільших компаній світу досягла 11,4 %, причому понад половина належить КНР (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

КРАЇНА ПОХОДЖЕННЯ 500 НАЙБІЛЬШИХ ЗА ДОХОДАМИ ТНК СТАНОМ на 04.08.2009 р.<sup>2</sup>

Ранга	Країна походження	Кількість, од.	Частка, %b
1	США	152	30,4
2	Японія	63	12,6
3	Франція	31	6,2
4	Великобританія	30	6,0
5	КНР	29	5,8
6	Німеччина	25	5,0
7	Канада	22	4,4
8	Іспанія	15	3,0
9	Австралія	14	2,8
10	Швейцарія	13	2,6
11	Італія	11	2,2
12	Південна Корея	11	2,2
13	Бразилія	8	1,6
14	Нідерланди	8	1,6
15	Росія	8	1,6
16	Індія	7	1,4
17	Сінгапур	6	1,2
18	Швеція	6	1,2
19	Бермудські Острови	5	1,0
20	ПАР	5	1,0
21	Тайвань	5	1,0
22	Туреччина	4	0,8
23	Норвегія	3	0,6
24	Данія	2	0,4
25	Ірландія	2	0,4
26	Люксембург	2	0,4
27	Мексика	2	0,4
28	Фінляндія	2	0,4
29	Іншіс	9	1,8
Усього		500	100,0

Примітки до табл. 2.7: а — позиція в рейтингу серед усіх країн, у яких розташована хоча б одна з 500 найбільших ТНК; b — частка компаній з конкретної країни серед 500 найбільших ТНК; с — у тому числі Бельгія, Греція, Ізраїль, Колумбія, Кувейт, Португалія, Саудівська Аравія, Таїланд, Чеська Республіка — по одній компанії.

<sup>1</sup> Корчун В. С. Там само.

<sup>2</sup> Адаптовано автором на основі : Кравчук Н. Я. Асиметричні ефекти нерівномірності глобального розвитку / Н. Я. Кравчук // Інноваційна економіка. — 2009. — № 3. — С. 184.

У 2010 р. підтвердилась теза про різнодинамічний розвиток країн, що розвиваються. Продовжив зменшуватися приплив інвестицій в Африку, найменш розвинені країни (НРК), що розвиваються: країни, що не мають виходу до моря, і малі острівні держави, що розвиваються, так само як і в Південну Азію. Водночас у провідних регіонах країн з ринковою економікою, що формується, таких, як Східна й Південно-Східна Азія і Латинська Америка, було відзначено значний приріст припливу ПІІ. Приплив ПІІ в Африку в 2010 р. скоротився на 9 %.

При обсязі в 55 млрд дол. США частка Африки в сукупному глобальному припливі ПІІ в 2010 р. склала 4,4 % проти 5,1 % у 2009 році. У припливі ПІІ на цей континент продовжували домінувати ПІІ в первинний сектор, особливо в нафтову промисловість. Саме це обумовило становлення Гани як однієї із провідних приймаючих країн, а також скорочення припливу інвестицій до Анголи та Нігерії. Хоча продовження пошуку шляхів доступу до природних ресурсів, зокрема з боку азійських ТНК, найімовірніше, сприятиме підтримці припливу ПІІ до країн Африки на півень від Сахари<sup>1</sup>.

Хоча, внутрішньо континентальні ПІІ починають зростати в галузях, не пов'язаних із природними ресурсами, все ще є обмеженими з погляду обсягу й диверсифікації галузевої структури. Гармонізація регіональних торговельних угод в Африці й інтеграція режимів у сфері ПІІ можуть допомогти Африці повномасштабніше розкрити її потенціал у сфері внутрішньорегіональних ПІІ.

Приплив інвестицій у Східну Азію, Південно-Східну Азію й Південну Азію в цілому у 2010 р. зріс на 24 % і досяг 300 млрд дол. США. Однак у цих трьох субрегіонах простежувалися дуже різні тенденції: приплив інвестицій в АСЕАН більш ніж подвоївся; їх приплив у Східну Азію збільшився на 17 %; а приплив ПІІ в Південну Азію скоротився на 25 %.

Ввезення інвестицій у КНР, що є найбільшим одержувачем ПІІ у світі, що розвивається, збільшилося на 11 % до 106 млрд дол. США. Проте в умовах неухильного зростання зарплат і витрат виробництва перенесення трудомістких виробництв у цю країну сповільнилося, і ПІІ продовжували переорієнтуватися на високотехнологічні галузі промисловості й послуг. Водночас деякі держави-члени АСЕАН, такі як В'єтнам та Індонезія, усталили свої позиції як місця розміщення низьковитратних виробництв, особливо в нижніх ланках обробної промисловості.

Скорочення припливу ПІІ в Південну Азію було обумовлено 31 %-м зменшенням припливу в Індію і 14 %-м падінням у Пакистані. В Індії збій у справі залучення ПІІ почасти пояснювався макроекономічними міркуваннями. Тим часом приплив інвестицій у Бангладеш, що має дедалі важливіше значення як місце розміщення дешевих виробництв у Південній Азії, підскочив на 30 % до 913 млн дол. США.

Вивезення ПІІ з Південної, Східної й Південно-Східної Азії в 2010 р. збільшилося на 20 % і досягло 232 млрд дол. США. В останні роки у вивезенні, що збільшується, ПІІ з країн Азії, що розвиваються, простежуються нові тенденції й більше значна галузева диверсифікованість. У видобувних галузях з'явилися нові інвестори, включаючи такі конгломерати, як СІТІК (КНР) і «Релаєнс груп» (Індія), та фонди національного добробуту, такі як Китайська інвестиційна корпорація і «Темасек холдингс» (Сінгапур)<sup>2</sup>.

Металургійні компанії цього регіону проявляють особливу активність у забезпеченні доступу до закордонних мінеральних ресурсів, таких як залізна руда і мідь. В обробній промисловості азійські компанії активно поглинають великі компанії в розвиненому світі, але стикаються з дедалі значнішими політичними перешкодами. Вивезення ПІІ в секторі послуг зменшилося, але збільшилося в таких галузях, як телекомунікаційна сфера. На припливі ПІІ в Західну Азію у 2010 р. продовжувала негативно позначатися глобальна економічна криза: їх увезення скоротилася на 12 %.

У 2011 р. ПІІ в обсязі 1,5 трлн дол. США перевищили докризовий рівень, проте це було на 23 % менше, ніж у рекордному 2007 р. У розвинені країни ПІІ зросли на 21 % до 748 млрд дол. США. У країнах, що розвиваються, збільшилися на 11 %, досягнувши рекордних 684 млрд дол. США (45 % світового рівня). У країни з транзитивною економікою ПІІ зросли на 25 %, досягнувши рівня 92 млрд дол. США (6 % світового рівня).

У 2011 р. разом країни, що розвиваються, та з транзитивною економікою отримали 51 % світових ПІІ (зростання на 12 % порівняно з 2010 р.,) обсяг ПІІ досяг позначки 777 млрд дол. США. Прямі зарубіжні інвестиції з розвинених країн зросли на 25 % у 2011 р., досягнувши 1,24 трлн дол. США (на США припадало 82 %). ПІІ з країн, що розвиваються, зменшилась на 4 % до 384 млрд дол. США у 2011 р. (23 % світового рівня).

<sup>1</sup> World Investment Report 2011 «Non-equity Modes of International Production and Development» [Електронний ресурс] — Режим доступу : [http://unctad.org/en/docs/wir2011\\_embargoed\\_en.pdf](http://unctad.org/en/docs/wir2011_embargoed_en.pdf).

<sup>2</sup> Там само.

Прямі іноземні інвестиції до КНР досягли рекордного рівня в 124 млрд дол. США, уперше обсяг інвестицій у сектор послуг був вищим, ніж у промисловість<sup>1</sup>.

Проявом підвищення ролі окремих країн у світовій економіці є зростання кількості національних ТНК у різноманітних рейтингах. У 2011 р. серед найбільших за доходами ТНК почесне місце посіла КНР із 61 компанією (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

НАЙБІЛЬШІ ЗА ДОХОДАМИ ТНК У 2011 р.<sup>2</sup>

Ранга	Країна	ТНК, од.	Ранга	Країна	ТНК, од.
1	США	133	19	Мексика	3
2	Японія	68	20	Швеція	3
3	КНР	61	21	Данія	2
4	Франція	35	22	Ірландія	2
5	Німеччина	34	23	Сингапур	2
6	Велика Британія	30	24	Австрія	1
7	Швейцарія	15	25	Бельгія / Нідерланди	1
8	Південна Корея	14	26	Великобританія / Нідерланди	1
9	Нідерланди	12	27	Венесуела	1
10	Канада	11	28	Колумбія	1
11	Італія	10	29	Люксембург	1
12	Іспанія	9	30	Малайзія	1
13	Австралія	8	31	Норвегія	1
14	Індія	8	32	Польща	1
15	Тайвань	8	33	Саудівська Аравія	1
16	Бразилія	7	34	Таїланд	1
17	Росія	7	35	Туреччина	1

Примітки до табл. 2.8: а — позиція в рейтингу серед усіх країн, у яких розташована хоча б одна з 500 найбільших за доходами ТНК.

У 2012 р. 22 з 38 розвинених країн відчули зменшення обсягів зарубіжного інвестування, що призвело до 23 % падіння в цілому за групою. Реінвестування залишається важливим джерелом фінансування. Загальний акумульований обсяг ПІІ склав у 2011 р. 21 трлн дол. США, за річного обсягу 1,5 трлн дол. США. Рентабельність ПІІ склала у світовому вимірі 7 %, у розвинених країнах — 5 %, у країнах, що розвиваються, — 8 % та країнах з транзитивною економікою — 13 % (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

ПІІ ЗА РЕГІОНАМИ УПРОДОВЖ 2010—2012 рр.

Регіон	2010		2011		2012	
	млрд дол. США	Частка, %	млрд дол. США	Частка, %	млрд дол. США	Частка, %
Світ	1409,0	100,0	1652,0	100,0	1351,0	100,0
Розвинені країни	696,0	49,4	820,0	49,7	561,0	41,5
Країни, що розвиваються	637,0	45,2	735,0	44,5	703,0	52,0
Країни з транзитивною економікою	75,0	5,3	96,0	5,8	87,0	6,5

Джерело: World Investment Report 2013 «Global Value Chains: Investment and Trade for Development» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://unctad.org/en/publicationslibrary/wir2013\\_en.pdf](http://unctad.org/en/publicationslibrary/wir2013_en.pdf).

<sup>1</sup> World Investment Report 2012 «Towards a New Generation of Investment Policies» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2012\\_embargoed\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2012_embargoed_en.pdf).

<sup>2</sup> Офіційний сайт CNN [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2011>.

## ПІЗІ ЗА РЕГІОНАМИ УПРОДОВЖ 2010—2012 рр.

Region	2010		2011		2012	
	млрд дол. США	Частка, %	млрд дол. США	Частка, %	млрд дол. США	Частка, %
Світ	1 505,0	100,0	1 678,0	100,0	1 391,0	100,0
Розвинені країни	1 030,0	68,4	1 183,0	70,5	909,0	65,4
Країни, що розвиваються	413,0	27,5	25,2	44,5	426,0	30,6
Країни з транзитивною економікою	62,0	4,1	73,0	4,3	55,0	4,0

Джерело: World Investment Report 2013 «Global Value Chains: Investment and Trade for Development» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://unctad.org/en/publicationslibrary/wir2013\\_en.pdf](http://unctad.org/en/publicationslibrary/wir2013_en.pdf).

Близько третини доходів за ПІІ залишилось у приймаючих країнах, а дві третини були репатрійовані (у середньому 3,4 % платіжного балансу). У 2012 р. Рекордна частка вивезених інвестицій, майже 31 % припадає на країни, що розвиваються, що дорівнює 426 млрд дол. США (табл. 2.10).

У країнах, що розвиваються, ПІІ склали 703 млрд дол. США, або на понад 142 млрд дол. США більше, ніж у розвинених країнах. 9 з 20 країн, що привабили найбільше ПІІ, належать до країн, що розвиваються (табл. 2.11). ПІІ у розвинені країни зменшилися на 32 % до 561 млрд дол. США — найменший рівень за період 2002—2012 рр.

Вихідні потоки інвестицій КНР продовжують зростати, досягнувши 84 млрд дол. США у 2012 р. (рекордний рівень). Туреччина відчула зростання на 73 %, (4 млрд дол. США). 3 країн BRICS (Бразилія, Росія, Індія, КНР, ПАР) зростає обсяг ПІІ з 7 млрд дол. США у 2000 р. до 145 млрд дол. США у 2012 р. (10 % загальносвітового рівня) (табл. 2.12).

Таблиця 2.11

20 НАЙБІЛЬШИХ ЗА ПІІ КРАЇН СВІТУ у 2012 р. (у дужках ранг у 2011 р.)<sup>1</sup>

Ранга	Країна	млрд дол. США
1	США (1)	168
2	КНР (2)	121
3	Гонконг (4)	75
4	Бразилія (5)	65
5	Британські Віргінські Острови (7)	65
6	Великобританія (10)	62
7	Австралія (6)	57
8	Сингапур (8)	57
9	Росія (9)	51
10	Канада (12)	45
11	Чилі (17)	30
12	Ірландія (32)	29
13	Люксембург (18)	28
14	Іспанія (16)	28
15	Індія (14)	26
16	Франція (13)	25
17	Індонезія (21)	20
18	Колумбія (28)	16
19	Казахстан (27)	14
20	Швеція (38)	14

Примітка до табл. 2.11: а — позиція в рейтингу серед найбільших за прямими іноземними інвестиціями країн світу.

<sup>1</sup> World Investment Report 2013 «Global Value Chains: Investment and Trade for Development» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://unctad.org/en/publicationslibrary/wir2013\\_en.pdf](http://unctad.org/en/publicationslibrary/wir2013_en.pdf).



Країни БРІКС стали значними інвесторами в Африці, хоча Африка отримує лише 4 % обсягу ПІІ країн БРІКС. Частка в кумулятивних ПІІ в Африці досягли у 2010 р. 14 %, а цього року — 25 %. Частка країн БРІКС в інвестування проектів «з нуля» підвищилася з однієї п'ятої у 2003 р. до майже 25 % у 2012 р. Більшість проектів в обробній промисловості та послугах. Лише 26 % від загальної вартості проектів і 10 % від кількості проектів зосереджено в первинному секторі.

Таблиця 2.12

КУМУЛЯТИВНИЙ ОБСЯГ ПІІ З КРАЇН BRICS ЗА РЕГІОНОМ у 2011 р.<sup>1</sup>

Регіон (економіка)	Обсяг, млн дол. США	Частка, %
Світ	1 130 238,0	100,0
Розвинені країни	470 525,0	41,6
ЄС	385 746,0	34,1
США	31 729,0	2,8
Японія	1769,0	0,2
Країни, що розвиваються	557 055,0	49,3
Африка	49 165,0	4,3
Латинська Америка та Карибський регіон	175 410,0	15,5
Азія	331 677,0	29,3
Країни з транзитивною економікою	31 891,0	2,8
БРІКС	28 599,0	2,5

Китайські кумулятивні ПІІ на кінець 2011 р. досягли 16,0 млрд дол. США. На ПАР припадає найбільше ПІІ з країн БРІКС, у 2011 р. кумулятивний обсяг досягнув рівня 18 млрд дол. США. Кумулятивний обсяг ПІІ російських ТНК у 2011 р. в Африці становив 1 млрд дол. США.

Кумулятивний обсяг ПІІ суверенних фондів багатства досягнув у 2012 р. 127,4 млрд дол. США. Розподіл має такий вигляд: країни, що розвиваються (Південна, Східна та Південно-Східна Азія — 10,4 %, Африка — 5,4 %, Західна Азія — 2,0 %, Латинська Америка та Карибський регіон — 3,4 %); країни з транзитивною економікою — 2,0 %; розвинені країни (США — 14,3 %, ЄС — 42,9 %, інші — 19, %). Розподіл за секторами: первинний сектор (видобуток корисних копалин — 10,1 %, інші види — 0,1 %); обробна промисловість (нафтопереробку, коксівна промисловість — 4,7 %, автобудування — 8,7 %, інші — 6,2 %); сфера послуг (електроенергетика, газо- та водопостачання — 8,8 %, будівництво — 2,6 %, нерухомість — 15,4 %, фінансовий сектор — 16,8 %, інші види послуг — 26,8 %)<sup>2</sup>.

У традиційній доповіді Світового банку «Глобальні горизонти розвитку» під назвою «Капітал для майбутнього: заощадження та інвестиції у взаємозалежному світі»<sup>3</sup> вказується на те, що у 2030 р. населення світу становитиме 8,5 млрд осіб, що означатиме зростання на 1,4 млрд осіб порівняно з 2010 р. (приблизно 7 млрд осіб), завдяки майже виключно країнам, що розвиваються.

У сукупності у країнах, що розвиваються, у 2012 році заощадження становили 34 % ВВП (21 % ВВП у 1970 р.), інвестиції близько 33 % від ВВП (22 % у 1970 р.). Частка країн, що розвиваються, у глобальних заощадженнях дорівнює 46 % (вдвічі більше, ніж у середині 1960-х рр.).

У доповіді запропоновано два сценарії конвергенції валового національного доходу на душу населення та інституційної інфраструктури розвинених країн і тих, що розвиваються, — поступової (градуалістичної) та швидкої конвергенції.

У поступовому сценарії частка ВНД країн, що розвиваються, зросте з 8 % від рівня розвинених країн (у цінах 2010 р.) до 16 % у 2030 р. Швидкий сценарій — 19 %. Зростання світової економіки на рівні 2,6 % та 3,0 % на рік; темп зростання країн, що розвиваються, на рівні 4,8 % і 5,5 %. На частку країн, що розвиваються, припадатиме 73,0 % зростання світової економіки у 2015 р. і 87 % у 2030; за швидкої конвергенції — 93 %. У сфері послуг буде зайнято понад 60 % працюючого населення; на країни, що розвиваються, припадатиме понад 50 % світової торгівлі (табл. 2.13).

<sup>1</sup> World Investment Report 2013 «Global Value Chains: Investment and Trade for Development» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://unctad.org/en/publicationslibrary/wir2013\\_en.pdf](http://unctad.org/en/publicationslibrary/wir2013_en.pdf).

<sup>2</sup> Там само.

<sup>3</sup> Офіційний сайт Світового Банку [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.worldbank.org>.

ПОЗИЦІЇ КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ, У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ У 2030 Р.<sup>1</sup>, %

Сценарій конвергенції світової економіки	Поступова (повільна) конвергенція	Швидка (різка) конвергенція
Зростання світової економіки, на рік	2,6	3,0
Частка ВНД на душу населення від показника розвинених країн	16,0	19,0
Частка у світовому зростанні	87,0	93,0
Частка працюючих у сфері послуг від загальної зайнятості	60,0	60,0
Частка у світовій торгівлі	50,0	50,0

Частка заощаджень у ВВП країн, що розвиваються, впаде з 34 % (максимальний рівень, якого передбачалось досягти в 2014 р.) до 32 % через старіння населення у країнах, що розвиваються. А в розвинених країнах — з 20 до 16 %. У 2030 р. на країни, що розвиваються, припадатиме 62,0—64,0 % світових заощаджень (45 % у 2010 р.).

У випадку сценарію повільної конвергенції світовий ВВП дорівнюватиме 105 трлн дол. США (у цінах 2010 р.), на інвестиції припадатиме 26,7 трлн дол. США. У 2030 р. половина глобальних основних фондів — 158 трлн дол. США (у цінах 2010 р.) буде припадати на країни, що розвиваються. Заощадження (і багатство) високо концентровані в найбагатших домогосподарствах країн, що розвиваються, що обумовлює необхідність підвищення рівня освіти в цих країнах.

Упродовж 2010—2030 рр. буде змінена структура основних фондів: якщо у 2010 р. (метод постійної інвентаризації зі щорічною амортизацією на рівні 5 %) на розвинені країни припадало 115,8 млрд дол. США, а на країни, що розвиваються, — 50,6 трлн дол. США, то у 2030 р. на розвинені країни та країни, що розвиваються, припадатиме по 158,0 трлн дол. США (у цінах 2010 р.).

У випадку поступової конвергенції у 2030 р. КНР заощаджуватиме 9,0 трлн дол. США, Індія — 1,7 трлн дол. США, перевершивши Японію та США у 2020-х рр. Старіння населення в КНР спричинить збільшення державних видатків впродовж 2010—2030 рр. на 5,4 % від ВВП. Якщо КНР проведе конвергенцію із США щодо пенсійного й медичного забезпечення, то видатки зростуть на 18,6 % від ВВП.

У випадку поступової конвергенції у 2030 р. на КНР буде припадати 30 % глобальних інвестицій, на Бразилію, Індію та Росію разом — 13,0 % (більше, ніж США). Розвинені країни характеризуватимуться стабільністю інвестування на рівні 17 % від ВВП. За обсягами: розвинені країни — 10 трлн дол. США; країни, що розвиваються, — 15 трлн дол. США; КНР та Індія — 38 % валових глобальних інвестицій; усі розвинені країни разом — 40 %. У країнах, що розвиваються, на сферу послуг збільшаться інвестиції з 57 до 61 %. Інвестиції в інфраструктуру в 2030 р. у країнах, що розвиваються, сягнуть 866 млрд дол. США (близько 10 інвестицій у сферу послуг), у Суб-Сахарській Африці — частка становитиме 23 %.

У 2030 р. понад 2/3 глобальних інвестицій і половина акумульованих основних фондів буде в країнах, що розвиваються. На сьогодні майже 70 % світових основних фондів розміщені в розвинених країнах, у 2000 р. частка країн, що розвиваються, у глобальних інвестиціях становила 20 %. У 2030 р. сукупні інвестиції КНР становитимуть 30 трлн дол. США, Індії — 7 трлн дол. США, Бразилії — 3 трлн дол. США, США — 11 трлн дол. США, Японії — 5 трлн дол. США. Азійські країни, що розвиваються, матимуть понад 55 % основних фондів розвинених країн світу.

Зараз приблизно 70 % глобального ВВП виробляється у розвинених країнах; ця частка зменшиться до 50 % у 2030 р. Основні фонди у 2,5 разу перевищують річний ВВП (показник може відрізнятись по країнах, проте незначно). Країни, що розвиваються, разом інвестують трохи більше 30 % від ВВП, майже вдвічі більше за розвинені країни (близько 17 %).

У випадку швидкої конвергенції загальні інвестиції на світовому рівні на 7 % вищі ніж консервативного сценарію. У разі швидкої конвергенції загальні інвестиції зростуть 2,7 трлн дол. США порівняно з консервативним сценарієм, а інвестиції розвинених країн впадуть на 1,0 трлн дол. США. Частка інвестицій у ВВП: КНР та Індія — зросте на 1,0 % Бразилія, Мексика та Індонезія — знизилася на 0,4—1,1 %.

1990—2010 рр. розвинені країни інвестували близько 35 % загальних інвестицій у людський капітал, країни, що розвиваються, — удвічі менше.

У 1950 р. у США капіталоозброєність праці становила 72,4 тис. дол. США (у цінах 2005 р.), Чилі та Мексика досягли цього показника у 2008 р.

<sup>1</sup> Складено автором на основі доповіді : «Капітал для майбутнього: заощадження та інвестиції у взаємозалежному світі» // Офіційний сайт Світового Банку [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.worldbank.org>.

Інфраструктура країн, що розвиваються, потребує фінансування на рівні 14,6 трлн. дол. США до 2030 р. Ураховуючи старіння населення в країнах, що розвиваються, частка приватних заощаджень зменшуватиметься. Проте, в абсолютних показниках заощадження будуть визначатися переважно Азією і Близьким Сходом.

Отже, у цілому у 2030 р. буде відчуватися переломний момент у розподілі лідируючих позицій сьогоденних країн, що розвиваються, проте в основному позитив буде сконцентровано в країнах БРИКС і нових індустріальних країнах Південної та Південно-Східної Європи. Іншим країнам, що розвиваються, для подальшого успішного розвитку необхідно підвищити рівень транснаціоналізації національної економіки в контексті розвитку власних ТНК і залучення в найефективніших формах іноземних ТНК.

Поступову трансформацію ролі країн, що розвиваються, у глобальній економіці можна схарактеризувати на основі різноманітних макроекономічних критеріїв, таких як валовий національний продукт у цілому та на душу населення, частка у світовій торгівлі, частка у прямих іноземних інвестиціях, частка у прямих зарубіжних інвестиціях тощо. Проте, у контексті цього дослідження інтегральним показником ролі конкретної країни, що розвивається, у світовій економіці може виступати наявність і кількість власних ТНК (рис. 2.1).



Рис. 2.1. Еволюція ролі країн, що розвиваються, у глобальній економіці за критерієм наявності власних ТНК

Можливими етапами посилення значення країн, що розвиваються, у глобальній економіці є такі: 1) усвідомлення виклику; 2) внутрішня консолідація; 3) обмежена експансія; 4) широкомасштабна інтервенція; 5) гегемонія. На нашу думку, на етапі «усвідомлення виклику» національні еліти країни, що розвиваються, починають розуміти необхідність розвитку національних ТНК як адекватної відповіді на виклики глобалізації та її важливого елементу глобалізму. Усередині групи країн, що розвиваються, активізується науковий дискурс щодо шляхів і методів налагодження співпраці з приватним сектором, а також формуються теоретичні засади створення й підтримки державних ТНК; визначаються сфери й сектори економіки, які є найбільш прийнятними для розвитку процесів інтернаціоналізації й транснаціоналізації конкретної країни, що розвивається. У більшості країн, що розвиваються, цей етап тривав упродовж 1960—1970-х рр.

Етап «внутрішньої консолідації» характеризується поступовим переходом теоретичних напрацювань і міжнародного досвіду в прикладну площину; формуванням інституційного підґрунтя створення національних ТНК; алокацією відповідних фінансових, інтелектуальних і матеріальних ресурсів для зміцнення позицій потенційних ТНК. Можна констатувати завершення цього етапу в більшості динамічних країн, що розвиваються, наприкінці 1980-х.

Етап «обмеженої експансії» знаменує зовнішній прорив національних корпорацій на світовий рівень шляхом першочергового охоплення інших країн, що розвиваються, створенням відповідних філій і відділень. Цей етап тривав протягом 1990-х рр.

Сучасним етапом еволюції ролі країн, що розвиваються, у світовій економіці є «широкомасштабна інтервенція». ТНК з найдинамічніших країн, що розвиваються, продовжують активно витісняти ТНК з Європи, США та Японії не лише з інших країн, що розвиваються, але й поступово проникають і закріплюються на ринках колишньої «всемогутньої» Тріади. На нашу думку, цей процес триватиме до 2030 р., що підтверджується аналітичними напрацюваннями міжнародних фінансових організацій, зокрема Світового Банку. Нарешті, наступним етапом стане домінування ТНК з країн, що розвиваються, у світовій економіці та відповідне підвищення ролі країн, що розвиваються.

Звичайно, запропонована еволюційна схема не означає, що всі країни, що розвиваються, успішно пройдуть усі етапи. Країни-аутсайтери, зокрема Україна, не завершили (можна навіть песимістично стверджувати, що й не почали) першого етапу цієї еволюції. Незважаючи на потужний синергетичний елемент, який притаманний сучасному капіталізму, без координуючої ролі держави,

що підтверджує успішна трансформація, зокрема, КНР і Росії (не викликає сумніву, що незважаючи на спотворену галузеву структуру національної економіки, Росія повернулася на економічну й політичну арену світу як потужний гравець, і з цим доводиться рахуватися), посилення позицій країни, що розвивається, у світовій економіці є неможливим.

Адаптуючи матрицю Бостонської консалтингової групи для ілюстрації різнодинамічності та різного ступеня ефективності трансформації країн, що розвиваються, на сучасному етапі розвитку світової економіки можна запропонувати такі два критерії, як стратегічне значення власних ТНК для глобальної економіки та їх диверсифікованість, тобто представленість у різноманітних секторах економіки, у тому числі високоінтенсивних за НДДКР (рис. 2.2).



Рис. 2.2. Концептуальна матриця розподілу країн, що розвиваються, за наявністю власних ТНК

Використовуючи запропоновану матрицю розподілу країн, що розвиваються, у прикладному сенсі можна отримати дуже цікаві результати. Наприклад, незважаючи на наявність достатньо потужних ТНК, що мають стратегічне значення (зокрема, «Газпром»), Росія не може вважатися «зіркою» через низьку диверсифікацію власних ТНК, що підтверджується вразливістю російської економіки перед зміною зовнішньої кон'юнктури (наприклад, коливання цін на енергоносії або політичні санкції у зв'язку із військовою агресією проти України) (рис. 2.3).

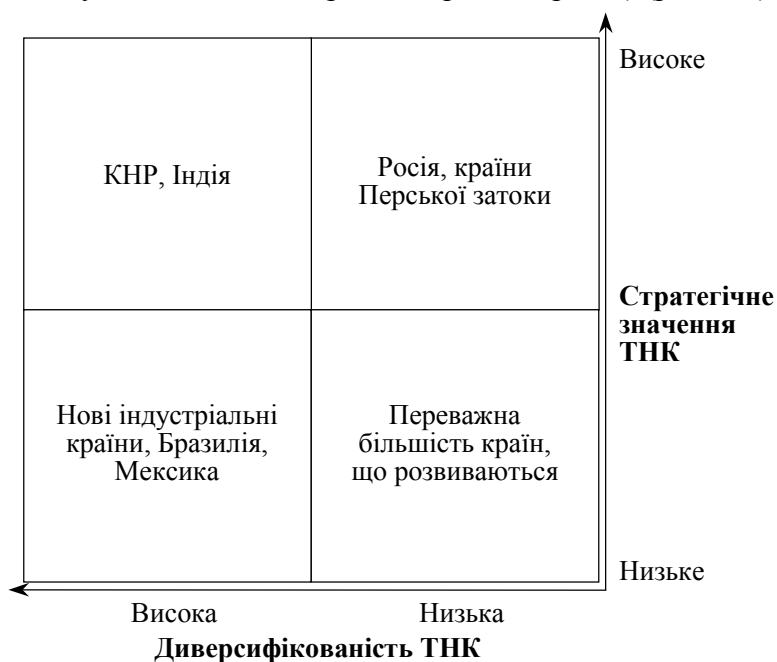


Рис. 2.3. Розподіл країн, що розвиваються, за модифікованою матрицею БКГ у відповідності до диверсифікованості та стратегічного значення власних ТНК

Найкращі позиції з точки зору диверсифікованості й стратегічного значення власних ТНК належать КНР та Індії, які представлені майже у всіх секторах економіки, зокрема п'ятого й шостого технологічного укладу — інформаційних технологіях, нанотехнологіях і біотехнологіях. Переважна більшість країн, що розвиваються, належать до групи «собак», у тому числі й Україна, перед якою стоїть завдання нарешті реалізувати наявний інтелектуальний і ресурсний потенціал.

Отже, проведене аналітичне дослідження трансформації ролі країн, що розвиваються, у світовій економіці на основі наявності й активності власних ТНК країн, що розвиваються, уможливило виявлення таких основних етапів еволюції: усвідомлення виклику; внутрішньої консолідації; обмеженої експансії; широкомасштабної інтервенції та гегемонії. Незважаючи на суперечливий характер взаємин ТНК і країн, що розвиваються, роль перших має визначальний характер у зміцненні економік країн, що розвиваються, та випереджальному розвитку порівняно з розвиненими країнами. Модифікована модель Бостонської консалтингової групи з критеріями диверсифікованості й стратегічного значення власних ТНК країн, що розвиваються, дає змогу окреслити напрями перетворень політики транснаціоналізації переважної більшості країн, що розвиваються, зокрема й України.

## 2.2. Еволюція взаємин під впливом технологічного прогресу

Асиметричним ефектом нерівномірності глобального розвитку є стратифікація держав за ієрархічною структурою, яка, за словами Н. Кравчука, не обмежується соціальною диференціацією країн, а поглиблює глобальну економічну нерівномірність<sup>1</sup>: 1) перший рівень — країни цивілізаційного центру, що розвиваються на основі постіндустріальних принципів (ядро глобальної економіки); 2) другий рівень — напівпериферійна зона — країни, що утворюють проміжну страту між ядром глобальної економіки та її периферійними зонами (насамперед, ідеться про держави Південно-Східної Азії, Латинської Америки та Східної Європи); 3) третій рівень — об'єднує країни периферії, що потрапили до групи аутсайдерів глобального економічного розвитку.

За підрахунками експертів, зокрема американського економіста Дж. Сакса, лише 15 % населення планети сконцентровано в країнах «золотого мільярда», забезпечують майже всі світові технологічні інновації. Близько половини решти людства здатні використовувати наявні технології, тоді як 1/3 — ізольовані від них і не здатні ні створювати власних інновацій, ні використовувати зарубіжні технології. Тож у результаті країни, що розвиваються, у яких проживає 80 % населення планети, але на які припадає менше 1/5 світового ВВП, беруть незначну участь у розробленні і впровадженні нових норм, що регламентують функціонування глобальних ринків, та не мають серйозного впливу на міжнародну політику в рамках нинішніх глобальних вищих політичних форумів, але ситуація може змінитися під впливом діяльності ТНК, які в процесі конкурентної боротьби залучають до НДДКР значну кількість країн, що розвиваються.

Незважаючи на асиметрії глобальної економіки, що призводять до розподілу країн світу на «золотий мільярд», який концентрує, у тому числі, й науковий, інтелектуальний потенціал, створюючи для цього відповідні інституційні та фінансові можливості, у цілому можна говорити про поступову трансформацію цивілізації в цілому, включаючи навіть найвідсталіші регіони.

Глобалізація світового господарства обумовила інтернаціоналізацію науки й розширення міжнародної науково-виробничої кооперації. Активно формуються глобальні й регіональні інноваційно-інформаційні мережі, що зумовлено економічною доцільністю, діяльністю ТНК, жорсткістю міжнародної конкуренції й глобальних проблем. Так, зростає приплив іноземного капіталу у сферу НДДКР, підсилюється транснаціоналізація структур цієї сфери, розвивається міжнародна міжфірмова кооперація, кооперація навчальних закладів і науково-дослідних структур у сфері науково-дослідної діяльності.

У цьому контексті З. О. Адаманова серед характерних рис процесу глобалізації виокремлює<sup>2</sup>: високий ступінь інтеграції товарних і фінансових ринків, систем суспільного виробництва; лібералізацію та уніфікацію умов руху факторів виробництва й НДДКР, а також умов підприємництва, торгівлі й науково-дослідної діяльності; зростання масштабів діяльності транснаціональних компаній і міжнародних організацій; становлення міжнародних систем регулювання економічних та інноваційних процесів; інтенсифікацію економічного й інноваційного співробітництва економічних агентів і держав тощо.

Висока прибутковість наукоємних виробництв, у яких зосереджені досягнення НТП, підсилює увагу держав до ТНК (табл. 2.14) як виробників, носіїв і споживачів НДДКР.

<sup>1</sup> Кравчук Н. Я. — С. 187.

<sup>2</sup> Адаманова З. О. Инновационные стратегии экономического развития в условиях глобализации: Монография / З. О. Адаманова. — Симферополь: Крым. учеб.-пед. гос. изд-во, 2005. — С. 110.

ОРИЄНТОВНА ПРИБУТКОВІСТЬ ОКРЕМИХ ВИРОБНИЦТВ<sup>1</sup>

Виробництво (продукція)	Прибутковість, дол. США / кг
Побутова техніка	50
Авіаційна техніка	1000
Електронна та інформаційна техніка	5000

За даними відомого французького вченого у сфері наукознавства П. Отже, співвідношення витрат з реалізації досягнень НТП за стадією дослідження, якщо взяти обсяг витрат на фундаментальні дослідження за одиницю, можна продати у вигляді такої пропорції 1 : 1,5 : 25, тобто<sup>2</sup>: фундаментальні дослідження — 1; прикладні дослідження — 1,5; розробки — 25.

Головними ознаками нової цивілізації є: 1) широка інтелектуалізація виробництва; 2) пріоритетний розвиток науки; 3) розвиток складної розумової праці. Майбутня цивілізація одержить потужний поштовх у результаті невинної космізації виробництва й мислення, що приведе до появи homo cosmicus<sup>3</sup>, у результаті виходу економічної діяльності людства в цілому за межі планетарного простору.

Підтвердженням посилення ролі інтелектуалізації виробничого процесу є тенденції до постійного зростання світових НДДКР-витрат, які за підсумками 2012 р. збільшилися на 5,2 % до понад 1,4 трлн дол. США (темп зростання трохи менший, ніж у 2011 р., коли відбулося зростання на 6,5 %). Переважна частина зростання була забезпечена азійськими економіками, де у 2012 р. НДДКР-витрати збільшилися приблизно на 9 %, тоді як європейські НДДКР-витрати зросли на 3,5 %, а північноамериканські — на 3,5 %<sup>4</sup>. Такий розвиток подій має тенденцію до спростування попередніх прогнозів щодо нездатності переважної більшості країн світу розробляти та впроваджувати інновації, зокрема стабільно зростає частка КНР у світових НДДКР-витратах (табл. 2.15).

Таблиця 2.15

ЧАСТКА ОКРЕМИХ КРАЇН У СВІТОВИХ НДДКР-ВИТРАТАХ у 2010—2012 рр., %<sup>5</sup>

Роки	2010	2011	2012	Середнє значення
США	32,8	32,0	31,1	32,0
Японія	11,8	11,4	11,2	11,5
КНР	12,0	13,1	14,2	13,1
Індія	2,6	2,8	2,9	2,8
Сукупна частка Індії та КНР	14,6	15,9	17,1	15,9

Серед 1500 найбільших інвесторів — ТНК у НДДКР у 2011 р. було представлено 56 компаній з КНР, 15 — з Індії, 7 — з Бразилії, 4 — з Росії, 2 — з Саудівської Аравії, 4 — з Гонконгу, 47 — з Тайваню<sup>6</sup>, що також свідчить про зростання ролі країн, що розвиваються, у формуванні світової інноваційно-інвестиційної кон'юнктури.

Від загального обсягу інвестицій у НДДКР 1500 найбільших компаній світу в 2011 р. (на рівні 511 млрд євро) на компанії з КНР припадало 2,7 %, Південну Корею — 2,9 %, Тайвань — 1,4 %<sup>7</sup>, тобто в процес розширення НДДКР бази країн, що розвиваються, крім традиційно сильної позиції держави активно втрутилися національні ТНК.

Щодо якісних характеристик, то представники країн, що розвиваються, поступаються за ефективністю НДДКР-витрат, наприклад при загальних НДДКР-інвестиціях ТНК Південної Кореї на

<sup>1</sup> Антоненко Л. А. Инновационные стратегии экономического развития в условиях глобализации: Монография / З. О. Адаманова. — Симферополь : Крым. учеб.-пед. гос. изд-во, 2005. — С. 110. С. 9.

<sup>2</sup> Там само. — С. 6.

<sup>3</sup> Глобальное экономическое развитие : тенденции, асимметрии, регулирование : монография / под науч. ред. Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова. — К. : КНЭУ, 2013. — С. 15.

<sup>4</sup> 2012 Global R & D Funding Forecast: R & D Spending Growth Continues While Globalization Accelerates [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.rdmag.com/articles/2011/12/2012-global-r-d-funding-forecast-r-d-spending-growth-continues-while-globalization-accelerates>.

<sup>5</sup> Складено на основі : 2012 Global R & D Funding Forecast : R & D Spending Growth Continues While Globalization Accelerates [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.rdmag.com/articles/2011/12/2012-global-r-d-funding-forecast-r-d-spending-growth-continues-while-globalization-accelerates>.

<sup>6</sup> The 2012 EU Industrial R&D Investment Scoreboard [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://ec.europa.eu/invest-in-research/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/invest-in-research/index_en.htm).

<sup>7</sup> Там само.

рівні 15,0 млрд євро НДДКР-інтенсивність становила лише 3,1 %, а прибутковість — 8,2 %. У КНР за витрат на рівні 13,9 млрд євро НДДКР — інтенсивність дорівнювала 1,4 %, а прибутковість — 7,9 %. У свою чергу, ТНК з Тайванської провінції КНР, інвестували 7,4 млрд євро, отримали НДДКР-інтенсивність на рівні 2,5 %, а прибутковість становила — 2,5 %.

Техноглобалізм, як провідна тенденція сучасного світогосподарського розвитку, зумовлює посилення інноваційного компонента в корпоративних стратегіях ТНК і випереджальну динаміку монополізації ними високотехнологічних галузей глобального виробництва. Саме глобальні корпорації як ключові гравці світового ринку стали нині найбільшими виробниками високотехнологічних виробів і наукоємної продукції та сконцентрували у своїх руках майже всі інноваційні галузі глобального виробництва. Володіючи колосальними виробничими й фінансовими ресурсами, ці структури мають можливість здійснювати великомасштабне фінансування НДДКР та їх матеріально-технічне забезпечення шляхом внутрішнього нагромадження капіталу, наймати висококваліфікований персонал і готувати власні кадри, а також завдяки реалізації стратегій науково-технологічного обміну зміцнювати свої позиції як світових науково-технічних лідерів<sup>1</sup>.

Як результат — основний обсяг світових наукових досліджень концентрується зараз у лабораторіях і наукових центрах потужних західних ТНК, що підтверджують, зокрема, дані щодо їхніх науково-дослідних бюджетів. Наприклад, у 2009 р. видатки на НДДКР корпорації Roche Holding AG становили 9,1 млрд дол. США, Microsoft Corp — 9,0 млрд дол. США, Nokia OYJ — 8,2 млрд дол. США, Toyota Motor Corp. — 7,8 млрд дол. США, Pfizer Inc. — 7,7 млрд дол. США, Novartis AG — 7,5 млрд дол. США, Johnson & Johnson — 7,0 млрд дол. США<sup>2</sup>.

Кожний вид товару, що відіграв ключову роль у формуванні нових галузей промисловості, був пов'язаний з інноваційною діяльністю тієї або іншої великої корпорації (автомобілі — Ford, нейлон — Dupon, напівпровідники — Bell, комп'ютери — IBM, програмне забезпечення — «Microsoft», процесори — Intel тощо)<sup>3</sup>.

Про високий рівень монополізації НДДКР, тісно пов'язаної з концентрацією виробництва й централізацією капіталу, свідчить і той факт, що в США на 100 найбільших монополій припадає 90 % НДДКР, а майже 40 % сукупного обсягу приватного фінансування науки в цій країні освоюють лише 15 найвпливовіших ТНК<sup>4</sup>. Як результат — ТНК контролюють на цей момент понад дві третини основних потоків науково-технічних знань (патентів і ліцензій на нову техніку, технології, ноу-хау), що є ознакою зростання їхньої ролі у формуванні глобальної моделі поділу праці, у процесах міжнародного усупільнення праці й виробництва та в міждержавному науково-технологічному обміні.

Унаслідок суперечливого ставлення ТНК до розробки нових винаходів, які можуть змінити «правила гри» на тому або іншому ринку, колосальні фінансові ресурси витрачаються на здійснення фіктивних наукових досліджень, що призводить до прискореного старіння нових товарів (коли строк життя 90 % з них триває близько 4 років, а 60 % — лише три роки) і сповільнення темпів економічного розвитку<sup>5</sup>.

Роль ТНК у монополізації високотехнологічних галузей глобального виробництва стала ключовою в сучасних умовах, коли витрати на інноваційні розробки подвоюються кожні 3—4 роки. Наприклад, якщо в 1976 р. середня вартість розробки нового медичного препарату становила 54 млн дол. США, то нині, за оцінками експертів Pharmaceutical Research and Manufacturers of America (PhRMA), досягає 0,9 млрд дол. США, а розробки біотехнологічних препаратів — 1 млрд дол. США. І це при тому, що лише три з десяти препаратів, які потрапили на ринок, приносять прибуток, що перевищує або дорівнює сумі, що її було витрачено на їх розробку<sup>6</sup>.

Жорстка конкурентна боротьба на глобальному ринку з високим рівнем представництва безлічі суб'єктів змушує міжнародні монополії, які претендують на статус його впливових гравців, активно впроваджувати інновації та істотно трансформувати свою технологічну політику. Нині вона дедалі більше набуває глобальних рис, тому що до процесів інтернаціоналізації залучені майже всі етапи створення й освоєння нової технології — від генерації інноваційної ідеї до виробництва високотехнологічної продукції та до її збуту на глобальному ринку. Підтверджується це, зокрема, стрімким розширенням НДДКР закордонних філій ТНК протягом останніх десятиліть: якщо в

<sup>1</sup> Глобальное экономическое развитие : тенденции, асимметрии, регулирование : монография / под науч. ред. Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова. — К. : КНЭУ, 2013. — С. 197.

<sup>2</sup> Science and Engineering Indicators, 2012. — P. 4—51; Main Science and Technology Indicators : Volume 2012/1. — OECD/OCDE 2012. — P. 14.

<sup>3</sup> Глобальное экономическое развитие : тенденции, асимметрии, регулирование : монография / под науч. ред. Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова. — К. : КНЭУ, 2013. — С. 199.

<sup>4</sup> Филюк Г. Соціально-економічна наслідки монополії : теоретичний і практичний аспекти / Г. Филюк // Економіка України. — 2008. — № 1. — С. 33.

<sup>5</sup> Глобальное экономическое развитие : тенденции, асимметрии, регулирование: монография / под науч. ред. Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова. — К. : КНЭУ, 2013. — С. 200.

<sup>6</sup> Там само.

1975 р. видатки американських монополій на ці цілі становили 1,5 млрд. дол. США, а в 1981р. — 3,2 млрд дол. США, то в 1999 р. вони досягли 18,1 млрд, у 2005 — 27,7 млрд, а у 2008 р. — майже 37,0 млрд дол. США<sup>1</sup>.

Результати НДДКР, отримані за участю наукових кадрів із закордонних країн, зазвичай активно використовуються материнськими компаніями. А в деяких галузях промисловості (фармацевтична, хімічна й приладобудівна) значення наукових лабораторій закордонних філій ТНК нерідко вище, ніж материнських компаній. Наприклад, компанія ІВМ ще на початку 1990-х рр. за межами США мала понад 25 тис. науковців і близько 30 лабораторій, які проводили НДДКР у рамках єдиного плану корпорації, але з урахуванням особливостей ринків спеціалізації філій і дочірніх компаній корпорації. Кількість підрозділів американської компанії Motorola, які проводять НДДКР, тільки в КНР сягає нині 700, а General Electric завдяки перенесенню інноваційних розробок до Індії посідає тепер лідируючі позиції у виробництві авіаційних двигунів, медичного устаткування й споживчих товарів тривалого користування.

Спираючись на різку власні досягнення в науці й техніку, а також на міжнародну мережу виробничих філій, провідні західні монополії концентрують у своїх руках основні канали передачі технологій. При цьому закордонні філії ТНК одержують безумовний пріоритет у використанні технологічних інновацій, підтвердженням чого є той факт, що понад 2/3 експорту патентів і ліцензій США припадає на їх передачу материнськими компаніями своїм закордонним філіям і лише 1/3 — на комерційний експорт технологій незалежним компаніям<sup>2</sup>.

До того ж самі філії переважну частку видатків на НДДКР (близько 80 %) направляють у проекти, які реалізуються для власних потреб, хоча часто ці дослідження пов'язані з роботами, що ведуться в інших філіях ТНК і в її материнській компанії. Така внутрішньофірмова міжнародна кооперація деякою мірою переорієнтовує міждержавний технологічний обмін у бік поглиблення науково-технологічного співробітництва між ТНК та їхніми філіями, що сприяє підвищенню технологічного потенціалу провідних країн світу й забезпечує їхнє технологічне лідерство в різноманітних сферах науково-технічної конкуренції.

У 2009 р. доходи корпорації ІВМ від передачі частини своїх виробничих функцій в аутсорсинг бізнес-процесів становили понад 38,0 млрд дол. США, Hewlett-Packard Company — 34,9 млрд Fujitsu Ltd — 27,1 млрд, Xerox Corporation — 9,6 млрд Accenture— 9,2 млрд а NTT Data Corporation — 8,9 млрд дол. США.

Кількість стратегічних альянсів щороку збільшувалася в середньому на 20 % у 1980-х рр. Якщо на початок періоду частка новостворюваних альянсів у сфері високотехнологічних галузей (інформаційні технології, фармацевтика, аерокосмічна й оборонна промисловість) становила 35—40 % і у сфері середньотехнологічних галузей (виробництво медичного устаткування, побутової електроніки й хімічної продукції, автомобілебудування) також 40 %, то в цей час їхня частка у високотехнологічних галузях досягла 80 % (у тому числі інформаційні технології — 50 %, фармацевтика — 30 %, аерокосмічна й оборонна промисловість — менше 5 %)<sup>3</sup>.

Стратегічні альянси: General Motors і Toyota — автомобілебудування; America Online та «Time Warner» — у сфері виробництва засобів масової комунікації; Canon і Kodak — у виробництві копіювальної техніки; Hewlett-Packard та Apple — у дослідженнях і розробці мікропроцесорів і передачі інформації; ІВМ та Apple — у розробці комп'ютерних технологій (архітектури PowerPC); Thompson та JVC — освоєння ринку відеоапаратури; Delta та Air France — авіаперевезення; Merck і Pasteur Merieux Connaught — антибактеріальні препарати; Toshiba та Ericsson — у розробці нових видів телекомунікаційного оснащення; Toshiba, ІВМ і Siemens — у розробці й виробництві комп'ютерних чипів пам'яті; Toshiba та Time Warner — у проведенні досліджень із розробки нових видів інтерактивної кабельної телевізійної технології тощо.

Одним з показових прикладів успішної діяльності стратегічних альянсів в інноваційній сфері є реалізація за участю західноєвропейських ТНК великомасштабних науково-технічних програм. Вони охопили ті напрямки науково-технологічного розвитку країн ЄС, за якими спостерігалось найбільше їхнє відставання від американських і японських конкурентів (медицина й біотехнологія, комунікація й енергетика, технології захисту довкілля, інформаційні й лазерні технології, виробництво нових матеріалів). Так, ще в 1985 р. було засновано Європейське агентство з науково-технічного співробітництва країн ЄС «Єврика», основною метою якого стало поглиблення НДДКР за допомогою розвитку підприємницької ініціативи й установа нових форм управління та фінансування кооперації на міжфірмовому рівні. Крім того, з 1994 р. у ЄС функціонує Європейська стратегічна програма досліджень у галузі технологій інформаційних систем «Есприт» як основа

<sup>1</sup> Глобальное экономическое развитие : тенденции, асимметрии, регулирование: Монография / под науч. ред. Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова. — К. : КНЭУ, 2013. — С. 200—201.

<sup>2</sup> Там само. — С. 201.

<sup>3</sup> Там само. — С. 212.



розробки рамкових угод у ЄС, а також реалізуються науково-технічні програми Brite (виробництво нових матеріалів), Race (телекомунікаційний сектор) тощо<sup>1</sup>.

У XXI ст. поглиблюється спеціалізація окремих регіональних кластерів у рамках глобального відтворювального процесу. Особливо наочно ця тенденція проявляється в інноваційній сфері, де чітко виділяються групи кластерів — глобальних лідерів (які задають тренди світового технологічного розвитку) і сервісних кластерів (виконавчі функції виробничих майданчиків, складальних підрозділів або провайдерів бізнес-послуг). У свою чергу, кожний інноваційний кластер є вузько-спеціалізованим і орієнтованим на конкретний сегмент глобального ринку. Наприклад, визнаними світовими лідерами у виробництві напівпровідників є Силіконова долина в США, Японія й Республіка Корея. Водночас у цій сфері Силіконова долина спеціалізується тільки на мікропроцесорах, а Республіка Корея — на чипах пам'яті<sup>2</sup>.

ТНК здійснюють розширення НДДКР-діяльності на основі кількох базових принципів<sup>3</sup>: 1) здійснення прямих іноземних інвестицій з метою створення виробничих потужностей за кордоном; 2) використання різних форм міжнародного поділу праці (предметна, подетальна, технологічна спеціалізація), що дозволяє розміщувати окремі ланки виробничого процесу у різних країнах світу; 3) розробка, передача та використання передових технологій у межах замкненої корпоративної структури, завдяки чому з максимальною ефективністю використовуються кошти на НДДКР; 4) внутрішньокорпоративна торгівля між окремим підрозділами ТНК із застосуванням трансфертних цін. Вони встановлюються на рівні, що істотно відрізняється від цін на світовому ринку; 5) глобальний підхід до управління — оптимізація всієї діяльності корпорації, а не окремих її складових. Реалізується у скоординованій політиці субсидування розвитку окремих підрозділів з метою досягнення максимального ефекту в довгостроковому періоді.

Стійкою світовою тенденцією серед країн-лідерів є забезпечення фундаментальних досліджень у вищих навчальних закладах і НДІ в основному за рахунок держави, прикладних розробок — завдяки приватному фінансуванню у великих виробничих структурах, що формують ядро майбутніх технологій ТНК.

У той час як акціонери орієнтуються на динаміку дивідендів, що аналізується за підсумками року, а ряд важливих показників — щомісяця та щоквартальну (чисельність звільнених працівників, тривалість робочого тижня, обсяг продажів, динаміка цін тощо), стратегія ТНК зорієнтована на віддалену в часі мету, насамперед розвиток власних НДДКР. Широковідомий у США й країнах ЄС учений-аналітик з ТНК В. Куеммерле визначив, що закордонні НДДКР-підрозділи ТНК діляться на два основні види (табл. 2.16)<sup>4</sup>: 1) ті, які займаються трансфертом знань, що створені в країні базування материнської компанії (home-base exploiting — НВЕ); 2) ті, які збільшують обсяг науково-технічних знань всієї ТНК, використовуючи закордонні джерела цих знань (home-base augmenting — НВА).

Розподіл філій має такий вигляд: НВА — 45 % і НВЕ — 55 %. Чисельність науково-дослідного та допоміжного персоналу становить приблизно 100 осіб. Метою філій НВА є «влочування» інноваційних хвиль від закордонних університетів і лабораторій компаній-конкурентів по всьому світу й передача отриманої інформації в центральні НДДКР-підрозділи в країні базування ТНК. Мета другого типу закордонних НДДКР-підрозділів (НВЕ) полягає в адаптації нових технологій і нових продуктів, що отримані з «мозкового центру» ТНК, до умов попиту на закордонних ринках і швидкого впровадження їх у виробництво.

Тенденція розміщення виробництва, що спирається виключно на відносно низьку вартість робочої сили, на сучасному етапі поступається іншій тенденції — не лише переведення виробництва, а й розміщення в цих країнах НДДКР, використовуючи рівень підготовки і специфічні навички місцевої робочої сили. Інтернаціоналізація НДДКР та інноваційної діяльності є новим важливим компонентом глобальної економіки. Транснаціональні компанії зазвичай здійснюють НДДКР там, де пізніше розміщують виробництво. ТНК розміщують свої дослідницькі потужності за кордоном, прагнучи адаптувати свою продукцію до місцевих умов.

Оскільки конкуренція на товарних ринках готової наукоємної продукції по суті завершує конкуренцію вчених по всьому ланцюгу НДДКР, то саме наявність НДДКР-підрозділів стала визначати стратегічну конкурентоспроможність, що зумовило підсилення тенденції до укрупнення компаній, насамперед у результаті шляхом злиття й поглинання.

<sup>1</sup> Глобальное экономическое развитие : тенденции, асимметрии, регулирование : Монография / под науч. ред. Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова. — К.: КНЭУ, 2013. — С. 214.

<sup>2</sup> Там само.

<sup>3</sup> Шнипко О. С. Інноваційний дефолт України: економіко-технологічний контекст: Монографія / О. С. Шнипко. — К.: Генеза, 2009. — С. 29.

<sup>4</sup> Антоненко Л. А. Инновационные стратегии экономического развития в условиях глобализации: Монография / З. О. Адаманова. — Симферополь : Крым. учеб.-пед. гос. изд-во, 2005. — С. 4—5.

ЗАВДАННЯ ЗАКОРДОННИХ НДДКР-ПІДРОЗДІЛІВ ТНК<sup>1</sup>

Тип НДДКР-підрозділу	Фаза розвитку		
	Рішення про місце розташування	Період зростання	Максимізація ефекту діяльності
<b>Home-base- augmenting (HBA)</b> <i>Мета створення:</i> одержати нові знання від локального наукового співтовариства, розробляти на цій основі свої інновації й потім здійснювати їх трансферт у центральний НДДКР-підрозділ материнської компанії	— вибрати місце розташування підрозділу ближче до місцевих наукових центрів; — налагодити співробітництво між менеджерами й фахівцями в галузі НДДКР усередині цього підрозділу	— призначити керівником лабораторії авторитетного місцевого вченого з досвідом міжнародного співробітництва; — забезпечити «критичну масу» щодо персоналу нового підрозділу	— забезпечити активну участь лабораторії в діяльності місцевого наукового співтовариства; — налагодити науковий обмін фахівцями з місцевих університетів і НДІ з фахівцями з НДДКР-лабораторій у країні базування
<b>Home-base- exploiting (HBE)</b> <i>Мета створення:</i> комерціалізувати нові знання шляхом їх трансферту від материнської компанії до закордонних НДДКР-підрозділів, а потім впровадити їх у виробництво в приймаючих країнах	— вибрати місце розташування підрозділу ближче до маркетингових і виробничих структур компанії за кордоном; — активно залучати менеджерів середньої ланки для налагодження роботи нової закордонної філії	— призначити керівником лабораторії інженера з високою репутацією всередині компанії, міжнародним досвідом роботи й знанням проблем маркетингу та виробництва	— налагодити ефективну систему взаємодії фахівців закордонної й головної національної НДДКР-лабораторії; — заохочувати співробітників закордонного підрозділу розширювати свої ділові зв'язки з іншими підрозділами материнської компанії

На мікрорівні основними цілями злиттів і поглинань компаній, на думку американського дослідника Дж. Бауера, є такі<sup>2</sup>: 1) вирішення проблеми надлишкових виробничих потужностей за допомогою консолідації бізнесу в «зрілих галузях»; 2) послаблення конкуренції в галузях, що мають яскраво виражену географічну сегментацію; 3) доступ на нові ринки або до виробництва нових товарів і послуг; 4) використання результатів НДДКР інших компаній або спільні НДДКР; 5) розвиток нових напрямків діяльності, використовуючи ресурси компаній з галузей з «розмитими межами» спеціалізації.

Важливим наслідком проведення глобальної стратегії стає створення альянсів, на яке йдуть не тільки малі і середні, а й великі компанії. Створювані альянси можуть мати галузевий, міжгалузевий, національний і міжнародний характер. Стратегічні альянси ТНК умовно можна поділити на три групи<sup>3</sup>: 1) співробітництво у сфері НДДКР; 2) спільне виробництво; 3) альянси зі спільного освоєння нових ринків.

Найчастіше ТНК вступають в альянси для реалізації проектів з НДДКР. На сьогодні сукупна частка таких альянсів становить понад половину всіх спільних корпоративних програм. Значні витрати на НДДКР є суттєвим стимулом формування міжфірмових альянсів задля забезпечення економії на масштабах досліджень, незважаючи на складність координації роботи в цій сфері.

Найбільший розвиток альянси отримали в автомобілебудуванні, авіабудуванні, виробництві промислових роботів, побутової електроніки тощо. Водночас варто зазначити, що альянси не є довгостроковими об'єднаннями<sup>4</sup>: 30 % альянсів закінчуються злиттями і поглинаннями, 40 % припиняють існування після виконання завдання, для вирішення якого вони створювались, 30 % поступово розпадаються. Крім альянсів можуть утворюватись консорціуми, що об'єднують компанії різних галузей, — як правило, для виконання робіт зі спорудження конкретних об'єктів тощо.

Коли Motorola заснувала свою першу НДДКР-лабораторію у КНР, кількість НДДКР одиниць у цій країні досягла 700. Діяльність General Electric в Індії забезпечила зайнятість 2,4 тис. осіб у таких сферах, як аеротурбіни, споживчі товари тривалого використання та медичне обладнання. Фармацевтичні компанії (зокрема, Astra-Zeneca, Eli Lilly, GlaxoSmithKline, Novartis, Pfizer і Sanofi-Aventis) проводять клінічні дослідження в Індії. Фактично з нуля у 1990-ті рр. у Південно-Східній та Східній Азії у 2002 р. виробництво напівпровідників досягло 30 % від загально світового рівня<sup>5</sup>.

<sup>1</sup> Антоненко Л. А. Там само. — С. 5—6.

<sup>2</sup> Антоненко Л. А. Инновационные стратегии экономического развития в условиях глобализации: Монография / З. О. Адаманова. — Симферополь: Крым. учеб.-пед. гос. изд-во, 2005. — С. 7.

<sup>3</sup> Азарова Т. В. Стратегії розвитку транснаціональних корпорацій в контексті підвищення міжнародної конкурентоспроможності країн [Електронний ресурс] / Т. В. Азарова, В. І. Охота — Режим доступу: : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/pips/2011\\_1/tom1/004.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pips/2011_1/tom1/004.pdf).

<sup>4</sup> Там само.

<sup>5</sup> World Investment Report 2005 «Transnational Corporations and the Internationalization of R&D» [Електронний ресурс] : — Режим доступу: [http://unctad.org/en/docs/wir2005\\_en.pdf](http://unctad.org/en/docs/wir2005_en.pdf).

З точки зору приймаючої країни, інтернаціоналізація НДДКР відчиняє двері не тільки для трансферу технології як такої, а для створення технологічного процесу.

ТНК виступають рушійними силами глобальних НДДКР. Глобальні НДДКР-витрати різко зросли наприкінці 1990-х рр., досягнувши 0,677 трлн дол. США у 2002 р. НДДКР-витрати є дуже концентрованими. На десять найбільших за НДДКР-витратами країн на чолі зі США припадає понад 80 % світового рівня. Лише дві країни, що розвиваються (КНР і Південна Корея), належать до цієї десятки. Частка розвинених країн у світових НДДКР витратах впала з 97 % у 1991 р. до 91 % у 2002 р., тоді як частка Азії, що розвивається, зросла з 2 до 6 %. Частка патентів у Бюро США з патентів і торгових марок, що припадає на країни, що розвиваються, та з транзитивною економікою, підскочила за той самий період з 7 % до 17 %. ТНК є ключовими гравцями в цьому процесі. На них припадає близько 50 % світових НДДКР-витрат і принаймні 2/3 витрат приватного сектору (приблизно 0,45 трлн дол. США).

Шість ТНК (Ford, Pfizer, DaimlerChrysler, Siemens, Toyota і General Motors) 2003 р. витратили понад 5 млрд дол. США у кожна. Схожого рівня досягли лише Бразилія, КНР, Південна Корея та Тайвань. Найбільша частка НДДКР-витрат сконцентрована в кількох галузях, насамперед ІТ обладнання, автомобільна промисловість, фармацевтика та біотехнології.

У ТНК США частка іноземних філій у загальних НДДКР-витратах зросла з 11 % у 1994 р. до 13 % у 2002 р. Німецькі ТНК заснували більше іноземних філій у 1990-ті рр., ніж у попередні 50 років. Частка іноземних філій у НДДКР шведських ТНК упродовж 1995—2003 рр. зросла з 22 до 43 %<sup>1</sup>.

Упродовж 1993—2002 рр. частка НДДКР-витрат іноземних філій ТНК зросла з 30 до 67 млрд дол. США (або з 10 до 16 % світових витрат приватного сектору). У країнах, що розвиваються, частка іноземних філій у національних НДДКР зросла з 2 до 18 %. У 2003 р. на іноземні філії ТНК припадало понад половина приватних НДДКР в Ірландії, Угорщині й Сингапурі та близько 40 % в Австралії, Бразилії, Чехії, Швеції та Великобританії.

Їхня частка була менш як 10 % у Чилі, Греції, Індії, Японії та Південній Кореї. Частка країн Азії, що розвиваються, зросла з 3 % у 1994 р. до 10 % у 2002 р. у загальній структурі витрат НДДКР транснаціональних корпорацій США. Особливо це стосується КНР, Сингапуру, Гонконгу та Малайзії. У діяльності шведських ТНК частка країн поза ЄС, Японією та США зросла з 2,5 % у 1995 р. до 7,0 % у 2003 р.

З посиленням ролі країн, що розвиваються, поступово змінюються форми участі ТНК у розробленні інновацій відповідно до таксономії інтернаціоналізації інновацій (табл. 2.17).

Таблиця 2.17

#### ТАКСОНОМІЯ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙ

Категорія	Суб'єкти	Форми
Міжнародна експлуатація національно розроблених інновацій	Орієнтовані на прибуток (національна та транснаціональні) компанії та фізичні особи	Експорт інноваційної продукції; видача ліцензій і патентів; виробництво сконструйованих і розроблених усередині країни інноваційних продуктів за кордоном
Міжнародне техніко-наукове співробітництво	Університети та науково-дослідні центри; Національні та транснаціональні компанії	Спільні наукові проекти; наукові обміни; обмін студентами; спільні підприємства для реалізації конкретних проектів; угоди з виробництва, що обумовлюють обмін технологіями та/або обладнанням
Міжнародне створення інновацій	ТНК	НДДКР та інша інноваційна діяльність у країні базування та приймаючих країнах; поглинання існуючих НДДКР-одиниць або створення з нуля в приймаючій країні

У 2002 р. 75 % НДДКР-витрат ТНК США в азійських країнах, що розвиваються, припадала на комп'ютери та електронні пристрої, тоді як 75 % витрат в Індії пішли в послуги (переважно на розробку програмного забезпечення). У Бразилії та Мексиці хімічна промисловість та транспортне обладнання захопили майже половину НДДКР-витрат американських ТНК.

Упродовж 1995—2003 рр. зайнятість у закордонних філіях німецьких ТНК зросла з 2 до 11 тис. осіб. Упродовж 1995—2001 рр. НДДКР-витрати німецьких ТНК у закордонних філіях зросли на 130 % до 12 млрд дол. США. У 2003 р. лише компанія «Сіменс» витратила понад 6 млрд дол. США. У 2004 р. з 45 тис. осіб у сфері НДДКР 49 % працювали за межами Німеччини. У країнах, що розвиваються, кількість працівників зросла з 800 (2 % від загальної кількості) до 2,7 тис. осіб (6 %) у 2004 р.

<sup>1</sup> World Investment Report 2005 «Transnational Corporations and the Internationalization of R&D» [Електронний ресурс] : — Режим доступу : [http://unctad.org/en/docs/wir2005\\_en.pdf](http://unctad.org/en/docs/wir2005_en.pdf).

Сім країн розташування НДДКР-філій: Бразилія, КНР, Індія, Малайзія, Мексика та ПАР. Понад 50 % закордонних лабораторій, що спеціалізувалися на фармацевтиці, електроніці та напівпровідниках, мали щорічні бюджети понад 20 млн дол. США.

Таблиця 2.18

КЛАСИФІКАЦІЯ ГАЛУЗЕЙ ЗА НДДКР-ІНТЕНСИВНІСТЮ<sup>1</sup>

Категорія галузі (технологічність)	Інтенсивність НДДКР, %	Галузі
Висока	> 5,0	Аерокосмос; фармацевтика; офісне, обчислювальне та комп'ютерне обладнання; теле-, радіо- та комунікаційне обладнання; медичні, точні та оптичні інструменти
Вище за середній рівень	1,5—5,0	Електричні машини та апарати; автомобілі; трейлери та напівтрейлери; хімічна промисловість (за винятком фармацевтики); транспортне й залізничне обладнання
Нижче за середній рівень	0,7—1,5	Видобуток вугілля, нафтопродуктів та ядерного палива; гумові та пластикові продукти; видобуток інших неметалевих копалин; будівництво або ремонт кораблів і човнів; металургія; металопрокат
Низька	< 0,7	Виробництво та використання відходів; деревообробна промисловість; целюлозно-паперова промисловість; харчові продукти, напої та тютюнові вироби; текстиль; шкіряні вироби; взуття

Лабораторії в хімічній промисловості та машинобудуванні мали НДДКР-бюджети менше 5 млн дол. США. НДДКР ТНК у країнах, що розвиваються, поділяються<sup>2</sup>: 1) на адаптивні НДДКР; 2) інновативні НДДКР, що пов'язані з виробництвом для місцевого або регіонального ринків; 3) глобальні інновативні НДДКР для виробництва нових продуктів чи процесів або фундаментальних досліджень; 4) технологічно-моніторингові НДДКР.

НДДКР-інвестиції ТНК у КНР досягли 4 млрд дол. США у червні 2004 р., кількість іноземних центрів упродовж 2000—2007 рр. досягла 700 одиниць.

У Шанхаї засновано понад 140 НДДКР-центрів ТНК, 91 з них — у новому окрузі Пудон. Привабливість території КНР для розміщення НДДКР-центрів ТНК пояснюється діяльністю уряду країни<sup>3</sup>: 1) пропозиція талановитої робочої сили перевищує попит (принаймні іноземних фірм); 2) університети та НДІ бажають отримати фінансування від приватних компаній; 3) можливість підписати угоди про захист інтелектуальних прав з кращими китайськими університетами; 4) економічні стимули; 5) потенціал для скорочення витрат на всіх стадіях процесу НДДКР.

НДДКР-підрозділи еволюціонують від лабораторій-супутників, контрактних форм взаємодії до рівноправного партнерства (табл. 2.19).

Таблиця 2.19

ТАКСОНОМІЯ НДДКР-ЛАБОРАТОРІЙ ТНК У КНР<sup>4</sup>

Тип	Характеристика
Лабораторії-супутники	Діє як пункт фіксації ідей, стимулів та інновацій, що віддзеркалюють характеристики місцевого ринку; адаптація наявних товарів і процесів; вразливі до урізання бюджету
Контрактні НДДКР	Використовують низьковартісні здібності, потужності та інфраструктуру; імплементують специфічні модуль глобального дослідницького проекту; близько взаємодіють з командами НДДКР у головному офісі та інших філій; потребують жорстких механізмів контролю витоку прав інтелектуальної власності
(Більш) рівне партнерство	Повна інтеграція до НДДКР-стратегії ТНК; центр має мандат на регіональний або глобальний продукт; немає бар'єрів для повномасштабного обміну знаннями

У 2002 р. щорічна оплата праці інженера з розробки чипів для комп'ютерів відзнялась по країнах і регіонах: у США (Силіконова Долина) — 300 тис. дол. США; Канада — 150 тис. дол. США; Ірландія — 75 тис. дол. США; Південна Корея — менше як 65 тис. дол. США; Тайвань — менш як 60 тис. дол. США; Індія — 30 тис. дол. США; Шанхай (КНР) — 28,0 тис. дол. США; Сучжоу (КНР) — 24,0 тис. дол. США<sup>5</sup>.

Наслідки діяльності ТНК (табл. 2.20)<sup>6</sup>: 1) зростання зайнятості у сфері НДДКР як у розвинених країнах, так і в тих, що розвиваються; 2) навчання (тренінг); 3) підтримка вищої освіти; 4) розпо-

<sup>1</sup> World Investment Report 2005 "Transnational Corporations and the Internationalization of R&D" [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://unctad.org/en/docs/wir2005\\_en.pdf](http://unctad.org/en/docs/wir2005_en.pdf).

<sup>2</sup> Там само.

<sup>3</sup> Там само.

<sup>4</sup> Там само.

<sup>5</sup> Там само.

<sup>6</sup> World Investment Report 2005 «Transnational Corporations and the Internationalization of R&D» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://unctad.org/en/docs/wir2005\\_en.pdf](http://unctad.org/en/docs/wir2005_en.pdf).

всюдження людських ресурсів у разі зміни місця працевлаштування; 5) вплив інтелекту та зворотний ефект (повернення фахівців з-за кордону). Наприклад, Жонгуанкумський науковий парк у Пекіні надає можливість для функціонування 2,5 тис. компаній (з 14 тис. високотехнологічних), що створені реемігрантами. Цей парк охоплює 40 університетів і 130 науково-дослідних інститутів. Станом на 2004 р. 41 НДДКР-центр було засновано такими ТНК, як Hewlett-Packard, IBM, Intel, LG, Lucent, Microsoft, Motorola, Nokia, Nortel, Oracle, Samsung, Siemens, Sony, Sun Microsystems і Toshiba.

Таблиця 2.20

**МОЖЛИВІ НАСЛІДКИ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ НДДКР ТНК<sup>1</sup>**

Країна	Потенційна вигода	Потенційна плата
Приймаюча	Покращена структура та функціонування національної інноваційної системи; внесок у розвиток людських ресурсів (НДДКР-зайнятість, тренування, підтримка вищої освіти, зворотний ефект «впливу інтелекту»)	Скорочення НДДКР або втрата контролю за технологією; несправедлива компенсація за інтелектуальну власність; зменшення робочої сили, потенційна шкода фундаментальним дослідженням; витік технології; расові проблеми та неетична поведінка
Походження	Покращення загальної НДДКР-ефективності; зворотні технологічні трансфери та поширення; ефект розширення ринку	Спустошення національної НДДКР-базис; зникнення певних НДДКР-посад

У Сингапурі НДДКР ТНК є ключовим фактором у створенні інноваційно-промислового кластера навколо біомедичних наук, як (фармацевтика, біотехнології тощо). Сингапурська економічна стратегія «Бачення індустрії XXI століття» наголошує, що біомедицина є ключовою галуззю для національної економіки. Тому загальний випуск промисловості зріс до 9,6 млрд дол. США у 2004 р. Загальна додана вартість біомедичного виробництва дорівнювала 6,1 млрд дол. США (21 % загальної доданої вартості країни).

Етичні проблеми щодо Індії пов'язані добровольцями для проведення клінічних досліджень. В Індії до 30 млн осіб з хворобами серця, 25 млн осіб з другим типом діабету, 10 млн осіб з психіатричними розладами. Компанії можуть заощадити 20—30 %, якщо проводитимуть НДДКР в Індії.

Стимули для проведення НДДКР<sup>2</sup>: 1) фінансові (фінансування державою через гранти, субсидії та кредити; податкові пільги (прискорена амортизація, податкові знижки, податковий кредит, податкові канікули, знижка щодо прибуткового податку, виключення з імпортного тарифу)).

Розширення співпраці країн, що розвиваються, з ТНК з розвинених країн світу у сфері НДДКР посилює занепокоєність ТНК щодо можливого витоку інформації та формування власних національних ТНК, які здатні з меншими витратами отримати інноваційні технології та поступово витіснити представників розвинених країн спершу з національного ринку, потім з ринків інших країн, що розвиваються, і врешті-решт безпосередньо конкурувати з ними на ринках розвинених країн. Для зменшення відповідних ризиків ТНК з розвинених країн застосовують різноманітні стратегії протидії витоку інформації (табл. 2.21).

Таблиця 2.21

**МОЖЛИВІ СТРАТЕГІЇ ТНК ЩОДО НДДКР-ЦЕНТРІВ З МЕТОЮ ПРОТИДІЇ ВИТОКУ ІНФОРМАЦІЇ<sup>3</sup>**

Стратегія	Потенційний ефект
Повністю володіти операціями	Зменшує витрати на моніторинг і ризик втрати через важкість для зовнішньої компанії стати достатньо поінформованою про технологію для її використання
Трансфер другорядної низьковартісної технології	Менші втрати від неправильного використання місцевими представниками, але асиметрична цінність технологій
Трансфер основної (високої вартості), але залежної (неповної) технології	Якщо використовувати, то для отримувача має низьку вартість, тому що може бути використана лише в поєднанні з компліментарною технологією, яка залишається в ТНК
Передача технології у прихованій формі	Навіть якщо працівник філії розуміє технологію, її трансфер до іншої організації є повільним через необхідність ясної форми передавання змісту технологічних процесів

<sup>1</sup> World Investment Report 2005 «Transnational Corporations and the Internationalization of R&D» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.unctad.org>.

<sup>2</sup> Там само.

<sup>3</sup> Там само.

Власні ТНК країн, що розвиваються, намагаються досягнути найвищих стадій технологічного розвитку на основі таких інструментів<sup>1</sup>: 1) передова інновація: створення нової технології як лідер або послідовник; 2) покращення технології та моніторинг: покращити продукти, процеси або навички для підвищення продуктивності й конкурентоспроможності на основі власних НДДКР, ліцензування, взаємодії з іншими фірмами або інституціями; 3) суттєва адаптація: зміна продуктів або процесів, планування заводу, системи управління продуктивністю та якістю, методи постачання та логістики задля адаптації технології для потреб місцевого або експортного ринків. Базується на власних експериментах та НДДКР і взаємодії з іншими компаніями та інституціями; 4) базове виробництво: навчання працівників суттєвих виробничих та технічних навичок; досягнення запланованої потужності та ефективності заводу; конфігурування продуктів і процесів; установлення важливої системи управління якістю; запровадження систем контролю, постачання й управління товарно-матеріальними цінностями; установлення вхідної і вихідної логістики.

Отже, під впливом науково-технологічного прогресу ТНК з розвинених країн поступово переходять до активного використання своїх підрозділів в країнах, що розвиваються, для проведення повномасштабних НДДКР. У свою чергу країни, що розвиваються, активно використовують таку співпрацю для розвитку національної інноваційної системи та стимулювання підвищення конкурентоспроможності власних ТНК. Ураховуючи логіку розвитку ТНК у минулому, можна очікувати на появу НДДКР-підрозділів ТНК з базуванням в країнах, що розвиваються, та в країнах з транзитивною економікою, зокрема в Україні.

Форми діяльності ТНК у країнах, що розвиваються, змінюються від простих складальних операцій у найменш розвинених країнах до створення повноцінних НДДКР-філій з градацією від обмежених досліджень до рівноправного партнерства. Варто зазначити, що залучення іноземних ТНК до НДДКР-процесів усередині країн, що розвиваються, залежить, насамперед від приймаючої країни, від її здатності до інноваційної діяльності та сприйнятливості національної економіки до НТП. У цілому НТП залишається визначальним чинником економічного зростання країн. Присутність іноземних і власних ТНК значно покращує умови переходу країни до нових технологічних укладів, а отже стимулює економічне зростання.

## 2.3. Форми співпраці ТНК з країнами, що розвиваються

Країни, що розвиваються, за допомогою ТНК намагаються розв'язати соціально-економічні проблеми, які без залучення відповідних ПІІ та новітніх систем управління загрожують не лише національній конкурентоспроможності, але й навіть теоретичній можливості цих держав подолати розрив від провідних країн світу у сфері застосування винаходів сучасного техніко-економічного укладу. Успішність або невдача співпраці іноземних ТНК та країн, що розвиваються, визначаються формою взаємодії компаній з національним середовищем приймаючої країни, а також здатністю уряду створити максимально сприятливі умови для залучення міжнародного досвіду та поширення його на максимально можливу кількість галузей пріоритетного значення.

В умовах обмеженості власної фінансово-економічної бази більшості країн, що розвиваються, доводиться погоджуватися на активізацію іноземної присутності переважно в галузях та секторах з низькою часткою доданої вартості, що посилює ймовірність потрапляння окремих країн до відомої «Мальтузіанської пастки», коли спеціалізація країни на низькотехнологічному виробництві із залученням низькокваліфікованої робочої сили призводить до вимушеної «спеціалізації на бідності» у зв'язку з обміном власної продукції на високотехнологічні вироби (навіть у порівняльному з національним виробництвом аспекті).

Частка сільського господарства у ВВП становили 3 % у світовому розрізі, у розвинених країнах — менше 2 %; у країнах, що розвиваються, — понад 10 %; Південно-Східній Європі та СНД — близько 7 %. У 2007 р. сільське господарство забезпечувало у світі роботою 1,3 млрд малих фермерів і безземельних працівників. В Ефіопії на сільське господарство припадало близько 46 % ВВП у 2003—2007 рр., 68 % загальної зайнятості та 57 % експорту в 2002—2006 рр. У Кенії вирощування квітів за допомогою ТНК дозволило працевлаштувати 55,0 тис. осіб, Unilever у 18 африканських країнах створив робочі місця для 20 тис. осіб. В Уганді органічну каву вирощують 6 тис. фермерів тобто понад 60 % домогосподарств. «Мальтузіанська пастка» поступово робить навіть сільське населення зайвим у виробництві продукції. Наприклад, у Бразилії Nestle усунуло з ринку 20 тис. молочних ферм. Упродовж 1997—2000 рр. кількість молочних ферм скоротилася на 60 тис.<sup>2</sup>, що пояснюється зростанням капіталоозброєності молочної галузі, яку не можуть собі до-

<sup>1</sup> World Investment Report 2005 «Transnational Corporations and the Internationalization of R&D» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://unctad.org/en/docs/wir2005\\_en.pdf](http://unctad.org/en/docs/wir2005_en.pdf).

<sup>2</sup> World Investment Report 2009 «Transnational Corporations, Agricultural Production and Development» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://unctad.org/en/docs/wir2009\\_en.pdf](http://unctad.org/en/docs/wir2009_en.pdf).

зволити малі фермери. Відносно надлишкову робочу силу не можуть поглинути інші галузі економіки, зокрема обробна промисловість, через недостатній рівень розвитку.

У цьому контексті перспективи окремих країн, що розвиваються, вирватися із «зачарованого кола» «Мальтузіанської пастки» залежать від їхньої здатності використовувати нові й розробляти інноваційні форми співпраці з іноземними ТНК та створювати передумови для підвищення рівня транснаціоналізації національних компаній.

Навіть присутність ТНК у сільському господарстві можна використати для підвищення конкурентоспроможності цієї галузі та для вивільнення робочої сили для розвитку економіки країн, що розвиваються. Наприклад, упродовж 1988—2008 рр. у В'єтнамі було зареєстровано 719 проектів з ПІІ на загальну суму 4,2 млрд дол. США в сільському господарстві, лісництві та рибальстві. Частка цих проектів у загальній кількості становила 7 % і 3 % у загальному обсязі залучених ПІІ. У 2007 р. загальний обсяг залучених ПІІ склав 1,7 млрд дол. США. Упродовж 1988—2007 рр. частка ПІІ зросла з 18 % до 28 % у загальній вартості інвестування. Більшість ПІІ походить з азійських країн, що розвиваються (за переважання Тайваню)<sup>1</sup>.

У КНР упродовж 1998—2008 рр. було зареєстровано 10 622 проектів у сільському господарстві із залученням ПІІ (3 % загальної кількості проектів), що дозволило акумулювати близько 10 млрд дол. США ПІІ (або 1,5 % від загального обсягу інвестицій). У сільське господарство КНР впроваджено нові технології, зокрема понад 100 тис. зразків тваринних і рослинних товарів; технологія мульчування пластиковою плівкою (понад 100 врожаїв у різних місцевостях), сухе саджання рису (розширено на 10 провінцій, загальна площа 13 млн га), технології обробки свіжих овочів і фруктів тощо<sup>2</sup>.

Важливу роль ТНК традиційно відіграють у розвитку інфраструктури країн, що розвиваються. У 1930-ті рр. електроенергетика загального користування в багатьох розвинених країнах належала іноземцям із часткою 10 % або більше (зокрема, Австрія — 20 %, Канада — 34 %, Франція — понад 10 %, Польща — 74 %, Румунія — 50 % й Іспанія — 27 %. Подібна ситуація спостерігалась у країнах, що розвиваються, зі значно більшою часткою іноземного володіння (зокрема, Бразилія — понад 67 %, Чилі — 88 %, КНР — понад 51 %, Ефіопія — 100,0 %, Малайзія — 46 % та Таїланд — 88 %)<sup>3</sup>.

Упродовж 1990—2000 рр. ПІІ в електроенергетику та водопостачання країн, що розвиваються, зросли з 2 до 33 млрд дол. США. У 2006 р. — обсяг становив 47 млрд дол. США. У транспорті у 2006 р. обсяг ПІІ склав 152 млрд дол. США. Упродовж 1996—2006 рр. 52 % участі ТНК в інфраструктурних проектах припадало на прямі іноземні інвестиції, решта 48 % — концесії. За секторами частка ТНК в інфраструктурних проектах відрізнялась упродовж 1996—2006 р.: телекомунікації (35,2 %), електроенергетика (30,0 %), водопостачання (25,2 %), транспорт (19,3 %)<sup>4</sup>. ТНК активно використовують різноманітні форми співпраці з приймаючими країнами під час здійснення інфраструктурних проектів (табл. 2.22). Побожування країн, що розвиваються, щодо надмірної залежності від іноземних інвесторів у проведенні реформування національної інфраструктури можна значно зменшити при правильному виборі форми участі іноземних ТНК.

Таблиця 2.22

ФОРМИ УЧАСТІ ТНК В ІНФРАСТРУКТУРНИХ ПРОЕКТАХ<sup>5</sup>

Форма	Тип
Проекти з прямими іноземними інвестиціями, включаючи приватизацію, проекти «з нуля» та спільні підприємства	Повна участь у статутному капіталі
Будування, володіння та оперування (BOO)	Концесії
Будування, лізинг і володіння (BLO)	
Будування, володіння, оперування та трансфер (BOOT)	
Будування, оперування та трансфер (BOT)	
Будування, відновлення, оперування та трансфер (BROT)	
Відновлення, оперування та трансфер (ROT)	
Відновлення, лізинг або оренда, трансфер (RLOT)	Повністю без участі у статутному капіталі
Лізингові контракти та контракти з управління	

<sup>1</sup> World Investment Report 2009 «Transnational Corporations, Agricultural Production and Development» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://unctad.org/en/docs/wir2009\\_en.pdf](http://unctad.org/en/docs/wir2009_en.pdf).

<sup>2</sup> Там само.

<sup>3</sup> World Investment Report 2008 «Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://unctad.org/en/Docs/wir2008\\_en.pdf](http://unctad.org/en/Docs/wir2008_en.pdf).

<sup>4</sup> Там само.

<sup>5</sup> Там само.

У значній кількості країн, що розвиваються, у цей період частка ТНК у приватному інвестуванні в інфраструктуру коливалась у межах 28—50 %. До 25 % — 15 країн, зокрема Ангола, КНР, Індія, Малайзія, ПАР, Таїланд; 25,0—28,5 % — 12 країн, зокрема Аргентина, Бразилія, Камбоджа, Колумбія, В'єтнам, Лаос, Філіппіни; 28,5—50,0 % — 49 країн, зокрема, Алжир, Болівія, Чилі, Іран, Ірак, Перу, Парагвай, Руанда, Індонезія; 50,0—75,0 % — 9 країн, зокрема Афганістан, Ямайка, Ліберія; понад 75 % — 20 країн, зокрема Бурунді, Чад, Гвінея-Бісау, Гаїті, Мальдівські Острови, Самоа та Судан. Кумулятивні ПІІ в інфраструктуру країн, що розвиваються, упродовж 1990—2006 р. зросли із 6,8 млрд дол. США до 199,4 млрд дол. США<sup>1</sup>. Залучення іноземних ТНК для участі в інфраструктурних проектах дає змогу розширити доступ місцевого населення до послуг сучасного водопостачання, електроенергетики, транспортного сполучення тощо.

Недостатність розвитку національних фінансових ринків і заощаджень у структурі ВВП означає залежність від ТНК у процесі розвитку національної соціально-економічної системи. Зокрема, в країнах Суб-Сахарської Африки нестача інвестицій упродовж 2006—2015 рр. для фінансування інфраструктурних проектів становить 23,5 млрд дол. США (у цінах 2010 р.) (табл. 2.23).

Таблиця 2.23

**ПОТРЕБИ В ІНВЕСТИЦІЯХ В ІНФРАСТРУКТУРУ СУБ-САХАРСЬКОЇ АФРИКИ  
ВПРОДОВЖ 2006—2015 рр., млрд дол. США<sup>2</sup>**

Галузь	Нові інвестиції	Підтримуючі інвестиції	Разом
Електроенергетика	5,5	3,3	8,8
Телекомунікації	3,2	2,0	5,2
Дороги	9,8	7,4	17,2
Залізниця	-	0,8	0,8
Водопостачання	1,8	1,4	3,2
Каналізація	2,7	2,1	4,8
Разом	22,8	17,2	<b>40,0</b>
Нестача коштів	<b>23,5</b>		

Усвідомлюючи вплив засобів зв'язку на загальний розвиток населення, уряди багатьох країн, що розвиваються, установлюють різні обмеження щодо іноземного володіння в телекомунікаційних компаніях. У КНР — 49 % і до 50 % у послугах, що створюють додану вартість. Індія — 74 % за умови, що решта буде належати громадянам або компаніям Індії.

Індонезія — 35,0 %, Малайзія — 30,0 %, дозволяється навіть понад 50 % за умови зменшення іноземної частки за 3 роки. Мексиці концесії дозволяються лише мексиканцям, частка іноземної участі обмежується 49,0 %, крім мобільного зв'язку, де необхідно отримати дозвіл від Комісії з іноземного інвестування Мексики на більшу частку. Філіппіни — 40 %, Сінгапур і Таїланд — 49,0 %<sup>3</sup>. Подібні обмеження застосовуються також розвиненими країнами світу, тому такий підхід є цілком прийнятним для захисту національних інтересів.

Нині міжнародне виробництво більше не обмежується винятково ПІІ, з одного боку, і торгівлею — з другого. Значущість способів організації міжнародного виробництва, не пов'язаних з участю в капіталі (далі — СОМВНУК), зростає: у 2010 р. обсяг продажів у рамках цих механізмів перевищив 2 трлн дол. США, переважно у країнах, що розвиваються. СОМВНУК містять у собі підрядне промислове виробництво, аутсорсинг послуг, підрядне сільськогосподарське виробництво, франшизинг, ліцензування, управлінські контракти та інші типи договірних взаємин, за допомогою яких ТНК координує діяльність у рамках своїх глобальних виробничо-збутових ланцюгів і впливає на керування компаніями приймаючих країн, не беручи участі в капіталі цих компаній.

З погляду процесу розвитку як партнерства на базі СОМВНУК, так і іноземні філії (тобто ПІІ) можуть забезпечити приймаючим країнам можливість інтегруватися у світову систему поділу праці. Одна з головних переваг СОМВНУК полягає в тому, що вони є гнучкими механізмами взаємодії з місцевими компаніями, які забезпечують ТНК іманентні стимули для інвесту-

<sup>1</sup> World Investment Report 2008 «Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://unctad.org/en/Docs/wir2008\\_en.pdf](http://unctad.org/en/Docs/wir2008_en.pdf).

<sup>2</sup> Там само.

<sup>3</sup> Там само.



вання в підтримку життєздатності своїх партнерів у рамках поширення знань, технологій і навичок. Це дозволяє приймаючим країнам реалізовувати значний потенціал у справі довгострокового зміцнення промислових потужностей через ряд ключових каналів впливу на процеси розвитку, таких як забезпечення зайнятості, створення доданої вартості, генерування експорту й придбання технологій. З другого боку, створюючи місцеву філію через здійснення ПІІ, ТНК сигналізує про свою довгострокову прихильність до справи розвитку приймаючої країни. Залучення ПІІ є також оптимальнішим варіантом для країн, що мають обмежений виробничий потенціал.

ТНК координують діяльність у межах глобального виробничо-збутового ланцюжка. ТНК можуть вирішити проводити таку діяльність самостійно (інтерналізація) або можуть доручити займатися нею іншим компаніям (екстерналізація), тобто зробити вибір, аналогічний рішенню «провадити або закуповувати». Тоді, коли інтерналізація має транскордонний вимір, вона приводить до розміщення ПІІ, тобто міжнародні потоки товарів, послуг, інформації та інших активів є внутрішньокорпоративними й перебувають під повним контролем ТНК. Екстерналізація приводить або до класичної торгівлі, у рамках якої ТНК ніяк не контролюють інші компанії, або, як проміжний «середній» варіант, до формування не пов'язаних з участю в капіталі механізмів взаємин, у рамках яких договірні схеми й відносні переговірні позиції обумовлюють операції й поведження компаній приймаючих країн. Таке «обумовлювання» може впливати на поведження підприємств, вимагаючи від компанії приймаючої країни, наприклад, інвестувати в устаткування, міняти процеси, впроваджувати нові процедури, поліпшувати умови праці або користуватися пошуками певних поставальників.

В остаточному підсумку конфігурація власності й контролю в рамках глобальної економіки є наслідком цілого ряду стратегічних виборів ТНК. У типовому виробничо-збутовому ланцюжку ТНК контролює всю послідовність операцій: від закупівлі виробничих ресурсів, виробничих операцій до розподілу, продажів і післяпродажного обслуговування. Крім того, компанія провадить таку діяльність, як функції у сфері інформаційних технологій або НДДКР, які підкріплюють усі ланки виробничо-збутового ланцюжка.

У повністю інтегрованій компанії діяльність у всіх цих ланках виробничо-збутового ланцюжка здійснюється власними силами (інтерналізація), що приводить до розміщення ПІІ, якщо така діяльність провадиться за кордоном. Разом з тим, у всіх ланках виробничо-збутового ланцюжка ТНК можуть зробити вибір на користь екстерналізації діяльності через різні СОМВНУК.

Наприклад, замість створення виробничої філії (тобто розміщення ПІІ) у приймаючій країні ТНК може передати виробничі функції виробникові-підрядникові або дозволити місцевій компанії виробляти продукцію за ліцензією.

В остаточному підсумку вибір ТНК між ПІІ й СОМВНУК (або торгівлею) у будь-якій ланці виробничо-збутового ланцюга залежить від її стратегії, відносних витрат і вигід, пов'язаних із цим ризиків і практичної застосовності можливих варіантів. В одних ланках виробничо-збутового ланцюга СОМВНУК можуть замінювати ПІІ, а в інші вони можуть доповнювати один одного.

У 2010 р. транскордонна діяльність на базі СОМВНУК в усьому світі генерувала обсяг продажів, що перевищує 2 трлн дол. США. Із цієї суми на підрядне промислове виробництво й аутсорсинг послуг припадало 1,1—1,3 трлн дол. США, на франшизинг — 330—350 млрд дол. США, на ліцензування — 340—360 млрд дол. США, а на управлінські контракти порядку 100,0 млрд дол. США<sup>1</sup>.

Ці оцінки є неповними й містять у собі тільки найважливіші галузі, у яких застосовується кожний тип СОМВНУК. Із загального показника виключені також інші способи організації виробництва, не пов'язані з участю в капіталі, такі, як підрядне сільськогосподарське виробництво й концесії, які мають значні масштаби в країнах, що розвиваються. Наприклад, підрядне сільськогосподарське виробництво ТНК поширене по всьому світу й охоплює понад 110 країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою, а також широкий спектр сільськогосподарських товарів, і на нього припадає значна частка загального обсягу виробництва.

Обсяги надходження фінансових ресурсів на ринки, що розвиваються, цілком спростували твердження багатьох економістів про те, що країни з нерозвиненими фінансовими ринками, до того ж нерідко обтяжені високою заборгованістю, не зможуть отримати доступу до міжнародного ринку приватних капіталів протягом тривалого періоду (табл. 2.24).

Автобудування в Таїланді доводить центральну роль ТНК у зміні структури національної економіки. Це галузь, яка зростає найшвидше в країні. Валовий випуск дорівнює 34 млрд дол. США, 80 % виробленої продукції експортується.

<sup>1</sup> World Investment Report 2011 «Non-equity Modes of International Production and Development» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://unctad.org/en/docs/wir2011\\_embargoed\\_en.pdf](http://unctad.org/en/docs/wir2011_embargoed_en.pdf).

КЛЮЧОВІ ПОКАЗНИКИ ТРАНСКОРДОННИХ СОМВНУК В ОКРЕМИХ ГАЛУЗЯХ У 2010 р.<sup>1</sup>

Показники	Оцінка СОМВНУК у всьому світу			
	Обсяг продажів, млн дол. США	Додана вартість, млн. дол. США	Зайнятість, млн осіб	
			у всьому світі	у країнах, що розвиваються
<b>Підрядне промислове виробництво — окремі капіталомісткі галузі</b>				
Електронна промисловість	230,0—240,0	20,0—25,0	1,4—1,7	1,3—1,5
Автомобільна промисловість	200,0—220,0	60,0—70,0	1,1—1,4	0,3—0,4
Фармацевтична промисловість	20,0—30,0	5,0—10,0	0,1—0,2	0,05—0,1
<b>Підрядне промислове виробництво — окремі трудомісткі галузі</b>				
Швейна промисловість	200,0—205,0	40,0—45,0	6,5—7,0	6,0—6,5
Взуттєва промисловість	50,0—55,0	10,0—15,0	1,7—2,0	1,6—1,8
Виробництво іграшок	10,0—15,0	2,0—3,0	0,4—0,5	0,4—0,5
<b>Аутсорсинг послуг</b>				
Аутсорсинг послуг у галузі інформаційних технологій і бізнес-процесів	90,0—100,0	50,0—60,0	3,0-3,5	2,0-2,5
<b>Франшизинг</b>				
Роздрібна торгівля, готельне господарство, ресторани й заклади громадського харчування, ділові та інші послуги	330,0—350,0	130,0—150,0	3,8—4,2	2,3—2,5
<b>Управлінські контракти — окремо обрана галузь</b>				
Готельне господарство	15,0—20,0	5,0—10,0	0,3—0,4	0,1—0,15
Показники	<b>Оцінки СОМВНУК у всьому світі, млн дол. США</b>			
	<b>Комісійні</b>	<b>Обсяг продажів</b>	<b>Додана вартість</b>	
<b>Ліцензування</b>				
Міжгалузеве ліцензування		17,0—18,0	340,0—360,0	90,0—110,0

Частка Таїланду в глобальному ланцюзі доданої вартості дорівнює 25 %. Лише 60 % цієї доданої вартості припадає безпосередньо на автомобілебудівні компанії, решта (40 %) — на фірми-постачальники, включаючи послуги.

Понад половина валового випуску припадає на відносно малу групу філій іноземних ТНК: 52 іноземні філії, як частини 35 бізнес-груп або внутрішньокорпоративної мережі ТНК, лише 4 % від загальної кількості зареєстрованих компаній (близько 1300) здійснюють 56 % випуску продукції. 52 тайські філії входять до мережі з приблизно 6 тис. філій у 61 країні світу (загальна кількість філій 35 бізнес-груп). Можливість використання філії створює проблему трансфертних цін та ухилення від оподаткування, яке важко довести й стягнути відповідне відшкодування.

В автомобільній галузі виробництво за контрактом забезпечує 30 % світового експорту запчастин для автомобілів і чверть зайнятості. В електроніці — значна частина в торгівлі та три чверті зайнятості. У 2010 р. такі форми допомогли отримати роботу 18—21 млн осіб<sup>2</sup>.

У транзитивних економіках частка роздрібною продажу в ПІІ становить 5—7 % (решта світу — менше 1 %). Як правило, обирають франшизинг. У Росії у 2011 р. було 305 іноземних франшизингових систем із 595, у 1996 р. їх було лише 33. У 2011 р. кількість підприємств, що працюють за франшизингом, становило 3446 (440 у 1996 р.).

У Бразилії близько 75 % курятини та 35 % сої виробляється за сільськогосподарськими контрактами. У Кенії близько 60 % чаю та цукру та майже весь експорт квітів проводиться через цю форму. У Мозамбіку більшість із 400 тис. контрактних фірм є малими виробниками. У В'єтнамі

<sup>1</sup> Складено автором на основі: World Investment Report 2011 «Non-equity Modes of International Production and Development» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://unctad.org/en/docs/wir2011\\_embargoed\\_en.pdf](http://unctad.org/en/docs/wir2011_embargoed_en.pdf).

<sup>2</sup> World Investment Report 2011 «Non-equity Modes of International Production and Development» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://unctad.org/en/docs/wir2011\\_embargoed\\_en.pdf](http://unctad.org/en/docs/wir2011_embargoed_en.pdf).

близько 90 % бавовнику, 50 % чаю та 40 рису проводяться через цю форму. У Замбії 100 % бавовнику та перцю виробляється через цю форму<sup>1</sup>.

У низькотехнологічних галузях (виробництво взуття та одягу) проводиться за системою контрактного виробництва. Зокрема, взуття «Nike» виробляється за межами США на 600 фабриках у 33 країнах, таких як Аргентина, Бразилія, Камбоджа, КНР, Сальвадор, Індія, Індонезія, Мексика, Шрі Ланка, Таїланд, Туреччина та В'єтнам (800 тис. робітників). «Puma» аналогічно має 350 фабрик, більшість з яких розташовані в країнах, що розвиваються (300 тис. робітників). У випадку Камбоджі 95 % експорту взуття та одягу припадає на філії іноземних ТНК з країн і регіонів, що розвиваються, зокрема з КНР, Гонконгу, Індонезії, Малайзії, Південної Кореї, Сінгапуру та Тайваню. Ці компанії наймали 300 тис. осіб у 2009 р. (близько 50 % зайнятості в промисловості Камбоджі)<sup>2</sup>.

У мексиканському штаті Джаліско за контрактним виробництвом, зайнятість у високотехнологічному секторі рухається по-різному: у 2000 р. — 76 тис. осіб, а вже в 2001 р. — різке скорочення на понад 40 % — до 48 тис. осіб<sup>3</sup>. Особливу увагу з боку країн, що розвиваються, необхідно залучити саме до високотехнологічних секторів економіки. За відсутності потужного національного інноваційного ринку або створення синергетичного ефекту, що викликається взаємодією між високотехнологічним сектором та іншими галузями, найменший рух зовнішнього попиту спричиняє знищення здобутків попередніх років. Досвід Мексики засвідчує, що високотехнологічні сектори не повинні залишитися чужорідними анклавом в національній економічній системі країни, що розвиваються, а мають стати своєрідною рушійною силою для підвищення загального рівня інноваційності, отже — і продуктивності праці в економіці в цілому.

У глобальному ланцюзі доданої вартості щороку транскордонні форми співробітництва без участі в капіталі створюють 0,40—0,5 трлн дол. США, на контрактне виробництво та аутсорсинг послуг припадає понад 0,2 трлн дол. США.

На франшизинг припадає 0,15 млрд дол. США доданої вартості. Ці форми створюють менш як 1 % світового ВВП, у деяких країнах, що розвиваються, на нього припадає значна частина економічної діяльності. Наприклад, у Філіппінах ІТ-діяльність становила 4,8 % ВВП і створила 9 млрд дол. США експортних доходів у 2010 р. Індійське виробництво автозапчастин створює 2,3 % ВВП країни, у 2010—2011 рр. фінансовому році ця галузь отримала 30 млрд дол. США доходів<sup>4</sup>.

У 2010 р. у китайській провінції Гуандун виробництво іграшок на філіях іноземних ТНК становило 12,9 млрд дол. США, що забезпечувало понад половину експорту цього регіону. У Бангладеш і Камбоджі на виробництво одягу припадало 70—80 % експорту цих країн у 2008—2009 рр. В Індії текстиль та одяг склали 22,0 млрд дол. США (12,5 % загального експорту)<sup>5</sup>.

Відомим прикладом нерівномірності розподілу доданої вартості в глобальному ланцюзі доданої вартості ТНК є виробництво iPhone компанії Apple. При середній ціні в роздрібній торгівлі у США на рівні 500 дол. США у 2010 р. на Тайвань (де відбувалося безпосередня операція складання) припадало лише 6,5 дол. США при ціні компонентів у 124,45 дол. США (які вироблялися в інших країнах, таких як США, Японія, Німеччина та Південна Корея); інші матеріали коштували 48 дол. США. Решта 321 дол. США належали Apple та іншим компаніям як винагорода за НДДКР, дизайн, розповсюдження і роздрібний продаж<sup>6</sup>. Отже, участь цієї китайської провінції у глобальному ланцюзі доданої вартості цього продукту становила лише 1,3 %, тобто ТНК використовували дешевшу робочу силу країни, що розвивається, для підвищення рівня рентабельності й забезпечення конкурентоспроможності своєї продукції на світовому ринку.

Важко переоцінити роль ТНК у налагодженні міжнародного економічного співробітництва, зокрема міжнародної торгівлі. Наприклад, у 2010 р. на філії іноземних ТНК припадало 20 % експорту та 28 % імпорту США, тоді як на американські ТНК — 45 % і 39 % відповідно. Отже, майже дві третини експорту та імпорту в США забезпечують ТНК. У Франції на французькі ТНК припадало 31 % експорту та 24 % імпорту; на філії іноземних ТНК 34 % і 38 % відповідно. Отже, на ТНК у Франції припадало 65 % експорту та 62 % імпорту. В Японії національні ТНК забезпечували 85 % експорту, а філії іноземних ТНК — додатково 8 %. Отже, загальна частка ТНК в експорті товарів і послуг Японії дорівнює 93 %<sup>7</sup> (табл. 2.25).

<sup>1</sup> World Investment Report 2011 «Non-equity Modes of International Production and Development» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://unctad.org/en/docs/wir2011\\_embargoed\\_en.pdf](http://unctad.org/en/docs/wir2011_embargoed_en.pdf).

<sup>2</sup> Там само.

<sup>3</sup> Там само.

<sup>4</sup> Там само.

<sup>5</sup> Там само.

<sup>6</sup> Там само.

<sup>7</sup> World Investment Report 2013 «Global Value Chains: Investment and Trade for Development» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://unctad.org/en/publicationslibrary/wir2013\\_en.pdf](http://unctad.org/en/publicationslibrary/wir2013_en.pdf).

ЧАСТКА ІНОЗЕМНИХ І ВЛАСНИХ ТНК В ЕКСПОРТІ ТА ІМПОРТІ ОКРЕМИХ КРАЇН У 2010 Р<sup>1</sup>

Країна	Частка ТНК в експорті, %		
	Філії іноземних ТНК	Власні	Разом
США	20	45	65
Франція	34	31	65
Японія	8	85	93
Країна	Частка ТНК в імпорті, %		
	Філії іноземних ТНК	Власні	Разом
США	28	39	67
Франція	38	24	62
Японія	в.д.	в.д.	в.д.

У 2012 р. у КНР іноземні філії ТНК забезпечували 50 % експорту та 48 % імпорту. Додаючи до цього діяльність китайських ТНК, можна виявити, що частка ТНК в імпорті та експорті КНР перевищує відповідний показник США. На внутрішньокорпоративну торгівлю припадає близько 60 % експортних і 70 % імпортних операцій ТНК у США. У японських ТНК 40 % експорту припадає на власні філії за кордоном<sup>2</sup>.

Отже, ефективність розвитку країн, що розвиваються, залежить від здатності їхніх урядів налагодити співпрацю з ТНК у різних секторах економіки — як у низько-, так і високотехнологічних. Обмеження впливу іноземних ТНК на економіку країн, що розвиваються, досягається завдяки вибору форми залучення ТНК до проектів, які мають ключове значення для формування нових компонентів конкурентоспроможності країн, що розвиваються. Взаємодія ТНК і країн, що розвиваються, має амбівалентний характер, що полягає в потенційній реальності закріплення спеціалізації приймаючих країн у низькопродуктивній діяльності або виходу за межі «Мальтузіанської пастки» завдяки вдосконаленню національної інфраструктури та розвитку галузей зі зростаючою віддачею від капіталу, що дозволяє збільшити частку участі країни, що розвивається, у глобальному ланцюзі доданої вартості ТНК.

## 2.4. Збалансування інтересів в інноваційній царині

Сучасні тенденції розвитку світової економіки, зокрема зростання світових витрат на НДДКР, розширення міжнародного співробітництва в науковій сфері, перетворення інновацій з випадковості на стабільний фактор економічного зростання в провідних країнах світу, а останнім часом і в окремих країнах, що розвиваються, указують на необхідність підтримки національного інноваційного потенціалу та захисту національних інтересів, у тому числі в разі залучення та співпраці з ТНК в інноваційній царині.

Метою інноваційно спрямованих трансформацій економіки із залученням ТНК як складової системи перетворень є вдосконалення моделі соціально-економічного розвитку за такими основними напрямками<sup>3</sup>: нагромадження і створення нової якості людського капіталу; збільшення і використання «інтелектуальних» ресурсів та інноваційного потенціалу; розвиток системи суспільного виробництва на основі нових технологій; формування відповідної суспільно-політичної, інституційно-правової та економічної структури; збільшення ефекту від капіталовкладень в інноваційне середовище; забезпечення прикладної орієнтації науково-технічного прогресу; підвищення ефективності інноваційного процесу.

Становлення постіндустріального суспільства в країнах, що розвиваються, має спиратися на комплекс передумов, зокрема<sup>4</sup>: постійне оновлення продукції та розвиток споживчого ринку; перехід до нового технологічного укладу; зростання значення знань, інновацій, інформаційних ресурсів, інтелектуального капіталу, організаційних нововведень як факторів виробництва й конкурентоспроможності, у тому числі в традиційних секторах економіки; глибока інтеграція науки й виробництва (табл. 2.26).

<sup>1</sup> Складено автором на основі World Investment Report 2013 “Global Value Chains: Investment and Trade for Development” [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://unctad.org/en/publicationslibrary/wir2013\\_en.pdf](http://unctad.org/en/publicationslibrary/wir2013_en.pdf).

<sup>2</sup> World Investment Report 2013 “Global Value Chains: Investment and Trade for Development” [Електронний ресурс] — Режим доступу: [http://unctad.org/en/publicationslibrary/wir2013\\_en.pdf](http://unctad.org/en/publicationslibrary/wir2013_en.pdf).

<sup>3</sup> Адаманова З. О. Инновационные стратегии экономического развития в условиях глобализации : монография. — Симферополь, 2005. — С. 504.

<sup>4</sup> Там само. — С. 91—92.

ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО СУСПІЛЬСТВА В КРАЇНАХ, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ<sup>1</sup>

Передумови й мотиви	Напрями трансформації	Обмеження		Стимули
		макросистемні	державні	
1. Постійне оновлення продукції та розвиток споживчого ринку. 2. Перехід до нового технологічного укладу. 3. Зростання значення знань, інновацій, інформаційних ресурсів, інтелектуального капіталу тощо. 4. Глибока інтеграція науки й виробництва	1. Нагромадження й створення нової якості людського капіталу. 2. Збільшення й використання «інтелектуальних ресурсів» і людського капіталу. 3. Розвиток системи суспільного виробництва на основі нових технологій. 4. Формування суспільно-політичної інституційно-правової та економічної структури. 5. Збільшення ефекту від капіталовкладень в інноваційне середовище. 6. Забезпечення прикладної орієнтації НТП. 7. Оптимізація інноваційного процесу.	1. Інституційні: недосконалість законодавчо-правового забезпечення й стратегії інноваційного розвитку. 2. Функціональні: недоліки державного регулювання науково-технологічного розвитку, системні суперечності. 3. Ресурсні: недостатній обсяг національних інвестицій. 4. Кон'юнктурні: несприятливе зовнішнє середовище, цінові обмеження.	1. Нестача фінансових ресурсів у держави. 2. «Слабкість» державної влади. 3. Корупція. 4. Нецільове використання коштів. 5. Низький рівень правової дисципліни економічних агентів. 6. Спад економічної активності. 7. Негативна соціопсихологічна орієнтація населення. 8. Структурні диспропорції національної економічної системи. 9. Несприятлива економічна кон'юнктура.	1. Фонди інноваційного розвитку (Чилі). 2. Вільні економічні зони (Туреччина). 3. Науково-технічні парки (Індія). 4. Банки розвитку

У реалізації інноваційно спрямованих трансформацій макросистеми існують обмеження об'єктивного і суб'єктивного характеру<sup>2</sup>: інституційні — недосконалість законодавчо-правового забезпечення й стратегії інноваційного розвитку; функціональні — недоліки державного регулювання науково-технологічного розвитку, системні суперечності (соціальні — безробіття, економічні — зниження ефективності в традиційних галузях); ресурсні — недостатній обсяг національних інвестицій, незначні обсяги державних фондів підтримки інноваційних перетворень; кон'юнктурні — несприятливе зовнішнє середовище, цінові обмеження.

Державна інноваційна політика країн, що розвиваються, стримується певними факторами, серед яких основними є такі<sup>3</sup>: нестача фінансових ресурсів у держави; «слабкість» державної влади; корупція; нецільове використання коштів; низький рівень правової дисципліни економічних агентів; спад економічної активності; негативна соціопсихологічна орієнтація населення; структурні диспропорції національної економічної системи; несприятлива економічна кон'юнктура.

Об'єднуючою характеристикою країн, що розвиваються, та які намагаються надолужити відставання у сфері науково-технологічних розробок є втручання держави в інноваційні процеси з метою створення стимулів до інновацій, відбувається одночасне заохочення власних розробок та імпорту перспективних технологій.

Наприклад, локомотивом інноваційних проектів у Чилі залишається заснований ще в 1976 р. Фонд Чилі зі щорічним бюджетом 24 млн дол. США та часткою самоокупних проектів на рівні 87%<sup>4</sup>. Фонд Чилі зосереджений на створенні нових напрямів бізнесу з перспективних інноваційних проектів з подальшим продажем створених компаній у приватні руки. Управлінська команда з підприємців, що виявляють зацікавленість у реалізації прогресивних проектів, отримує обмежену фінансову допомогу держави. Фонд Чилі створює необхідні передумови для налагодження

<sup>1</sup> Складено автором на основі : Адаманова З. О. Инновационные стратегии экономического развития в условиях глобализации : монография / З. О. Адаманова. — Симферополь : Крым. учеб.-пед. гос. изд-во, 2005. — С. 82, 91—92, 103, 313; Голкін І. В. Особливості формування національних інноваційних систем на засадах державно-приватного партнерства у країнах, що розвиваються / І. В. Голкін // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. — 2011. — № 1. — С. 77—78.

<sup>2</sup> Адаманова З. О. Инновационные стратегии экономического развития в условиях глобализации : монография. — Симферополь, 2005. — С. 103.

<sup>3</sup> Там само. — С. 313.

<sup>4</sup> Голкін І. В. Особливості формування національних інноваційних систем на засадах державно-приватного партнерства у країнах, що розвиваються / І. В. Голкін // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. — 2011 — № 1. — С. 77.

державно-приватного партнерства на всіх етапах інноваційного процесу (від ідентифікування можливих напрямів інвестицій до розробки реалістичних бізнес-планів), включаючи надання консультаційних послуг, навчання, управління технологічними проектами, венчурне підприємництво.

У Туреччині успішним інструментом залучення інвестицій у високотехнологічний сектор Туреччини є створення вільних економічних зон, що на сьогоднішні займають загальну площу близько 800 тис. км<sup>2</sup>. Особливо популярна вільна економічна зона в районі Анталії. Приблизно 1 тис. іноземних і турецьких компаній у чотирьох турецьких вільних економічних зонах користуються правом на звільнення від митних платежів і репатріацію 100 % отриманого в результаті діяльності прибутку. Такий сприятливий з фінансового погляду клімат забезпечив отримання від приватних інвесторів до 35 % загального фінансування інноваційних проектів<sup>1</sup>. Характерною особливістю інноваційно-орієнтованих проектів у Туреччині є тісний зв'язок з університетами та науково-дослідними інститутами. Серед податкових стимулів, які найчастіше застосовуються щодо функціонуючих технопарків, є звільнення від прибуткового податку протягом реалізації інноваційних проектів.

У свою чергу, Південна Корея зосереджується на створенні та розвитку інноваційних мереж і кластерів, що мають тенденцію до регіональної концентрації в межах старих промислових агломерацій. Інноваційні мережі відрізняються розвинутою спеціалізацією, підтримують тісні зв'язки з університетами, державними науково-дослідними інститутами, іншими приватними фірмами та філіями закордонних ТНК.

Прикладами ефективного державно-приватного партнерства в Південній Кореї є функціонування Долини Даедук, технопарк Поханг і Долина Тегеран навколо Сеула. Наукоград Долина Даедук побудовано за принципом Силіконової долини і є регіональною інноваційною системою з такими основними компонентами, як інноваційна інфраструктура, технологічний бізнес-інкубатор і високотехнологічні промислові фірми. Синергетичний ефект мережевої взаємодії досягається кількома інструментами: спільним використанням дорогого наукового обладнання, співпрацею в розробці «пакетних» технологій, інкубацією нового бізнесу і гнучким використанням дослідників у різних комбінаціях залежно від проектів.

Країни, що розвиваються, використовують різноманітні підходи для стимулювання інновацій у національній соціально-економічній системі. Першим кроком у подоланні існуючого розриву від провідних країн світу може виступати адміністративне мотивування інновацій у найбільших національних компаній. У такому разі створення та комерціалізація інновацій не є головним напрямом державної уваги. Зусилля державного апарату в цьому випадку спрямовані на забезпечення адаптації вже наявних у розвинених країнах найефективніших організаційних, виробничих і комерційних способів ведення бізнесу. Від держави вимагається створити мотивацію до інноваційної діяльності в реальному секторі на основі визначення стратегічних пріоритетів розвитку. Серед механізмів створення державою економічних мотивів перерозподілу ресурсів суб'єктів господарювання у виділені сектору економіки найчастіше використовуються: політика загальних і цільових субсидій, тарифів, податкових пільг, імпортних мит і кількісних обмежень доступу іноземних суб'єктів господарювання на внутрішній ринок.

Завдання фінансового забезпечення інвестиційної та інноваційної діяльності вирішується завдяки включенню держави або її вповноважених інститутів до механізму фінансування економічних агентів. Держава може створювати власні фінансові установи — банки розвитку. При цьому найефективнішою формою діяльності банків розвитку є змішане державне та приватне фінансування. Можна виокремити дві його основні моделі<sup>2</sup>: 1) спеціальні інвестиційні інститути, у капіталі яких поряд з державою представлені приватні інвестори, переважно банки, часткове фінансування інвестиційних проектів, де держава лише доповнює кошти приватних установ. Наприклад, Франція — Credit Fancier, Німеччина — Kreditanstalt für Wiederaufbau, Японія — Japan Development Bank та ін. Участь держави у фінансуванні інноваційних проектів може стати своєрідним індикатором, що характеризує перспективність розвитку тих чи тих підприємств або галузей. Недоліком такого підходу є зниження ефективності управління багатогалузевими структурами, що пояснюється наявністю м'яких фінансових обмежень.

Активніший підхід передбачає участь держави у створенні інноваційних бізнес-одиниць, насамперед малих інноваційних підприємств, що зорієнтовані на впровадження інновацій. Яскравим прикладом реалізації такого підходу є розвиток програмного забезпечення в Індії. Світове лідерство країни на ринку програмного забезпечення було досягнуто завдяки державній політиці, що спирається на інтенсивний розвиток у країні науково-технічних парків, у рамках яких всі молоді високотехнологічні компанії на 5—10 років звільняються від сплати податків з доходів та податків на імпорту товарів виробничого призначення. Важливе також надання фінансовим установам дер-

<sup>1</sup> Іголкін І. В. Особливості формування національних інноваційних систем на засадах державно-приватного партнерства у країнах, що розвиваються / І. В. Іголкін // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. — 2011 — № 1. — С. 77.

<sup>2</sup> Там само. — С. 78.

жавних гарантій у разі вкладання коштів у програмістські фірми, пільг з платежів за послуги природних монополій, спрощення адміністративного регулювання та митного режиму, участь держави у навчанні персоналу й отриманні закордонних замовлень. Зараз в Індії діє 13 науково-технічних парків, які об'єднали близько 1,3 тис. фірм, що займаються розробкою програмного забезпечення для широкого кола галузей і секторів економіки. Головним обмеженням розглянутого підходу є неминучість замикання ринкових форм взаємодії фінансового та реального секторів у вузькому колі секторів національного господарства і, як наслідок, постійна залежність довгострокових техніко-економічних змін від зусиль держави.

У різних точках світового господарства відбувається формування регіональних інноваційних кластерів, які не тільки дедалі наполегливіше заявляють про себе у високотехнологічних сегментах глобального ринку, але навіть претендують на його перерозподіл. Більше того, ряд регіональних інноваційних кластерів, що сформувалися на базі підрозділів міжнародних монополій, лідирують зараз в окремих секторах глобального ринку. Наприклад, автомобільний кластер у китайській провінції Гуандун формується на базі автоскладальних заводів японських концернів Хонда і Тойота; у Польщі, Чехії і Словаччині автомобільні кластери формуються на базі заводів Фольксваген, Фіат, Пежо-Сітроен і Тойота, а ядром інформаційно-комунікаційного кластера в Ізраїлю стали науководослідні центри транснаціональних корпорацій Motorola, Nortel, Alcatel, Cisco, Siemens<sup>1</sup>.

Як яскраві приклади формування нових локалів нагромадження транснаціонального капіталу можна навести й точкові зони високих технологій (ЗВТ), створені в країнах Південно-Східної Азії. Вони стали стрижневою інституційною формою регіональних інноваційних кластерів, забезпечивши інноваційний розвиток держав азійського мегарегіону на основі інтеграції найпрогресивніших науково-технічних розробок з високоефективними виробничими процесами. Наприклад, у КНР за останні 20 років у найрозвиненіших приморських районах було створено близько 60 технопарків. З них найбільшої ефективності досягли Шанхайський інноваційний центр, технопарк «Чжунгуаньцунь», Харбінський технопарк, технопарк «Хефей», Пекінська експериментальна зона, парки «Фучжоу», «Ланьчжоу», «Фошан» тощо. Саме зони високих технологій стали основними продуцентами високотехнологічної продукції у КНР і відіграли провідну роль у нарощуванні національного експортного виробництва, залученні нових наукових знань, інноваційних технологій і передових методів організації бізнесу<sup>2</sup> (табл. 2.27).

Використання в КНР зон економічного та технологічного розвитку (далі — ЗЕТР) було розпочато в 1984 р. На кінець 1988 р. налічувалося 14 ЗЕТР: Далян, Квінгуандао, Тянджин, Янтай, Квіндао, Ланюнган, Нантон, Мінган, Гонгбіао, Каогейджин, Нінбо, Фужон, Гуанжоу, Жанджан.

Упродовж 1992—1993 рр. додалося 18 інших ЗЕТР: Їнкоу, Чанчун, Шен'ян, Харбін, Уейхай, Куншан, Ханжоу, Кіаюшан, Уенжоу, Ронквою, Донжан, Гуанжоу Нанша, Гуйжоу Дайауан, Вуху, Вухан, Чонкен, Пекін, Урушчі.

Таблиця 2.27

ЗОНИ ВИСОКИХ ТЕХНОЛОГІЙ І РОЗВИТКУ В КНР<sup>3</sup>

№	Назва	Тип	Характеристика
1	Beijing Tianzhu Airport Industrial Park (TZAIP)	Промисловий парк	Розташований за 1 км від Пекінського міжнародного аерпорту, найбільшого в КНР. Станом на 01.06.2002 р. на території було зосереджено 179 компаній та/або філій, сукупний обсяг інвестицій становив 1,55 млрд дол. США. 15 із 50 ТНК, які мали філії в TZAIP, входили до рейтингу Fortune 500
2	Beijing Tianzhu Export Processing Zone (TEPZ)	Експортна зона	Створена у квітні 2000 р., стала однією з перших 15 експортних зон у КНР. Залишається єдиною в Пекіні експортною зоною державного рівня
3	Zhongguancun Science Park (ZSP)	Науковий парк	Розташований у північно-західному від Пекіну районі Геїдайен. Упродовж 2003—2013 рр. середньорічні темпи економічного зростання становили 30 %. Сукупні ПІП сягнули 3,26 млрд дол. США. 20 ТНК з Fortune 500 створили на території парку дослідницькі центри
4	Peking University Science Park (PKUSP)	Науковий парк (на базі університету)	Засновано в 1992 р. як науковий парк національного університету спільним рішенням Міністерства освіти КНР і Міністерства науки та технологій КНР. Серед 22-х наукових парків, створених на базі національних університетів, займає перше місце за обсягом продажу та кількістю підприємств, які розташовані на його території

<sup>1</sup> Глобальное экономическое развитие : тенденции, асимметрии, регулирование : монография / под науч. ред. Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова. — К. : КНЭУ, 2013. — С. 203.

<sup>2</sup> Там само.

<sup>3</sup> Складено автором на основі: High technology and development zones in China [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.lehmanlaw.com/resource-centre/links/high-technology-and-development-zones-in-china.html>.

№	Назва	Тип	Характеристика
5	Tsinghua University Science Park (THUSP)	Науковий парк (на базі університету)	Створений у 1993 р.; підприємницький сектор THUSP, зона стартапів, розпочав роботу в серпні 1998 р.
6	Beijing Software Development Base	База розробки програмного забезпечення	На кінець 2001 р. на її території було розташовано 723 ІТ-фірми із сукупним персоналом 70 тис. осіб. Середньорічне зростання становить 35,0 %
7	Chongqing Economic and Technological Development Zone (CQETDZ)	Зона економічного та технологічного розвитку	У квітні 1993 р. стала першою економічною зоною такого типу на заході КНР. Ключовими секторами є електроніка, інформаційні технології, біофармацевтика, виробництво автомобілів і мотоциклів, нових матеріалів, хімікатів, продуктів харчування та одягу
8	Chongqing High-tech Park (CQHTP)	Парк високих технологій	Створений у березні 1991 р. Основний фокус на електроніці, телекомунікаціях, оптико-електро-механічному інтегруванні, біоінженерії, точних інструментах і технологіях захисту довкілля
9	Caohejing High-tech Park (CHJHTP)	Парк високих технологій	Єдина економічна зона державного рівня, якій надано преференції і як парку високих технологій, і як економічній зоні технологічного розвитку
10	Hongqiao Economic & Technological Development Zone (HQETDZ)	Зона економічного та технологічного розвитку	Заснована в Шанхаї в 1983 р. як новий бізнес-центр, який поєднує виставкові центри, офіси, житлові будинки, ресторани й торговельні центри, а також іноземні консульства
11	Minhang Economic and Technological Development Zone (MHETDZ)	Зона економічного та технологічного розвитку	У 1986 р. стала однією з перших зон такого типу в КНР. На кінець 2001 р. на її території реалізовувалось 154 проекти. Основні сектори — механічне обладнання, електроніка, біоінженерія та фармацевтика, харчова промисловість і виробництво напоїв
12	Shanghai Chemical Industrial Park (SCIP)	Промисловий парк (хімічна промисловість)	Вважається найбільшим промисловим проектом на материковій частині КНР, розташовано у південній частині Шанхаю в районі Джиншен. Bayer, BASF і British Petroleum приєдналися до SCIP
13	Shanghai Comprehensive Industrial Development Zone (SCIDZ)	Зона всеосяжного промислового розвитку	Є однією з дев'яти промислових зон муніципального рівня в Шанхаї. Основними секторами в SCIDZ є інформаційні технології; нові матеріали; високотехнологічна індустрія; виробництво продукції, яка не шкодить довкіллю; нерухомість і сфера послуг
14	Jiading Industrial Park (JDIP)	Промисловий парк	Заснований у 1992 р., має статус муніципального промислового парку. Розташований у північно-західному районі Шанхаю — Джайєдін
15	Qingpu Industrial Park (QPIP)	Промисловий парк	Промисловий парк муніципального рівня, заснований у 1995 р., загальна площа 16,16 км <sup>2</sup> . Розташовано в південно-західному районі Шанхаю — Квінпу. Основні сектори: електроніка, інформаційні технології, біомедицина, хімічна промисловість, нові матеріали, точні інструменти, екологічні продукти харчування, пакування
16	Waigaoqiao Free Trade Zone (WGQFTZ)	Зона вільної торгівлі	Найперша та найбільша в КНР зона вільної торгівлі, заснована в червні 1990 р., загальна площа 10 км <sup>2</sup> . На кінець 2001 р. було запроваджено 5022 проектів, сукупний обсяг інвестицій становив 6,56 млрд дол. США
17	Zhangjiang High-tech Park (ZJHTP)	Парк високих технологій	Створений у липні 1992 р. у центральній частині Пудона, нового району Шанхаю. Основні сектори: інформаційні технології, біоінженерія, медицина й нерухомість
18	Shanghai Songjiang Export Processing Zone (SJEPEZ)	Експортна зона	Заснована 27 квітня 2000 р. Основні сектори: інформаційні технології, біофармацевтика, нові будівельні матеріали, машинобудування, хімічна промисловість. На території надається повний спектр послуг щодо експорту



№	Назва	Тип	Характеристика
19	Shanghai Software Development Park (SSDP)	Парк розробки програмного забезпечення	Заснований у 1999 р. як ключовий елемент ІТ-сектору в Шанхаї. На сьогодні розподілено на 3 парки: Pudong software Park, Fudan Software Park і SJTU Caohejing Software Park. Державний фонд підтримки досяг 484,5 млн дол. США
20	Shanghai Jiaotong University Science Park (SJTUSP)	Науковий парк (на базі університету)	Заснований у 1999 р. і надано статус наукового парку в 2001. За-раз складається з 4-х зон: Withub Zone, Zhangjiang Zone в Пудона, Mingu Zone і Xinhua Zone
21	Tianjin Economic and Technological Development Area (TEDA)	Зона економічного та технологічного розвитку	Заснована 6 грудня 1984 р.
22	Tianjin Port Free Trade Zone (TJFTZ)	Зона вільної торівлі	Заснована в травні 1991. Найбільша зона вільної торівлі на півночі КНР. Є «брамою» для 7-ми адміністративних районів КНР і Монголії. Інфраструктурні інвестиції становили 1,62 млрд юанів. Промисловий парк Байотай є ключовим, спільним проектом з Т'ян'їнською економічною зоною технологічного розвитку. Основні сектори: високі й енергозберігаючі технології, виробництво продуктів, які не шкодять довкіллю
23	Tianjin Export Processing Zone (TJEPZ)	Експортна зона	Створено 27 квітня 2000 р.
24	Tianjin (Wuqing) High-tech Park (TJHTP)	Парк високих технологій	Створений у 1991 р., загальна площа 24,8 км <sup>2</sup> . Основні сектори: електроніка, інформаційні технології, нові будівельні матеріали, біоінженерія, магнетичні матеріали, біофармацевтика, виробництво медичної продукції
25	Tianjin University Science Park (TJUSP)	Науковий парк (на базі університету)	Складається з 40 акрів території студентського містечка, 15 акрів дослідницької території та 30 акрів промислової зони
26	Nanning Economic and Technological Development Zone (NNETDZ)	Зона економічного та технологічного розвитку	Заснована в жовтні 1992 р., у травні 2001 р. отримала національний статус. Основні сектори: паперова промисловість, біотехнології, хімічна інженерія та харчова промисловість
27	Nanning High-tech Park (NNHTP)	Парк високих технологій	Розташований у передмісті Нанінга, столиці Автономної області Гуанксі. Основні сектори: біоінженерія, фармацевтика, електроніка, інформаційні технології, нові матеріали, оптико-електроніко-механічне інтегрування
28	Guilin High-tech Park (GHTP)	Парк високих технологій	Розташований у Гуїліні в Автономній області Гуанксі, перший з п'яти парків у цьому регіоні. Основні сектори: електроніка, інформаційні технології, електроніко-механічне інтегрування, нові матеріали, біофармацевтика, нові матеріали, технології захисту довкілля, офісне обладнання
29	Hohhot Economic and Technological Development (HETDZ)	Зона економічного та технологічного розвитку	Заснована в 1992 р., отримала провінційний статус у 1995 р., у липні того ж року — державний. Основні сектори: інформаційні технології, біоінженерія, фармацевтика, нові матеріали та органічна хімія
30	Baotou High-tech Park (BHTP)	Парк високих технологій	Розташований у Баотау в Автономній області Внутрішня Монголія. Загальна площа 49 км <sup>2</sup> , включає науковий парк на базі університету, науково-технологічну зону та підприємства з видобутку рідкоземельних елементів. Крім цього основними секторами є інформаційні технології, металургічні технології, нові матеріали, легка й харчова промисловість

№	Назва	Тип	Характеристика
31	Yinchuan Economic and Technological Development Zone (YCETDZ)	Зона економічного та технологічного розвитку	Заснована в липні 2001 р., є єдиною зоною такого типу, що має державний статус в Автономній області Нінксія (Західна частина КНР)
32	Urumqi Economic and Technological Development Zone (UETDZ)	Зона економічного та технологічного розвитку	Заснована в 1992 р., отримала державний статус 25 серпня 1994 р. Реалізовано 210 проектів, розміщено 65 іноземних філій. Запланований рівень іноземних інвестицій складає 145,4 млн дол. США, фактично реалізовано 68,8 млн дол. США
33	Yining Border Economic Cooperation Zone (YBECZ)	Зона прикордонного економічного співробітництва	Заснована в 1992 р. Загальні інвестиції перевищують 110 млн юанів. Функціонують 95 експортно орієнтованих підприємств у таких секторах: текстиль, виноробство, паперова промисловість, фармацевтика, лісове господарство й туризм
34	Urumqi High-tech Park (UHTP)	Парк високих технологій	Заснований у 1992 р. як єдиний парк з державним статусом в Автономній області Ксіньян
35	Hefei Economics and Technological Development Area (HFETDZ)	Економічний район технологічного розвитку	Заснований з державним статусом у квітні 1993 р. На кінець 2000 р. було зосереджено 230 національних та іноземних підприємств, сукупні інвестиції становили 14,14 млрд юанів. Сектори: електроніка, приладобудування, хімічна інженерія, харчова промисловість
36	Wuhu Economic and Technological Development Zone (WETDZ)	Зона економічного та технологічного розвитку	Заснована у квітні 1993 р. На кінець 2001 р. було зосереджено 131 підприємство із загальними інвестиціями 8,51 млрд юанів. Ключові сектори: нові будівельні матеріали, автомобілі та комплектуючі, електроніка, електротовари
37	Anqing Economic & Technological Development Zone (AQETDZ)	Зона економічного та технологічного розвитку	Заснована в 1992 р. Основні сектори: IT-продукція, лазерна техніка й продукти, оптико-механічно-електричне інтегрування, генна інженерія й продукти, нові енергетичні технології, технології із захисту довкілля
38	Maanshan Economic & Technological Development Zone (METDZ)	Зона економічного та технологічного розвитку	Основні сектори: інфраструктурний розвиток, текстиль, одяг, автомобілі, машинобудування
39	Tongling Economic & Technological Development Zone (TETDZ)	Зона економічного та технологічного розвитку	Основні сектори: обробка мідної продукції, хімічна промисловість, одяг, машинобудування, видобуток енергетичних ресурсів, технології та обладнання для захисту довкілля
40	Hefei High-tech Park (HHHP)	Парк високих технологій	Заснований у жовтні 1990 р., здобув національний статус у березні 1991 р. У 1997 р. дозволена участь для країн—членів АРЕС. Основні сектори: біоінженерія, інформаційні технології, оптико-механічно-електронне інтегрування, нерухомість
41	Hefei University Science Park (HUSP)	Науковий парк (на базі університету)	Створено спільно Університетом науки та технології КНР, Ангуйським університетом і Хегейським технологічним університетом. У 2001 р. отримав статус національного. Установлено співробітництво з головними китайськими підприємствами Daqing Petroleum Administration, Sino Petrochemicals, Baoshan steel, Legend і Hai'er. На кінець 2000 р. було зосереджено 102 підприємства в таких секторах, як: інформаційні технології, мікроелектроніка, програмне забезпечення, нові матеріали та біоінженерія
42	Dongshan Economic and Technological Development Zone (DSETDZ)	Зона економічного та технологічного розвитку	Створена у січні 1993 р.

№	Назва	Тип	Характеристика
43	Fuqing Rongqiao Economic & Technological Development Zone (FRETDDZ)	Зона економічного та технологічного розвитку	Створена в 1987 р., отримала державний статус у жовтні 1992 р. Розташовані представництва Salim Group, Siemens, Samsung
44	Fuzhou Economic and Technological Development Zone (FZETDDZ)	Зона економічного та технологічного розвитку	Створена в січні 1985 р. FZETDDZ є єдиною відкритою зоною такого типу, яка комбінує економічну зону технологічного розвитку, зону вільної торгівлі, інвестиційну зону для тайванців і парк високих технологій
45	Xiamen Haicang Taiwan Investment Zone (XHTIZ)	Інвестиційна зона Тайваню	Створена у травні 1989 р. для стимулювання інвестицій з боку Тайваню в материкову частину КНР. Найбільша за площею (100 км <sup>2</sup> ) інвестиційна зона Тайваню в КНР
46	Fuzhou Free Trade Zone (FFTZ)	Зона вільної торгівлі	Створена в листопаді 1992 р. Основні сектори: складські приміщення, транспортування, пакування, нерухомість
47	Xiamen Xiangyu Free Trade Zone (XXFRZ)	Зона вільної торгівлі	Створена в жовтні 1992 р. для розвитку торгівлі з Тайванем, експортної діяльності, фінансів, страхування, виставкова діяльність, управління гаванями, транспортних та інформаційних послуг
48	Xiamen High-tech Park (XHTP)	Парк високих технологій	Створений у грудні 1990 р., отримав державний статус у березні 1991 р. До липня 2001 р. 26 ТНК з Fortune 500, зокрема Dell, Panasonic, National, Fuji, ABB
49	Fuzhou High-tech Park (FHTP)	Парк високих технологій	Розташований у Фужоу, тісно інтегрований з економічною зоною розвитку технологій, зоною вільної торгівлі та Тайванським інвестиційним районом. Основні сектори: електроніка, інформаційні технології, напівпровідники, програмне забезпечення, біомедицина, біоінженерія, хімічна промисловість, машинобудування для металургії
50	Xiamen Export Processing Zone (XMEPZ)	Експортна зона	Заснована у 2000 р. Основні сектори: ІТ, біофармацевтика, хімічна інженерія, високоточне машинобудування.
51	Fuzhou Software Development Park (FSDP)	Парк розробки програмного забезпечення	Розташована у Фушоу, загальна площа 76,5 га, яка розподілена на дві частини: 1,5 га — Центр з розробки програмного забезпечення, 75 га — промислова база з розробки програмного забезпечення. Понад 2,5 тис. докторів наук і магістрів з програмування
52	Daya Bay Economic & Technological Development Zone	Зона економічного та технологічного розвитку	Створена в Huizhou у травні 1993 р. Основні сектори: нафтохімічна промисловість, електроніка, інформаційні технології
53	Guangzhou Development Zone	Зона розвитку	Унікальна зона складається із чотирьох промислових парків державного рівня: округу економічного та технологічного розвитку, зони високотехнологічного промислового розвитку, зони вільної торгівлі та експортної зони
54	Guangzhou Nansha Economic and Technological Development Zone (NSETDDZ)	Зона економічного та технологічного розвитку	Створена в дельті Перлинової річки у травні 1993 р. На сьогодні створено 206 підприємств з іноземними інвестиціями з 18 країн і регіонів світу
55	Huizhou Huitai Industrial Park	Промисловий парк	Понад 30 іноземних підприємств представлені в таких секторах, як: інформаційні технології, електроніка, механічно-електронне інтегрування, нові матеріали, продукти харчування та напої
56	Qingyuan Economic Development Experimental Zone	Експериментальна зона економічного розвитку	Створена в 1991 р. з початковою площею для промислового парку в 4,9 км <sup>2</sup> , проте загальна запланована площа — 9,6 км <sup>2</sup> . На кінець 2001 р. було розташовано 215 підприємств

№	Назва	Тип	Характеристика
57	Shantou Free Trade Zone (SFTZ)	Зона вільної торгівлі	Створена на початку січня 1993 р., загальна площа — 2,34 км <sup>2</sup>
58	Shenzhen Grand Industrial Zone	Велика промислова зона	Створена в липні 1994 р. з муніципальним статусом
59	Shenzhen High-tech Park	Парк високих технологій	Державний статус отримав у вересні 1996 р. Основні сектори: електроніка, інформаційні технології, біоінженерія, нові матеріали, оптичні механіко-електронні технології та продукти
60	Foshan High-tech Park	Парк високих технологій	Створений у грудні 1992 р. Основні сектори: електроніка, інформаційні технології, біоінженерія, оптико-електронно-механічне інтегрування, нові матеріали
61	Zhongshan High-tech Park (ZSHTP)	Парк високих технологій	Отримав державний статус у 1991 р. Основні 8 секторів: електроніка, інформаційні технології, нові матеріали, біофармацевтика, пакування, друкарська справа, електронно-механічне інтегрування, текстиль
62	Huizhou Zhongkai High-tech Park (HZHTP)	Парк високих технологій	На кінець 2000 р. із 87 підприємств на його території 15 були високотехнологічні. Основні сектори: електроніка, інформаційні технології, оптико-механічне-електронні технології та продукти
63	Zhuhai Free Trade Zone (ZFTZ)	Зона вільної торгівлі	Заснована 3 листопада 1996 р., розпочала функціонування 28 листопада 1999 р. Зареєстровано 81 підприємства з інвесторами зі США, Німеччини, Австралії, Японії, Тайваню, Гонконгу та Макао. Основні сектори: авіація, електроніка, оптичне волокно, біофармацевтика, цифрові технології, аудіообладнання, пакування, меблі, складські приміщення та логістика
64	Zhuhai High-tech Park (ZHHTP)	Парк високих технологій	Отримав державний статус у березні 1993 р. Засновано 2 600 підприємств з іноземними інвестиціями, у тому числі 20 ТНК з Fortune 500
65	Guangzhou Software Development Park (GZSDP)	Парк розробки програмного забезпечення	Заснований у серпні 1999 р. у рамках Державної програми «Смолоскип». На території зосереджено 629 підприємств із загальною кількістю персоналу 16 тис. осіб
66	South China University of Technology Science Park (SCUTSP)	Науковий парк (на базі університету)	SCUTSP є єдиним науковим парком у південній частині КНР. Загальні інфраструктурні інвестиції досягли 300 млн юанів. Основні сектори: електроніка, інформаційні технології, нові матеріали, біоінженерія, захист довкілля, механічно-оптично-магнетичне інтегрування
67	Guiyang Economic and Technological Development Zone (GYETDZ)	Зона економічного та технологічного розвитку	Заснована в березні 1993 р., отримала державний статус у лютому 2002 р. Функціонує понад 400 промислових підприємств, у тому числі 23 середні й великі, а 25 — з іноземними інвестиціями. Основні сектори: проектування механізмів, двигуни для електроенергетики, машинні інструменти, авіакомплектуючі, автомобілі, комплектуючі для мотоциклів
68	Guiyang High-tech Park (GYHTP)	Парк високих технологій	Отримав державний статус у жовтні 1992 р. Основні сектори: фосфати, алюмінієві сполуки, вимірювальні пристрої, точні оптичні інструменти, фармацевтика
69	Yangpu Economic Development Zone (YEDZ)	Зона економічного розвитку	Заснована в березні 1992 р., має державний статус, загальна площа 31 км <sup>2</sup> , берегова лінія — 24 км
70	Haikou Free Trade Zone	Зона вільної торгівлі	Заснована в жовтні 1992 р., загальна площа 1,93 км <sup>2</sup> . Основні сектори: експортно орієнтоване виробництво, виставкова діяльність, фінанси, страхування
71	Haikou High-tech Park (HHTP)	Парк високих технологій	Заснований у 1992 р. має державний статус. Основні сектори: електроніка, біомедицина, нові матеріали, енергозберігаючі технології й продукти, тропічне сільське господарство

№	Назва	Тип	Характеристика
72	Qinhuangdao Economic & Technological Development Zone	Зона економічного та технологічного розвитку	Заснована в жовтні 1984 р., загальна площа в 28,39 км <sup>2</sup> , розподілена на Східний і Західний райони. Основні сектори: металургія, машинобудування, електроніка, легкий текстиль, хімічна матеріали, будівельні матеріали, одяг
73	Tangshan New & High-tech Development Zone (TSDZ)	Зона розвитку нових і високотехнологічних технологій	Заснована в 1992 р., перетворена на ключову провінційну зону технологічного розвитку в 1998 р. На кінець квітня 2001 р., у процесі реалізації перебували 585 проектів, у тому числі 50 високотехнологічних, 65 іноземних компаній брали участь у функціонуванні зони
74	Yanjiao Economic & Technological Development Zone	Зона економічного та технологічного розвитку	Заснована в 1992 р., складається з Yanjiao біомедичного парку, який привабив такі компанії, як Jiexi Medicals Co. Ltd., Xiehe Medicals Co. Ltd. і Fangda Medicals Co. Ltd.
75	Baoding High-tech Park	Парк високих технологій	Отримав державний статус у вересні 1992 р. Основні сектори: електроніка, інформаційні технології, біоінженерія, нові матеріали, легка промисловість, харчова промисловість, оптико-електронно-механічне інтегрування
76	Shijiazhuang High-tech Park	Парк високих технологій	Основні сектори: запчастини для автомобілів, електронні інструменти, гідравлічні технології, нові матеріали, фармацевтика, технології захисту довкілля, точні оптичні інструменти
77	Harbin Economic and Technological Development Zone	Зона економічного й технологічного розвитку	Засновано в червні 1991 р., отримала державний статус у квітні 1993 р. На кінець 2001 р. у зоні було зосереджено 383 підприємства з іноземними інвестиціями із 32 країн і регіонів. Основні 5 секторів: автомобілебудування, фармацевтика, електроніка, бізнес-послуги, будівництво нерухомості
78	Daqing High-tech Park	Парк високих технологій	На кінець 2001 р. функціонувало 726 підприємств. Основні сектори: нафтохімічна промисловість, переробка сільськогосподарської продукції, будівельні матеріали, фармацевтика, електроніка, інформаційні технології, промислове проектування, нові матеріали, електромеханічне проектування, біоінженерія
79	Harbin High-tech Park	Парк високих технологій	На кінець 1996 р. функціонувало понад 964 підприємств, зокрема 125 з іноземними інвестиціями. Основні сектори: електроніка, оптико-електро-механічне інтегрування, нові матеріали, біоенергія, альтернативні джерела енергії
80	Harbin Institute of Technology Science Park (HITSP)	Науковий парк (на базі університету)	Отримав національний статус у травні 2001 р. Основні сектори: комп'ютерні науки, електроінженерія, електроніка, автоматика, інструменти цифрового контролю. Заплановано розподіл парку на сім зон та два райони зі специфічними функціями
81	Zhengzhou Economic and Technological Development Zone (ZZETDZ)	Зона економічного та технологічного розвитку	Заснована у квітні 1993 р., загальна площа 12,49 км <sup>2</sup> . Основні іноземні інвестори — LG-Philips, Pepsico, TNT, Jinwei and Tung Yee. Основні сектори: електроніка, інформаційні технології, обладнання для електростанцій, друкарська справа, пакування, харчові продукти
82	Zhengzhou High-tech Park (ZZHTP)	Парк високих технологій	Засновано як державний парк у березні 1991 р. Основні сектори: програмування, інформаційні технології, надтверді матеріали, біофармацевтика
83	Luoyang High-tech Park (LYHTP)	Парк високих технологій	Заснований у 1992 р., загальна площа близько 30 км <sup>2</sup> . LYHTP складається із зони комерційного простору Zhongya, зони електронної промисловості Zhoushan і техніко-промислової зони Sanshan
84	Anyang Economic & Technological Development Zone (AYETDZ)	Зона економічного й технологічного розвитку	Основні сектори: чорна металургія, електроніка, механічні інструменти, медичні препарати, хімічна промисловість, продукти харчування

№	Назва	Тип	Характеристика
85	Wuhan Economic and Technological Development Zone (WHETDZ)	Зона економічного та технологічного розвитку	Заснована в травні 1991 р., отримала державний статус у квітні 1993 р. Основні сектори: автомобілебудування, автокомплектуючі, біоінженерія, нова фармацевтика, електроніка, механічно-електронне інтегрування, нові матеріали, удосконалене сільське господарство
86	Xiangfan High-tech Park	Парк високих технологій	Заснований у листопаді 1992 р. Ключові продукти: виробнича база для свинцево-кислотних акумуляторів і комп'ютерних чипів
87	Wuhan East Lake University Science Park (WHUSP)	Науковий парк (на базі університету)	WHUSP складається з кількох парків-підрозділів, пов'язаних з Wuhan університетом, Huazhong університетом науки та технології, Wuhan технологічний університетом, Центральним китайським нормальним університетом, Wuhan філією Академії наук КНР, науковим парком Великої Стіни. Основні сектори: оптико-механіко-електричне інтегрування, оптичні накопичувачі, інструменти оптико-електричного вимірювання, системи інтелектуального управління
88	Changsha Economic and Technological Development Zone	Зона економічного та технологічного розвитку	Заснована в серпні 1992 р. Основні сектори: мікроелектроніка, нові матеріали, біоінженерія, ІТ, комунікації, альтернативні джерела енергії
89	Changsha High-tech Park (CHTP)	Парк високих технологій	На кінець 2000 р. в парку працювало 616 високотехнологічних підприємств, зокрема понад 200 з іноземними інвестиціями. Основні сектори: електроніка, інформаційні технології, біоінженерія, нові матеріали, хімічна промисловість, удосконалене сільське господарство, оптико-електронно-механічне інтегрування
90	Zhuzhou High-tech Park (ZHTP)	Парк високих технологій	Основна сектори: кольорова металургія, механічне обладнання, хімічна промисловість, електронна інженерія, електроніка, будівельні матеріали
91	Huaihua Economic Development Zone	Зона економічного розвитку	Розподілена на Hutian зону розвитку та новий район Нехі. Основні сектори: фармацевтика, нові будівельні матеріали, харчова промисловість, текстиль, деревообробна промисловість, приладобудування, електроніка, хімічна промисловість, логістика
92	Ningxiang Economic and Technological Development Zone (NXETDZ)	Зона економічного та технологічного розвитку	Заснована в 1998 р. Основні сектори: будівельні матеріали, виробництво механічного обладнання, хімічна промисловість, мінеральні добрива, продукти харчування, одяг
93	Hunan Powerise Software Development Park	Парк розробки програмного забезпечення	Функціонує 31 підприємство, яке розробляє програмне забезпечення й надає технічну підтримку державним установам у КНР
94	China-Singapore Suzhou Industrial Park (SIP)	Промисловий парк	Сінгапурсько-китайський спільний проект. Основні кластери: електрика й електроніка, фармацевтика й хімічна промисловість, точна інженерія та нові матеріали
95	Suzhou New District (SND)	Парк високих технологій	Заснований у 1992 р., надано функції промислового парку для країн-членів (АРЕС) у 1997 р. Основні сектори: електроніка, інформаційні технології, точні прилади, хімічна промисловість
96	Lianyuangang Economic and Technological Development Zone	Зона економічного та технологічного розвитку	Засновано у 1984 р. має державний статус. Із загальної площі 45 км <sup>2</sup> активно використовується 6 км <sup>2</sup> . Основні сектори: медицина, текстиль, хімічна промисловість, електроніка
97	Kunshan Economic and Technological Development Zone (KSETDZ)	Зона економічного та технологічного розвитку	Заснована в 1985 р., надано державний статус у 1992 р. Основні сектори: електроніка, точне приладобудування та хімічна промисловість

№	Назва	Тип	Характеристика
98	Nanjing Economic and Technological Development Zone (NJETDZ)	Зона економічного та технологічного розвитку	Засновано у вересні 1992 р., надано державний статус 15 березня 2002 р. Функціонує понад 900 підприємств, залучено 1,02 млрд дол. США, фактично використано 42млн дол. США
99	Nantong Economic and Technological Development Zone (NTETDZ)	Зона економічного та технологічного розвитку	Засновано 19 грудня 1984 р., є однією з перших 14 зон у КНР, визнано «Брамою» до р. Янцзи
100	Changzhou New District (CZND)	Новий район	Основні сектори: виробництво мотоциклів, електроніка, комп'ютерні комплектуючі, виробництво пластику, технології із захисту довкілля, біохімічна фармацевтика, гігієнічні товари
101	Nanjing High-tech Park (NJHTP)	Парк високих технологій	Заснований у березні 1991 р., має державний статус. Функціонує понад 1 тис. підприємств, зокрема понад 100 з іноземними інвестиціями. Сектори: електроніка, інформаційні технології, біоінженерія, нові матеріали, нафтохімія, програмування, авіаційні технології
102	Wuxi New District (WND)	Промисловий парк високих технологій	Отримав державний статус у 1992 р. Основні сектори: електроніка, інформаційні технології, електромеханічне обладнання, біоінженерія, нові матеріали, хімічна промисловість
103	Zhangjiagang Economic & Technological Development Zone (ZJGETDZ)	Зона економічного та технологічного розвитку	На кінець 2000 р. у процесі реалізації перебувало близько 200 проєктів, у тому числі 31 з іноземними інвестиціями
104	Taicang Economic Development Zone is located at the (TCEDZ)	Зона економічного розвитку	На кінець 2001 р. залучено 10 млрд юанів інвестицій для реалізації понад 400 проєктів у таких секторах: точні інструменти, біомедицина, електроніка, інформаційні технології, харчова промисловість, нерухомість і туризм
105	Nanjing Software Development Park (NJSDP)	Парк розробки програмного забезпечення	У парку зосереджено 66 компаній, на які працює приблизно 2,5 тис. програмістів
106	Xuzhou Economic & Technological Development Zone (XZETDZ)	Зона економічного та технологічного розвитку	Заснована в 1992 р., загальна площа 19,8 км <sup>2</sup> . На кінець 2000 р. було зареєстровано понад 1 тис. підприємств у тому числі 200 філій іноземних ТНК
107	Taizhou Economic Development Zone (TZEDZ)	Зона економічного розвитку	Засновано в 1996 р., розділена на парк високих технологій, промислові парки Riverside і Chunlan. Понад 20 афілійованих компаній з філіями в США, Італії, Японії, Сінгапурі та Гонконгу
108	Nanjing Gulou University Science Park (NGUSP)	Науковий парк (на базі університету)	NGUSP засновано Університетом Нанджину та урядом Району Gulou Нанджину. Основні сектори: програмне забезпечення, електронна інформація, фармацевтика, хімічна промисловість, нові матеріали, механіко-електронне інтегрування, охорона здоров'я, лікувальні заклади
109	Zhangjiagang Free trade Zone (ZJGFTZ)	Зона вільної торгівлі	Заснована 20 грудня 1992 р. Складається з електромеханічного промислового парку, парку в'язальної промисловості, складської зони та хімічного промислового парку
110	Nanchang High-tech Park (NCHTP)	Парк високих технологій	Державний статус отримав у листопаді 1992 р. Основні напрями діяльності: екологічно чисте садівництво та промислове виробництво
111	Jinlu Software development Park (JLSPP)	Парк розробки програмного забезпечення	Загальна площа 50 га, загальні інвестиції близько 280 млн юанів

№	Назва	Тип	Характеристика
112	Changchun Economic and Technological Development Zone (CCETDZ)	Зона економічного та технологічного розвитку	Заснована в липні 1992 р., отримала державний статус у квітні 1993 р. Основні сектори: автомобільні комплектуючі, оптоелектронні комунікації, глибока переробка сільськогосподарської продукції, біофармацевтика, нові будівельні матеріали
113	Jilin Economic & Technological Development Zone (JLETDZ)	Зона економічного та технологічного розвитку	Основні сектори: хімічна промисловість, металургія, штучне волокно, переробка сільськогосподарської продукції, харчова промисловість, біоінженерія, фармацевтика, медична продукція
114	Jilin High-tech Park (JLHTP)	Парк високих технологій	Основні сектори: хімічна промисловість, обладнання з нових матеріалів та біофармацевтика
115	Changchun High-tech Park (CCHTP)	Парк високих технологій	Основні сектори: проектування автомобілів, біоінженерія, оптико-електро-механічне інтегрування, електроніка, інформаційні технології
116	Hunchun Border Economic Cooperation Zone	Зона прикордонного економічного співробітництва	Заснована в 1992 р. Основні сектори: експортоорієнтована торгівля, високотехнологічна промисловість, текстиль, нові будівельні матеріали, харчова промисловість, металообробка
117	Shenyang Economic and Technological Development Zone (SYETDZ)	Зона економічного та технологічного розвитку	Заснована в червні 1988 р., отримала державний статус у квітні 1993 р. SYETDZ є дистрибутивним центром у північно-східній частині КНР
118	Yingkou Economic and Technological Development Zone (YKETDZ)	Зона економічного та технологічного розвитку	Заснована в 1992 р., інвестиції залучено з 24 країн і регіонів
119	Dalian Free Trade Zone (DLFTZ)	Зона вільної торгівлі	Заснована в травні 1992 р. Усередині зони розвиваються нафтохімічний ринок, центри онлайн-бізнесу
120	Dalian High-tech (DLHTP)	Парк високих технологій	Заснований у березні 1991 р., має державний статус. На кінець 1996 р. 1,7 тис. національних і 500 іноземних компаній створили філії в парку. Залучено 3 млрд юанів, у тому числі ПІІ становили 290 млн дол. США. Основні сектори: електроніка, нові матеріали, біофармацевтика, енергозберігаючі та природозахисні технології
121	Anshan High-tech Park (ASHTP)	Парк високих технологій	Заснований у 1991 р., має державний статус. Основні сектори: електроніка, інформаційні технології, оптико-електро-механічне інтегрування, нові матеріали, обладнання із захисту довкілля
122	Shenyang High-tech Park (SYHTP)	Парк високих технологій	Основні сектори: електроніка, інформаційні технології, біофармацевтика, альтернативна енергетика, нові матеріали, розробка програмного забезпечення.
123	Northeastern University Science Park (NEUSP)	Науковий парк (на базі університету)	Основні сектори: інформаційні технології та розробка програмного забезпечення
124	Dalian Software Development Park (DLSDP)	Парк розробки програмного забезпечення	DLSDP є частиною державного парку високих технологій. На сьогодні понад 70 компаній працюють у парку, наймаючи понад 2 тис. програмістів
125	Dalian Export Processing Zone (DLEPZ)	Експортна зона	DLEPZ є однією з 15 зон такого типу, створених у квітні 2000 р. На кінець квітня 2001 р. близько 20 іноземних інвесторів надали 135 млн дол. США
126	Xining Economic and Technological Development Zone (XNETDZ)	Зона економічного та технологічного розвитку	Заснована в липні 2000 р. Основні сектори: хімічна та нафтохімічна промисловість, лікарські рослини, харчова промисловість, біохімія, захист довкілля, логістика, фінанси, нерухомість, брокерські й торговельні послуги



№	Назва	Тип	Характеристика
127	Xi'an Economic and Technological Development Zone (XAETDZ)	Зона економічного та технологічного розвитку	Заснована в жовтні 1993 р., отримала державний статус у лютому 2000 р. На кінець 1999 р. у процесі реалізації знаходилось 193 проекти із загальним кошторисом 11,55 млрд дол. США, у тому числі ПІІ — 720 млн дол. США
128	Xianyang Economic & Technological Development Zone (XYETDZ)	Зона економічного та технологічного розвитку	Основні сектори: електроніка, інформаційні технології, фармацевтика, біотехнології, нові матеріали
129	Xi'an High-tech Park (XАНП)	Парк високих технологій	Заснований з національним статусом і відкритий для участі країн—членів АРЕС у березні 1991 р. На кінець 2001 р. функціонувало понад 4,1 тис. підприємств, у тому числі 703 високотехнологічних і 488 з іноземними інвестиціями
130	Shenfu Economic and Technological Development Zone (SFETDZ)	Зона економічного та технологічного розвитку	Заснована в 1993 р. Основні сектори: електроенергетика, коксохімія, металургія, будівельні матеріали
131	Baoji High-tech Park (ВНП)	Парк високих технологій	Заснований у листопаді 1992 р., має державний статус. Основні сектори: мікроелектроніка, авіаційні технології, наука про життя, біоінженерія, нові матеріали
132	Yangling Agricultural High-tech Park (YЛАНП)	Парк високих технологій	Заснований у 1997 р., має з державний статус. YЛАНП — єдиний парк зі спеціалізацію на НДДКР у сільському господарстві, лісництві та тваринництві
133	Xi'an High-tech Park	Парк високих технологій	Парк розподілено на 2,5 га інкубаційної зони та 12 га промислової зони. У парку розташовані понад 400 компаній з програмування. Основні сфери застосування: телекомунікація, Інтернет, операційні системи, інформаційна безпека, обробка даних
134	Jiaotong University Science Park	Науковий парк (на базі університету)	Загальна площа становить близько 68,0 га. Основні сектори: інформаційні технології, біомедицина, альтернативна енергетика, технології із захисту довкілля
135	Northwest Science & Technological University of Agriculture and Forestry Science Park	Науковий парк (на базі університету)	Унікальна риса — спеціалізація на сільському господарстві та лісових ресурсах
136	Northwestern Polytechnic University Science Park	Науковий парк (на базі університету)	Спільний проект парку високих технологій Xi'an та Північно-західного політехнічного університету. Парк належить до 22-х, створених у травні 2001 р. У 2001 р. до парку приєдналися 19 підприємств, які спеціалізуються на нових матеріалах, програмуванні, біології, механіці та електроніці
137	Qingdao Economic and Technological Development Zone (QDET DZ)	Зона економічного та технологічного розвитку	Заснована в жовтні 1984 р. Основні сектори: споживча електроніка, будівельні матеріали, нафтохімія, машинобудування, фармацевтика й туризм
138	Weihai Economic and Technological Development Zone (WETDZ)	Зона економічного та технологічного розвитку	Заснована у 1992 р., має державний статус. Основні сектори: автомобілебудування, електроніка, продукти харчування, текстиль, фармацевтика, хімія сполук, будівельні матеріали й обладнання
139	Jinan Economic and Technological Development Zone (JNETDZ)	Зона економічного та технологічного розвитку	Основні сектори: мікроелектроніка, нові матеріали, інформаційні та комунікаційні технології, харчова промисловість, друкарська справа, розважальні заклади

№	Назва	Тип	Характеристика
140	Yantai Export Processing Zone (YTEPZ).	Експортна зона	Створена у квітні 2000 р. Залучено інвесторів, зокрема з Японії, Південної Кореї, Сінгапуру, Гонконгу, Швеції, США та Канади
141	Jinan High-tech Park (JNHTP)	Парк високих технологій	Заснований у березні 1991 р., має державний статус. Основні сектори: електроніка, інформаційні технології, біоінженерія, хімічна промисловість, електрообладнання, нові матеріали, програмування
142	Qingdao High-tech Park (QDHTP)	Парк високих технологій	Заснований у 1992 р., має державний статус. Основні сектори: побутова електроніка, інформаційні технології, біоінженерія, комунікаційні технології, нові матеріали
143	Weihai High-tech Park (WEHTP)	Парк високих технологій	Основні сектори: електроніка, електрообладнання, нові матеріали, біофармацевтика. WEHTP нагороджено сертифікатом ISO 14001 за захист довкілля, другим після нового району Suzhou
144	Weifang High-tech Park (WFHTP)	Парк високих технологій	Основні сектори: нанотехнології, хімічна промисловість, нові матеріали, електроніка, інформаційні технології, нерухомість, оптико-електро-механічне інтегрування.
145	Zibo High-tech Park (ZBHTP)	Парк високих технологій	Заснований у листопаді 1992 р., має державний статус. Основні сектори: автоматизоване управління, виробництво й конструювання; програмування, технології системної інтеграції, обладнання для мереж, мікроелектроніка, напівпровідники
146	Shandong University Science Park (SDUSP)	Науковий парк (на базі університету)	Складається з підприємницької та промислової зон. Основні сектори: оптоелектроніка, електрообладнання, конструювання електроприладів, нові матеріали, біотехнології, нова медицина, альтернативна енергетика, інформаційні технології, технології захисту довкілля
147	Taiyuan High-tech Park (TYHTP)	Парк високих технологій	Заснований у 1992 р., має державний статус. Основні сектори: електроніка, інформаційні технології, біоінженерія, оптико-електро-механічне інтегрування, енергозберігаючі технології, фармацевтика
148	Chengdu Economic and Technological Development Zone (CDETDZ)	Зона економічного та технологічного розвитку	Заснована в липні 1990 р., отримана державний статус у лютому 2000 р. Основні сектори: машинобудування, електроніка, нові будівельні матеріали, фармацевтика, харчова промисловість
149	Western Software Development Park (WSDP)	Парк розробки програмного забезпечення	Заснований у 1997 р. Основні сектори: розробка професійних прикладних програм, освітніх програм, офісних програм
150	Chengdu High-tech Park (CDHTP)	Парк високих технологій	Заснований у березні 1991 р., має державний статус. CDHTP складається з промислового парку, зони з розвитку переробки й торгівлі, західного парку розробки програмного забезпечення, національної промислової бази китайської традиційної медицини та інкубаційного центру
151	Chengdu Export Processing Zone (CDEPZ)	Експортна зона	Заснована 27 квітня 2000 р. Основні сектори: оптичні накопичувачі, авіазапчастини
152	University of Electronic Science & Technology of China Science Park (UESTCSP)	Науковий парк (на базі університету)	Загальна площа UESTCSP становить 120 га, у тому числі 50 га — студентське містечко та 70 га вільної території. На кінець 2000 р. близько 50 високотехнологічних підприємств приєдналися до парку. Основні сектори: мікрохвильові комунікації, електронний банкінг, електронні матеріали, програмне забезпечення, системи автоматичного контролю, інтегровані мережі
153	Sichuan University Science Park (SCUSP)	Науковий парк (на базі університету)	Основні сектори: електроніка, інформаційні технології, біомедицина, конструювання довкілля, нові матеріали, хімічна промисловість, програмне забезпечення, технології інтернет-безпеки

№	Назва	Тип	Характеристика
154	Kunming Economic and Technological Development Zone (KMETDZ)	Зона економічного та технологічного розвитку	Заснована у 1992 р., має державний статус. Основні сектори: оптико-електро-механічне інтегрування, біофармацевтика, тютюнові вироби
155	Kunming High-tech Park (KMHTP)	Парк високих технологій	Заснований у 1992 р., має державний статус. Основні сектори: біофармацевтика, електроніка, нові матеріали, технології із захисту довкілля
156	Hekou Border Economic Cooperation Zone (HKBECZ)	Зона прикордонного економічного співробітництва	Заснована на початку 1990-х, одна з трьох подібних зон на китайсько-в'єтнамському кордоні
157	Kunming Software Development Park (KMSDP)	Парк розробки програмного забезпечення	Заснований у грудні 1998 р. Основні напрями: НДДКР у прикладному програмному забезпеченні, автоматизація офісу, виробництва й управління
158	Hangzhou Economic and Technological Development Zone (HETDZ)	Зона економічного та технологічного розвитку	Заснована у квітні 1993 р., має державний статус. Основні сектори: мобільний зв'язок, інтегровані мережі, інформаційні технології, побутова електроніка
159	Ningbo Economic and Technological Development Zone (NBETDZ)	Зона економічного та технологічного розвитку	Заснована у жовтні 1984 р., має державний статус. Основні 5 секторів: нафтохімія, чорна металургія, харчова промисловість, текстиль, автовиробництво
160	Ningbo Free Trade Zone (NFTZ)	Зона вільної торгівлі	Заснована в 1992 р. Основні сектори: електроніка, інформаційні технології, напівпровідники, програмування, фотоелементи, точне обладнання, дистрибуція, логістика
161	Wenzhou Economic and Technological Development Zone (WZETDZ)	Зона економічного та технологічного розвитку	Заснована у березні 1992 р., має державний статус. Основні сектори: текстиль, виробництво одягу, шкіряні вироби, біофармацевтика, технології із захисту довкілля
162	Jiaxing Economic and Technological Development Zone (JXETDZ)	Зона економічного та технологічного розвитку	На кінець 2001 р. залучено 188 промислових підприємств, у тому числі 93 з іноземними інвестиціями, у таких секторах, як: електроніка, машинобудування, металеві вироби, легка промисловість, текстиль, хімічна промисловість
163	Hangzhou High-tech Park (HZHTP)	Парк високих технологій	Заснований у березні 1990 р., отримав державний статус у 1991 р. Основні 5 секторів: мікроелектроніка, біофармацевтика, нові матеріали, оптико-електро-механічне інтегрування, конструювання комп'ютерів
164	Zhejiang University Science Park	Науковий парк (на базі університету)	Заснований 2 грудня 1999 р., має національний статус. Загальна площа становить 100 га, як у самому університеті, так і філії в Ningbo, Jiaxing, Wenzhou і Shaoxin. На кінець 2001 р. 134 високотехнологічних підприємства приєдналися до парку. Основні сектори: гена інженерія, наука про життя, гідравлічні преси, цифрові комунікації, фармацевтика, китайські медичні дослідження, програмування, медичні технології, автоматизація, інвестиційний менеджмент
165	Hangzhou Export Processing Zone (HZEPZ)	Експортна зона	Заснована у квітні 2000 р. у межах економічної зони технологічного розвитку Hangzhou

Протягом 2000—2002 рр. Державна Рада КНР запровадила третю групу ЗЕТР: Hefei, Zhengzhou, Xi'an, Changsha, Chengdu, Kunming, Guiyang, Nanchang, Shihezi, Xining, Huhhot, Taiyuan, Nanning, Yinchuan, Lanzhou, Lasa. Крім того, до державного рівня були підвищені Новий район Shanghai Pudong (1990 р.), промисловий парк Suzhou (1990 р.) та ЗЕТР Daxie (1994 р.).

Успішність ЗЕТР привела до максимального збільшення їхньої кількості з національним статусом до 56, зокрема у східних регіонах з виходом до океану — 29, у середньозахідних регіонах — 27. На кінець 2003 р. налічувалося понад 6 тис. ЗЕТР різного рівня підпорядкування (національного, провінційного, районного тощо). Задля впорядкування ситуації на кінець 2004 р. було залишено лише 54 ЗЕТР національного рівня, а також ухвалено рішення заборонити створення нових ЗЕТР національного рівня.

У КНР на національному рівні активно використовуються 8 основних типів зон розвитку (табл. 2.28)<sup>1</sup>:

- 1) зони економічного та технологічного розвитку (National Economic and Technology Development Zone — ETDZ);
- 2) зони вільної торгівлі (National Free Trade Zone — FTZ);
- 3) зони високотехнологічного промислового розвитку (National High-Tech Industrial Development Zone — HIDZ);
- 4) зони прикордонного та економічного співробітництва (National Border and Economic Cooperation Zone; BECZ);
- 5) експортні зони (National Export Processing Zone — EPZ);
- 6) туристичні та святкові курорти (National Tourist and Holiday Resort — THR);
- 7) інвестиційні зони Тайваню (Taiwanese Investment Zone — TIZ);
- 8) зони агропромислових високотехнологічних досягнень (National Agricultural Hi-Tech Industrial Demonstration Zone — AHIDZ).

Таблиця 2.28

**КЛАСИФІКАЦІЯ ЗОН ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО РІВНЯ В КНР<sup>2</sup>**

№	Тип зони	Кількість	Перелік
1	Економічного та технологічного розвитку (ETDZ)	56	Beijing, Changchun, Changsha, Chengdu, Chongqing, Dalian, Dayawan, Dongshan, Fuqing Rongqiao, Fuzhou, Guangzhou Nansha, Guanzhou, Guiyang, Hainan Yangpu, Hangzhou, Harbin, Hefei, Huhhot, Kunming, Kunshan, Lanzhou, Lhasa, Lianyungang, Nanchang, Nanjing, Nanning, Nantong, Ningbo, Ningbo Daxiedao, Qingdao, Qinhuangdao, Shanghai Caohejing, Shanghai Hongqiao, Shanghai Jinqiao, Shanghai Lujiazui, Shanghai Minhang, Shanghai Pudong, Shenyang, Shihezi, Suzhou, Tianjin, Taiyuan, Urumchi, Weihai, Wenzhou, Wuhan, Wuhu, Xi'an, Xiamen Haicang, Xiaoshan, Xining, Yantai, Yinchuan, Yingkou, Zhanjiang, Zhengzhou
2	Вільної торгівлі (FTZ)	13	Dalian, Fuzhou, Guangzhou, Haikou, Ningbo, Qingdao, Shanghai Waigaoqiao, Shantou, Shenzhen, Tianjin, Xiamen Xiangyu, Zhangjiagang, Zhuhai
3	Високотехнологічного промислового розвитку (HIDZ)	53	Anshan, Baoding, Baoji, Baotou, Changchun, Changsha, Changzhou, Chengdu, Chongqing, Dalian, Daqing, Foshan, Fuzhou, Guangzhou, Guilin, Guiyang, Haikou, Hangzhou, Harbin, Hefei, Huizhou Zhongkai, Jilin, Jinan, Kunming, Lanzhou, Luoyang, Mian Yang, Nanchang, Nanjing, Nanning, Qingdao, Shenyang, Shenzhen, Shijiazhuang, Suzhou, Taiyuan, Tianjin, Urumchi, Weifang, Weihai, Wuhan Donghu, Wuxi, Xi'an, Xiamen Huoju, Xiangfan, Yangling, Zhanjiang, Zhengzhou, Zhong Guan Cun, Zhongshan, Zhuhai, Zhuzhou, Zibo
4	Прикордонного та економічного співробітництва (BECZ)	14	Bole, Dandong, Dongxing, Erlianhaote, Heihe, Hekou, Huichun, Manzhouli, Pingxiang, Ruili, Suifenhe, Tancheng, Wanting, Yining
5	Експортні зони (EPZ)	38	Beihai, Beijing Tianzhu, Chengdu, Chongqing, Dalian, Guangzhou, Hangzhou, Huichun, Huhhot, Jiaying, Jinan, Jinqiao, Kunshan, Lianyungang, Nanjing, Nantong, Ningbo, Qingdao, Qinhuangdao, Shanghai Caohejing, Shanghai Minhang, Shanghai Qingpu, Shanghai Songjiang, Shenyang, Shenzhen, Suzhou HIDZ, Suzhou Industrial Park, Tianjin, Urumqi, Weihai, Wuhan, Wuhu, Wuxi, Xiamen, Xian, Yantai, Zhengzhou, Zhenjiang

<sup>1</sup> Liu Linhe. Economic Development Zone in China [Електронний ресурс] / Linhe Liu — Режим доступу : <http://www.thaicombj.org.cn/english%5CEconomic%20Development%20Zone%20in%20China.pdf>.

<sup>2</sup> Складено автором на основі : Liu Linhe. Economic Development Zone in China [Електронний ресурс] / Linhe Liu — Режим доступу : <http://www.thaicombj.org.cn/english%5CEconomic%20Development%20Zone%20in%20China.pdf>

№	Тип зони	Кількість	Перелік
6	Туристичні та святкові курорти (THR)	11	Beihaiyintan, Dalian Jinshitan, Guangzhou Nanhu, Hangzhou Zhijiang, Hengshadao, Kunming Dianchi, Meizhoudao, Qingdao Shilaoren, Sanya Yalongwan, Taihu, Wuyishan
7	Інвестиційні зони Тайваню (TIZ)	4	Fuzhou, Jimei, Xiamen Haicang, Xinglin
8	Агропромислових високотехнологічних досягнень (AHIDZ)	1	Yangling
×	<b>Разом</b>	<b>190</b>	×

Спеціальні зони розвитку відіграють значну роль у соціально-економічному прогресі КНР. Наприклад, єдина на сьогодні Янлінська зона агропромислових високотехнологічних досягнень упродовж 1998—2005 рр. залучила понад 4 тис. науково-технічних працівників у 64 сферах агрономії, лісництві, тваринництві та водному господарстві. Зроблено понад 5 тис. науково-технічних відкриттів, що дали змогу отримати економічний ефект у розмірі понад 2 млрд юанів. Загальна площа Янлінської зони досягає 94,0 км<sup>2</sup> з населенням 136 тис. осіб. Активно використовується 22,12 км<sup>2</sup>, які розподілено на 7 функціональних сільськогосподарських районів: наукового садівництва, сучасних технологій у садівництві та проектування сільської місцевості, високотехнологічного промислового садівництва, всеосяжного садівництва, експериментальна ділянка, надання послуг у сфері сільського господарства, «зелений туризм»<sup>1</sup>.

Ефективність зон економічного та технологічного розвитку також не викликає сумніву. Наприклад, сукупний регіональний ВВП 54 ЗЕТР у 2003 р. досяг 498,5 млрд юанів, або 4,27 % ВВП КНР, тобто середньорічний темп зростання сукупного ВВП ЗЕТР упродовж 1985—2003 рр. склав 34,6 %. Сукупна додана вартість промисловості ЗЕТР досягла 360,2 млрд юанів, або 8,8 % доданої вартості промисловості КНР, середньорічні темпи зростання — 37,2 %.

Валовий випуск промислової продукції становив 1,296 трлн юанів, або 9,2 % загального обсягу випуску промисловості КНР, середньорічні темпи зростання — 38,4 %. Податкові надходження склали 75,7 млрд юанів (3,7 % податкових надходжень КНР) із середньорічним темпом зростання 25,6 %. Експорт сягнув 48,9 млрд юанів (11,2 % експорту КНР) із середньорічним темпом зростання 48,2 %. Узгоджений обсяг ПІІ становив 20,2 млрд дол. США (17,6 % обсягу ПІІ КНР) із середньорічним темпом зростання 17,6 %. Фактичні ПІІ склали 10,3 млрд дол. США (19,3 % обсягу фактичних ПІІ КНР). У зонах економічного та технологічного розвитку було зайнято понад 2,8 млн осіб. Станом на 02.02.2005 р. кумулятивний обсяг ПІІ в ЗЕТР становив понад 61,5 млрд дол. США. 213 підприємств інвестували в ці зони понад 100 млн дол. США кожна. 400 ТНК заснували понад 700 філій у ЗЕТР (табл. 2.29).

Таблиця 2.29

СУКУПНІ ПОКАЗНИКИ ЗОН ЕКОНОМІЧНОГО ТА ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ В КНР У 2003 Р.<sup>2</sup>

Показник	Обсяг, млрд. юанів	Частка від КНР, %	Середньорічний темп зростання упродовж 1985—2003 рр., %
ВВП	498,5	4,27	34,6
Валова додана вартість	360,2	8,8	37,2
Валовий випуск	1 295,7	9,2	38,4
Податкові надходження	75,7	3,7	25,6
Експорт	48,9	11,2	48,2
Узгоджені ПІІ	20,2 <sup>a</sup>	17,6	27,3
Фактичні ПІІ	10,3 <sup>a</sup>	19,3	35,9

Примітка: до табл. 2.29: ПІІ вказані в млрд дол. США.

<sup>1</sup> Складено автором на основі : Liu Linhe. Economic Development Zone in China [Електронний ресурс] / Linhe Liu — Режим доступу: <http://www.thaicombj.org.cn/english%5CEconomic%20Development%20Zone%20in%20China.pdf>

<sup>2</sup> Там само.

У цілому Тихоокеанська Азія продовжує найбільше приваблювати інвесторів. Так, наприклад, у 2012 р. на цей регіон припадало приблизно одна третина глобальних ПІІ, або 468,3 млрд дол. США. КНР, включаючи Гонконг, привабила 197,1 млрд дол. США, що на 30 млрд дол. перевищує показник США. У 2012 р. Yumi Brands, оператор KFC і Pizza Hut, відкрив у КНР 800 точок і близько 700 у 2013 р., фокусуючись на менш урбанізованих місцевостях. Компанія General Motors відкрила 600 дилерських центрів і побудувала четвертий завод у материковій частині КНР. У свою чергу, продовжують набирати сили китайські ТНК, стаючи ключовими глобальними інвесторами. Зокрема, корпорація «BGI-Shenzhen» викупила Complete Genomics за 117,6 млн дол. США у Силіконовій Долині, отримавши доступ до ринку США та нових технологій у сфері операцій з ДНК. Shandong Heavy Industrial Group інвестувала 500 млн дол. США в італійську Ferretti — найбільшого у світі виробника яхт, щоб задовольнити зростаючий попит на предмети розкоші з боку китайської буржуазії.

У свою чергу, у 2012 р. Індія отримала 25,5 млрд дол. США ПІІ, зокрема британська Diageo викупила контрольний пакет акцій United Spirits — найбільшого в Індії виробника лікеру — за 2,0 млрд дол. США в листопаді 2012 р., що відповідає амбітній меті Diageo отримувати половину доходів від країн, що розвиваються, до 2015 р. У 2012 р. Starbucks відкрив перші магазини в Індії, тоді як ІКЕА оголосила про наміри інвестувати 1,9 млрд дол. США у свої перші 25 магазинів по всій Індії.

У 2012 р. Сінгапур отримав 56,7 млрд дол. США, перевищивши показник 2011 р. — 55,9 млрд дол. США. Наприкінці 2012 р. нідерландська броварня Heineken виплатила 4,6 млрд дол. США для отримання контролю над Asia Pacific Breweries — виробником Tiger Beer. У 2012 р. Таїланд отримав 8,6 млрд дол. США ПІІ, на 828 млн дол. США більше, ніж у 2011 р. Південна Корея залучила 9,9 млрд дол. США у 2012 р., що менше за показник 2011 р., який становив 10,2 млрд дол. США.

У 2012 р. Індонезія отримала 19,9 млрд дол. США ПІІ, що більше, ніж удвічі перевищує показник 2008 р. — 9,3 млрд дол. США. Hon Hai Precision Industry (Foxconn), один з ключових постачальників Apple, планує інвестувати близько 10 млрд дол. США впродовж 5—10 наступних років для використання переваг дешевшої робочої сили.

У 2012 р. Малайзія отримала 10 млрд дол. США, що менше за показник 2011 р. — 12,1 млрд дол. США. Малайзійська економіка отримала поштовх завдяки державним витратам на інфраструктурні проекти, надійному кредитуванню та зростанню платоспроможного попиту. Державна програма економічних реформ охоплює також 13 млрд дол. США інвестицій у розвиток Іс-кандар, який утричі перевищує розмір Сінгапуру. Азійський страховий гігант AIA Group сплатив 1,73 млрд дол. США для отримання малайзійського бізнесу ING. Французька хімічна група Arkema та південнокорейська біотехнологічна фірма CJ Cheil Jedang розпочали будівництво заводу для виробництва метіоніну (ключового компонента для відгодовування курей) і сірчастих компонентів для газової на нафтохімічної промисловості, перші в Малайзії інвестиції в біотехнології становлять 400 млн дол. США.

У 2012 р. Бразилія привабила 65,2 млрд дол. США (66,7 млрд дол. США у 2011 р.). У 2011 р. іспанська Telefonica викупила частку португальського Telecom у бразильському мобільному операторі Vivo за 9,8 млрд дол. США. Японська броварня за 2,6 млрд дол. США викупили другу в Бразилії компанію Schincariol. Чилійська авіакомпанія LAN викупила своп на купівлю акцій бразильської TAM за 3,5 млрд дол. США. З метою інтернаціоналізації НДДКР такі гіганти, як Fiat, IBM, Motorola, Siemens, Volkswagen активно створюють НДДКР-філії в Бразилії. «Royal Dutch Shell» разом з «Cosan» створили спільне підприємство з виробництва етанолу вартістю 12 млрд дол. США. Норвезька Norsk Hydro ASA набула виробництва алюмінію у Vale за 4,9 млрд дол. США, а китайська Sinochem купила 40 % шельфового покладу нафту Перегріно за 3,1 млрд дол. США.

У 2012 р. ПІІ до Мексики істотно знизилися до 12,7 млрд дол. США у порівняно з 21,5 млрд дол. США у 2011 р. 80 % експорту Мексики залежить від попиту з боку США. General Motors проінвестували 540 млн дол. США в Tocola — завод з виробництва енергоефективних автомобільних двигунів. Ураховуючи такі фактори, як заробітна плата, логістика і коливання курсу валют, Мексика є найдешевшим місцем для розміщення виробництва для ТНК США, випереджаючи КНР, Індію та В'єтнам.

У 2012 р. Чилі отримала рекордні 30,3 млрд дол. США ПІІ. ТНК інвестують у сектор послуг і первинний сектор, зокрема американська Sempra викупила чилійську Chilquinta за 875 млн дол. США; канадська Alberta Investment Management Corporation поглинула «Autopista Central за 736 млн дол. США. Японська корпорація «Mitsui» викупила 998 млн дол. США акцій в Anglo American Sur, а Sumimoto Group інвестувала 700 млн дол. США в Minera Quadra Chile.

Значна частина з 12,6 млрд дол. США ПІІ в Аргентину у 2012 р. припадала на паливно-енергетичний комплекс. Ураховуючи купівлю Sinorec аргентинської Occidental Argentina в 2011 р.

за 2,5 млрд. дол. США, КНР перетворилася на головного гравця в енергетичному секторі Аргентини. Швейцарська Dufrу викупила роздрібну торговельну мережу Interbaires за 285 млн дол. США, а бразильська ІТ-фірма Contax викупила Allus Global BPO Center за 206 млн дол. США.

У Росії Unilever за 800 млн дол. США викупила виробника косметики «Калина». До 2016 р. російський уряд планував приватизувати кілька великих компаній, зокрема «Аерофлот», «Роснефть», «Сбербанк» та «Об'єднану зернову компанію». Арктичний і чорноморський нафтогазозносні шельфи мали спільно експлуатувати «Роснефть» і ExxonMobil, який планував інвестувати 3,2 млрд дол. США.

ОАЕ отримали збільшення ПІІ на 20 % у 2012 р., які досягнули позначки 9,6 млрд дол. США. Основні сектори економіки, які приваблюють іноземних інвесторів, — логістика, туризм і рекреація. З метою стимулювання ПІІ в країні було ухвалено закон, який дозволяє іноземним інвесторам отримувати до 49 % у статутному капіталі підприємств в окремих секторах економіки.

Нестабільні показники щодо залучення ПІІ показує ПАР, зокрема ПІІ драматично зросли з 1,2 млрд дол. США у 2010 р. до 6,0 млрд дол. США у 2011 р., проте знизилися в 2012 р. до 4,5 млрд дол. США.

Середньорічні глобальні ПІІ впродовж 2005—2007 рр. становили 1,48 трлн дол. США, досягнувши рекордного рівня 2,00 трлн дол. США у 2007 р. У 2008 р. глобальні ПІІ знизилися до 1,82 трлн дол. США, у 2009 р. — 1,22 трлн дол. США, у 2010 р. — зросли до 1,41 трлн дол. США, у 2011 р. — зростання продовжилося до 1,65 трлн дол. США, проте у 2012 р. відбулося зниження глобальних ПІІ на 18 % до 1,35 трлн дол. США (рис. 2.4)<sup>1</sup>.

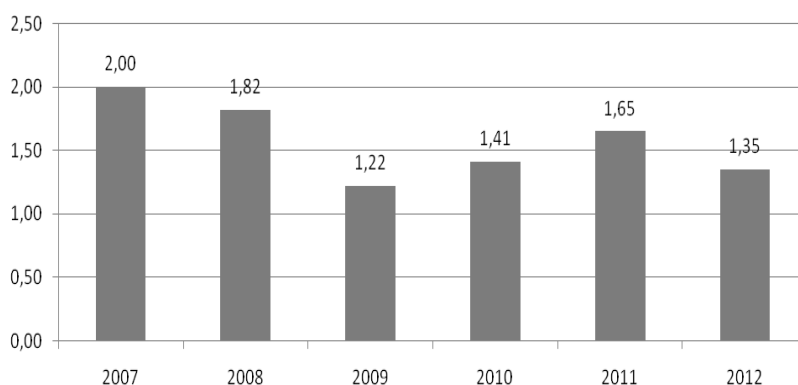


Рис. 2.4. Глобальні ПІІ впродовж 2007—2012 рр., трлн дол. США<sup>2</sup>

Неймовірні масштаби глобальної монополізації капіталу стали нині закономірним результатом глибокої модернізації стратегій діяльності ТНК. Сучасне глобальне конкурентне середовище вимагає від ТНК ускладнення стратегій організації міжнародного виробництва, що зумовлює зростання концентрації капіталу на світовому рівні.

Центральним компонентом стратегій діяльності сучасних міжнародних монополій є конвергенція їхніх географічно розпорозонених філій і розчленованих виробничих систем з формуванням на глобальному рівні високоінтегрованих виробничих мереж. Механізми й напрями формування міжнародними монополістичними структурами глобальних виробничих мереж на сучасному етапі набувають досить диверсифікованих форм. Залежно від профілю виробництва, мети створення того чи іншого міжнародного підрозділу, а також від специфіки приймаючої країни глобальні виробничі мережі можуть формуватися або на основі перенесення за кордон окремих корпоративних функцій (НДДКР, маркетинг, ведення бухгалтерського обліку тощо), або завдяки налагодженню в закордонних країнах інтегрованої виробничої системи із чітким міжкрайновим розподілом усіх стадій виробничого процесу аж до виділення у виробничих функціях окремих компонентів з їх виконанням у різних країнах і переведенням за кордон вищого керівної ланки (аутстафінг) і підрозділів, які займаються НДДКР<sup>3</sup>.

Розвиток глобальних виробничих мереж має своїм закономірним наслідком, насамперед, зближення національних ринків країн світового господарства, коли монополістичне виробництво дедалі більше орієнтується на середнього міжнародного споживача, на єдиний глобальний ринок, на

<sup>1</sup> The 2013 A. T. Kearney Foreign Direct Investment Confidence Index “Back to Business: Optimism amid Uncertainty” [Електронний ресурс] — Режим доступу : <http://www.atkearney.com/documents/10192/1464437/Back+to+Business+-+Optimism+Amid+Uncertainty+-+FDICI+2013.pdf/96039e18-5d34-49ca-9cec-5c1f27dc099d>.

<sup>2</sup> Складено автором на основі : The 2013 A. T. Kearney Foreign Direct Investment Confidence Index «Back to Business: Optimism amid Uncertainty» [Електронний ресурс] — Режим доступу : <http://www.atkearney.com/documents/10192/1464437/Back+to+Business+-+Optimism+Amid+Uncertainty+-+FDICI+2013.pdf/96039e18-5d34-49ca-9cec-5c1f27dc099d>.

<sup>3</sup> Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование: Монография / Под. науч. ред. Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова. — К.: КНЭУ, 2013. — С. 203—204.

параметри глобального попиту, нехай і з урахуванням розходжень попиту різних груп населення. Наочним прикладом сказаного є, зокрема, діяльність американських автомобілебудівних монополій, які шляхом розміщення своїх виробничих підрозділів у країнах Південно-Східної Азії й Латинської Америки глибоко вплелися в господарську тканину цих держав і створили необхідні умови для їхньої активної інтеграції в глобальний автомобільний ринок. Так, у Бразилії й Мексиці на американські монополії припадає на сьогодні 60—70 % національного виробництва автомобілів, якість яких цілком відповідає вимогам глобального ринку. У свою чергу, Таїланд, де західні компанії контролюють понад 90 % національного автомобілебудівного комплексу, щороку виробляє до 800 тис. автомобілів і поступово перетворюється на значний світовий центр автомобілебудування в інтеграційній групі АСЕАН.

Поступово міцніють позиції міжнародного монополістичного капіталу й у високотехнологічних секторах промисловості країн, що розвиваються. Підтвердженням цього є сумарний вартісний обсяг накопичених американських інвестицій в електронній промисловості цих держав, і ці інвестиції перевищують 3 млрд дол. США. Так, ТНК США відкрили в країнах АСЕАН близько 50 заводів зі створення інформаційних систем, складання напівпровідників і комплектуючих для електронно-обчислювальних машин, основна частина яких призначена для експорту в розвинені країни світу.

У цей час залежність КНР від імпорتنих поставок високотехнологічних компонентів перевищує 50 %, тоді як Японії і США — 10 %. При цьому КНР імпортує понад 70 % устаткування для виробництва автомобілів, верстатів із цифровим керуванням, понад 95 % складного медичного устаткування, 100 % устаткування для виробництва оптичного волокна, телевізорів і мобільних телефонів<sup>1</sup>.

Чисельність науково-технічного персоналу КНР за останнє десятиліття зросла на 77 %. На КНР припадає 14,7 % наукових співробітників світу, на США — 22,8 %, на Японію — 11,7 %, на Росію — 8,9 %. Частка продукції високих технологій у китайському експорті перевищує 30 %, а в асортименті високотехнологічної продукції домінують електроніка й телекомунікаційне устаткування, комп'ютери й офісна техніка, фармацевтика й медичне приладобудування, а також авіакосмічна техніка<sup>2</sup>. Індія, поступаючись країнам АСЕАН і КНР за розвитком виробництва й експорту промислових виробів, випереджає їх у виробництві й експорті високотехнологічних послуг завдяки стратегії аутсорсингу західних ТНК.

В ісламських країнах, які майже всі належать до тих, що розвиваються, також активно стимулюють інноваційну діяльність на основі створення спеціальних економічних зон (ЕЗ) інноваційного спрямування. Наприклад, лише в ОАЕ зараз функціонують 15 СЕЗ, де працюють понад 8 тис. компаній. Найбільшою є вільна економічна зона «Джебель Алі» в еміраті Дубай, у якій функціонують 4,3 тис. компаній майже зі 100 країн світу, у тому числі з держав Ради співробітництва країн Перської затоки й Близького Сходу (35 % компаній), з Європи (27 %), з Азії й країн Тихоокеанського басейну (28 %), а також зі США та інших країн. Тут представлені провідні виробники таких всесвітньовідомих брендів, як Acer, Black & Decker, Colgate Palmolive, Compaq, Daewoo, Honda, Unilever, Johnson & Johnson, Nestle, Nissan, Philips, Samsung, Sony, Hewlett-Packard, Hitachi<sup>3</sup>.

Тоді як у розвинених державах за значно більших, ніж у РФ, розмірів ВВП сукупна частка витрат на НДДКР у ВВП країни коливається в межах 3 %, то в Росії цей показник становить приблизно 1 %, що за абсолютною величиною фінансових коштів відповідає витратам початку 1960-х рр. У цей момент частка наукоємної продукції в загальному обсязі російської промислової продукції вкрай мала, становлячи лише близько 2 %. Водночас Росія все ще володіє, за експертними оцінками, 10—15 макротехнологіями зі списку новітніх високих технологій, і саме вони мають увійти до переліку національних пріоритетів. За сприятливого розвитку ситуації — підтримки сфери НДДКР і наукоємного виробництва й подальшого економічного зростання в країні — уже найближчим часом Росія могла б розраховувати на 20—30 % світового ринку наукоємної продукції<sup>4</sup>.

У сучасних умовах значним стимулом для розвитку інноваційної діяльності в країнах, що розвиваються, є зацікавленість розвинених країн у мінімізації викидів вуглецю у процесі боротьби з глобальним потеплінням. У разі продовження ведення бізнесу «як звичайно» викиди парникових газів зростуть на 55 % упродовж 2005—2030 рр. Ключові припущення цього сценарію<sup>5</sup>: щорічне зростання ВВП 2,1 % у розвинених країнах і 5,5 % у країнах, що розвиваються; зростання гло-

<sup>1</sup> Глобальное экономическое развитие : тенденции, асимметрии, регулирование : монография / под науч. ред. Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова. — К. : КНЭУ, 2013. — С. 280.

<sup>2</sup> Там само. — С. 281.

<sup>3</sup> Там само. — С. 293.

<sup>4</sup> Там само. — С. 437.

<sup>5</sup> World Investment Report 2010 «Investing in a Low-Carbon Economy» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://unctad.org/en/docs/wir2010\\_en.pdf](http://unctad.org/en/docs/wir2010_en.pdf).



бального населення на 0,9 % щороку, 0,2 % у розвинених країнах і 1,1 % у країнах, що розвиваються; ціна на нафту становить 60 дол. США за барель. У 2030 р. на транспорт припадатиме одна шоста глобальних викидів парникових газів (60 % — легкові автомобілі та мікроавтобуси). У секторі нерухомості (третє за значенням джерело викидів парникових газів) 62 % припадатиме на домогосподарства. У цьому аспекті ТНК здійснюють головні викиди вуглецю та виступають інвесторами у низьковуглецевому економіку, тобто є одночасно частиною як проблеми, так і її вирішення.

У 2009 р. світові ПІІ в низьковуглецевому економіку становили 90 млрд дол. США та спрямовувались у три групи проектів<sup>1</sup>: 1) активізація використання відновлюваних ресурсів; 2) переробка відходів виробництва, формування безвідходних виробничих циклів; 3) низьковуглецеве виробництво на основі використання новітніх досягнень, зокрема в нано- й біотехнологіях.

Державно-приватне партнерство між країнами, що розвиваються, та зарубіжними ТНК забезпечувалося кількома підходами, зокрема<sup>2</sup>: 1) установам національних стратегій чистого для довкілля інвестування; 2) забезпеченням розповсюдження «чистих» технологій; 3) установам місцевих внесків для пом'якшення зміни клімату; 4) гармонізацією корпоративних стандартів викидів парникових газів; 5) запровадження міжнародного центру технічного сприяння низьковуглецевій економіці.

Новим трендом є низьковуглецеві (зелені) спеціальні економічні зони, які вже запроваджені в КНР, Індії та Південній Кореї. Залучення інвестицій найбільш активно потребують<sup>3</sup>: 1) енергетика — 30 %; 2) промисловість — 18 %; 3) сільське господарство та лісництво — 12 %; 4) транспорт — 11 %; 5) утилізація та водопостачання — 10 %; 6) інші сектори — 19 %.

У 2008 р. у Чилі ухвалено Закон «Про відновлювану енергію», який передбачав, що принаймні 5 % електроенергії має вироблятися за допомогою відновлювальних ресурсів до 2010 р. Цей процент повинен зростати на 0,5 % для того, що досягти мети в 10 % у 2024 р. Державні гарантії до 15 млн дол. США надаються для проектів у цій діяльності<sup>4</sup>.

Зелене зростання — це головний пріоритет політики Південної Кореї. У 2009 р. уряд Південної Кореї оголосив п'ятирічний план, що передбачав витрату 107 трлн вон (2 % ВВП) для підтримки зеленого зростання у 2009—2013 рр. (подвійна норма, що була рекомендована ООН). До 2020 р. оголошено намір досягти 30 %-го зниження викидів парникових газів (порівняно зі звичайним веденням бізнесу). На сьогодні Південна Корея залежить від інших країн у низьковуглецевих технологіях. Імпортні компоненти становлять 70 % при виробництві генераторів на сонячній енергії та 96 % на вітряній.

Більше того, уряд запровадив численні стимули, такі як готівкові гранти та податкові пільги для корпорацій. Відповідно до Індустріального банку Кореї, інвестиції в зелені технології 350 крупніших компаній Кореї зросли на 34 % у 2009 р. (у порівняно з попереднім роком).

У кінці 2009 р. китайський уряд оголосив намір скоротити викид двоокису вуглецю на одиницю продукції впродовж 10 років принаймні на 40 % у порівняно з рівнем 2005 р. Муніципальний уряд міста Тяньцзінь передбачає щорічні платежі на рівні 14,6 млн дол. США компаніям, які задіяні у розробці та виробництві технологій, що використовує енергію сонця та вітру. Місто пропонує інвесторам різноманітні пільгові кредити, відшкодування податків та субсидії на оренду.

Регіон Бінгай, у якому розташовано це місто, вже має 40 % потужностей КНР щодо використання вітрової енергії, а також є перспективним центром для розвитку сонячної енергетики. Відповідно до 11-го п'ятирічного плану «Використання іноземних інвестицій», прийнятого у 2006 р., уряд КНР фокусується на таких напрямках<sup>5</sup>: 1) розвиток екологічного сільського господарства та високотехнологічного фермерства з високою доданою вартістю; 2) утилізація відходів сільського та водного господарства; 3) розвиток біоенергетики; 4) розвиток та виробництво сучасних машин для фермерства й обладнання для обробки сільськогосподарських продуктів.

Відповідно до каталогу «Промисловий довідник для прямих іноземних інвестицій» (2007), Уряд КНР стимулює НДДКР у сільському господарстві в таких напрямках<sup>6</sup>: 1) розвиток нових технологій щодо вирощування цукрового буряку та тростини, фруктових дерев і фуражу; 2) розвиток джерел органічних добрив; 3) культивування покращених сортів, видів і генетично модифікованих видів дерев.

Узагальнюючи механізми налагодження державно-приватного партнерства в інноваційній царині між країнами, що розвиваються, та зарубіжними ТНК, необхідно звернути увагу на доцільність формування прозорих і зрозумілих правил ведення бізнесу та обов'язковість участі національного як державного, так і приватного капіталу у фінансуванні інноваційних проектів. З погляду

<sup>1</sup> World Investment Report 2010 «Investing in a Low-Carbon Economy» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://unctad.org/en/docs/wir2010\\_en.pdf](http://unctad.org/en/docs/wir2010_en.pdf).

<sup>2</sup> Там само.

<sup>3</sup> Там само.

<sup>4</sup> Там само.

<sup>5</sup> Там само.

<sup>6</sup> Там само.

ТНК основними стимулами є ефект масштабу на глобальній основі та залучення факторів виробництва за найменшою ціною, проте з боку країн, що розвиваються, співпраця з ТНК створює перспективи для розширення участі приймаючої країни в міжнародному поділі праці в науково-інноваційній сфері. Уже традиційними в міжнародній практиці (зауважимо, що не лише для країн, що розвиваються) є використання податкових стимулів і створення спеціальних економічних зон для залучення іноземних інвесторів.

Новими тенденціями є формування зон високих технологій, зон низьковуглецевої економіки та регіональних інноваційних кластерів у країнах, що розвиваються. Обов'язковими елементами політики країн, що розвиваються, в інноваційній сфері стають національні стратегії інноваційного розвитку.

В інституційній сфері країнами, що розвиваються, застосовуються спеціалізовані державні фонди, що спеціалізуються на створенні передумов для формування інноваційних підприємств з різноманітними підходами щодо залучення приватного капіталу для їхнього фінансування та подальшого володіння. Важливим на сучасному етапі є використання найпопулярніших напрямів інноваційної діяльності, що підтримуються міжнародними організаціями, — насамперед мова йде про боротьбу з викидами вуглецю як основного компонента парникових газів. Країни, що розвиваються, можуть претендувати на отримання нових технологій, оскільки вони самостійно не здатні зменшити викиди парникових газів через недостатній розвиток національних інноваційних систем і слабкість фінансових систем.

## 2.5. Роль ТНК у захисті національних інтересів

Незважаючи на тенденції посилення автономності ТНК та обмеження суверенітету окремих держав, більшість компаній зберігають національну визначеність управління діяльністю та репатріацію прибутку. Особливо це стосується ТНК з базуванням у розвинених країнах, таких як США, Японія, Німеччина, Франція тощо. Отримуючи синергетичний ефект від поєднання державних і корпоративних ресурсів для взаємовигідного захисту приватних і національних інтересів у країнах, що розвиваються, ТНК провідних країн світу сприяють підвищенню конкурентоспроможності власних національних економік, переміщуючи низькотехнологічні виробництва у країни, що розвиваються, та зберігаючи переважну частину НДДКР-відділів у країнах базування.

Наприклад, американська ТНК Nike переміщує філії з виробництва спортивного взуття та одягу до країн з меншим рівнем оплати праці. З Південної Кореї та Тайваню виробничі потужності компанії Nike перемістилися до КНР (загальна кількість заводів — 124), Індонезії та В'єтнаму. Низька заробітна плата є гострою проблемою для працівників у країнах, що розвиваються, де переважна більшість населення живе за межею бідності. Характерними особливостями для переважної більшості філій ТНК США у країнах, що розвиваються, є<sup>1</sup>: понаднормове використання праці; високий рівень виробничого травматизму; низький ступінь правового захисту робітників (як правило, профспілки є забороненими в приймаючих країнах); використання праці неповнолітніх дітей (хоча керівництво компанії стверджує, що випадки були поодинокими (п'ять несанкціонованих випадків за останні два роки); недостатній рівень надання медичної допомоги працівникам; наявність випадків застосування фізичного насильства до працівників, які нерідко мають летальний характер, набуваючи гучного резонансу, якщо не вдається приховати ці злочини; застосування у зверненнях до робітників ненормативної лексики.

Приблизно 620 тис осіб у світі задіяні у виробництві продукції ТНК Nike, більшість з яких — жінки до 25-ти років. Близько 75,0 % із них працюють в Азії, переважно у КНР, Таїланді, Індонезії, В'єтнамі, Республіці Корея та Малайзії<sup>2</sup>, — країнах, що характеризуються низькою оплатою праці та браком ліберальних законів щодо поведінки роботодавців з найманими працівниками.

Крім цього, американські ТНК часто свідомо порушують екологічну рівновагу території приймаючої країни (наприклад, в Амазонському басейні під час видобутку корисних копалин); нав'язують нерівноправні стосунки при розподілі продукції, що стало однією з причин націоналізації нафтовидобувної промисловості у Венесуелі та скасування концесій у Російській Федерації наприкінці 1990-х рр. Відомим і вже доведеним фактом є використання політики «економічних убивств» приймаючих країн за наступним алгоритмом. Країні, що розвивається, нав'язуються величезні кредити на розвиток інфраструктурних проектів, при цьому лівова частина коштів витрачається на консультаційні послуги американських ТНК і початок робіт. У результаті країна, що розвивається, потрапляє в боргову пастку, змушена виплачувати відсотки за кредитом, який витрачено на оплату послуг американських ТНК та частково або повністю розкрадено корумпова-

<sup>1</sup> Мединська Т. І. Вплив інвестицій американських транснаціональних компаній на економіку іноземних держав [Електронний ресурс] / Т. І. Мединська. — Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/ekfor/2012\\_1/14.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ekfor/2012_1/14.pdf).

<sup>2</sup> Там само.

ною компрадаторською елітою (широке коло прикладів — починаючи від Панами й завершуючи Індонезією, африканськими країнами, багатими на корисні копалини).

У свою чергу, у розвинених країнах ТНК змушені дотримуватися національних стандартів на ринку праці, у тому числі неформального характеру. Зокрема, у Японії національні ТНК намагаються зберегти недоторканність працівників, тому навіть у випадку погіршення кон'юнктури, звільнення є доволі рідкісним явищем. З огляду на це філії іноземних корпорацій, яким дуже рідко вдається закріпитися на японському ринку, змушені також підтримувати традицію захисту працівників від звільнення, надаючи перевагу в крайніх випадках неповній зайнятості та іншим видам гнучкого працевлаштування.

Незважаючи на недоліки розміщення філій американських ТНК на території країн, що розвиваються, суттєвими перевагами є<sup>1</sup>: 1) зменшення рівня безробіття; 2) покращення умінь і навичок працівників, які працюють у філіях ТНК; 3) фінансування масштабних виробничих проектів; 4) підвищення рівня й обсягів виробництва енергії; 5) забезпечення новими технологіями, «ноу-хау»; 6) покращення інфраструктури (доріг, аеропортів, різних допоміжних служб); 7) забезпечення торгових зв'язків з іншими країнами.

У країнах, що розвиваються, як правило, функціонують такі види філій американських ТНК<sup>2</sup>: 1) філії і дочірні компанії ТНК, які займаються освоєнням сировинних ресурсів країн шляхом видобутку й первинної обробки сировини; 2) філії і дочірні компанії ТНК, які орієнтуються на розвиток імпортозаміщення як наслідок політики індустріалізації країн, що розвиваються; 3) філії ТНК, націлені на розвиток експортоорієнтованого виробництва, продукція якого призначена для експорту в країну базування материнської компанії або в інші держави.

Черговий раз необхідно визнати неоднозначність впливу іноземних ТНК, насамперед з розвинених країн світу, на економічне зростання країн, що розвиваються. Результативність взаємодії щоразу залежить від поєднання багатьох суб'єктивних і об'єктивних чинників, чільне місце серед яких належить здатності країн, що розвиваються, захищати національні інтереси, акумулюючи позитивні риси співпраці та мінімізуючи негативні наслідки в усіх можливих аспектах прояву (табл. 2.30).

Таблиця 2.30

СПІВВІДНОШЕННЯ ПОТЕНЦІЙНИХ ВТРАТ І ВИГІД ДІЯЛЬНОСТІ ФІЛІЙ ІНОЗЕМНИХ ТНК НА ТЕРИТОРІЇ КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ<sup>3</sup>

Стратегічні орієнтири філій	Негативні риси присутності	Позитивний вплив на економічне зростання
1. Видобуток сировини	1. Понаднормове використання праці	1. Зменшення рівня безробіття
2. Первинна переробка сировини	2. Високий рівень виробничого травматизму	2. Покращення умінь і навичок працівників
3. Заміщення імпорту	3. Низький ступінь правового захисту працівників	3. Фінансування масштабних промислових проектів
4. Розвиток виробництв, які орієнтовані на експорт	4. Використання праці неповнолітніх	4. Підвищення рівня й обсягів виробництва енергії
	5. Недостатнє медичне обслуговування працівників	5. Отримання нових технологій, «ноу-хау»
	6. Фізичне насилля	6. Покращення інфраструктури
	7. Психологічне насилля	7. Забезпечення торгових зв'язків
	8. Забруднення довкілля	8. Гармонізація національного законодавства із міжнародним
	9. Соціально-економічне розшарування населення	9. Підвищення добробуту населення
	10. Небезпека поширення корупції	10. Демократизація суспільства
	11. Боргова пастка	11. Доступ до міжнародного кредитування
		12. Покращення інвестиційного іміджу країни
		13. Збільшення податкових надходжень
		14. Покращення торговельного й платіжного балансу
		15. Зменшення бюджетного дефіциту

<sup>1</sup> Мединська Т. І. Вплив інвестицій американських транснаціональних компаній на економіку іноземних держав [Електронний ресурс] / Т. І. Мединська. — Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/ekfor/2012\\_1/14.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ekfor/2012_1/14.pdf).

<sup>2</sup> Там само.

<sup>3</sup> Складено автором на основі власних напрацювань і: Мединська Т. І. Вплив інвестицій американських транснаціональних компаній на економіку іноземних держав [Електронний ресурс] / Т. І. Мединська. — Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/ekfor/2012\\_1/14.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ekfor/2012_1/14.pdf).

Розуміючи необхідність запобігання зловживанню з боку іноземних ТНК, країни, що розвиваються, намагаються створити всі необхідні умови для розвитку власних національних ТНК, які, у свою чергу, підвищуючи рівень конкурентоспроможності національної економіки, сприяють зростанню рівня добробуту населення.

Два додаткові моменти, що спонукають ТНК країн, що розвиваються, виходити на зовнішні ринки<sup>1</sup>: 1) високі темпи зростання великих країн (наприклад, КНР, Індія, Бразилія) свідчать про дефіцит найважливіших ресурсів і факторів виробництва, необхідних для розширення їхньої економічної діяльності; 2) поведінкові зміни в керівництві ТНК з країн, що розвиваються, що полягають у переході на глобальне мислення в діяльності та переході від захисної тактики (на внутрішньому ринку) до агресивного захоплення ринків розвинених країн з акцентом на оволодіння ресурсами й технологіями.

Яскравим прикладом є досвід китайського виробника Lenovo. Конкуренція між Lenovo й давніми провідними виробниками комп'ютерів загострюється скрізь, у тому числі в КНР. Об'єктом конкурентних баталій стають високопрофесійні працівники, яких іноземні фірми переманюють вищою оплатою праці та соціальними бонусами. Наприклад, компанія IBM у 2008 р. забезпечувала роботою 73 тис. осіб в Індії порівняно з 2 тис. на початку десятиріччя. Найголовніша конкурентна перевага «старих» компаній на виникаючих ринках — накопичений управлінський (менеджерський) досвід, якого так бракує молодим фірмам. Lenovo й тут показує приклад, як можна подолати такий дефіцит: переманює групу з досвідом роботи в ТНК міжнародних менеджерів.

Навіть у найслабшому за сукупним фінансово-економічним потенціалом регіоні світу — Африці — з'являються нові компанії, що збільшують свою ринкову капіталізацію, зокрема кенійська компанія Safaricom, компанія мобільних телефонів зі 10,5 млн споживачів. На ринку Африки (окрім ПАР і арабських країн) у 2008 р. існувало близько 500 компаній із ринковою капіталізацією близько 100 млрд дол. США<sup>2</sup>.

Не так давно головною перевагою виникаючих ринків була їхня дешева робоча сила, що стимулювало постачання товарів, а пізніше й послуг з місцевих ринків на ринки розвинених країн. Ця перевага ще зберігається, але зменшується, оскільки оплата праці та транспортні витрати зростають і в країнах, що розвиваються. ТНК починають орієнтуватися на кваліфіковану робочу силу, яка, не поступаючись за рівнем підготовки працівникам з розвинених країн світу, коштує набагато дешевше й відповідно створює умови для збереження високої норми прибутковості, що в умовах сучасної гіперконкуренції на світових ринках означає виживання та створення фундаменту для подальшого розвитку.

Привабливим для світового бізнесу є швидке збільшення кількості платоспроможних споживачів, тобто зростання обсягу ринку країн, що розвиваються, а також кількості підприємств, які їх обслуговують. Світовий середній клас зростає на 70 млн осіб щороку й до 2030 р. може збільшитися на 2 млрд осіб<sup>3</sup>. Такий стабільний платоспроможний попит означатиме формування ресурсу для подальшого переходу країн, що розвиваються, на постіндустріальну стадію розвитку.

Завдяки істотно вищим темпам економічного зростання, країни, що розвиваються, значно збільшують свою частку в глобальному ВВП, яка у 2005 р. перевищила 50 % за паритетом купівельної спроможності. Компанії країн, що розвиваються, є привабливими для іноземних інвесторів. Прикладами таких компаній є Haier (КНР, побутова техніка), Cemex (Мексика, цемент), Embraer (Бразилія, виробництво літаків), Infosys (Індія, програмне забезпечення), Ranbaxy (Індія, фармацевтика), Goodbaby (КНР, дитячі візки), Tata Group (Індія, конгломерат компаній, що виробляють автомобілі, сталь, програмне забезпечення, чай). Деякі з цих компаній стали мультинаціональними.

Індійська компанія Tata, заснована ще 1868 р., нині працює у 85 країнах світу і продовжує скуповувати різногалузеві компанії. Наприклад, у 2000 р. вона придбала славнозвісну англійську чайну компанію Tetley, у 2007-му — європейського виробника сталі Corus, у 2008 р. — перекупила у «Форда» виробництво автомобілів Jaguar і Land Rover<sup>4</sup>.

У результаті експансії ТНК з країн, що розвиваються, баланс економічних сил у світі невпинно зміщується на користь виникаючих ринків. Якщо розвинені країни зазвичай мають резерви іноземної валюти близько 4 % ВВП, то країни, що розвиваються, протягом 1999—2008 рр. довели обсяги своїх валютних резервів до понад 20 % від ВВП, зокрема КНР має валютні резерви на рівні близько 2 трлн дол. США. У результаті впродовж лише 2000—2008 рр. загальний обсяг валютних

<sup>1</sup> Рябець Н. М. Роль ТНК країн, що розвиваються, в умовах посилення диспропорцій економічного розвитку країн / Н. М. Рябець // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. — 2010. — № 2. — С. 42.

<sup>2</sup> Корчун В. С. Нові риси глобалізації – зростання ролі країн, що розвиваються / В. С. Корчун // Наук. вісн. Волин. нац. ун-ту ім. Лесі Українки. — 2009. — № 11. — С. 54.

<sup>3</sup> Там само.

<sup>4</sup> Там само.

резервів країн, що розвиваються, зріс до 5,5 трлн дол. США (у п'ять разів більше від початкового рівня)<sup>1</sup>.

Найважливіша риса сучасної глобалізації — посилення ролі країн, що розвиваються («виникаючих ринків», «виникаючих економік»), які виступають потужними гравцями на глобальному конкурентному ринку.

ТНК з країн, що розвиваються, мають конкурентні переваги і на ринках розвинутих країн, і на власних ринках. Вони краще вміють пристосувати свою продукцію до потреб небагатих ринків. Орієнтиром найбільших конкурентних баталій у глобальному бізнесі є нові споживачі, серед яких зростає кількість платоспроможних і дуже багатих покупців.

ТНК з країн, що розвиваються, виступають не тільки реципієнтами капіталів з розвинутих країн. Навпаки, вони дедалі частіше поглинають відомі компанії, тобто глобалізація набирає двостороннього руху: і від розвинутих країн до тих, що розвиваються, і у зворотному напрямі, а також між самими країнами, що розвиваються.

Зростає втручання держав в економіку країн, що розвиваються, тобто посилюється вплив державної моделі капіталізму. У контрольованих державою фондах акумулюються великі капітали, які вкладаються у стабілізаційні фонди й інвестуються по всьому світу. Разом з акумульованими країнами, що розвиваються, величезними обсягами офіційних валютних резервів це посилюватиме протекціонізм.

Глобалізаційні процеси розгортаються, насамперед, між розвинутими країнами, а відтак охоплюють країни, що розвиваються. При цьому позиції першої групи країн постійно зміцнюються, тоді як для другої розгортання процесів глобалізації в рамках сучасного міжнародного поділу праці загрожує консервацією економічної й технологічної відсталості. Зміцнення позицій розвинутих країн в умовах глобалізації світової економіки відбувається переважно за рахунок нівелювання кризової стадії економічних циклів, трансферу кризових ситуацій і кризових факторів до інших країн, скорочення витрат на виробництво і зосередження на випуску найбільш доходної наукоємної продукції<sup>2</sup>.

Якщо інтереси країн досить щільно пов'язані у багатьох сферах економіки, негативний вплив трансферу кризових факторів пом'якшується. Якщо відносини між розвинутими і недостатньо розвинутими країнами будуються лише в площині виготовлювач високотехнологічної продукції — постачальник сировини, то загроза трансферу кризи з розвинутої країни в менш розвинуту дуже велика.

Важливою тенденцією сучасного розвитку світової економіки є поява державних ТНК. У ряді приймаючих країн висловлюється стурбованість із приводу впливу державних ТНК на національну безпеку, правила гри для конкуруючих компаній, а також на систему керування й прозорість. У країн базування стурбованість викликає відкритість для інвестицій з боку їхніх власних державних ТНК. На деяких міжнародних форумах ведуться дискусії з метою врегулювання цих питань.

У 2010 р. налічувалося понад 650 державних ТНК, які є важливим новим джерелом прямих іноземних інвестицій (табл. 2.31). Вони мали понад 8,5 тис. закордонних філій по всьому світу, які забезпечують зв'язок між ними й більшою кількістю приймаючих країн. Хоча їхня кількість є відносно незначною (менше 1 % всіх ТНК), їхні прямі іноземні інвестиції мають істотні обсяги й у 2010 р. досягли приблизно 11,0 % від глобальних потоків ПІІ.

Таблиця 2.31

РОЗПОДІЛ ДЕРЖАВНИХ ТНК ЗА РЕГІОНАМИ У 2010 р.<sup>3</sup>

Країна (регіон)	Кількість, од.	Частка, %
<b>Світ</b>	<b>653</b>	<b>100,0</b>
<b>Розвинені країни</b>	<b>285</b>	<b>43,6</b>
ЄС	223	34,2
Данія	36	5,5
Фінляндія	21	3,2
Франція	32	4,9
Німеччина	18	2,8

<sup>1</sup> Корчун В. С. Нові риси глобалізації – зростання ролі країн, що розвиваються / В. С. Корчун // Наук. вісн. Волин. нац. ун-ту ім. Лесі Українки. — 2009. — № 11. — С. 55.

<sup>2</sup> Сльозко О. Трансфер фінансово-економічної кризи. Роль МФО / О. Сльозко // Дослідження міжнародної економіки. — 2011. — Вип. 1 (66). — С. 55.

<sup>3</sup> World Investment Report 2011 «Non-equity Modes of International Production and Development» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://unctad.org/en/docs/wir2011\\_embargoed\\_en.pdf](http://unctad.org/en/docs/wir2011_embargoed_en.pdf).

Країна (регіон)	Кількість, од.	Частка, %
Польща	17	2,6
Швеція	18	2,8
Інші	81	12,4
Інші європейські країни	41	6,3
Норвегія	27	4,1
Швейцарія	11	1,7
Інші	3	0,5
США	3	0,5
Інші розвинені країни	18	2,8
Японія	4	0,6
Інші	14	2,1
<b>Країни, що розвиваються</b>	<b>345</b>	<b>52,8</b>
Африка	82	12,6
ПАР	54	8,3
Інші	28	4,3
Латинська Америка та Карибський регіон	28	4,3
Бразилія	9	1,4
Інші	19	2,9
Азія	235	36,0
Західна Азія	70	10,7
Кувейт	19	2,9
ОАЕ	21	3,2
Інші	30	4,6
Південна, Східна та Південно-Східна Азія	165	25,3
КНР	50	7,7
Індія	20	3,1
Іран	10	1,5
Малайзія	45	6,9
Сінгапур	9	1,4
Інші	31	4,7
<b>Південно-Східна Європа та СНД</b>	<b>23</b>	<b>3,5</b>
Росія	14	2,1
Інші	9	1,4

У списку 100 найбільших ТНК світу у 2010 р. перебували 19 державних ТНК. Державні ТНК становлять неоднорідну групу.

Країни, що розвиваються, і країни з перехідною економікою є країнами базування понад половини цих компаній (56 %), хоча й у розвинених країнах продовжує діяти значна кількість державних ТНК. Усупереч загальнопоширеній думці про те, що державні ТНК сконцентровані переважно в первинному секторі, вони є диверсифікованими й активно діють у секторі послуг (табл. 2.32).

Китайський уряд є найбільшим акціонером у 150 найбільших компаніях КНР. Ринкова капіталізація державних ТНК у КНР становить до 80 % загальної капіталізації, Росії — 62 %, у Бразилії

— 38 %<sup>1</sup>. Успішність діяльності державних ТНК підтверджується стабільним зростанням їхньої кількості, що у 2012 р. сягнула 845.

Зростаючу роль у світовій економіці відіграють суверенні фонди багатства, прямі іноземні інвестиції яких у 2012 р. досягли 20 млрд дол. США (удвічі більше, ніж 2011 р.). Кумулятивні ПІІ суверенних фондів багатства дорівнювали 127 млрд дол. США — здебільшого у фінансовий сектор, нерухомість, будівництво та комунікації. 70 % ПІІ суверенних фондів багатства припадало на розвинені країни.

Таблиця 2.32

РОЗПОДІЛ ДЕРЖАВНИХ ТНК ЗА СЕКТОРОМ / ГАЛУЗЬЮ У 2010 Р.<sup>2</sup>

Галузь	Кількість, од.	Частка, %
<b>Разом</b>	<b>653</b>	<b>100,0</b>
1. Первинний сектор	56	8,6
1.1. Видобувна промисловість	48	7,4
1.2. Інші сектори	8	1,2
2. Обробна промисловість	142	21,7
2.1. Харчові продукти, безалкогольні напої та тютюнові вироби	19	2,9
2.2. Деревообробна промисловість	12	1,8
2.3. Вугілля, нафтопродукти та ядерне паливо	11	1,7
2.4. Хімічна промисловість	20	3,1
2.5. Чорна та кольорова металургія	20	3,1
2.6. Автобудування	27	4,1
2.7. Інші	33	5,1
3. Послуги	455	69,7
3.1. Електроенергія, газо- та водопостачання	63	9,6
3.2. Будівництво	20	3,1
3.3. Торгівля	42	6,4
3.4. Транспортування, зберігання та комунікації	105	16,1
3.5. Фінанси	126	19,3
3.6. Холдинги	27	4,1
3.7. Страхування	17	2,6
3.8. Оренда	14	2,1
3.9. Бізнес-послуги	18	2,8
3.10. Інші	23	3,5

Сукупні активи 73 суверенних фондів багатства оцінюється у 5,3 трлн дол. США у 2012 р.<sup>3</sup> Ураховуючи обмеженість власних ресурсів країн, що розвиваються, саме суверенні фонди багатства є перспективним джерелом залучення інвестицій у пріоритетні сектори економіки та інноваційно орієнтовані проекти.

Активну роль у фінансуванні країн, що розвиваються, відіграють офшорні фінансові механізми, що включають офшорні фінансові центри або податкові гавані; підприємства зі спеціальним призначенням. Офшорні фінансові центри отримали майже 80 млрд дол. США у 2012 р., менше ніж у 2011 р. (на 10 млрд дол. США), але на 15 млрд дол. США більше, ніж середній показник у період до 2007 р. На офшорні фінансові центри припадає біля 6 % світових ПІІ. У 2012 р. дохід за ПІІ зріс до 1,5 трлн дол. США, загальний кумулятивний обсяг дорівнює 21 трлн дол. США. 0,5 трлн дол. США залишилось у приймаючих країнах, 1 трлн дол. США було репатрійовано<sup>4</sup>, такий розподіл прибутку є ще одним стимулом для розвитку національних ТНК у країнах, що розви-

<sup>1</sup> World Investment Report 2013 «Global Value Chains: Investment and Trade for Development» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://unctad.org/en/publicationslibrary/wir2013\\_en.pdf](http://unctad.org/en/publicationslibrary/wir2013_en.pdf).

<sup>2</sup> Там само.

<sup>3</sup> Там само.

<sup>4</sup> Там само.

ваються. Головним здобутком країн, що розвиваються, є зростання частки у глобальному ланцюзі формування доданої вартості, що припадає на національні економіки (табл. 2.33).

Таблиця 2.33

**УЧАСТЬ У ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮГАХ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ НАЙБІЛЬШИХ 25 ЕКСПОРТЕРІВ — КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ, У 2010 Р.<sup>1</sup>**

Ранг	Країна (регіон)	Частка участі в глобальному ланцюзі доданої вартості, %
1	Сінгапур	82
2	Гонконг	72
3	Малайзія	68
4	Південна Корея	63
5	ПАР	59
6	КНР	59
7	Туніс	59
8	Філіппіни	56
9	Таїланд	52
10	Тайвань	50
11	Єгипет	50
12	Марокко	48
13	Чилі	48
14	В'єтнам	48
15	Індонезія	44
16	Мексика	44
17	Перу	42
18	Туреччина	41
19	Пакистан	40
20	Аргентина	39
21	Макао	38
22	Бразилія	37
23	Індія	36
24	Бангладеш	36
25	Колумбія	26

Здійснюючи контроль над найважливішими видами ресурсів, державна ТНК перетворюється на силу, що підкорює як постачальників, так і замовників, і вона може самостійно формувати й регулювати свої зв'язки. Така корпорація здатна чинити певний тиск на уряд. Багато державних ТНК не ставлять перед собою як основне завдання максимізацію прибутку, підпорядковуючи фінансовий аспект своєї діяльності політичним і соціальним цілям.

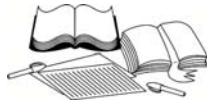
Державні ТНК субсидіюють приватний сектор через систему цін на свою продукцію. Завдяки цьому підвищується конкурентоспроможність приватних фірм на зовнішніх ринках, а ціни на продукцію державних корпорацій постійно відстають від зростання витрат виробництва, що погіршує їхній фінансовий стан<sup>2</sup>.

Як показує світовий досвід, основними інструментами інтеграції окремих країн до світового господарства є саме домени ТНК, які формуються на основі національних фінансово-промислових груп. Тому політика країн, що розвиваються, у своїй переважній більшості зорієнтована на створення великих національних компаній, їх підтримку та забезпечення проходження на зовнішніх ринках, а також антимонопольне регулювання їхньої діяльності на внутрішньому ринку.

<sup>1</sup> World Investment Report 2013 «Global Value Chains: Investment and Trade for Development» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://unctad.org/en/publicationslibrary/wir2013\\_en.pdf](http://unctad.org/en/publicationslibrary/wir2013_en.pdf).

<sup>2</sup> Руденко Л. В. Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій : Монографія / Л. В. Руденко. — К. : Кондор, 2009. — С. 107.





## Список літературних джерел

1. *Адаманова З. О.* Инновационные стратегии экономического развития в условиях глобализации : монография / З. О. Адаманова. — Симферополь : Крым. учеб.-пед. гос. изд-во, 2005. — 504 с.
2. *Азарова Т. В.* Стратегії розвитку транснаціональних корпорацій в контексті підвищення міжнародної конкурентоспроможності країн [Електронний ресурс] / Т. В. Азарова, В. І. Охота. — Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/pips/2011\\_1/tom1/004.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pips/2011_1/tom1/004.pdf).
3. Глобальное экономическое развитие : тенденции, асимметрии, регулирование : Монография / под науч. ред. Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова. — К. : КНЭУ, 2013. — 466 с.
4. *Жамалдінов Р. А.* Формування фінансових ринків країн, що розвиваються [Електронний ресурс] / Р. А. Жамалдінов. — Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/usoc/2005\\_1/83-91.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/usoc/2005_1/83-91.pdf).
5. *Іголкін І. В.* Особливості формування національних інноваційних систем на засадах державно-приватного партнерства у країнах, що розвиваються / І. В. Іголкін // Фінанси, банки, інвестиції : Наук. вісн. — 2011. — № 1. — С. 76—79.
6. Капітал для майбутнього : заощадження та інвестиції у взаємозалежному світі // Офіційний сайт Світового Банку [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.worldbank.org>.
7. *Корчун В. С.* Нові риси глобалізації — зростання ролі країн, що розвиваються / В. С. Корчун // Наук. вісн. Волин. нац. ун-ту ім. Лесі Українки. — 2009. — № 11. — С. 51—55.
8. *Кравчук Н. Я.* Асиметричні ефекти нерівномірності глобального розвитку / Н. Я. Кравчук // Інноваційна економіка. — 2009. — № 3. — С. 183—188.
9. *Мединська Т. І.* Вплив інвестицій американських транснаціональних компаній на економіку іноземних держав [Електронний ресурс] / Т. І. Мединська — Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/ekfor/2012\\_1/14.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ekfor/2012_1/14.pdf).
10. Офіційний сайт CNN [Електронний ресурс] — Режим доступу : <http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2011>.
11. Офіційний сайт Світового Банку [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.worldbank.org>.
12. *Руденко Л. В.* Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій : монографія / Л. В. Руденко. — К. : Кондор, 2009. — 480 с.
13. *Сльозко О.* Трансфер фінансово-економічної кризи. Роль МФО / О. Сльозко // Дослідж. Міжнар. економіки. — 2011. — Вип. 1 (66). — С. 54—71.
14. *Степанюк Є. В.* Макроекономічні та фінансові ризики в країнах, що розвиваються, як наслідок волатильності міжнародних ринків капіталу / Є. В. Степанюк // Вісн. Ун-ту банк. справи Нац. банку України. — 2011. — № 2 (11). — С. 35—43.
15. *Філюк Г.* Соціально-економічна наслідки монополії : теоретичний і практичний аспекти / Г. Філюк // Економіка України. — 2008. — № 1. — С. 30—41.
16. *Шнипко О. С.* Інноваційний дефолт України: економіко-технологічний контекст : монографія / О. С. Шнипко. — К. : Генеза, 2009. — 248 с.
17. 2012 Global R & D Funding Forecast: R & D Spending Growth Continues While Globalization Accelerates [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.rdmag.com/articles/2011/12/2012-global-r-d-funding-forecast-r-d-spending-growth-continues-while-globalization-accelerates>
18. Liu Linhe. Economic Development Zone in China [Електронний ресурс] / Linhe Liu — Режим доступу : <http://www.thaicombj.org.cn/english%5CEconomic%20Development%20Zone%20in%20China.pdf>.
19. Science and Engineering Indicators, 2012. — P. 4—51.
20. Main Science and Technology Indicators : Volume 2012/1. — OECD/OCDE 2012. — 18 p.
21. The 2012 EU Industrial R&D Investment Scoreboard [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://ec.europa.eu/invest-in-research/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/invest-in-research/index_en.htm).
22. The 2013 A. T. Kearney Foreign Direct Investment Confidence Index «Back to Business: Optimism Amid Uncertainty» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.atkearney.com/documents/10192/1464437/Back+to+Business+-+Optimism+Amid+Uncertainty+-+FDICI+2013.pdf/96039e18-5d34-49ca-9cec-5c1f27dc099d>.
23. The New Role of Oil Wealth in the World Economy [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://www.mckinseyquarterly.com/The\\_new\\_role\\_of\\_oil\\_wealth\\_in\\_the\\_world\\_economy\\_2093](http://www.mckinseyquarterly.com/The_new_role_of_oil_wealth_in_the_world_economy_2093);
24. Sovereign Wealth Funds : Financial Market Series // The City UK Partnering Prosperity. — April, 2011. — 10 p.
25. World Investment Report 2005 «Transnational Corporations and the Internationalization of R&D» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://unctad.org/en/docs/wir2005\\_en.pdf](http://unctad.org/en/docs/wir2005_en.pdf).
26. World Investment Report 2008 «Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://unctad.org/en/Docs/wir2008\\_en.pdf](http://unctad.org/en/Docs/wir2008_en.pdf).
27. World Investment Report 2009 «Transnational Corporations, Agricultural Production and Development» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://unctad.org/en/docs/wir2009\\_en.pdf](http://unctad.org/en/docs/wir2009_en.pdf).
28. World Investment Report 2010 «Investing in a Low-Carbon Economy» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://unctad.org/en/docs/wir2010\\_en.pdf](http://unctad.org/en/docs/wir2010_en.pdf).
29. World Investment Report 2011 «Non-equity Modes of International Production and Development» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://unctad.org/en/docs/wir2011\\_embargoed\\_en.pdf](http://unctad.org/en/docs/wir2011_embargoed_en.pdf).
30. World Investment Report 2013 «Global Value Chains: Investment and Trade for Development» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://unctad.org/en/publicationslibrary/wir2013\\_en.pdf](http://unctad.org/en/publicationslibrary/wir2013_en.pdf).

### 1.3. Передумови та мотиви транснаціоналізації національної економіки

Характерною тенденцією діяльності транснаціональних компаній у сучасних умовах є активний пошук можливостей для розміщення прямих іноземних інвестицій із нижчими витратами, зокрема за рахунок низького рівня заробітної плати й розширення зарубіжних ринків. Ця тенденція зумовлена тим, що в сучасній світовій економіці одним з наслідків глобального-економічного спаду стало посилення міжнародної конкуренції<sup>1</sup>. Таким чином, з одного боку, філії ТНК, які зорієнтовані на експорт, позитивно впливають на сальдо торговельного балансу приймаючих країн, з другого — у країнах з перехідною економікою їхнім головним мотивом є можливість за відносно низьку ціну придбати в процесі приватизації найбільш ліквідні підприємства, а також використати такі конкурентні переваги, як порівняно низька вартість кваліфікованої робочої сили, електроенергії та інших ресурсів<sup>2</sup>.

Залучення країнами, які розвиваються, та країнами з перехідними економіками іноземних інвестицій розглядається економістами як один з факторів ринкової трансформації цих країн у контексті їхньої інтеграції в сучасну світогосподарську систему. Варто зауважити, що ситуація в Україні як приймаючій країні є досить неоднозначною.

У науковому та бізнесовому середовищі існує усталена точка зору, що інвестиційний клімат у країні стрімко погіршується<sup>3</sup>. Зокрема, це характеризується тим, що урядова фінансова допомога великим компаніям, надання преференцій олігархічним кланам, переваг транснаціональним корпораціям щодо малих і середніх українських фірм, утримання за рахунок суспільних прибутків збиткових державних корпорацій — усе це завдає шкоди економіці й суперечить національним інтересам. Порівняння між собою двох інших типів бізнес-структур першої групи — великих національних приватних корпорацій та українських філій ТНК — явно не на користь останніх. Їхні прибутки зазвичай не є джерелом підприємницьких інновацій. Місцеві підприємства транснаціоналів не прагнуть до конкурентоспроможності, недостатньо мотивовані до вдосконалень, а керівництво у штаб-квартирах компаній не пов'язує свій бізнес виключно з Україною, тому в разі потреби капітал вилучається із країни. Водночас чинна влада створює менш сприятливі умови міжнародному бізнесу, який є конкурентом для місцевої олігархії (табл. 3.1). На шляху незалежних підприємців, зокрема й іноземних, розставлені всі можливі адміністративні бар'єри та податкові пастки.

<sup>1</sup> Грищенко А. А. Формування ефективного механізму взаємодії перехідних економік з транснаціональними корпораціями : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / А. А. Грищенко ; Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин. — К., 2004. — С. 8—9.

<sup>2</sup> Новицький В. Сучасний рух капіталів: діяльність ТНК як фактор ефективності трансформації економік / В. Новицький // Економіка і управління. — 2005. — № 1. — С. 19—35.

<sup>3</sup> Лановий В. Український бізнес – афера століття. Чим загрожує некерована експансія транснаціональних корпорацій [Електронний ресурс] / В. Лановий. — Режим доступу : <http://tyzhden.ua/Economics/63267>.

СТРИМУЮЧІ ФАКТОРИ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ. ПОРІВНЯЛЬНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ РІЗНИХ ТИПІВ БІЗНЕСУ ТА НАЯВНІСТЬ УМОВ ДЛЯ ЇХНЬОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ<sup>1</sup>

Характеристика бізнесу	Тип бізнесу				
	Малий і середній	Великі приватні корпорації	Філії ТНК	Олігархічні холдинги	Державні компанії
Поєднання права власності та управління	Є	Є	Немає	Немає	Немає
Бюрократизація управління	Немає	Є	Є	Є	Є
Внутрішня фінансова дисципліна	Є	Слабка	Слабка	Немає	Немає
Майнова відповідальність компаній	Є	Є	Є	Немає	Немає
Доступ до національних фінансових ресурсів	Немає	Є	Є	Є	Є
Доступ до іноземних фінансових ресурсів	Немає	Є	Є	Є	Є
Реагування на ринкові зміни	Є	Є	Слабке	Немає	Немає
Здатність до ринкової конкуренції	Є	Є	Слабка	Немає	Немає
Необхідність підприємницьких свобод	Є	Є	Є	Немає	Немає
Конкурентоспроможність	Є	Є	Є	Немає	Немає
Прагнення до інновацій	Є	Є	Немає	Немає	Немає
Прагнення до горизонтальної кооперації	Є	Є	Є	Немає	Немає
Опора на науково-технічну базу	Немає	Слабка	Слабка	Немає	Немає
Обстоювання відкритості економіки	Немає	Є	Є	Немає	Немає
Орієнтація на зміну капіталу	Немає	Немає	Є	Є	Немає
Вимагання централізації та адміністрування економіки	Немає	Немає	Немає	Є	Є
Прагнення до монополізації ринків	Немає	Є	Є	Є	Є
Необхідність державних субсидій підприємствам	Немає	Немає	Немає	Є	Є
Необхідність державного зовнішнього протекціонізму	Немає	Немає	Немає	Є	Є
Державне адміністративно-політичне сприяння діяльності	Немає	Немає	Немає	Є	Є
Державне фінансово-податкове сприяння діяльності	Немає	Немає	Немає	Є	Є

З іншого боку, поліпшення економічного середовища в процесі переходу до ринку могло б стимулювати пряме іноземне інвестування<sup>2</sup>, а відповідно — і процеси транснаціоналізації (табл. 3.2).

Світовий досвід показує, що у трансформаційному періоді іноземні інвестиції на певний час стають важливим фактором економічної стабілізації, а в разі продуктивного їх використання — і одним з факторів економічного зростання, — вважає Д. Лук'яненко<sup>3</sup>. Так, автор стверджує, що за умов, коли в найближчій перспективі практично неможливо створити загальні сприятливі умови

<sup>1</sup> Лановий В. Український бізнес — афера століття. Чим загрожує некерована експансія транснаціональних корпорацій [Електронний ресурс] / В. Лановий. — Режим доступу : <http://tyzhden.ua/Economics/63267>.

<sup>2</sup> Головаш Б. Е. Інвестиційний механізм інтеграції України в європейський простір : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Б. Е. Головаш ; Терноп. нац. екон. ун-т. — Тернопіль, 2010. — 20 с.; Жеваго А. В. Державне регулювання міжнародної економічної діяльності в глобальних умовах розвитку : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / А. В. Жеваго ; Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана. — К., 2006. — 20 с.; Орехова Т. В. Транснаціоналізація економічних систем в умовах глобальної інтеграції : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Т. В. Орехова ; Донец. нац. ун-т. — Донецьк, 2008. — 40 с.; Приказка С. І. Фінансовий механізм як інструментарій мікроекономічного регулювання господарської діяльності підприємств (на прикладі підприємств харчової промисловості) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / С. І. Приказка ; Київ. нац. техн. ун-т України «КПІ». — К., 2009. — 20 с.

<sup>3</sup> Лук'яненко Д. Г. Міжнародна інвестиційна діяльність : підручник [Електронний ресурс] / [Лук'яненко Д. Г., Губський Б. В., Мозговий О. М. та ін.]. — Режим доступу : <http://ubooks.com.ua/books/00090/inx31.php>.

для суттєвої активізації іноземної інвестиційної діяльності в Україні, зусилля мають акцентуватись на формуванні ефективних механізмів її селективного регулювання (рис. 3.1).

Таблиця 3.2

**ФАКТОРИ РОЗВИТКУ ІНОЗЕМНОЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЛЯ ПРИЙМАЮЧОЇ КРАЇНИ**

Привабливість ПІІ	Стримуючі фактори
<ul style="list-style-type: none"> <li>• збільшення в країні виробничих потужностей і ресурсів поширення передової технології й управлінського досвіду, підвищення кваліфікації трудових ресурсів;</li> <li>• мобілізація і продуктивніше використання національних ресурсів;</li> <li>• стимулювання конкуренції і пов'язаних з нею позитивних явищ (підрич позицій місцевих монополій, зниження цін і підвищення якості продукції, що заміщує як імпорт, так і застарілі вироби місцевого виробництва);</li> <li>• підвищення попиту та ціни на національні (місцеві) фактори виробництва;</li> <li>• збільшення бюджетних надходжень у вигляді податків на діяльність міжнародних спільних підприємств;</li> <li>• за слабого контролю за використанням держпозик перенесення інвестиційного ризику на іноземних інвесторів, які самостійно вирішують проблему самокупності</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• імпортовані ресурси працюють задля окупності та отримання прибутку, який потім репатріюється; у довгостроковому контексті вплив ресурсів через репатріацію прибутку має перевищувати величину первинних вкладів;</li> <li>• цілі іноземного інвестора можуть не збігатися з національними; наявна дискримінація національного сектора, яка посилюється правовими заходами макроекономічного стимулювання іноземних інвестицій;</li> <li>• підприємства з ПІІ як канали передачі технологій часто стають відносно закритими анклавами у національній економіці, слабо пов'язаними з іншою її частиною, на яку, проте, падають витрати із забезпечення функціонування анклавів; передавання частини науково-дослідних робіт приймаючій країні відображається переважно в низькотехнологічних галузях;</li> <li>• ПІІ можуть вступати в змову з олігополією, що діє на місцевому ринку (або ще гірше — монополією), а також мати стримуючий вплив на національне підприємство, поглинаючи фінансові нагромадження в місцевій та іноземній валютах;</li> <li>• значні надходження іноземних інвестицій найреальніші в сировинних галузях; в обробній промисловості іноземні інвестиції мають переважно імпортозаміщувальний характер;</li> <li>• нерегульований розвиток ПІІ може посилити соціальне розшарування, маргіналізацію населення приймаючої країни</li> </ul>

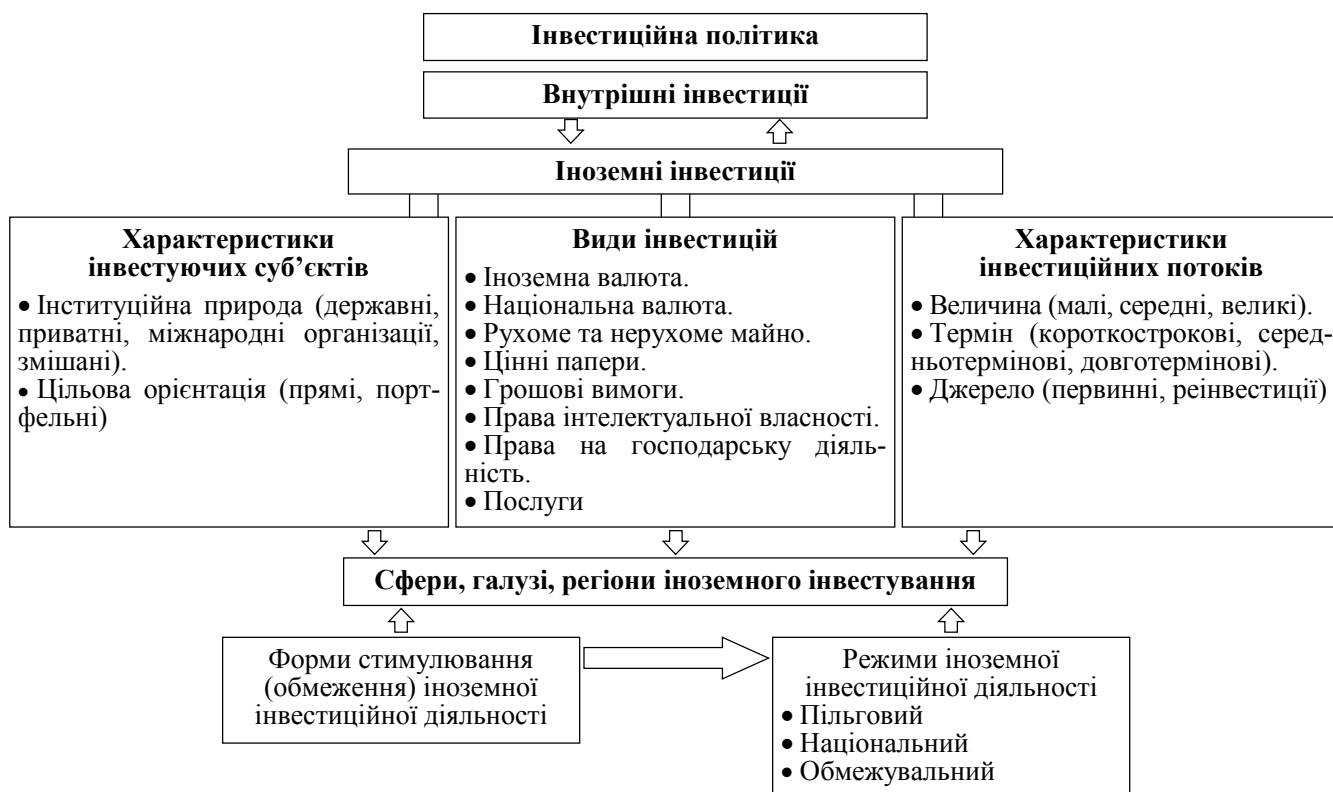


Рис. 3.1. Ілюстрація підходу до селективного регулювання іноземних інвестицій<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Мозговий О. М. та ін.. — Режим доступу : <http://ubooks.com.ua/books/00090/inx31.php>.

На жаль, сучасна система управління економікою не сприяє розвитку в приватнопідприємницькому та ринковому напрямках. Навпаки, вона активно допомагає й підтримує державно-монополістичні та політико-олігархічні об'єднання, усуває альтернативи, перешкоджає кооперації з іноземними ТНК і діє адміністративно-силовими методами. Наслідки такого управління дали про себе знати 2012 р., коли поглибилась економічна депресія та з'явилися ознаки фінансового колапсу.

До бар'єрів розвитку процесу інтеграції українських компаній у міжнародний бізнес, на думку менеджерів ТНК, належать такі<sup>1</sup>: правове забезпечення — 21,7 %, економічна нестабільність усередині країни — 30,4 %, відсутність державної підтримки розвитку міжнародного бізнесу українським підприємствам — 30,4 %, відсутність досвіду міжнародної діяльності в українських підприємств — 8,7 %, нестача фінансових ресурсів для розширення міжнародного бізнесу — 8,7 %.

У свою чергу, основними бар'єрами розвитку міжнародних компаній на українському ринку, на думку менеджерів ТНК, є такі, як економічна нестабільність усередині країни (38 %), недостатні правові гарантії (23,8 %), високий податковий тиск (23,8 %) і прихований протекціонізм на внутрішньому ринку (14,3 %).

Отже, незважаючи на доволі слабкі передумови та несприятливий інвестиційний клімат в Україні, ТНК усе ж таки утримують свої позиції на вітчизняному ринку. Цей факт зумовлює потребу наукового дослідження мотивації таких дій і виявлення причин присутності ТНК. В економічній літературі<sup>2</sup> зазначається, що на масштабах, динаміці та результативності міжнародної підприємницької інвестиційної діяльності позначається сукупність багатьох взаємозв'язаних факторів. Під їхнім впливом формуються відповідні стратегічні орієнтації країн базування ТНК і приймаючих країн, які, у свою чергу, впливають на мотивацію безпосередніх партнерів (рис. 3.2).

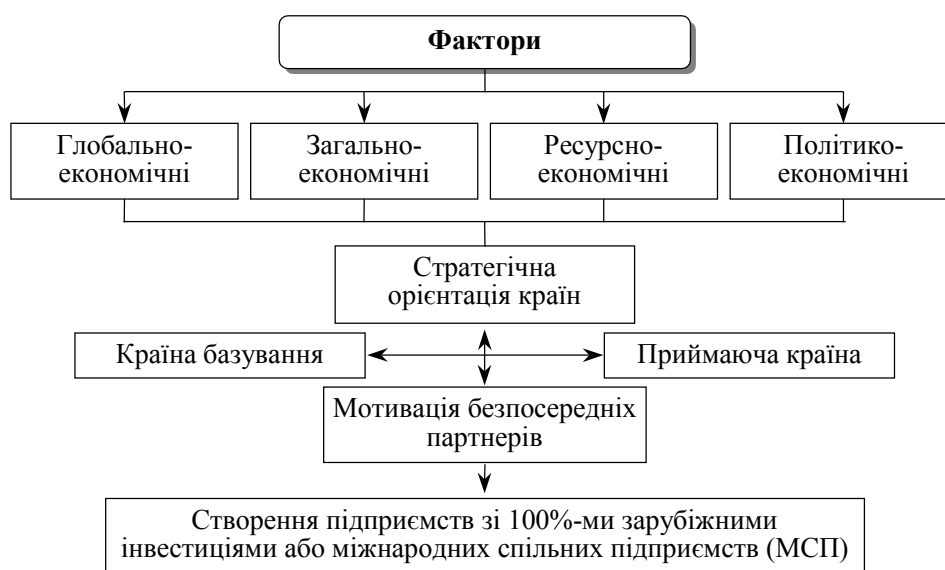


Рис. 3.2. Мотивація транснаціональної активності в системі макроекономічних факторів<sup>3</sup>

В економічній літературі до головних мотивів входження в зарубіжний ринок відносять виробничо-економічну та маркетингову мотивації: зниження капітальних витрат та ризику під час створення нових потужностей; придбання джерел сировини або нової виробничої бази; розширення діючих виробничих потужностей; реалізацію переваг дешевих чинників виробництва; можливість уникнення циклічності або сезонної нестабільності виробництва; пристосування до процесу скорочення життєвого циклу продукції; підвищення ефективності функціонуючого маркетингу; придбання нових каналів торгівлі; можливість проникнення на конкретний географічний ринок; ви-

<sup>1</sup> Орехова Т. В. Транснаціоналізація економічних систем в умовах глобалізації : монографія / Т. В. Орехова ; під ред. І. В. Макогона. — Донецьк : ДонНУ, 2007. — С. 16.

<sup>2</sup> Гайдуцький А. Інвестиційна конкурентоспроможність як мотиваційний чинник залучення іноземного капіталу [Електронний ресурс] / А. Гайдуцький. — Режим доступу : [http://www.amc.gov.ua/papers/2004/issue5\\_04/gayducky.html](http://www.amc.gov.ua/papers/2004/issue5_04/gayducky.html).; Гайдуцький А. Мотиви виходу ТНК на ринки нових країн / А. Гайдуцький // Банк. справа. — 2008. — № 4. — С. 68—71.

<sup>3</sup> Лук'яненко Д. Г. Міжнародна інвестиційна діяльність : підручник [Електронний ресурс] / [Лук'яненко Д. Г., Губський Б. В., Мозговий О. М. та ін.]. — Режим доступу : <http://ubooks.com.ua/books/00090/inx31.php>. с. 28.

вчення потреб; набуття управлінського досвіду на нових ринках; пристосування до країни, яка приймає капітал<sup>1</sup>.

Науковці<sup>2</sup> наголошують, що не слід ігнорувати й інші — як правило, недеklarовані та рідко досліджувані мотиви: пропагандистські і престижні; характерні як для діяльності за кордоном великих корпорацій, так і для міжнародного бізнесу в окремих сферах (туризм, сервіс тощо); персональні, коли ПІІ створюються засновниками однієї національності або на родинних засадах; екологічні, коли розв'язуються завдання виведення за межі розвинутих країн екологічно брудних виробництв<sup>3</sup>.

Особливо слід звернути увагу, що інвестиції за кордон використовуються не тільки для освоєння ринку приймаючої країни, а й з метою подальшого виходу на ринки сусідніх до неї країн або цілих регіонів<sup>4</sup>. Мотивація таких транснаціональних інвестицій уже тривалий час досліджується, особливо стосовно діяльності американських, японських і західноєвропейських фірм у Латинській Америці, Азії, Африці. Проте потенціал такої маркетингової мотивації західних фірм у країнах Східної Європи та СНД до останнього часу не оцінено, а він є значним, що зумовлено схожістю ключових середовищних характеристик цих країн унаслідок їхнього тривалого взаємозв'язаного економічного розвитку. Зокрема, спостерігається висока кореляція інвестиційної активності іноземних фірм в Україні і Росії<sup>5</sup>.

У цілому спонукальні мотиви виходу на зовнішні ринки, що їх свого часу проаналізували Е. Колде, С. Рольфом, М. Бруком і Х. Реммерсом, можна згрупувати за такими сімома пунктами<sup>6</sup>. Викладемо їх у порядку зменшення частотності): відхилення від тарифних і нетарифних бар'єрів; оволодіння перевагами виробництва в країні перебування; завоювання ринку збуту в країні перебування; «гонитва за лідером»; проведення політики довгострокової експансії; реакція на депресивний стан економіки в базовій країні; поступки іноземних урядів і компаній, політика сприяння іноземним інвестиціям, включаючи такі елементи, як заохочення іноземних позик, податкові пільги, низьковідсоткові кредити чи субсидії, гарантії тощо. Що стосується компаній, то найчастіше приводом є їхнє бажання заволодіти технологією та інноваціями.

Досвід функціонування провідних ТНК світу та ряду літературних джерел свідчить, що ТНК завжди виявляли посилену увагу до такого фактора виробництва, як земля, надра, корисні копалини та інші природні ресурси (рис. 3.3). І це, незважаючи на те, що їх освоєння, видобувна та нафтова промисловість, а також сільське господарство потребують значних і постійних інвестицій<sup>7</sup>. Річ у тім, що за інтересом до природних ресурсів приймаючих країн стоїть прагнення забезпечити гарантоване постачання своїм підприємствам сировини. Наприклад, за рахунок інвестицій ТНК США одержують усі імпортовані фосфати, мідь і олово, 75 % марганцевої та залізної руд, Японія — 40 % бокситів, 50 % нікелю і 60 % мідної руди<sup>8</sup>.

Основні мотиви, якими керуються ТНК, обираючи ту чи ту країну також суттєво різняться (рис. 3.4). Як видно з даних рисунка, найвищий відсоток належить таким мотивам, як «інтерес до доступу на ринок» (16 %), «розмір і потенціал зростання ринку» (16 %); на другому місці в цьому рейтингу «частка на світовому ринку, яка зростає» (11 %), «доступ до ресурсів» (11 %), «вартість ресурсів» (11 %), «умови ведення бізнесу» (11 %); на третьому місці — «експортні можливості» (9 %), та «якість ресурсів» (9 %), і менш значущим виявився мотив «Об'єднання стратегічних активів».

<sup>1</sup> Марцин В. С. Мотивація іноземних інвестицій в економіку України. [Електронний ресурс] / В. С. Марцин – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/VUbsNbU/2010\\_3/VUBSNBU9\\_p121-p128.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/VUbsNbU/2010_3/VUBSNBU9_p121-p128.pdf); Поліщук С. П. Організаційні форми та економічна ефективність діяльності спільних сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (економіка сільського господарства і АПК)» / С. П. Поліщук ; Нац. наук. центр «Ін-т аграр. екон-ки». — К., 2010. — 20 с.

<sup>2</sup> Лук'яненко Д. Г. Глобальна економічна інтеграція: монографія / Д. Г. Лук'яненко — К.: ТОВ «Національний підручник», 2008. — 220 с.; Руденко Л. В. Принципи розміщення міжнародного виробництва у контексті еволюції транснаціональних корпорацій / Л. В. Руденко // Регіональні перспективи. — 2001. — № 1(14). — С. 84—87.

<sup>3</sup> Головаш Б. Е. Інвестиційний механізм інтеграції України в європейський простір : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини». — Тернопіль, 2010. — С. 7—8.

<sup>4</sup> Вікарчук О. І. Концесія у трансформаційній економіці : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.01.01 «Економічна теорія» / О. І. Вікарчук ; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. — К., 2006. — С. 8—9.

<sup>5</sup> Орехова Т. В. Транснаціоналізація економічних систем в умовах глобалізації : монографія / Т. В. Орехова ; під ред. І. В. Макогона. — Донецьк : ДонНУ, 2007. — С. 17.

<sup>6</sup> Руденко Л. В. Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій : монографія / Л. В. Руденко. — Вид. 2-ге. — К. : Кондор, 2009. — 480 с.

<sup>7</sup> Грищенко А. А. Формування ефективного механізму взаємодії перехідних економік з транснаціональними корпораціями : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / А. А. Грищенко ; Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин. — К., 2004. — С. 10.

<sup>8</sup> Даміров Я. ТНК як фактор включення національних господарств до світової економіки / Я. Даміров // Економіка України. — 2007. — № 5. — С. 69.

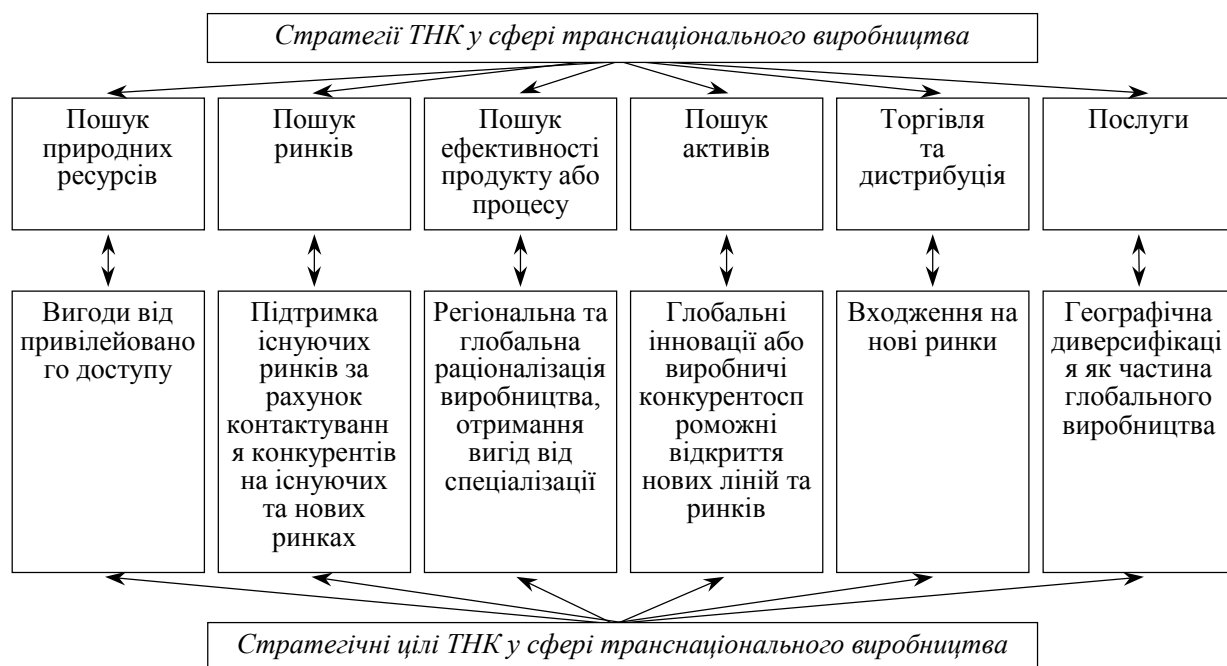


Рис. 3.3. Система стратегічних цілей і мотивів ТНК<sup>1</sup>

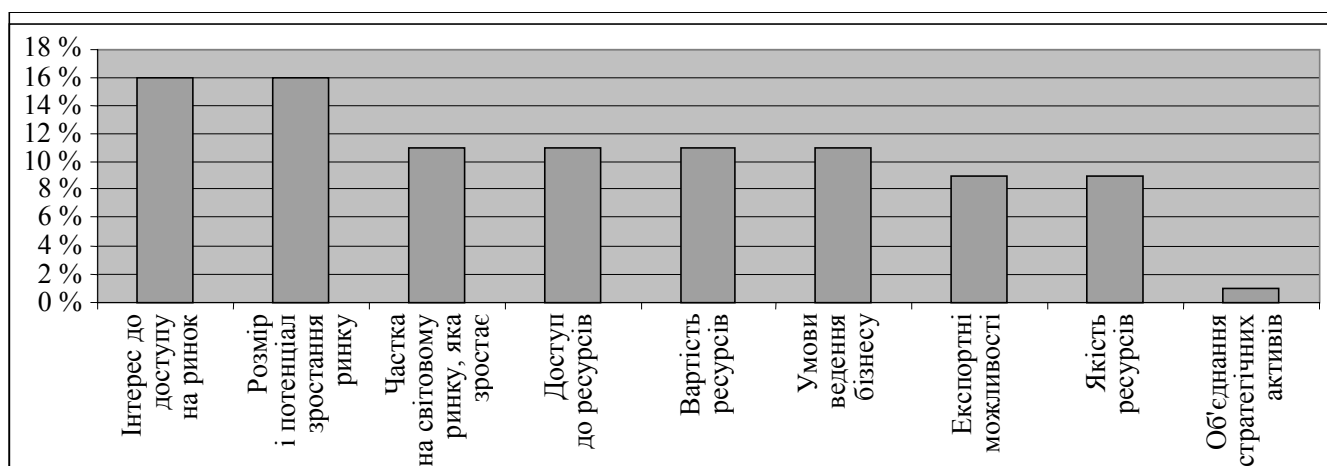


Рис. 3.4. Мотиви провадження зарубіжної діяльності ТНК-респондентами по країнах світу в цілому, %<sup>2</sup>

Серед мотивів провадження діяльності на ринку України на першому місці в рейтингу мотив «розмір і потенціал зростання ринку» (20%), на другому — «інтерес до доступу на ринок» (15%), Крім цього, було відзначено такі мотиви: «зростаюча частка на світовому ринку» (7%), «експортні можливості» (12%), «забезпечення експорту» (9,8%), «доступ до ресурсів» (9,8%), «вартість ресурсів» (9,8%), «умови бізнесу» (7%) (рис. 3.5).

Представники промислових і транспортних підприємств називають серед найважливіших чинників, що вплинули на їхні рішення, близькість до країни, де діють материнські компанії, прагнення утримати за собою контроль над прибутками, збутом, якістю продукції, за рухом коштів; захист власних ноу-хау і можливість зрозуміти особливості роботи на місцевому ринку.

Власну авторську «модель рушійних сил» процесів іноземного інвестування, аналогічну до моделі Дж. Ларимо, представника скандинавської школи економічної науки, пропонує Т. Орехова. На її думку, основними рушійними мотивами прямого зарубіжного інвестування ТНК слугують такі групи мотивів, як фактори ринку, витрати виробництва, торговельні перешкоди, інвестиційний клімат, бажання компаній-виробників продовжити міжнародний життєвий цикл своїх товарів і послуг.

<sup>1</sup> Савченко Е. О. Розвиток транснаціонального виробництва через прямі іноземні інвестиції: автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Е. О. Савченко; Донец. нац. ун-т. — Донецьк, 2010. — С. 12.

<sup>2</sup> Орехова Т. В. Транснаціоналізація економічних систем в умовах глобалізації : монографія / Т. В. Орехова ; під ред. І. В. Макогона. — Донецьк : ДонНУ, 2007. — 394 с.

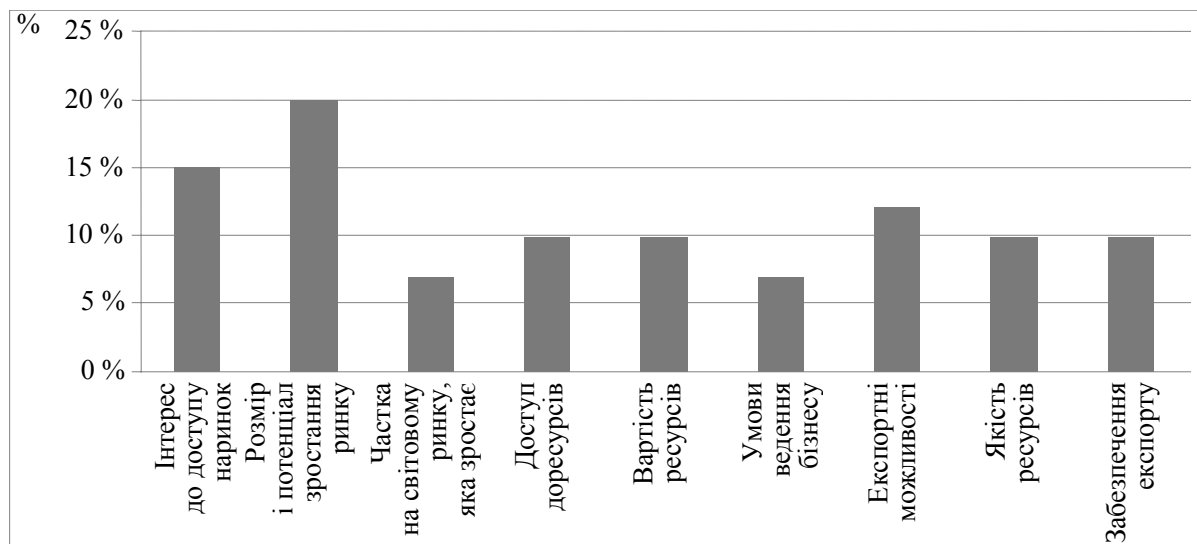


Рис. 3.5. Мотиви провадження зарубіжної діяльності ТНК-респондентами в Україні, %<sup>1</sup>

На нашу думку, до таких мотивів слід віднести мотив конкуренції за право в майбутньому зайняти більшу частку на ринку ніж компанія-конкурент. Наприклад у 2007 році закінчився тендер з продажу найбільшого українського виробника соків — компанії «Сандора». Переможцем стала американська PepsiCo, яка заплатила за «Сандору» безпрецедентну для ринків СНД суму, а саме 542 млн. дол. США. Експерти пояснюють високу вартість компанії тим, що PepsiCo, частка якої на українському ринку за останні роки скоротилася до 3,1 %, була просто змушена використати шанс скласти на українському ринку конкуренцію Coca-Cola<sup>2</sup>.

Іноземні інвестори вважають привабливими рисами східноєвропейських економік обсяги ринку, дешева, але кваліфікована робоча сила; довгостроковий потенціал ринку; наявність багатих природних ресурсів; високий рівень освіти населення; центральне положення в Європі, наближеність до ринку Європейського Союзу.

Зважаючи на деградацію науки і освіти в Україні, постійний відплив найкваліфікованіших кадрів за кордон і значний рівень витрат на користування природними ресурсами, у найближчій перспективі іноземних інвесторів можуть приваблювати лише потенціал українського внутрішнього ринку та вигідне географічне розташування України<sup>3</sup>.

Інша проблема, яка перешкоджає динамічному надходженню в Україну європейських інвестицій, — конкуренція за залучення інвестицій з боку центральноєвропейських країн (Польщі, Угорщини, Чехії, Словаччини, країн Балтії). Усі вони розташовані ближче до Європейського Союзу, визначаються «географічним і культурним спорідненням». Очевидно, що ці переваги центральноєвропейських країн над Україною є факторними, і їх нейтралізація можлива лише за умови створення сприятливішого інвестиційного клімату.

З іншого боку, те ж географічне і культурне споріднення є факторною перевагою України в залученні інвестицій з Російської Федерації — як у виробництво експортної продукції, так і продукції для її внутрішнього споживання<sup>4</sup>.

Крім того, статистичний аналіз підтверджує і інший аргумент на користь припущення про значну схильність інвесторів до фінансових зловживань і відмивання коштів шляхом активного залучення офшорних компаній. Навіть просте ранжирування країн походження ПІІ економіку України дозволяє виявити в десятці найбільших інвесторів дві офшорні зони: Кіпр (перше місце за обсягом ПІІ у 2011 р., відповідно 5810,5 млн дол. США), Британські Віргінські острови (шосте місце за обсягом ПІІ — 25,8 млн дол. США)<sup>5</sup>. Річ у тім, що економіки вказаних двох держав, особливо після застосування економічних санкцій до Кіпру, є явно ослабленими для здійснення настільки потужних інвестицій власними силами.

<sup>1</sup> Орехова Т. В. Транснаціоналізація економічних систем в умовах глобалізації : монографія / Т. В. Орехова ; під ред. І. В. Макогона. — Донецьк : ДонНУ, 2007. — 309 с.

<sup>2</sup> Компанія PepsiCo купила «Сандору», заплативши більше, ніж Coca-Cola [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://palm.newsru.ua/finance/08jun2007/sandora.html>

<sup>3</sup> Березніченко Н. О. Зарубіжні інвестиції в системі факторів економічної модернізації України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Н. О. Березніченко ; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. — К., 2002. — С. 9—10.

<sup>4</sup> Лук'яненко Д. Г. Глобальна економічна інтеграція : монографія / Д. Г. Лук'яненко — К. : ТОВ «Національний підручник», 2008. — 220 с.

<sup>5</sup> Офіційний сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.go.ua>.



Водночас варто звернути увагу й на те, що деякі країни, які традиційно трактуються як «неофшорні» (зокрема, Нідерланди та Об'єднане королівство), передбачають значні пільги для зареєстрованих у них іноземних компаній, а отже, їм теж притаманні певні елементи «офшорності»<sup>1</sup>. Доводиться констатувати орієнтацію значної частини іноземних інвесторів в Україну на відмивання коштів та певні фінансові зловживання, що може також слугувати основним мотивом входження на український ринок.

Як свідчить О. Гуриченко<sup>2</sup>, за результатами опитування, проведеного фахівцями консорціуму Flemings/SARS серед інституційних, підприємницьких інвесторів і ТНК, які здійснили чи планують здійснювати інвестиції в Україну, мотив пошуку нових ринків є домінуючим стимулом для ПІІ в Україні (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

ОЦІНКА МОТИВІВ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕТОРІВ ЩОДО ІНВЕСТИВАННЯ В УКРАЇНУ

Ранг	Мотив	Середня відповідь
1	Пошук ринків збуту	1,05
2	Пошук ресурсів	2,27
3	Пошук ефективності	2,53

Таким мотивом керуються, зокрема, компанії Henkel Bautechnik, Kraft Foods, Coca-Cola, Toyota Motor, Nestle, Samsung Electronics, Raiffeisen International Bank-Holding AG, «Мерпо Кеш енд Кері Україна» та інші, що представлені на українському ринку.

Варто зауважити, що часто реальною метою інвестування в українські підприємства є їх усунення з ринку<sup>3</sup>.

Серед найпривабливіших форм розвитку бізнесу найпопулярніші в компаніях у цілому по країнах світу 100 % володіння, створення дочірніх компаній, субконтракти, спільні підприємства й альянси<sup>4</sup>. У діяльності цих же компаній в Україні найпривабливішими виявилися такі форми: створення дочірніх компаній, робота за субконтрактами і створення підприємств з меншою часткою участі<sup>5</sup>.

У рейтингу критеріїв остаточного вибору ринку компаніями перше місце посіла очікувана прибутковість (10 %), на другому місці — потенціал зростання ринку (8 %), доступ до ресурсів (8 %), на третьому — розмір ринку (6,5 %), вартість трудових ресурсів (6,5 %). Також було відмічено промисловий потенціал, доступ до фінансових ресурсів, рівень оподаткування, політичний і економічний ризик, злиття стратегічних активів, існуючі угоди щодо ПІІ, доступ до технологій, кваліфікацію праці, якість інфраструктури, вартість земельних ресурсів, конкурентне середовище, стимули, відкритість країни, макроекономічне середовище.

Серед функцій провадження зарубіжної діяльності отримано такий рейтинг (рис. 3.6)<sup>6</sup>: виробництво сировини — 27 %; виробництво готової продукції — 27; розподіл (продаж) — 12; розвиток — 12; ресурси — 12; логістика — 7,7; дослідження — 7,7 %<sup>7</sup>. Розрахунок інтегрованого показника мотивації транснаціоналізації видів діяльності продемонстрував найбільшу зацікавленість у сферах видобутку ПЕК (0,69), машинобудуванні (0,62), металургії та нафтохімічній промисловості (по 0,52).

Основні інвестиційні пріоритети опитаних компаній по країнах світу в майбутньому представлені в основному Росією, Індією, КНР та іншими країнами Азії, Бразилією, Казахстаном і країнами ЦСЄ.

<sup>1</sup> Пехник А. Діяльність іноземних ТНК на території України / А. Пехник // Регіональна економіка. — 2005. — № 1. — С. 253—263.

<sup>2</sup> Гуриченко О. М. Іноземні інвестиції в розвитку економіки столичних міст (на прикладі м. Києва) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / О. М. Гуриченко ; Київ. нац. екон. ун-т. — К., 2004. — С. 9.

<sup>3</sup> Пехник А. — С. 261—262; Пехник А. В. Механізм узгодження інтересів ТНК зі стратегічними пріоритетами національної економіки : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / А. В. Пехник ; Львів. нац. ун-т ім. Івана Франка. — Львів, 2005. — С. 11—12.

<sup>4</sup> Орехова Т. В. Транснаціоналізація економічних систем в умовах глобальної інтеграції : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Т. В. Орехова ; Донец. нац. ун-т. — Донецьк, 2008. — С. 14.

<sup>5</sup> Орехова Т. В. Транснаціоналізація економічних систем в умовах глобалізації : монографія / Т. В. Орехова ; під ред. І. В. Макогона. — Донецьк : ДонНУ, 2007. — 394 с.

<sup>6</sup> Там само.

<sup>7</sup> Орехова Т. В. Транснаціоналізація економічних систем в умовах глобальної інтеграції : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Т. В. Орехова ; Донец. нац. ун-т. — Донецьк, 2008. — 40 с.



Рис. 3.6. Розподіл функцій здійснення зарубіжної діяльності за результатами опитування, %

Крім перелічених мотивів корпорації керуються і раціональнішими мотивами. Наприклад, бажанням створити стандартну модель свого бізнесу в черговій країні, впровадити класичні для компанії методи ведення операційної діяльності, фінансової звітності, логістики. Для компанії Bosch не так важливо бути першою, як вважатися найвідповідальнішою, стабільною. Для неї важливіше бути другою або третьою компанією на ринку протягом 30 років, аніж лідером, позиція якого за цей час зміниться 30 разів. У свою чергу, головний акціонер ЗАТ «Світоч» компанія Nestle S.A. (96,96 % акцій) реалізує на підприємстві політику довгострокового розвитку, спрямовану на досягнення світового рівня якості Nestle. Більша частина прибутку реінвестується в модернізацію і реконструкцію виробництва, оптимізацію виробничого циклу та придбання нового обладнання, що реалізується в рамках програми Nutrition, Health & Wellness, яка є невід'ємною частиною глобальної стратегії бізнесу компанії<sup>1</sup>.

Оцінка загальних обсягів залучення іноземних інвестицій має важливе значення практично для кожної приймаючої країни з огляду на специфіку інвестиційної політики<sup>2</sup>. З методологічного погляду ця проблема є досить актуальною і для України.

Отже, узагальнюючи мотивацію транснаціональної активності, можна скористатися висновком, що його зроблено в підручнику «міжнародна інвестиційна діяльність»<sup>3</sup>, акцентувавши увагу на таких найпоширеніших мотивах входження в закордонні ринки транснаціональних корпорацій:

- можливості підвищення ефективності й конкурентоспроможності, які є загальними для всіх великих промислових фірм, що інтегрують у своїй структурі постачальницькі, виробничі, науково-дослідні, розподільчі та збутові підприємства;
- недосконалість ринкового механізму в реалізації власності на технології, виробничий досвід та інші «невідчутні» активи, які стають мобільними, здатними до перенесення в інші країни, і при цьому зовнішні ефекти використання цих активів не виходять за межі внутрішньокорпоративних транснаціональних зв'язків;
- додаткові можливості підвищення ефективності та конкурентоспроможності через доступ до ресурсів іноземних держав, що реалізуються у процесі використання дешевої або більш кваліфікованої робочої сили, сировинних ресурсів, науково-дослідного потенціалу, виробничих можливостей і фінансових ресурсів приймаючої країни;
- близькість до споживачів продукції іноземної філії фірми і можливість отримання інформації про перспективи ринків і конкурентний потенціал фірм приймаючої країни, надають важливі переваги перед фірмами приймаючої країни завдяки використанню науково-технічного й управлінського потенціалу материнської фірми;
- можливість використання у власних інтересах особливостей державної, зокрема податкової, політики в різних країнах, різниці в курсах валют тощо, що реалізується, як правило, у зменшенні трансакційних витрат, а це безпосередньо впливає на ефективність господарської діяльності ТНК;
- здатність продовжувати життєвий цикл своїх технологій і продукції забезпечується завдяки тому, що з'являється можливість «скидати» застарілі технології і продукти в зарубіжні філії та зосереджувати зусилля та ресурси підрозділів на розробці нових технологій і виробів у країні базування;

<sup>1</sup> Шкарпова О. Гості з майбутнього / О. Шкарпова, Є. Дубогриз // Галицькі контракти.— 2006. — № 14. — с. 27—34.

<sup>2</sup> Миронюк В. В. Стратегія транснаціональних корпорацій в умовах глобалізації світової економіки : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / В. В. Миронюк ; Ін-т світ. економіки та міжнрд. відносин. — К., 2004. —С. 8—9.

<sup>3</sup> Міжнародна інвестиційна діяльність : підручник / [Лук'яненко Д. Г., Губський Б. В., Мозговий О. М. та ін.]. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://ubooks.com.ua/books/00090/inx31.php>.

• за допомогою прямих іноземних інвестицій фірма має можливість уникати бар'єрів при входженні на ринок певної країни через експорт товарів чи послуг. Стимул для прямих зарубіжних інвестицій часто створюють національні тарифні бар'єри. Так, у 60-х роках ХХ ст. великий потік інвестицій зі США до Європи був породжений тарифами, встановленими Європейським Економічним Співтовариством. Замість експорту готової продукції ТНК створили в країнах ЄС виробничі структури, обійшовши таким чином торговельні тарифи<sup>1</sup>.

У цілому ефективність зовнішньоекономічної експансії як засобу пом'якшення кон'юнктурних коливань оцінюється високо і вважається більшою, ніж та, яку забезпечують суто національні засоби зниження економічного ризику. На основі численних досліджень учені-економісти дійшли висновку, що наявність філій у багатьох країнах надійніше гарантує стабільність отримання прибутків, ніж такі важливі чинники, як великий абсолютний розмір компанії та ступінь диверсифікованості її виробничої програми всередині країни<sup>2</sup>. Вільно маневрувати розмірами виробництва корпорація може лише тоді, коли вона здатна отримувати прибуток навіть за невеликого розміру виробництва, чому і сприяє вмотивування прийняття рішення щодо інвестування (рис. 3.7).

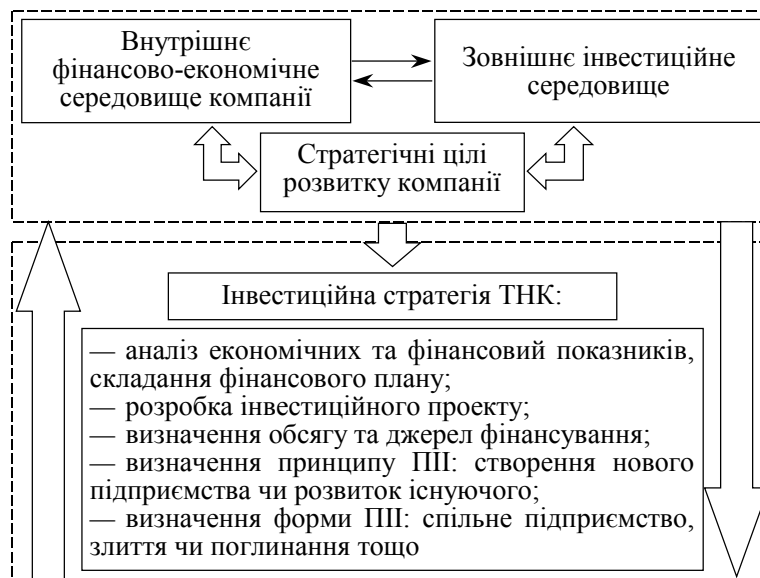


Рис. 3.7. Узагальнена модель мотивованого прийняття рішень щодо ПІІ в ТНК<sup>3</sup>

Дотепер трактування мотивів транснаціоналізації зазнали численних трансформацій, проте загальноприйнятого підходу поки що не існує, та, напевно, і не може бути, оскільки сам процес транснаціоналізації стрімко розвивається, набуваючи різноманітних, часто зовсім нових форм.

Проведені нами теоретичні дослідження мотивації транснаціональної активності щодо входження в закордонні ринки та макроекономічних передумов для її уможливлення доводять, що лише їх відповідна квінтесенція стане запорукою формування високого конкурентного статусу приймаючої країни.

## 3.2. Інституційно-правові засади розвитку власних ТНК в Україні

Слід зазначити, що іноземні ТНК з'явилися на території України відразу ж після проголошення незалежності України у 1991 році. Проведений аналіз компаній, що входили на український ринок, та застосовуваних ними стратегій дав можливість виокремити кілька етапів транснаціональної експансії.

<sup>1</sup> Кругман П. Международная экономика : Теория и политика [пер. с англ.] / П. Кругман, М. Обстфельд. — М. : Экон. Фак. МГУ, ЮНИТИ, 1997. — С. 157.

<sup>2</sup> Голяк Ю. Б. Управління інвестиційною діяльністю залежних підприємств міжнародних холдингових компаній : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація та управління підприємствами» / Ю. Б. Голяк ; Нац. авіац. ун-т. — К., 2005. — С. 10.

<sup>3</sup> Савченко Е. О. Розвиток транснаціонального виробництва через прямі іноземні інвестиції: автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Е. О. Савченко; Донец. нац. ун-т. — Донецьк, 2010. — С. 12.

Перший етап (від проголошення незалежності до прийняття у 1993 р. Декрету Кабміну «Про режим іноземного інвестування») характеризується зростанням кількості індивідуальних підприємств, частина з яких утворена з безпосереднім залученням капіталу нерезидентів України на основі особистих чи навіть родинних зв'язків<sup>1</sup>. Він був логічним продовженням «буму кооперативів» останніх років радянської перебудови.

Другий етап іноземного інвестування в економіку України (1993—1997 рр.) почався з ухваленням 20 травня 1993 р. Декрету Кабміну «Про режим іноземного інвестування». На цей період припадає пік приходу в Україну іноземних ТНК<sup>2</sup>, коли було відкрито переважно більшість представництв, філій, спільних підприємств і дочірніх компаній іноземних ТНК, зокрема: Coca-Cola Amatil, Procter & Gamble, Philip Morris, R. J. Reynold's Tobacco, Sony, Philips, Bosch, Daewoo (мова йде про відділення побутової електроніки Daewoo Electronics, а не про Daewoo Motor, який прийшов в Україну пізніше), Samsung та LG.

Третій етап діяльності іноземних ТНК на ринку України почався зі відміною Декрету «Про режим іноземного інвестування», тобто зі скасуванням багатьох пільг для іноземних інвесторів. Тому 1997-й і наступні роки характеризуються помітним скороченням активності іноземних інвесторів на території України, наприклад закриття тютюнової фабрики корпорації RJReynold's Tobacco у Винниках, ліквідація Львівського заводу компанії Coca-Cola Amatil<sup>3</sup>.

На жаль, Український уряд не проявив достатньої послідовності й у справі відміни пільг, оскільки незабаром після відміни Декрету стало відомо про нові факти надання пільг іноземним компаніям. Так, значні пільги отримали корпорації Nestle (яка придбала контрольний пакет акцій львівського ВАТ «Світоч»), та корейська корпорація Daewoo Motor, яка під приводом розбудови української автомобілебудівної промисловості, на додачу до податкових пільг домоглася від Українського уряду офіційного закріплення за своїм дочірнім підприємством Автозав-Даewoo майже монополічних привілеїв на ринку України<sup>4</sup>.

Четвертий етап діяльності іноземних філій ТНК, на нашу думку, розпочався з 2005 року. Цей етап є визначальним з позиції швидкого зростання обсягів прямих іноземних інвестицій. Слід відзначити, що ріст ПІІ у 2005 році був пов'язаний із надходженням 4878,12 млн дол. США від продажу ВАТ «Криворіжсталь», та у зв'язку з купівлею австрійським Reiffeisen Bank контрольного пакету акцій банку АППБ «Аваль». У 2006—2007 роках і на початку 2008 приплив ПІІ зумовлювався скуповуванням українських банків, що стало свідченням приходу в Україну потужних транснаціональних «гравців», які суттєво впливатимуть на відповідний сегмент національного ринку.

Можна констатувати, що наразі виокремлюється п'ятий етап, пов'язаний із загостренням економічної та політичної ситуації в Україні на тлі глобальної кризи. Характерним стає зниження обсягів діяльності ТНК (Swedbank, Credit Europe Bank, Societe Generale та інші) та взагалі вихід з ринку (Geely, BG Capital, Home Credit Group, Commerts bank) (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

ЗГОРТАННЯ ОБСЯГІВ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ВИХІД З УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ ФІНАНСОВИХ ТНК

Банк	Прихід в Україну	Втеча
ING Bank	1997 р. — зареєстрував ІНГ банк «Україна»	2009 р., зактив роздріб
Societe Generale	2006 р. — придбав Ікарбанк за 25—35 млн дол. (2—3 капіталу; тут і далі в дужках мультиплікатор)	2012, продала роздрібний портфель за 700 млн грн Альфа-Банку
EB Group	2005 р. — придбала банк «Ажіо» за 27,5 млн дол. (1,5). 2007 р. — придбала банк «Факторіал» за 120 млн дол. (4,5)	2012 р., оціночно 20-30 млн дол., (0,2—0,3), різниця з ціною купівлі — 90—100 млн дол.
Ренессанс Капітал	2005 р. — придбав банк «Лідер» (н/д)	2011 р. — продав банк групі СКМ
Home Credit Group	2006 р. — придбала «Агробанк» оціночно за 40-65 млн дол. (3-4)	2009 р., оціночно 43 млн дол. (1), різниця 20 млн дол.

<sup>1</sup> Пехник А. В. Механізм узгодження інтересів ТНК зі стратегічними пріоритетами національної економіки: автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / А. В. Пехник ; Львів. нац. ун-т ім. Івана Франка. — Львів, 2005. — С. 12—13.

<sup>2</sup> Там само. — С. 12—13.

<sup>3</sup> Там само. — С. 13.

<sup>4</sup> Пехник А. Діяльність іноземних ТНК на території України / А. Пехник // Регіональна економіка. — 2005. — № 1. — С. 253—254.

Банк	Прихід в Україну	Втеча
Credit Europe Bank	2007 р. — зареєстрував Кредит Європа Банк	2012 р., зактив роздріб
ING Bank	1997 р. — зареєстрував ІНГ банк «Україна»	2009 р., зактив роздріб
Commerzbank	2007 р. — придбав 60 % банку «Форум» за 600 млн дол. (3), збільшив частку до 100 %, влили ще 1 млрд дол	2012 р. — оціночно 450—745 млн грн (0,5), різниця 900 млн дол
Bank of Georgia	2007 р. — придбав УБРП за 81,7 млн дол	2011 р. — продав банк за 9,6 млн дол. (0,82), різниця 72 млн дол.
Volksbank International	2007 рік — придбав «Електрон» за 57 млн євро (3,8)	2012 р. — український актив відійшов до «Сбербанку Росії»
Swedbank	2007 р. — придбав ТАС-Коммерцбанк і ТАС-Інвестабанк за 735 млн дол. (4,6)	2011 р., зактив роздріб, продав портфель Дельта Банку, який був перепроданий Альфа-Банку

Причинами для демотивації іноземних транснаціоналів стали у нещодавньому минулому, окрім загальносвітового «неприйняття» України внаслідок непопулярних політичних подій, окремі законопроекти (більшість з яких набула або втратила чинність): «Проект Закону про націоналізацію» № 11384 від 25.10.2012 р., законопроект «Про внесення змін до деяких законів України щодо операцій з іноземною валютою», що передбачає запровадження 15 % збору до пенсійного фонду з операцій продажу валюти, а також обов'язковий продаж 50 % валютної виручки, що одержується від продажу товарів за зовнішньоекономічними договорами; Закон «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо розширення інструментів дії на грошово-кредитний ринок» та зростаючий за експонентою рівень корупції (табл. 3.5), відставання розвитку інституцій та фінансового ринку (рис. 3.8—3.10).

Інституційне середовище, яке формується державною владою і забезпечує прозорість відносин на ринку, захист прав власності та прав споживачів, стабільність і прогнозованість правового поля, а також ефективність адміністративного регулювання, виступає основою розвитку ринкової економіки

У рейтингу 2011/2012 складові субіндексу державних та суспільних установ мали як позитивні, так і негативні зміни, що в цілому відображає складність політичних процесів, які мали місце в Україні у 2010 р. та пов'язані із започаткуванням реформування систем державного управління, у т. ч. податкової та пенсійної реформи. Так, завдяки впровадженню реформ в адміністративній сфері покращилося оцінювання респондентами (які взяли участь в опитуванні ВЕФ) умов ведення бізнесу на внутрішньому ринку, у т. ч. стосовно зменшення фаворитизму при прийнятті рішень представниками державної влади (+ 32 пункти порівняно з рейтингом попереднього року), зростання довіри суспільства до політиків (+ 7 п.), скорочення необґрунтованих державних витрат (+ 6 п.) тощо. Водночас зверігається значне відставання у сферах ефективності корпоративного управління (– 16 п.), захисту бізнесу від злочинних дій (– 12 п.), зростання хабарництва (– 7 п.) тощо

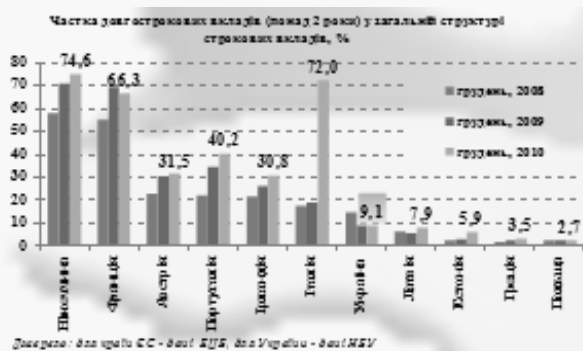
Рис. 3.8. Відставання розвитку інституцій

## МІСЦЕ УКРАЇНИ В ІНДЕКСІ КОРУМПОВАНОСТІ

Україна покращила своє місце за рейтингом коруптованості державних і суспільних установ у 2010 році									
2006		2007		2008		2009		2010	
місце	країна	місце	країна	місце	країна	місце	країна	місце	країна
1	Фінляндія	1	Данія	1	Данія	1	Нова Зеландія	1	Данія
57	Болгарія	61	Польща	58	Польща	49	Польща	41	Польща
61	Польща	64	Болгарія	67	Грузія	66	Грузія	68	Грузія
84	Румунія	69	Румунія	70	Румунія	71	Болгарія	69	Румунія
99	Україна	79	Грузія	72	Болгарія	71	Румунія	73	Болгарія
99	Грузія	118	Україна	134	Україна	139	Білорусь	127	Білорусь
121	Росія	143	Росія	147	Росія	146	Росія	134	Україна
142	Таджикистан	150	Білорусь	151	Білорусь	146	Україна	154	Росія
151	Білорусь	150	Таджикистан	151	Таджикистан	158	Таджикистан	172	Туркменистан
163	Гаїті	179	Сомалі	180	Сомалі	180	Сомалі	178	Сомалі

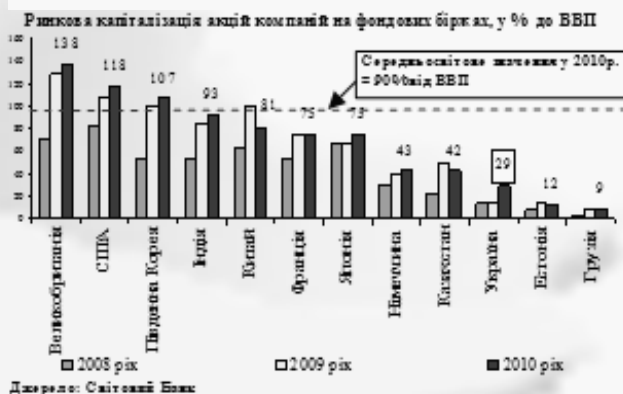
Джерело: Transparency International, www.transparency.org (станом на вересень 2011 р.).

Хоча в Україні у 2010 р. питома вага довгострокових вкладів понад 2 роки зросла у структурі строкових депозитів до 0,1 %, однак цей показник є значно гіршим у порівнянні з розвиненими країнами Західної Європи. Крім того, за джерелами формування вкладів переважають домашні господарства (понад 70 %), тоді як, наприклад, у Німеччині — це сектор строкових компаній та пенсійних фондів (майже 60 %).



Джерело: для країн ЄС - банкі ЄС, для України - банкі НБУ

У 2010 р. частка капіталізації українських компаній у ВВП залишається нижчою, ніж у країнах Західної Європи, та у 3 рази меншою за середньосвітове значення (99 %). Проте цей показник зріс порівняно з 2009 р. майже у 2 рази до 29 %.



Джерело: Світовий Банк

За рівнем інтегрованості до світової фінансової системи Україна залишається серед країн з найменшим за розміром фондовим ринком. Проте є однією з країн, національний фондовий індекс якої демонструє найбільш високі темпи зростання — 70,2 % у 2010 р. та 90,1 % у 2009 р.

	Фондові індекси, станом на кінець періоду							
	Мексика, ІРС	США, DJI	Японія, NIKKEI	Німеччина, DAX	Китай, SSE CI	Світ, MSCI	Росія, RTS	Україна, PFTS
2007	29537	13265	15308	8067	5262	1693	2291	1174
2008	22380	8776	8860	4810	1821	1380	632	301
2009	32004	10520	10546	5957	3277	1562	1445	573
2010	38405	11573	10229	6214	2808	1750	1770	975
	зміна %							
за 2008	-24,2	-33,8	-42,1	-40,4	-65,4	-18,5	-72,4	-74,3
за 2009	43,0	19,9	19,0	23,8	80,0	13,2	128,7	90,1
за 2010	+20,0	10,0	-3,0	16,1	-14,3	12,0	22,5	70,2

Джерело: НБУ

Рис. 3.9. Критичні відставання фінансового ринку України

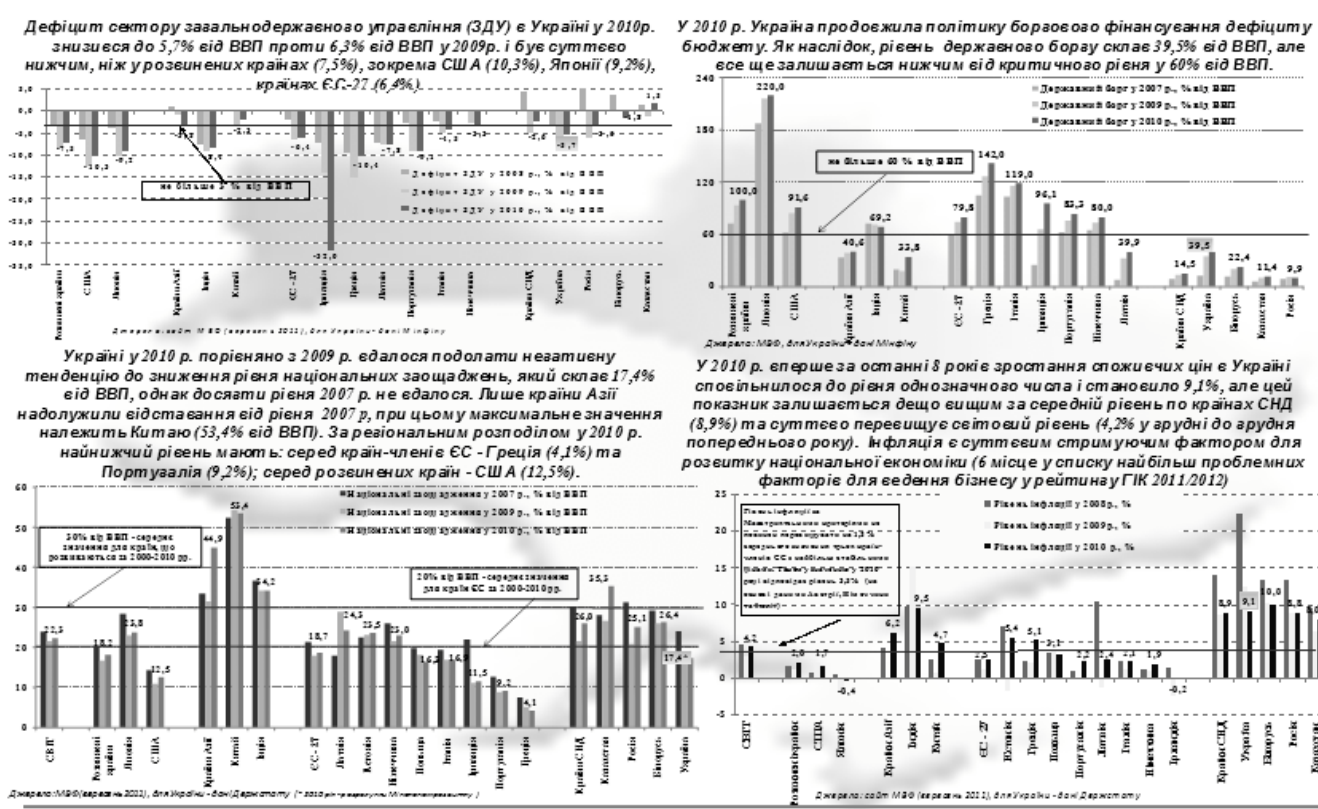


Рис. 3.10. Основні показники макроекономічної стабільності

У перспективі (5—10 років) має прийти новий, 6-й етап, який може мати 2 сценарії розвитку: оптимістичний або ж песимістичний (табл. 3.6)

Таблиця 3.6

ЕТАПИ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

Етапи	Характерні ознаки
1-й етап (1991—1993)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Зростання кількості приватних підприємств із залученням капіталу нерезидентів України</li> </ul>
2-й етап (1993—1997)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Відкриття зарубіжних представництв філій, СП, дочірніх компаній ТНК.</li> <li>Прийняття Декрету КМ «Про режим іноземного інвестування»</li> </ul>
3-й етап (1997—2005)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Скасування пільг для іноземних інвесторів.</li> <li>Відміна Декрету КМ «Про режим іноземного інвестування».</li> <li>Скорочення транснаціональної активності.</li> <li>Надання монопольних привілеїв окремим ТНК (АвтоЗАЗ—Daewoo)</li> </ul>
4-й етап (2005—2008)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Швидке зростання обсягів ПП.</li> <li>Скуповування потужних вітчизняних активів (ВАТ «Криворіжсталь», АППБ «Аваль»)</li> </ul>
5-й етап (2009—теперішній час)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Демотивація ТНК унаслідок загострення політичної кризи в Україні.</li> <li>Зниження обсягів діяльності ТНК та вихід з ринку окремих із них</li> </ul>
6-й етап (перспектива 5—10 років)	<p>Оптимістичний прогноз:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Перехід від стихійного формування до впорядкованої, регульованої результативності транснаціоналізації.</li> <li>Формування критичної маси ТНК на основі селективного підходу.</li> </ul> <p>Зростання економіки</p>
	<p>Песимістичний прогноз:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Тотальна експансія ТНК.</li> <li>Втрата національних пріоритетів.</li> </ul> <p>Загроза економічній безпеці держави</p>

Необхідність підвищення рівня транснаціоналізації економіки України, насамперед за рахунок розвитку національних ТНК і залучення іноземних ТНК у пріоритетні, високотехнологічні сектори економіки, зумовлює використання інституційних засад, які вже існують, у тому числі в юридичній площині.

Нормативно-правове регулювання діяльності ТНК в Україні представлено цілою низкою юридичних актів (табл. 3.7). Передусім, відповідно до п. 1 Закону України «Про ратифікацію Конвенції про транснаціональні корпорації», ця конвенція підписана із таким застереженням, що ТНК на території України та за її межами в разі, коли їх створення може призвести до монополізації товарних ринків в Україні, впливає чи може вплинути на економічну конкуренцію на її території, створюються за згодою Антимонопольного комітету України в порядку, передбаченому законодавством України про захист економічної конкуренції.

Таблиця 3.7

ІНСТИТУЦІЙНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ СТВОРЕННЯ ТНК В УКРАЇНІ

Нормативно-правовий акт (джерело)	Види господарських структур	Характеристика
«Конвенція о транснациональных корпорациях» (ст. 2)	Транснаціо-нальна корпорація	Юридична особа (сукупність юридичних осіб): яка має у власності, господарському наденні або оперативному управлінні відокремлене майно на територіях двох і більше Сторін (у цьому контексті йдеться про країни СНД); утворена юридичними особами двох і більше Сторін; зареєстрована як корпорація
Господарський кодекс України (ч. 3 ст. 120; ч. 5 ст. 126)	Корпорація	Договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, що об'єдналися, з делегуванням ними окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління корпорації
	Холдингова компанія	Публічне акціонерне товариство, яке володіє, користується, а також розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) двох або більше корпоративних підприємств (крім пакетів акцій, що перебувають у державній власності)
Закон України «Про холдингові компанії в Україні» (ст. 1)	Холдингова компанія	Акціонерне товариство, яке володіє, користується та розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) двох або більше корпоративних підприємств. Холдинговий корпоративний пакет акцій (часток, паїв) — пакет акцій (часток, паїв) корпоративного підприємства, який перевищує 50 % чи становить величину, яка забезпечує право вирішального впливу на господарську діяльність корпоративного підприємства
	Державна холдингова компанія	Холдингова компанія, утворена у формі акціонерного товариства, не менш як 100 % акцій якого належить державі
	Корпоративне підприємство	Господарське товариство, холдинговим корпоративним пакетом акцій (часток, паїв) якого володіє, користується та розпоряджається холдингова компанія
Закон України «Про банки і банківську діяльність» (ст. 9; 12)	Банківська корпорація	Юридична особа (банк), засновниками та акціонерами якої можуть бути лише банки. Банківська корпорація створюється з метою концентрації капіталів банків — учасників корпорації, підвищення їх загальної ліквідності та платоспроможності, а також забезпечення координації та нагляду за їхньою діяльністю
	Банківська холдингова група	Банківське об'єднання, до складу якого входять виключно банки. Материнському банку банківської холдингової групи має належати не менш як 50 % акціонерного (пайового) капіталу або голосів кожного з інших учасників групи, які є його дочірніми банками
	Фінансова холдингова група	Складатися переважно або виключно з установ, що надають фінансові послуги, причому серед них має бути щонайменше один банк, і материнська компанія має бути фінансовою установою

Відповідно до ст. 2 «Конвенції о транснациональных корпорациях» (далі — Конвенція), яку було підписано між країнами-учасниками СНД, транснаціональна корпорація визначається як юридична особа (сукупність юридичних осіб): яка має у власності, господарському обороті або оперативному управлінні відокремлене майно на територіях двох і більше Сторін (у цьому контексті йдеться про країни СНД); утворена юридичними особами двох і більше Сторін; зареєстрована як корпорація.

<sup>1</sup> Складено авторами.



У цій Конвенції «транснаціональна корпорація» охоплює різні транснаціональні структури, у тому числі фінансово-промислові групи, компанії, концерни, холдинги, спільні підприємства, акціонерні товариства з іноземною участю тощо.

Відповідно до ч. 3 ст. 120 Господарського кодексу України (далі — ГКУ), корпорацією визнається договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, що об'єдналися, з делегуванням ними окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління корпорації.

Згідно із ч. 5 ст. 126 ГКУ, холдингова компанія — публічне акціонерне товариство, яке володіє, користується, а також розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) двох або більше корпоративних підприємств (крім пакетів акцій, що перебувають у державній власності).

Відповідно до ст. 1 Закону України «Про холдингові компанії в Україні», державна холдингова компанія — холдингова компанія, утворена у формі акціонерного товариства, не менш як 100,0 % акцій якого належить державі. Корпоративне підприємство — господарське товариство, холдинговим корпоративним пакетом акцій (часток, паїв) якого володіє, користується та розпоряджається холдингова компанія.

Холдингова компанія — акціонерне товариство, яке володіє, користується та розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) двох або більше корпоративних підприємств. Холдинговий корпоративний пакет акцій (часток, паїв) — пакет акцій (часток, паїв) корпоративного підприємства, який перевищує 50,0 % чи становить величину, яка забезпечує право вирішального впливу на господарську діяльність корпоративного підприємства.

Відповідно до ст. 9 Закону України «Про банки і банківську діяльність», банки мають право створювати банківські об'єднання таких типів: банківська корпорація, банківська холдингова група, фінансова холдингова група. Банківське об'єднання створюється за попередньою згодою Національного банку України.

Банківська корпорація — це юридична особа (банк), засновниками та акціонерами якої можуть бути виключно банки. Банківська корпорація створюється з метою концентрації капіталів банків — учасників корпорації, підвищення їхньої загальної ліквідності та платоспроможності, а також забезпечення координації та нагляду за їхньою діяльністю.

Банківська холдингова група — це банківське об'єднання, до складу якого входять виключно банки. Материнському банку банківської холдингової групи має належати не менш як 50 % акціонерного (пайового) капіталу або голосів кожного з інших учасників групи, які є його дочірніми банками.

Дочірній банк не має права володіти акціями материнського банку. У разі, якщо дочірній банк набув право власності на акції материнського банку, він зобов'язаний відчужити їх у місячний термін.

Банківські холдингові групи дозволяється створювати лише за умови, що угода про їх створення передбачає покладання на головний банк групи додаткових організаційних функцій стосовно банків — членів групи, а також створення системи управління спільною діяльністю.

У ст. 12 цього закону вказано, що фінансова холдингова група має складатися переважно або виключно з установ, що надають фінансові послуги, причому серед них має бути щонайменше один банк, і материнська компанія має бути фінансовою установою.

Материнській компанії має належати більше 50 % акціонерного (пайового) капіталу кожного з учасників фінансової холдингової групи. Материнська компанія фінансової холдингової групи відповідає за зобов'язаннями своїх членів у межах свого внеску в капітал кожного з них, якщо інше не передбачено законом або угодою між ними.

Відповідно до ст. 3 Закону України «Про акціонерні товариства», акціонерне товариство — господарське товариство, статутний капітал якого поділено на визначену кількість часток однакової номінальної вартості, корпоративні права за якими посвідчуються акціями.

Акціонерні товариства за типом поділяються на публічні акціонерні товариства та приватні акціонерні товариства. Кількісний склад акціонерів приватного акціонерного товариства не може перевищувати 100 акціонерів.

Публічне акціонерне товариство може здійснювати публічне та приватне розміщення акцій. Приватне акціонерне товариство може здійснювати тільки приватне розміщення акцій.

Мінімальний розмір статутного капіталу акціонерного товариства становить 1250 мінімальних заробітних плат, виходячи зі ставки мінімальної заробітної плати, що діє на момент створення (реєстрації) акціонерного товариства. Статутний капітал товариства визначає мінімальний розмір майна товариства, який гарантує інтереси його кредиторів.

Відповідно до Конвенції, корпорація має право здійснювати на територіях Сторін будь-які види діяльності, не заборонені законодавством Сторін.

Учасниками корпорації можуть бути юридичні особи будь-якої організаційно-правової форми, у тому числі із третіх країн. Державні, муніципальні й унітарні підприємства можуть бути учасниками корпорації в порядку й на умовах, обумовлених власником їхнього майна.

Корпорація створюється добровільно як на основі міжурядових угод, так і іншим, не забороненим законодавством Сторін способом. Порядок реєстрації корпорації визначається законодавством держави — місця її реєстрації.

Реєстрація підтверджується видачею свідоцтва встановленого зразка, що містить повне найменування й організаційно-правову форму корпорації з обов'язковим включенням у нього словосполучення «транснаціональна корпорація». Під час реєстрації корпорації надається організаційний проект корпорації. Під організаційним проектом корпорації розуміється пакет документів, поданий в уповноважений державний орган Сторони, що здійснює реєстрацію корпорації. Організаційний проект містить необхідні відомості про цілі й завдання, а також інші дані, необхідні для ухвалення рішення щодо реєстрації корпорації.

Структура управління (склад вищого, виконавчого й контрольного органів) визначається в установчих документах корпорації, на підставі законодавства держави — місця реєстрації корпорації. Під діяльністю корпорації Сторони розуміють діяльність її учасників і головного підприємства (центральної компанії), що ведеться відповідно до установчих документів корпорації й законодавства Сторін.

Сторони можуть на паритетній основі вживати заходи, які спрямовані на стимулювання створення й діяльності корпорації, у тому числі на:

- передачу в довірче управління корпорації або її учасникові приналежним державам пакетів акцій підприємств — учасників корпорації;
- залік заборгованості підприємства, акції якого реалізуються на інвестиційних конкурсах (торгах), в обсяг інвестицій, передбачених умовами інвестиційного конкурсу (торгу), для корпорації-покупця;
- надання державних гарантій для залучення різного роду інвестиційних ресурсів, у тому числі з використанням механізму застави;
- скасування подвійного оподаткування учасників корпорації на території Сторін, де діє корпорація та її підприємства-учасники;
- здійснення безмитного ввезення й виведення устаткування, продукції, робіт, послуг і переміщення капіталу між учасниками корпорації;
- надання банкам — учасникам корпорації при здійсненні інвестицій пільг, що передбачають зниження норм обов'язкового резервування й зміни інших нормативів з метою підвищення їхньої інвестиційної активності;
- надання банкам — учасникам корпорації інвестиційних кредитів через Міждержавний банк та інша фінансова підтримка для реалізації проектів корпорації.

У кожному конкретному випадку політика Сторін у цьому питанні має індивідуальний характер і визначається відповідним нормативним актом.

За зобов'язаннями корпорації та/або головного підприємства (центральної компанії), що виникли в результаті участі в діяльності корпорації, учасники несуть відповідальність відповідно до законодавства Сторін, юридичні особи яких входять у корпорацію. Корпорація подає звітність відповідно до законодавства держави — місця реєстрації корпорації.

Юридичні особи, що входять у корпорацію, понадть звітність за місцем їх перебування. Уповноважений державний орган держави — місця реєстрації корпорації має право призначати аудиторські перевірки діяльності корпорації відповідно до законодавства цієї держави.

Право власності корпорації й інших юридичних осіб, що входять до її складу, на прибуток і виготовлену продукцію визначається законодавством Сторін, юридичні особи яких входять у корпорацію, або на підставі окремої міжурядової угоди. Оподаткування юридичних осіб, що входять у корпорацію, здійснюється за місцем їхнього перебування відповідно до законодавства держави — місця перебування.

Регулювання соціально-трудових відносин у корпорації здійснюється на основі законодавства Сторін, на території яких розташовані її учасники, якщо інше не передбачено міждержавними договорами (угодами).

Корпорація може бути ліквідована на підставах, передбачених законодавством держави — місця реєстрації корпорації, а також у зв'язку із припиненням дії відповідної міжурядової угоди.

Згідно з п. 3.1 «Рішення Економічної ради СНД «Про Рекомендації з розробки організаційних проектів транснаціональних корпорацій»» № 997-16 від 20.09.2009 (далі — Рішення) організаційний проект ТНК розробляють підприємства-учасники й при необхідності залучають до роботи над проектом зовнішніх експертів і фахівців за рахунок власних коштів.

Установлюється такий зразковий склад відомостей, що містяться в проекті ТНК:

1. *Пояснювальна записка*, що містить:

- концепцію (основний задум) формування об'єднання з розкриттям пропонованої перспективної стратегії, механізмів здійснення міждержавної, наукової, виробничої, фінансово-кредитної, торгово-комерційної кооперації;
- перелік учасників ТНК (включаючи центральну компанію) із зазначенням їхнього повного найменування, організаційно-правової форми, реєстраційного номера, поштової адреси;
- відомості про тип (характер) інтеграції й організаційну структуру ТНК;
- відомості про головне підприємство (центральну компанію) ТНК із зазначенням розміру статутного капіталу і його структури, характеристики механізмів фінансування й організаційної структури керівництва;
- відомості про обсяги найважливіших видів кінцевої продукції, що випускається, робіт, послуг та їхні частки на ринках країн—учасниць ТНК;
- відомості про фактично сформовану й перспективну кооперацію між підприємствами-учасниками;
- відомості про частки участі (володіння акціями) підприємств-учасників у статутному капіталі центральної компанії, а також про інші використовувані форми консолідації капіталів підприємств—учасників ТНК;
- відомості про умови входження в ТНК підприємств державної власності;
- відомості про розміри державних пакетів акцій акціонерних компаній-учасників.

2) *Техніко-економічне обґрунтування* доцільності створення ТНК, у якому наводяться:

- перелік цільових завдань діяльності ТНК на 3—5-річний період;
- аналіз стану ринків основних видів продукції, робіт, послуг, запланованих до випуску ТНК і характеристика їхньої конкурентоспроможності;
- основні показники, що характеризують фактичний економічний потенціал кожного підприємства-учасника ТНК на дату реєстрації (оголошений і оплачений статутний капітал, вартість основних коштів, чисельність зайнятих, обсяг виготовленої й реалізованої продукції, робіт, послуг, обсяг експорту й імпорту, прибуток, дебіторська і кредиторська заборгованість);
- інвестиційна програма діяльності ТНК на 3—5-річний період з відображенням пропонованих джерел фінансування і характеристикою ефективності спільних інвестиційних проектів;
- програма реалізації продукції (робіт, послуг) на 3—5-річний період із зазначенням основних споживачів продукції, заходів щодо її просування на зовнішні ринки, характеристикою укладених або погоджених зовнішньоекономічних контрактів у рамках ТНК;
- пропоновані заходи державного стимулювання діяльності ТНК, а також обґрунтування до них, включаючи, у разі потреби, проект відповідної міжурядової угоди (міжнародного договору);
- зведені (прогнозні) показники соціально-економічної ефективності діяльності ТНК, у тому числі показники екологічної безпеки;
- інші відомості, установлені національним законодавством держави, органи якої реєструють ТНК.

3) *Розрахунки очікуваної соціально-економічної ефективності* діяльності ТНК проводяться відповідно до нормативної (нормативно-методичної) бази таких розрахунків, що діє в державі, яка реєструє ТНК, або на розсуд уповноваженого державного органу.

Україна підписала Конвенцію із застереженням про запобігання монополізації та недобросовісній конкуренції. Відповідно до ст. 1 Закону України «Про захист від недобросовісної конкуренції» від 07.06.1996 р. № 236/96-вр, недобросовісною конкуренцією є будь-які дії в конкуренції, що суперечать торговим та іншим чесним звичаям у господарській діяльності. Основним органом державної влади, який здійснює контроль за дотриманням економічної конкуренції є Антимонопольний комітет України. Відповідно до ст. 7 Закону України «Про Антимонопольний комітет України», у сфері здійснення контролю за дотриманням законодавства про захист економічної конкуренції Антимонопольний комітет України має, зокрема, такі повноваження:

1) розглядати заяви і справи щодо порушення законодавства про захист економічної конкуренції та проводити розслідування за цими заявами і справами;

2) приймати передбачені законодавством про захист економічної конкуренції розпорядження та рішення за заявами і справами, перевіряти та переглядати рішення у справах, надавати висновки щодо кваліфікації дій відповідно до законодавства про захист економічної конкуренції;

3) розглядати справи про адміністративні правопорушення, приймати постанови та перевіряти їхню законність та обґрунтованість;

4) перевіряти суб'єкти господарювання, об'єднання, органи влади, органи місцевого самоврядування, органи адміністративно-господарського управління та контролю щодо дотримання ними вимог законодавства про захист економічної конкуренції та під час проведення розслідувань за заявами і справами про порушення законодавства про захист економічної конкуренції;

5) проводити дослідження ринку, визначати межі товарного ринку, а також становище, в тому числі монопольне (домінуюче), суб'єктів господарювання на цьому ринку та приймати відповідні рішення (розпорядження);

6) визначати наявність або відсутність контролю між суб'єктами господарювання або їх частинами та склад групи суб'єктів господарювання, що є єдиним суб'єктом господарювання.

Відповідно до ст. 50 Закону України «Про захист економічної конкуренції», порушеннями законодавства про захист економічної конкуренції є:

- 1) антиконкурентні узгоджені дії;
- 2) зловживання монопольним (домінуючим) становищем;
- 3) антиконкурентні дії органів влади, органів місцевого самоврядування, органів адміністративно-господарського управління та контролю;
- 4) концентрація без отримання відповідного дозволу органів Антимонопольного комітету України, у разі якщо наявність такого дозволу необхідна.

Згідно зі ст. 52 цього закону встановлюється жорстка відповідальність за порушення законодавства про захист економічної конкуренції. Наприклад, органи Антимонопольного комітету України накладають штрафи на об'єднання, суб'єктів господарювання: юридичних осіб; фізичних осіб; групу суб'єктів господарювання.

Штрафи накладаються в розмірі до десяти відсотків доходу (виручки) суб'єкта господарювання від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за останній звітний рік, що передував року, в якому накладається штраф. У разі наявності незаконно одержаного прибутку, який перевищує десять відсотків зазначеного доходу (виручки), штраф накладається у розмірі, що не перевищує потрібного розміру незаконно одержаного прибутку.

Крім цього, Антимонопольний комітет може застосувати примусовий поділ, якщо суб'єкт господарювання зловживає монопольним (домінуючим) становищем на ринку.

Незважаючи на наявність широкої інституційно-правової бази, ефективність її використання є доволі сумнівною. Одним із найкращих способів оцінювання інституційно-правового середовища, у тому числі в контексті формування умов для виникнення та успішного розвитку власних ТНК в Україні, є дослідження в межах Міжнародної фінансової корпорації, яка укладає рейтинг «Ведення бізнесу». Станом на 01.06.2013 р. цією організацією було досліджено 189 країн, серед яких Україна посіла 112-те місце, поступившись, зокрема, майже всім пострадянським країнам, окрім Таджикистану та Узбекистану (Туркменистан з невідомих причин не був представлений у рейтингу) (табл. 3.8).

Таблиця 3.8

**ПОЗИЦІЇ В РЕЙТИНГУ «ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ» ПОСТРАДЯНСЬКИХ КРАЇН СТАНОМ НА 01.06.2013 р.1**

Країна	Ранг	Країна	Ранг	Країна	Ранг
Грузія	8	Казахстан	50	Росія	92
Литва	17	Білорусь	63	Україна	112
Естонія	22	Киргизстан	68	Таджикистан	143
Латвія	24	Азербайджан	70	Узбекистан	146
Вірменія	37	Молдова	78		

Інтегральний показник легкості ведення бізнесу складається з десяти компонентів, найвище місце Україна отримала за показником доступності кредиту — 13, а найнижче — за показником доступності електроенергії — 172 (табл. 3.9).

Таблиця 3.9

**ПОЗИЦІЇ УКРАЇНИ ЗА ОКРЕМИМИ КОМПОНЕНТАМИ РЕЙТИНГУ «ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ» СТАНОМ НА 01.06.2013 р.2**

Компонент	Ранг	Компонент	Ранг
Початок бізнесу	47	Захист інвесторів	128
Дозволи на будівництво	41	Сплата податків	164
Доступність електроенергії	172	Транскордонна торгівля	148
Реєстрація права власності	97	Дотримання умов контракту	45
Доступність кредиту	13	Процедура банкрутства	162

<sup>1</sup> Складено авторами на основі : Ranking of Economies [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/rankings>.

<sup>2</sup> Там само.

Незважаючи на достатню високу довіру до міжнародних організацій, які укладають рейтинги, дивує факт віднесення доступності кредиту до найкращих показників, а доступності електроенергії — до найнижчих, що чітко окреслює невідповідність іміджу України реальним умовам ведення бізнесу.

### 3.3. ТНК у структурі національної економіки

Одним із перших (і багато у чому — найважливіших) наслідків ринкової трансформації економіки України та її інтеграції у світову економічну спільноту став вихід на ринок України потужних ТНК, що здійснюється переважно у формі прямих іноземних інвестицій.

Загалом, за даними ЮНКТАД, в Україні зафіксовано 7362 філії іноземних ТНК, тоді як у світі в цілому їх налічується 800 тис., тобто це 0,9 % їхньої загальної кількості. Варто, однак, відзначити, що в багатьох країнах СНД цей показник вищий. Зокрема, кількість іноземних філій ТНК у Російській Федерації сягає 7793, Молдові — 7670, у Казахстані — 8772. Показник кількості філій іноземних ТНК України значно поступається показникам таких більш «транснаціоналізованих» країн, як Румунія — 71 318 філій, Чеська Республіка — 71 385, Угорщина — 28 772, Польща — 35 840 філій іноземних компаній<sup>1</sup>. Вказаний невисокий показник є наслідком невизрадної політики щодо залучення прямих іноземних інвестицій в Україну та майже повної відсутності чіткої політики щодо інвестування за кордон шляхом підтримки, насамперед, процесів концентрації національного капіталу та надання йому відповідного політичного сприяння.

Прямі іноземні інвестиції — основне джерело припливу капіталу в Україну, що перекриває значний дефіцит торговельного балансу.

Так, за даними компанії Ernst & Young, у 2010 р. іноземні компанії профінансували в нашій країні лише 31 реальний проект і створили тільки 1150 нових робочих місць<sup>2</sup>. Усього ж за останні п'ять років на 178 реальних проектах було створено всього 7487 місць. Для порівняння: за цей же період у Сербії інвестори на 200 проектах створили 25,6 тис. робочих місць, а в Словаччині на 231 проекті — 37,1 тис. (табл. 3.10).

Таблиця 3.10

ПІІ В ЦЕНТРАЛЬНУ ТА СХІДНУ ЄВРОПУ (2006—2010 рр.)<sup>3</sup>

Рейтинг	Країна	Проекти ПІІ (2006—2010 рр.)	Частка, %	Створено робочих місць
1	Росія	740	16	55,768
2	Польща	719	16	85,003
3	Румунія	572	12	49,409
4	Угорщина	495	11	49,873
5	Чеська Республіка	416	9	47,055
6	Болгарія	247	5	18,167
7	Словаччина	243	5	37,179
8	Туреччина	231	5	20,532
9	Сербія	200	4	25,636
10	Україна	178	4	7,487
	Інші	580	13	25,504
	Усього	4,621	100	421,631

Джерело: «Моніторинг європейської інвестиційної привабливості», 2011

Низьку ефективність вітчизняних інвестицій аналітики Ernst & Young пояснюють браком у країні необхідної інфраструктури (транспортної, логістичної, телекомунікаційної), а також неста-

<sup>1</sup> Крючков Л. В. Міжнародні корпоративні стратегії злиття і поглинання у високотехнологічних секторах економіки : автореф. дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Л. В. Крючков ; Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана. — К., 2006. — С. 11—12.

<sup>2</sup> Звіт про прямі іноземні інвестиції 2011 компанії Ернст енд Янг [Електронний ресурс]. — Режим доступу: URL: <http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Ukraine-FDI-Report-2011Ukr/>

<sup>3</sup> Звіт про прямі іноземні інвестиції 2011 компанії Ернст енд Янг.

більністю й непрозорістю правового й регуляторного середовища та соціального клімату, тобто факторами, за формування яких має відповідати держава.

Щодо секторів економіки, в яких спостерігається найбільша кількість інвестиційних проектів, це, насамперед, фінансовий сектор, який за останні п'ять років досяг 13 % від загального обсягу ПІІ в Україні. Тож Україна посідає третє місце як країна для ПІІ у фінансові послуги в Центральній та Східній Європі, після Росії та Польщі, які отримали 18 % і 14 % проектів відповідно. Що стосується промисловості, та логістика (10 % від загальної кількості інвестиційних проектів в Україні), виробництво продуктів харчування (9 %) посідають, відповідно, друге та третє місця за обсягами ПІІ (табл. 3.11).

Таблиця 3.11

**ПІІ В УКРАЇНУ, ЗА ГАЛУЗЯМИ ЕКОНОМІКИ (2006—2010 рр.)<sup>1</sup>**

Рейтинг	Галузь	Проекти ПІІ (2006—2010 рр.)	Частка, %	Створено робочих місць
1	Фінансове посередництво	24	13	590
2	Логістика	17	10	361
3	Харчова промисловість	16	9	1895
4	Страховання та пенсійне забезпечення	13	7	25
5	Неметалічна мінеральна продукція	13	7	400
6	Професійні послуги	12	7	14
7	Програмне забезпечення	10	6	202
8	Металоконструкції	6	3	133
9	Гумова і пластикова промисловість	6	3	0
10	Автомобільна промисловість	5	3	2030
	Інші	56	31	1837
	Усього	178	100	7487

Джерело: «Моніторинг європейської інвестиційної привабливості», 2011

Упродовж 2006—2010 рр. ключовими інвесторами за кількістю проектів в Україні були США (12 %), Німеччина (12 %), Росія (10 %) і Франція (8 %). Найбільшими інвесторами в Україну за обсягом інвестицій у 2010 р. були країни ЄС (54 %) і Росія (15,6 %). У 2010 р. вартість інвестицій з ЄС і Росії в абсолютному виразі порівняно з 2009 р. скоротилася (табл. 3.12)<sup>2</sup>.

Таблиця 3.12

**ОСНОВНІ ІНВЕТОРИ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИЗ**

Рейтинг	Країна	Проекти ПІІ (2006-2010 рр.)	Частка, %	Створено робочих місць
1	США	22	12	213
2	Німеччина	21	12	728
3	Російська Федерація	17	10	510
4	Франція	14	8	358
5	Швейцарія	11	6	1,750
6	Польща	11	6	1,900
7	Швеція	7	4	37
8	Австрія	7	4	17
9	Великобританія	7	4	550
10	Фінляндія	6	3	146
	Інші	55	31	1,251
	Усього	178	100	7,487

<sup>1</sup> Звіт про прямі іноземні інвестиції 2011 компанії Ернст енд Янг.

<sup>2</sup> Там само.

<sup>3</sup> Там само.

Зауважимо, що найпоширенішою формою інвестування в Україну з боку ТНК є поглинання національних підприємств. Український ринок M&A (злиття і поглинання) розвивається хвилеподібно з тенденцією до зниження показників, як показано на рис. 3.11. Це пов'язано, насамперед, з високою ризикованістю вкладання в українські проекти інвестицій, як уже зазначалося раніше.

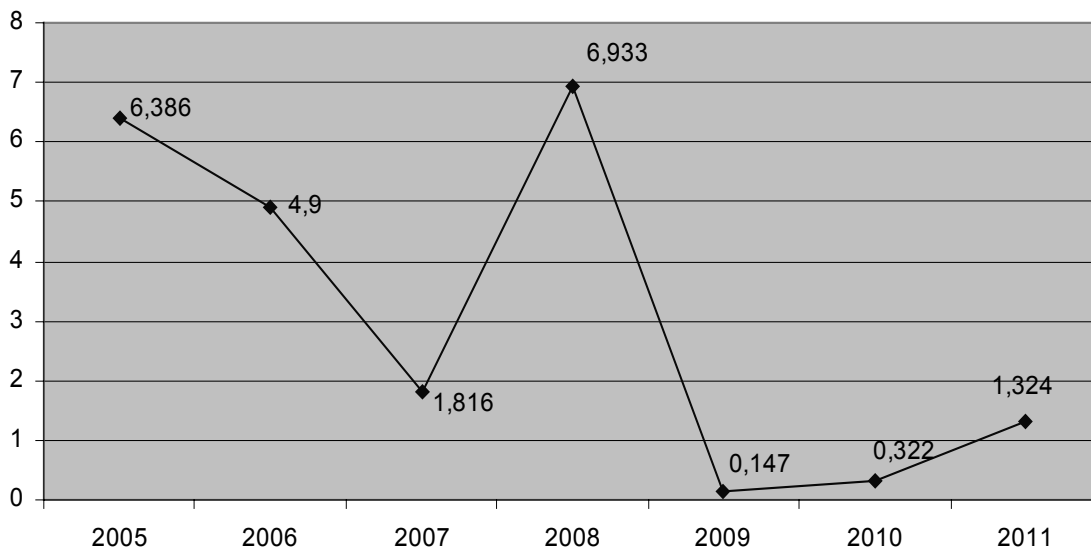


Рис. 3.11. Обсяг ринку M&A, млрд дол. США<sup>1</sup>

Як видно з даних рис. 3.11, у 2005-му та 2008 рр. загальний обсяг ринку M&A був найвищий, пов'язано це з продажем 80 % акцій ЗАТ «Консьюмерс-Скло-Зоря», найбільшого у країні виробника горілчаної тари з обігом майже 220 млн грн, французькій Saint-Gobain і 75 % акцій ВАТ «Гостомельський склозавод», найбільшого виробника тари у країні, швейцарській Vetropack Holding AG у 2005 р. (табл. 3.13). 2008 р. визначився продажем 100 % пакета акцій Правекс-Банку на суму 750 млн дол. США італійській банківській групі Intesa Sanpaolo та 99,8 % акцій заводу «Сармат» на суму 130 млн дол. США британській пивоварній компанії SABMiller (рис. 3.12).

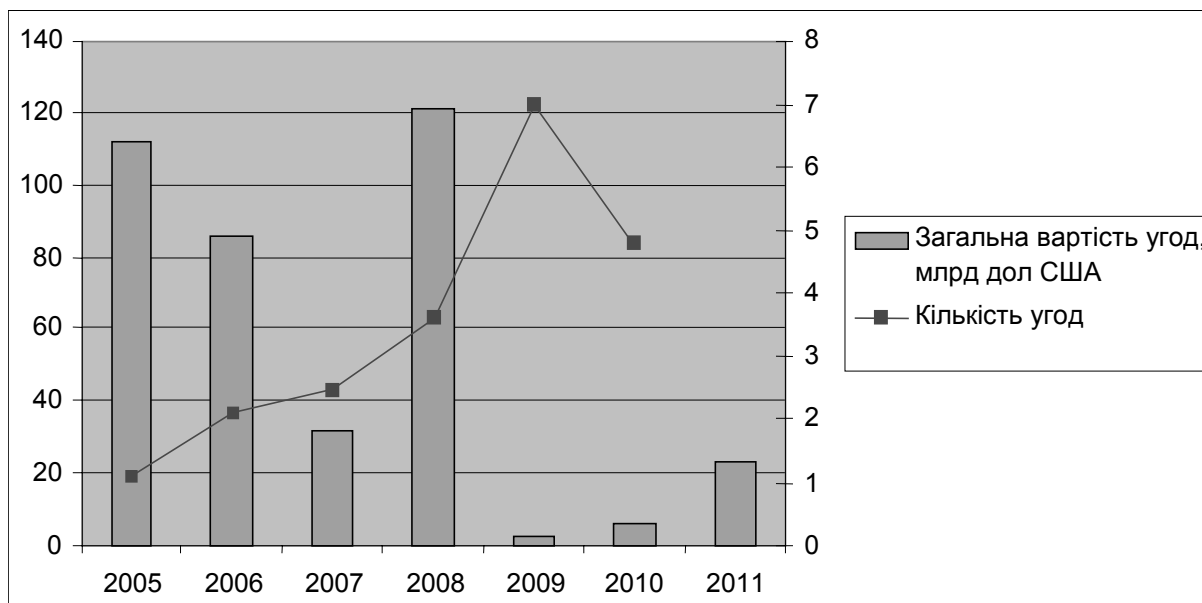


Рис. 3.12. Найбільші угоди по Україні

У 2007 р. відбувся продаж трьох великих українських банків, а саме Укрсоцбанку, ТАС-Комерцбанку і Форуму, хоча у 2006 р. банківських угод було ще більше. Інтерес до вітчизняних фінансових установ у докризовий період пояснюється високими темпами зростання фінансової системи та можливостями отримати швидкі прибутки: активи і кредитний портфель банків щороку зростали на 60—70 %<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Дружержученко К., Шкарпова О. Зливати повільно / К. Дружержученко, О. Шкарпова // *Контракти*. — 2008. — № 43 (858). — С. 20.  
<sup>2</sup> Там само.

Якщо обсяг угод М&А в Україні у 2008 р. становив 6,933 млрд дол. США, то в 2009 р. угод зі злиття і поглинання здійснено лише на суму 147 млн дол. США<sup>1</sup>. Не відбулося і значного зростання обсягу ринку М&А на ринку України і у 2010 р., обсяг угод становив 0,322 млрд. дол. США. У 2011 р. обсяг угод М&А склав 1324 млн дол. США. Найбільші угоди зі злиття і поглинання було здійснено ТНК з таких країн, як: Польща, Нідерланди, Гонгконг, Швеція та Росія (табл. 3.13)

Таблиця 3.13

НАЙБІЛЬШІ УГОДИ ЗЛИТТЯ І ПОГЛИНАННЯ НА РИНКУ УКРАЇНИ\*

Предмет угоди	Опис об'єкта	Покупець
2005 р. (19 угод на суму 6,386 млрд дол. США)		
80 % акцій ЗАТ «Консьюмерс-Скло-Зоря»	Найбільший у країні виробник горілчаної тари з оборотом майже 220 млн грн. Саме після цієї угоди в Україну прийшли інші провідні європейські виробники тари	Saint-Gobain (Франція)
75 % акцій ВАТ «Гостомельський склозавод»	Після придбання виробничі потужності були збільшені вдвічі до 750 млн одиниць на рік. Це зробило ВАТ «Гостомельський склозавод» найбільшим виробником тари (у тому числі й пивних пляшок) у країні	Vetropack Holding AG (Швейцарія)
2006 р. (37 угод на суму 4,9 млрд дол. США)		
65 % акцій мережі магазинів «ДЦ»	Мережа нараховувала 122 магазини на момент угоди, у 2010 р. — вже 211 роздрібних точок в усіх областях	A.S. Watson Group (Гонгконг)
2007 р. (43 угоди на суму 1,816 млрд дол. США)		
ТОВ «Сандора» (вартість 700 млн. дол. США)	Загальний обсяг інвестицій з 2007-го по 2010 рік склав близько 30 млн дол	Компанія PepsiAmericas (США)
2008 р. (63 угоди на суму 6,933 млрд. дол. США)		
100 % акцій ЗАТ «ДПЗ Дніпро»	Потужність з випуску солоду — 100 тис. т на рік. 2007 р. чистий дохід становив 39,1 млн грн, чистий прибуток — 1,16 млн грн	Французький солодовий холдинг Souflet
Понад 50 % часток у компанії ІТС («ТМ CDMA Україна»)	Компанія спеціалізується на наданні послуг аутсорсингу розробки програмних продуктів для провідних технологічних компаній у різних галузях. Загальна чисельність співробітників компанії — 220 осіб, головний офіс в Ізраїлі, технічні центри — у Львові й Києві. Штат — 1200 фахівців	Американський холдинг GlobalLogic
Понад 50 % акцій ВАТ «Суднобудівний завод Лиман»	Працює у сфері ІТ-консалтингу. Спеціалізується на роботі з бізнес-додатками й технологіями Oracle. 2006 р. дохід становив 50,93 млн дол.	Російська консалтингова група IBS
75,8 % акцій ВАТ «Укрінбанк» (вартість угоди 136 млн дол. США)	Банк має 30 великих і понад 100 дрібних філій. Обслуговує побільш як над 80 тис. клієнтів, у тому числі 23 тис. бізнес-клієнтів	Ізраїльський банк «Апоалім»
95 % акцій ВАТ «Страхова компанія Алькона»	Компанія спеціалізується на медичному і туристичному страхуванні. Дохід у 2007 р. — 32,8 млн грн	Німецький холдинг HDI Gerling
50 % +1 акція ЗАТ «АСК Інтер Транс Поліс»	За підсумками 2007 р. премії страхової компанії становили 31,5 млн грн	Ізраїльська страхова група Phoenix Insurance Company Ltd
ВАТ «Південківський цукровий завод»	Дохід заводу за останні кілька років не перевищував кількох мільйонів гривень 2007 р. завод працював тільки протягом одного місяця. Потужність переробки становить 2,7 тис. т на добу	Kraft Foods Україна, що входить до складу міжнародної продуктової групи Kraft
74 % акцій ВАТ «Телекомінвест»	Дохід у 2007 р. — 141 млн грн, чистий прибуток — 2,24 млн грн	Швейцарська OWN AG
Майже 74 % акцій ВАТ «Гребінки-Хлібопродукт»	Виробництво зерна, круп, масла й комбікормів. У 2007 р. дохід становив 1,39 млн грн	Французька компанія Malteroup Group

<sup>1</sup> Дружержученко К. Зливайся хто може / К. Дружержученко, О. Шарпова // Контракти. — 2009. — № 31—32 (898—899). — С. 20—21.



Предмет угоди	Опис об'єкта	Покупець
Майже 65 % акцій ВАТ «Жашківський елеватор»	Є найбільшим елеватором у Черкаській області. Його потужність зі зберігання становить майже 100 тис. т. Чистий дохід становив 4,9 млн грн, чистий прибуток — 44 тис. грн	Французька солодова група Soufflet Group
ЗАТ «Ерлан» (ТМ «Біола»)	Виробництво безалкогольних напоїв. Потужність лінії — 32 тис. пляшок за 1 год: 2007 р. — відкриття заводу з виробництва плівки	Coca-Cola
Понад 50 % часток ТОВ «Європейське агентство з повернення боргів» (сума угоди — 735 млн дол. США )	Контролює 20 % українського колекторського ринку. Приблизно 65 тис. телефонних контактів з боржниками на місяць	Swedbank AB
99,84 % акцій ЗАТ «Сармат» (Донецьк)	Серед основних результатів інтеграції в материнську компанію — зростання виручки до 6 %, зниження збитковості більш ніж утричі, скорочення виробничих витрат	SABMiller plc (II за величиною світова пивоварна компанія)
Понад 50 % часток ТОВ «Науково-виробничий онкологічний і кардіологічний центр Макс-Велл»	Група компанії «Макс-Велл» спеціалізується на виробництві хіміко-фармацевтичних та імунобіологічних препаратів. Також група компанії реалізовує проект створення в Україні мережі медичних клінік	Група казахського банку «Тураналем»
88 % часток у ТОВ «Вінісін»	Випускає лінолеум. Виробничі потужності становлять 10 млн м <sup>2</sup> на рік. 2007 р. обсяг перевищив 100 млн грн	Французький холдинг Tarkett
Понад 90 % часток ТОВ «Поліскло»	Один з найбільших в Україні виробників склопакетів для вікон. Виробнича потужність дозволяє випускати майже 250 тис. штук. Обороти компанії — 20 млн грн	Німецький виробник профілів для вікон Salamander
80 % акцій ВАТ «Новоселівський гірничо-збагачувальний комбінат»	Видобуває гравій і пісок. Чистий дохід у 2007 р. становив 56,8 млн грн, чистий прибуток — 2,6 млн грн	Бельгійський холдинг Sibelco
2009 р. (122 угоди на суму 0,147 млрд дол. США)		
75 % акцій ЗАТ «Промінвестбанк»	За даними Нацбанку, станом на 1 жовтня 2008 р. банк посідав 6 місце за активами. До 2009 р. «Промінвестбанк» опустився на 11 місце за розміром активів	Внешэкономбанк РФ
Мережа автозаправок під ТМ «Золотий гепард»	Купівля холдингом ТНЕ-ВР активів групи компаній «Гепард» двох нафтобаз і 36 АЗС. У 2011 р. відбувся ребрендинг викуплених у «Гепарда» автозаправок	ТНК-ВР (Великобританія)
2010 р. (84 угоди на суму 0,322 млрд дол. США)		
ТОВ «Альтера»	Велике підприємство з багаторічним досвідом у сфері переробки зерна, кукурудзи. Обороти перевищує 50 млн грн	Іспанська продуктова група Gruma International Foods
50 % акцій ТОВ «Єврогласцентр»	До складу компанії входить близько 10 підприємств в Україні з випуску склопакетів	Швейцарська скляна компанія Glas Trosch AG
Майже 100 % часток ТОВ «Аметист»	«Аметист є найбільшим у Дніпропетровську виробником склопакетів. Обороти компанії сягає 50 млн грн	ТОВ «Євроглас Україна», що входить до складу швейцарського холдингу Glas Trosch
100 % акцій ЗАТ «Фінпрофіль» (вартість угоди 10 млн дол. )	Випускає обладнання з виробництва асортиментів профілів і панелей	Фінська компанія Macring Oy, що входить до складу Macring Group
100 % акцій корпорації «Техноком»	Корпорація «Техноком» виробляє і реалізовує сухі сніданки і приправи. Володіє трьома заводами в Харкові. Дохід у 2009 р. — понад 700 млн грн	Швейцарська продуктова група Nestle
Понад 51 % ТОВ «Павлоградвотранс» (м. Павлоград Дніпропетровської обл.)	ТОВ «Павлоградвотранс» займається збиранням, перевезенням і утилізацією твердих побутових відходів у м. Павлограді	Німецький холдинг Remondis

Предмет угоди	Опис об'єкта	Покупець
Приблизно 30 % акцій ПАТ «Дельтабанк»	«Дельтабанк» засновано в 2006 р. У 2010 р. за даними НБУ фінустанова посідала 26 місце за розмірами активів	Американська фінансова корпорація Cargill Financial
98 % золотоносного родовища Майське (Одеська обл.). Вартість угоди — 3,5 млн дол. США	Рудний район родовища «Майське» налічує 12 рудних тіл. Прогнозні ресурси становлять не менш, як 150 т. На родовищі можна видобувати відкритим способом. Покупець зобов'язався інвестувати в розширення виробництва 2,8 млрд дол. протягом 2011 р.	Американська компанія Supatcha Resources
2011 р. (сума угод — 1,324 млрд дол. США)		
100 % акцій Створення СП «Контрактус Україна»	Виробнича потужність з випуску сендвіч-панелей становить приблизно 700 тис. м <sup>2</sup> на рік. Частка компанії на українському ринку будинків-конструкторів — 10 %	Польська компанія «Контрактус»
До 50 % ПрАТ «Міжнародне бюро кредитних історій» (Київ)	МБКІ займається збиранням і наданням даних про позичальника. Збиток компанії, за підсумками 2009 р., склав 1,8 млн грн	Creditinfo Group (Рейк'явік, Ісландія)
70 % у капіталі ТОВ «Куб-газ» (вартість угоди — 25 млн дол. США)	Основні активи «Куб-газу» складаються із чотирьох родовищ газу в Дніпропетровсько-Донецькому басейні. У 2009 р. «Куб-газ» добув 67,4 млн м <sup>3</sup> газу. Видобування нафти становило 1,2 тис. т.	Kulczyk Oil Ventures Incorporated (Польща)
100 % ТОВ «Фесенко» (смт. Васищево, Харківська обл.)	Компанія «Фесенко» володіє міні-нафтопереробним заводом, який здатен переробляти до 60 тис. т нафти на рік. У 2011 р. Broad Gate розраховує отримати від роботи міні-НПЗ близько 0,5 млн дол. прибутку	Польська компанія Broad Gate
35 % акцій мережі магазинів ДЦ	Мережею управляє ТОВ «ДЦ Україна». До її складу входить 212 магазинів. Мережа ДЦ працює у форматі drogeri — мережеві магазини, орієнтовані на продаж парфумерії, косметики, побутової хімії, засобів гігієни і лікарських препаратів тощо. Watson Group має намір інвестувати 300 млн грн у розвиток мережі і протягом 5 років збільшити кількість магазинів до 500	A.S. Watson Group (Гонконг)
75 % акцій ПАТ «Вадан Ярде Океан» (Миколаїв)	«Вадан Ярде Океан» спеціалізується на будівництві суден водотоннажністю від 6,3 до 20 тис. т, обороту у 2009 р. — 82,9 млн грн	Olimpus Investments B.V. (Нідерланди)
30 % ліцензії Покровського нафтогазового родовища 60 % ліцензії Загорянського нафтогазоносного родовища (вартість угоди — 38 млн дол. США)	Обидва родовища розташовані в Полтавській обл. і входять у портфоліо активів британської компанії Cadogan в Україні. Всього вона володіє 11 ліцензіями (14 ділянок вуглеводневих площ). Додаткове фінансування оцінюється в 30 млн дол. США	Італійська нафтогазова корпорація Eni S.p.A
Понад 50 % ТОВ «ГМБ Кабель Корп» (Мукачеве, Закарпатська обл.)	З 2009 р. ТОВ «ГМБ Кабель Корп» виробляє автомобільні джгути для німецьких замовників. У 2009 р. дохід становив 6,3 млн грн	Фінський концерн PKC Group
100 % ПАТ «Акцепт банк» (Київ)	Кредитно-фінансову установу «Акцепт банк» було засновано 19 січня 2011 р.	Skandinaviska Enskilda Banken (Швеція)
Більше 50 % ТОВ «Егзагон» (Київ)	«Егзагон» — великий дистриб'ютор парфумерії Нахагопе, що працює з мережею Brocard і має з нею одних власників. ТОВ «Брокард—Україна» працює на ринку України з 1997 р. і входить до складу німецького холдингу Brocard Group GmbH & Co.Kga.A. Холдинг об'єднує понад 20 компаній	Російська парфумерно-косметична мережа L'etoile
70 % ВАТ «Автрамат» (Харків)	«Автрамат» спеціалізується на виробництві поршнів для різних видів транспорту. Номенклатура підприємства перевищує 100 видів виробів. Обороти у 2010 р. — понад 102 млрд грн	Російська група «Мотордеталь» (Кострома)

Предмет угоди	Опис об'єкта	Покупець
понад 50 % СП «Епіцентр» (Київ)	СП «Епіцентр» — один з лідерів продажів інструменту для садівництва й лісового господарства в Україні. Компанія продає такі бренди, як: Oleo-Mec (Італія), Oregon (США), Briggs&Stratton (США), Tecomes (Італія), MOL (Угорщина), Pranz Membran Gomma (Італія)	Італійська корпорація ЕМАК
51 % «Київ-Кейтеринг» (Бориспіль)	ТОВ займає приблизно 60 % ринку бортового обслуговування в «МА Бориспіль», має контракти з 20 авіап перевізниками, налічує 500 співробітників. Обороти — понад 150 млн грн на рік	Австрійська кейтерингова компанія DO&CO
100 % СП RSG B.V. (Нідерланди)	RSG B.V. — спільне підприємство, створене для розробки газоносних покладів поблизу с. Чайковичі Самбірського району Львівської обл.	Італійський нафтогазовий концерн Sorgenia International B.V.
100 % ТОВ «Інтер-Інвест вугілля» (Донецьк)	Шахта ім. Менжинського видобуває вугілля марки «Ж» (приблизно 300 т вугілля на добу)	Канадська EastCoal Inc.
понад 50 % ТОВ «Цемент» (Одеса)	Проектна потужність підприємства — 550 тис. т цементу на рік	Швейцарський цементний холдинг Jura-Cement-Fabriken AG
понад 50 % ТОВ «Стивідорна компанія «Нікмет-Термінал» (Миколаїв)	У 2010 р. вантажообіг ТОВ становив 1,55 млн т, виручка — 161 млн грн	ArcelorMittal Netherlands B.V.
30 % ТОВ «Некрасівський кар'єр» (Автономна Республіка Крим)	Дохід «Білогірського кар'єру» в 2010 р. перевищив 60 млн грн	«Уеллмайнд інвест ГМБХ» (Австрія)
2012 р.		
понад 50 % ПрАТ «Колос» (Харківська обл.)	Виробнича потужність становить 900 т соняшнику на добу. Обороти у 2010 р. — 50 млн грн	Glenore International AG (Швейцарія)
100 % Continental Farmers Group (о. Мен) ED&Man (Великобританія)	Continental Farmers Group працює в Україні з 2006 р. і орендує 21 тис. га сільськогосподарських угідь. ED&Man володіє Зеленьським цукровим заводом у Миколаївській обл.	Британська фінансово-промислова група ED&Man
понад 50 % ТОВ «Б'ютексКо» (Київ)	ТОВ «Б'ютексКо» володіє правом на такі товарні знаки ПАТ «Компанія Естет» — найбільшого оператора виставкового, навчального і видавничого бізнесу beauty-ринку України. Дохід ПАТ у 2010 р. — 15 млн грн	Виставкова компанія ITE Group (Нідерланди)
понад 50% ЗАТ «Ліктрави» (Житомир)	Щороку компанія переробляє понад 1500 т лікарської рослинної сировини і випускає 23 млн упаковок лікарських засобів. Обороти у 2010 р. — більш як 80 млн грн	Німецька фармацевтична компанія Martin Bauer Group

\*Доповнено авторами на основі даних компаній, АМКУ, Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку України, Фонд державного майна України.

Для проведення компаративного аналізу зі світовими показниками складено таблицю (табл. 3.14).

Друга форма експансії ТНК в Україну — це створення спільних підприємств. Розвиток спільних підприємств в Україні можна проаналізувати на основі динаміки їх кількості. Різкий спад кількості спільних підприємств спостерігаємо, починаючи з 2001 р.: порівняно з 1997 р. кількість СП зменшилася на 3103 (майже в 1,5 разу), що, у свою чергу, пов'язано зі скасуванням податкових та митних пільг для спільних підприємств. У подальшому тенденція зменшення кількості СП підтримується, хоча і має спокійний, не стрибкоподібний характер, зменшення СП у середньому за рік становить 172 СП. Спільні підприємства порівняно з іноземними — безпечніша форма, на думку науковців, тому що в їх створенні й розвитку бере участь національний підприємець, завдяки чому частина прибутку залишається в країні.

## ОКРЕМІ ПОКАЗНИКИ ПІ І МІЖНАРОДНОГО ВИРОБНИЦТВА, 1990—2011 рр.

Показник	Вартісний обсяг в поточних цінах, млрд дол.						Річний приріст, %						
	1990	2005	2008	2009	2010	2011	1991—1995	1996—2000	2001—2005	2008	2009	2010	2011
Приплив ПІІ	207	968	1744	1185	1244	1524	22,5	40,0	5,3	-15,7	-32,1	4,9	22,5
Вивезення ПІІ	241	893	1911	1171	1323	1694	16,9	36,3	9,1	-14,9	-38,7	13,1	28
Транскордонні М&А	99	462	707	250	339	526	49,1	64,0	0,6	-30,9	-64,7	35,7	55,2
Обсяги продажів зарубіжних філій	5105	21721	33300	30213	32960	27877	8,2	7,1	14,9	-4,5	-9,3	9,1	-15,4
Валове виробництво зарубіжних філій	1019	4327	6216	6129	6636	7183	3,6	7,9	10,9	-4,3	-1,4	8,3	8,2
Сукупні активи зарубіжних філій	4602	49252	64423	53601	56998	82131	13,1	19,6	15,5	-4,9	-16,8	6,3	44,1
Експорт зарубіжних філій	1498	4319	6599	5262	6239	7358	8,6	3,6	14,8	15,4	-20,3	18,6	17,9
Зайнятість у зарубіжних філіях (тис. осіб)	21470	57799	64484	66688	68218	69065	2,9	11,8	4,1	-3,7	3,4	2,3	1,2

Хоча варто зауважити, що за період 2005—2010 рр. іноземних підприємств створювалось удвічі менше, ніж спільних (див. рис. 3.13).



Рис. 3.13. Кількість СП та іноземних підприємств протягом 1997—2011 рр.<sup>1</sup>

Ще одна форма інвестування ТНК — це вкладання ПІІ у статутний капітал підприємства, акції, облігації та інші цінні папери (що становлять не менш, як 10 % вартості статутного фонду резиде-

<sup>1</sup> Офіційний сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

нта). У цьому дослідженні варто зупинитися на аналізі надходження транснаціональних ПІІ в українську економіку.

Як відомо, близько 84—90 % світових ПІІ належить ТНК. За даними UNCTAD, найбільший обсяг транснаціональних інвестицій, вкладених в українську економіку, становив 10 913 млн дол. США у 2008 р., але вже у 2009 р. скоротився до 4016 млрд дол. США, унаслідок фінансово-економічної кризи відбувся спад ділової активності інвесторів по всьому світу (табл. 3.15). Однак уже у 2010 р. обсяг ПІІ/ТНК зріс на 38 % (6496 млн дол. США), а у 2011 р. склав 7207 млн дол. США, за даними Держкомстату. Накопичений обсяг транснаціонального інвестування в економіку України у 2011 р. склав 49364 млрд дол. США. (рис. 3.14).

Таблиця 3.15

**ОБСЯГИ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНУ ЗА ВИДАМИ ІНВЕСТИЦІЙ,  
1980—2011 рр. млн дол. США**

Рік	Прямі інвестиції в Україну				Прямі інвестиції за кордоном			
	акціонерний капітал	реінвестовані доходи	інший капітал	Усього	акціонерний капітал	реінвестовані доходи	інший капітал	Усього
2002	691	2	0	693	-5			-5
2003	1267	12	145	1424	13			13
2004	1490	6	219	1715	4			4
2005	7489	4	315	7808	27	—	248	275
2006	4504	35	1065	5604	-8	—	-125	-133
2007	8364	17	1510	9891	975	—	-302	673
2008	9440	172	1301	10913	796	1	213	1010
2009	3634	22	360	4816	115	—	47	162
2010	5550	—	945	6495	692	—	44	736
2011	6121	—	1086	7207	192	—	—	192

Джерело: UNCTAD, FDI/TNC database based on data from the National Bank of Ukraine

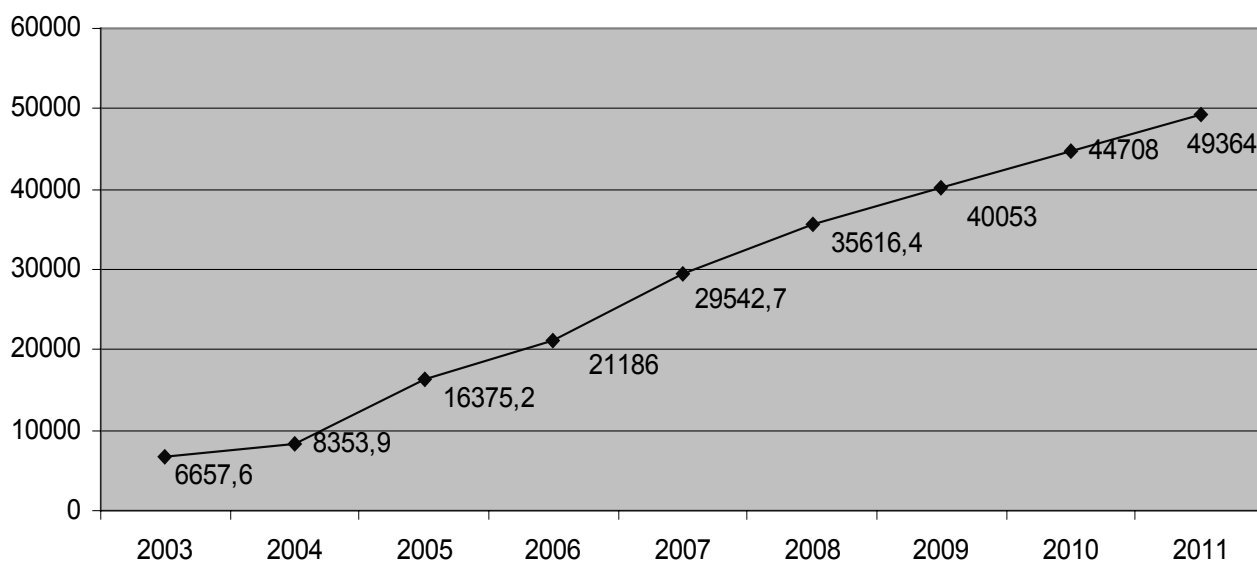


Рис. 3.14. ПІІ/ТНК в економіку України<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Складено авторами за даними Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.go.ua>.

У середньому за рік зростання відбувається на 5 млн дол. США (табл. 3.16).

Таблиця 3.16

ОБСЯГИ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОГО ІНВЕСТИВАННЯ В УКРАЇНУ ЗА ГЕОГРАФІЧНИМ ПОХОДЖЕННЯМ,  
2001—2011 рр., млн дол. США

Регіон/ країна	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Середньорічний приріст	
												абсолют- ний	%
<b>I. Загаль- ний обсяг</b>	<b>4555,3</b>	<b>5471,8</b>	<b>6794,4</b>	<b>9047,0</b>	<b>16890,0</b>	<b>21607,3</b>	<b>29542,7</b>	<b>35616,4</b>	<b>40 053,0</b>	<b>44 708,0</b>	<b>49 362,3</b>	4480,7	28,4
<b>I.1. Розви- нуті краї- ни</b>	<b>3545,6</b>	<b>4342,6</b>	<b>5530,9</b>	<b>7126,6</b>	<b>14 538,2</b>	<b>18 824,2</b>	<b>22 561,3</b>	<b>30 876,3</b>	<b>34 297,4</b>	<b>37 765,8</b>	<b>43 261,4</b>	3971,58	30,5
I.1.1. Єв- ропа	2683,3	3346,5	4332,8	5703,0	12 882,0	17 129,6	23 902,2	29 145,5	32 682,4	36 272,8	41 837,4	3915,41	34,5
Європей- ський Союз	2358,2	2937,5	3819,3	4962,1	12086,7	16258,7	22912,5	28125,9	31608,4	35225,5	39411,2	3705,3	36,2
Австрія	144,4	214,3	252,4	361,1	1439,5	1633,8	2067,4	2443,8	26-5,2	2658,2	3423,1	327,87	50,4
Кіпр	493,0	672,1	901,9	1101,4	1635,9	3187,5	5946,4	7646,2	9005,3	9914,6	12645,5	1215,25	40,7
Франція	24,4	40,1	59,2	79,0	87,9	830,3	1044,8	1231,2	1630,8	2367,1	2230,7	220,63	111,7
Німеччина	250,5	317,7	451,6	653,7	5503,7	5578,1	5918,3	6393,0	6601,9	7076,9	7386,4	713,59	88,6
Угорщина	58,3	79,8	128,7	177,3	191,0	370,9	411,2	595,4	711,5	723,6	686,1	62,78	30,95
Італія	81,1	86,5	94,9	103,1	117,4	132,9	150,4	914,2	982,0	982,4	965,9	88,48	57,9
Нідер- ланди	374,1	396,3	459,9	637,2	912,5	1533,8	2508,8	3197,4	3954,5	4707,8	4822,8	444,87	30,8
Польща	669,3	98,1	152,7	194,7	225,5	394,6	672,1	690,1	866,7	935,8	875,5	20,62	18,9
Швеція	89,2	90,4	103,1	120,3	134,1	137,3	986,7	1262,8	1275,8	1729,9	1744,0	165,48	73
Велико- британія	414,2	534,0	701,2	955,4	1174,8	1563,4	1975,5	2249,8	2307,5	2298,8	2508,2	209,4	20,4
<b>I.1.2. Інші розвинуті країни Європи</b>	<b>324,5</b>	<b>409,0</b>	<b>513,5</b>	<b>740,9</b>	<b>795,3</b>	<b>870,9</b>	<b>989,7</b>	<b>1017,6</b>	<b>1074,0</b>	<b>1047,3</b>	<b>1020,2</b>	69,57	12,97
I.2. Швей- царія	224,0	272,2	321,6	442,3	456,4	566,5	648,0	718,0	796,4	859,4	930,3	70,63	15,7
<b>Північна Америка</b>	<b>830,0</b>	<b>953,1</b>	<b>1140,0</b>	<b>1308,4</b>	<b>1541,7</b>	<b>1566,4</b>	<b>1574,1</b>	<b>1576,7</b>	<b>1418,2</b>	<b>1294,9</b>	1144,5	31,45	3,89
США	777,5	890,6	1060,2	1190,6	1387,4	1396,8	1430,1	1464,6	1309,1	1192,4	1042,3	26,48	3,6
<b>Інші роз- винуті країни</b>	<b>32,3</b>	<b>43,0</b>	<b>58,1</b>	<b>115,2</b>	<b>114,5</b>	<b>128,2</b>	<b>137,5</b>	<b>154,1</b>	<b>196,8</b>	<b>198,1</b>	<b>193,2</b>	16,09	22,3
<b>II. Країни, що розви- ваються</b>	<b>608,1</b>	<b>692,7</b>	<b>755,6</b>	<b>1084,3</b>	<b>1367,9</b>	<b>1531,4</b>	<b>2053,2</b>	<b>2368,5</b>	<b>2444,4</b>	<b>2677,9</b>	<b>28312,7</b>	2770,46	112,4
II.1. Пів- денна Америка	830,0	953,1	1140,0	1308,4	1541,7	1566,4	1574,1	1576,7	1418,2	1294,9	1003,7	17,37	2,8
II.2. Країни Кариб- ського басейну	323,6	388,9	419,9	701,8	872,0	968,1	1285,8	1506,6	1575,1	1718,0	1742,1	141,85	19,6
II.3. Бри- танські Віргінські острови	275,2	346,1	367,5	582,2	736,5	806,2	1066,7	1294,0	1342,7	1460,8	1600	132,48	20,2
<b>II.4. Азія</b>	<b>245,3</b>	<b>962,5</b>	<b>284,9</b>	<b>301,0</b>	<b>337,2</b>	<b>374,6</b>	<b>418,9</b>	<b>437,2</b>	<b>438,9</b>	<b>456,6</b>	<b>462,8</b>	21,75	27,3
II.4.1. Пів- денна, Східна і Південно- Східна Азія	195,3	203,2	212,9	216,8	228,7	240,5	249,6	258,7	246,4	251,3	231,9	3,66	1,8
<b>III. Півден- но-Східна Європа і СНД</b>	<b>372,0</b>	<b>403,9</b>	<b>480,2</b>	<b>822,9</b>	<b>950,1</b>	<b>1134,6</b>	<b>1758,3</b>	<b>2258,4</b>	<b>2927,9</b>	<b>3881,6</b>	<b>4652,9</b>	428,09	29,9
Російська Федерація	315,5	323,2	388,6	720,8	835,8	1002,1	1462,4	1847,2	2566,4	3402,8	3661,0	334,55	29,5
Казахстан	0,5	0,5	0,4	0,4	3,7	18,9	119,1	224,8	159,3	256,5	281	28,05	287,615

\* Складено автором на основі UNCTAD, FDI/TNC database based on data from the International Cooperation Department, State Statistics Committee of Ukraine.

Галузева структура ПІІ в українську економіку у 2010 р. (рис. 3.15) демонструє значний приріст іноземного капіталу ТНК у секторі послуг, а саме фінансовій діяльності.

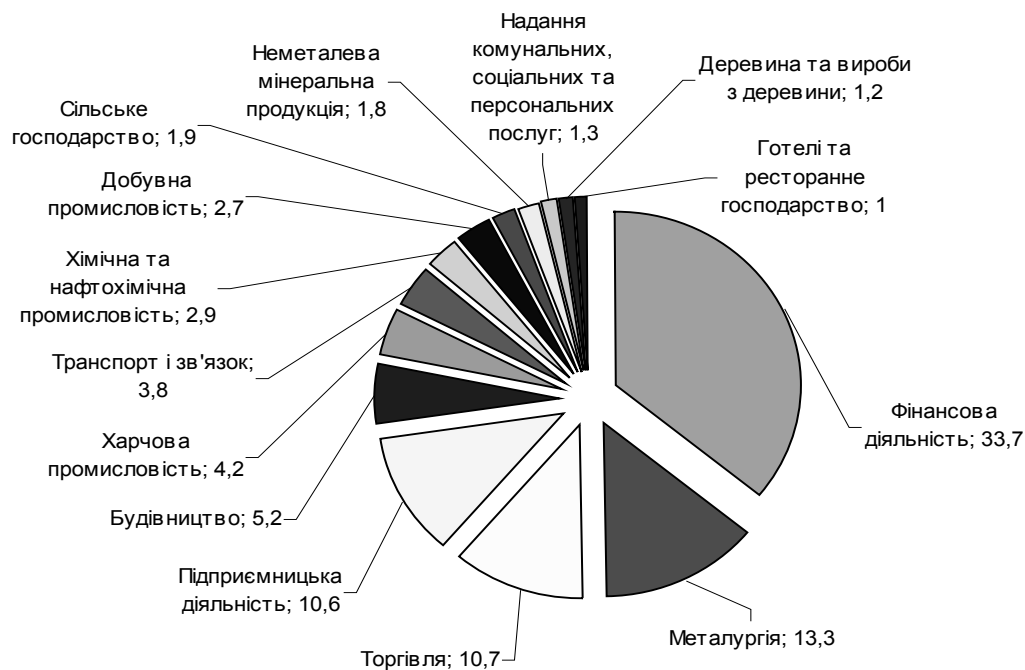


Рис. 3.15. Галузева структура ПІІ/ТНК в Україні у 2010 р. %<sup>1</sup>

У цілому ж Україна отримує інвестиції, спрямовані західними материнськими компаніями на рекапіталізацію українських банківських дочірніх компаній, решта — угоди M&A. Друге та третє місця за обсягом інвестицій ТНК посіли металургія (5940 млн дол. США) та торгівля (4765 млн дол. США), четверте та п'яте — підприємницька діяльність (4754 млн дол. США) і будівництво (2339 млн дол. США) відповідно (табл. 3.17).

Таблиця 3.17

**ОБСЯГИ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИВАННЯ В УКРАЇНІ ЗА ГАЛУЗЯМИ ЕКОНОМІКИ, 2001—2010 рр., млн дол. США**

Сектор/промисловість	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>Всього</b>	4555	5472	6794	9047	16 890	21 607	29 543	35 616	40 053	44 708
Первинні галузі	241	305	391	400	642	838	1612	1890	1849	2054
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство, рибальство	87	114	207	227	310	405	558	819	799	847
Видобуток корисних копалин і нафти	154	191	185	174	331	433	1054	1071	1050	1208
<b>Виробництво</b>	2207	2546	3160	3738	8984	9762	11 085	11 128	11 917	12 488
Продукти харчування, напої та тютюнові вироби	808	862	1006	1128	1172	1272	1561	1686	1828	1859
Текстиль, одяг і шкіра	55	79	99	118	104	126	144	142	141	139
Деревина та вироби з деревини	110	168	236	293	296	358	429	456	516	522
Кокс, нафтопродукти та ядерне паливо	180	194	184	204	208	200	320	330	449	453

<sup>1</sup> Складено авторами за даними Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

Сектор/промисловість	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Хімікати та хімічні продукти	197	262	318	503	633	693	877	986	1224	1340
Неметалеві мінеральні продукти	90	117	147	199	229	351	704	689	795	807
Метал і металеві продукти	238	293	453	520	5424	5618	5775	5534	5557	5940
Інше виробництво (машини та обладнання)	105	99	114	116	159	176	204	229	262	257
<b>Послуги</b>	2107	2621	3244	4909	7265	11 008	16 846	22 598	26 288	30 166
Електроенергія, газ та вода	83	85	50	186	213	276	282	270	310	347
Будівництво	117	172	197	275	513	840	1632	1937	2206	2339
Торгівля	769	940	1134	1658	1956	2626	3072	3709	4317	4765
Автомобільна торгівля і ремонт	65	76	83	101	127	203	255	—	—	—
Оптова торгівля	641	802	985	1479	1745	2322	2610	—	—	—
Роздрібна торгівля	63	62	65	78	84	101	207	—	—	—
Готелі і ресторани	118	162	187	262	268	375	429	414	445	458
Транспорт, складське господарство та зв'язок	309	396	532	814	961	1137	1431	1568	1627	1711
Фінанси	355	421	504	694	1897	3561	6836	10 496	12 431	15 060
Підприємницька діяльність	178	240	392	674	1056	1769	2669	3614	4269	4754
Державне управління та оборона	—	—	—	—	—	—	0	1	1	1
Освіта	3	3	3	19	34	37	18	13	14	17
Охорона здоров'я та соціальні послуги	117	121	137	164	170	179	190	124	121	131
Надання комунальних, соціальних та персональних послуг	59	82	107	163	197	210	286	454	549	584
<b>Не вказано</b>	—	0	—	—	—	—	—	—	—	—

Джерело: UNCTAD, FDI/TNC database based on data from the International Cooperation Department, State Statistics Committee of Ukraine.

За регіонами, найбільші обсяги ПІІ/ТНК у 2010 р. надійшли в м. Київ (21,859 млрд дол. США), Дніпропетровську (7,487 млрд дол. США), Харківську (2,705 млрд дол. США), Донецьку (2,062 млрд дол. США), Львівську (1,274 млрд дол. США) області. Водночас мізерні обсяги ПІІ/ТНК спрямовані до Чернігівської, Чернівецької, Тернопільської, Кіровоградської області, які в сукупності становили 287,8 млн дол. США, або 0,6 % до загального обсягу припливу ПІІ/ТНК в Україну у 2010 р. (табл. 3.18).



**ОБСЯГИ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНУ ЗА РЕГІОНАМИ  
у 2010 р., млн дол. США<sup>1</sup>**

	Прямі іноземні інвестиції в регіони		Прямі інвестиції з регіонів в економіку інших країн	
	на початок року	на кінець року	на початок року	на кінець року
<b>Україна</b>	<b>40053,0</b>	<b>44708,0</b>	<b>6226,3</b>	<b>6871,1</b>
АР Крим	718,4	815,6	2,5	2,2
<b>Області</b>				
Вінницька	184,6	212,5	0,2	0,2
Волинська	332,4	344,1	—	—
Дніпропетровська	7054,1	7486,7	111,1	152,3
Донецька	1636,8	2061,5	5395,8	5959,1
Житомирська	238,1	246,8	—	—
Закарпатська	363,7	362,6	—	—
Запорізька	916,1	939,9	14,0	43,0
Івано-Франківська	635,1	542,6	—	—
Київська	1525,5	1603,0	2,8	7,0
Кіровоградська	82,6	65,5	0,1	0,1
Луганська	637,1	630,8	1,7	1,9
Львівська	1198,6	1273,8	0,7	0,8
Миколаївська	162,7	181,2	0,5	0,5
Одеська	1042,0	1124,9	37,4	36,3
Полтавська	450,9	531,5	2,0	1,8
Рівненська	307,6	304,4	—	—
Сумська	243,5	357,6	2,7	2,7
Тернопільська	66,5	65,1	—	—
Харківська	2082,7	2705,4	10,2	13,4
Херсонська	197,4	202,8	—	0,1
Хмельницька	219,6	183,5	—	—
Черкаська	222,5	287,0	—	—
Чернівецька	61,8	62,3	—	—
Чернігівська	88,8	94,9	—	—
м. Київ	19225,1	21859,2	617,2	622,6
м. Севастополь	158,8	162,8	—	—

За даними АМКУ, лідерами зі сплати податків є 20 компаній, з них 11 — іноземні ТНК, які забезпечують 10 % наповнення бюджету.

В економіку інших країн до 2010 р. Україна інвестувала 7966 млн дол. США — переважно в економіку Кіпру (5826,1 млн дол. США), що зумовлено сприятливістю розвитку бізнесу (табл. 3.19), 86 % яких спрямовано в операції з нерухомим майном (5333,2 млн дол. США). Обсяг ПІІ/ТНК з України в країни СНД зменшився на 11,4 %, у Російську Федерацію — на 32,8 %. Найбільше прямих інвестицій надійшло в інші країни з Донецької області (5344,3 млн дол. США).

Утім, варто зауважити, що зменшення обсягів ПІІ є світовою тенденцією (рис. 3.16—3.17).

<sup>1</sup> Складено авторами за даними Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

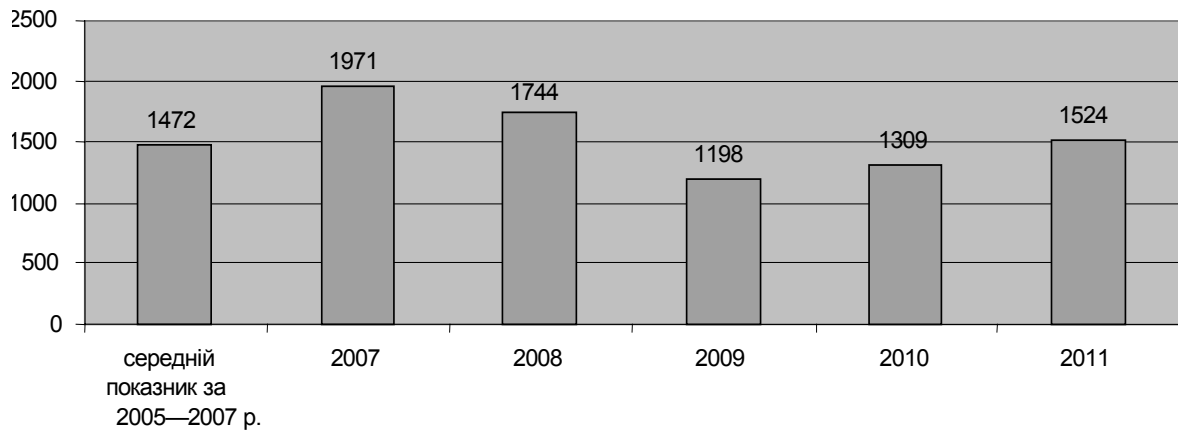


Рис. 3.16. Глобальний приток ПІІ, середні показники за 2005—2007 роки і показники за 2007—2011 роки, млрд дол. США

Джерело: UNCTAD, World Investment Report 2012.

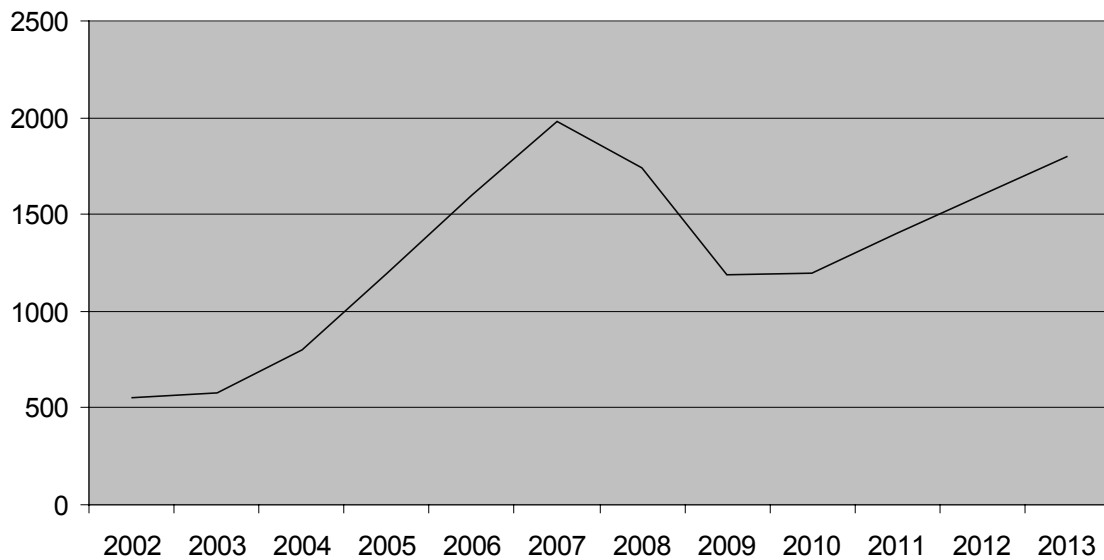


Рис. 3.17. Глобальні потоки ПІІ у 2002—2013 рр., млрд дол. США

Джерело: UNCTAD, World Investment Report 2010.

Таблиця 3.19

**НАЙПОПУЛЯРНІШІ ЮРИСДИКЦІЇ ДЛЯ СТВОРЕННЯ КОМПАНІЙ УКРАЇНСЬКИМ БІЗНЕСОМ**

Юрисдикція	Тип компанії	Мінімальні платежі до бюджету (без урахування податків)	Оподаткування іноземного доходу	Можливість використання договорів про усунення подвійного оподаткування	Мінімальний оплачений статутний фонд	Оголошений статутний фонд	Мінімальна кількість директорів	Складання бухгалтерської звітності	Проходження аудиту	Подання бухгалтерської звітності до держорганів
Беліз	Компанія міжнародного бізнесу	100 дол.	Нульове	-	1 дол.	50 тис. дол.	1	+	-	-
Британські Віргінські Острови		300 дол.	Нульове	-	1 дол.	50 тис. дол.	1	+	-	-
Кіпр		-	10 %	+	5 тис. кіпрських фунтів	5 тис. кіпрських фунтів	1	+	+	+

Юрисдикція	Тип компанії	Мінімальні платежі до бюджету (без урахування податків)	Оподаткування іноземного доходу	Можливість використання договорів про усунення подвійного оподаткування	Мінімальний оплачений статутний фонд	Оголошений статутний фонд	Мінімальна кількість директорів	Складання бухгалтерської звітності	Проходження аудиту	Подання бухгалтерської звітності до держорганів
Люксембург	Холдинг	0,2 % від розміру статутного фонду	Нульове	У деяких випадках	31 тис. євро	31 тис. євро	3	+	+	+
Нідерланди	ТОВ	NLГ333	35 %	+	18 тис. євро	40 тис. євро	1	+	+	+
Панама	Нерезидентна	150 дол.	Нульове	-	1 дол.	10 тис. дол.	3	+	-	-
Сейшельські Острови	Компанія міжнародного бізнесу	100 дол.	Нульове	-	1 дол.	5 тис. дол.	1	+	-	-

Джерело: складено за даними компанії Nexus, Amond & Smith

Слід відзначити, що обсяг ПШ/ТНК у країни, що розвиваються, помітно зростає, тоді як у розвинені країни світу відбулося значне зменшення (з 2008 р.). (табл. 3.20).

Таблиця 3.20

## ПОТОКИ ПШ, ЗА РЕГІОНАМИ СВІТУ, 2007—2010 рр., млрд дол. США

Регіон	Ввезення ПШ				Вивезення ПШ			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
<b>Усі країни світу</b>	1971	1744	1185	1244	2268	1911	1171	1323
Розвинені країни	1444	965	603	602	1924	1541	851	935
Країни, що розвиваються	565	658	511	574	292	309	271	328
Африка	63	73	60	55	11	10	6	7
Латинська Америка і Карибський басейн	164	207	141	159	56	81	46	76
Західна Азія	78	92	66	58	47	40	26	13
Південна, Східна і Південно-Східна Азія	259	284	242	300	178	178	193	232
Південно-Східна Європа і СНД	91	121	72	68	52	60	49	61
Частка, % від світових потоків ПШ								
Розвинені країни	68,8	55,3	50,9	48,4	84,8	80,7	72,7	70,7
Країни, що розвиваються	26,9	37,7	43,1	46,1	12,9	16,2	23,1	24,8
Африка	3,0	4,2	5,1	4,4	0,5	0,5	0,5	0,5
Латинська Америка і Карибський басейн	7,8	11,9	11,9	12,8	2,5	4,2	3,9	5,8
Західна Азія	3,7	5,2	5,6	4,7	2,1	2,1	2,2	1,0
Південна, Східна і Південно-Східна Азія	12,3	16,3	20,4	24,1	7,9	9,3	16,5	17,5
Південно-Східна Європа і СНД	4,3	6,9	6,0	5,5	2,3	3,2	4,2	4,6

Джерело: UNCTAD, World Investment Report 2011.

Значна частка ПІІ, що надійшли в Україну, належить провідним ТНК, таким як: Mittal Steel, Coca-Cola, British American Tobacco, Henkel Bautechnik, Robert Bosch, Kraft Foods, Nestle, McDonalds, МТС (ВАТ «Мобільні телесистеми»), Лукойл та ін. В Україні діють кілька десятків великих за світовими масштабами ТНК Найбільший обсяг інвестицій протягом 2004—2011 рр. здійснили саме перелічені компанії.

Компанія Mittal Steel Germany GmbH (Німеччина) входить до складу міжнародного холдингу Mittal Steel — найбільшого у світі виробника сталі. До складу Mittal Steel Germany GmbH входить три заводи — Mittal Steel Ruhrort, Mittal Steel Hamburg і Mittal Steel Hochfeld. Компанія Mittal Steel Germany GmbH у 2005 році придбала 93,02 % пакета акцій ВАТ «Криворіжсталь». У 2006 р. компанія оголосила про злиття з компанією Arcelor.

Нині «Arcelor Mittal Кривий Ріг» (Екс-Криворіжсталь) є міжнародним лідером металургійної галузі, працює більш ніж у 60 країнах світу та є найбільшого в Україні виробником металопродукції, частка якого на ринку досягає 20 %. Комбінат з кожним роком збільшує виробництво продукції, а саме сталі, готового прокату, чавуну, агломерату та інших видів металургійної продукції. Завод забезпечує робочими місцями 56 тис. осіб (0,3 % від загальної кількості працюючих у країні). До 90 % продукції комбінат експортує. Варто відзначити, що Арселор міттал інвестував 1,5 млрд дол. США в модернізацію ВАТ «Arcelor Mittal Кривий Ріг» (далі — KST)<sup>1</sup>. Реальні показники діяльності ВАТ «Arcelor Mittal Кривий Ріг» порівняно з іншими металургійними компаніями (ВАТ «Азовсталь» (AZST), ВАТ «ММК ім. Ілліча» (ММКІ), ВАТ «Алчевський металургійний комбінат» (ALMK)) зображено в табл. 3.21.

Таблиця 3.21

**ПОКАЗНИКИ ВИРОБНИЦТВА ВАТ «ARCELOR MITTAL КРИВИЙ РІГ» ПОРІВНЯНО З ІНШИМИ МЕТАЛУРГІЙНИМИ КОМПАНІЯМИ У 2010—2011 рр.<sup>2</sup>**

Компанія	Зростання виробництва за 2010/2011 рр., %		2011 р.	Обсяг виробництва, 2011 р., млн т				
	готовий прокат	сталь	виручка від реалізації, млн грн	готовий прокат	сталь	чавун	агломерат	інше
KSTL	91,3	93	28 900,0	4,9	5,7	4,9	9	кокс — 2,696; залізо рудний концентрат — 24,4
ММКІ	29,2	15,5	15 165,5	3,6	4,7	3,8	2,1	—
A Z S T	0,9	-1	-507,7	5,3	5,6	4,9	1,9	—
ALMK	3	-1	11 605,8	3,2	3,7	2,9	1,6	—

Варто відзначити, що ринкова капіталізація ВАТ «Arcelor Mittal Кривий Ріг» є найвищою серед представлених компаній і становить 35701 млн грн (рис. 3.18).

«Кока-кола беверіджиз Україна» (вітчизняне підприємство зі 100 % іноземним капіталом) входить до групи «Кока-кола хеленік ботлінг компанії» (Coca-Cola HBC), яка працює в 26 країнах і найбільшим виробником безалкогольних напоїв у Європі.

<sup>1</sup> Офіційний сайт ПАТ «Арселор міттал Кривий Ріг» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.arcelormittal.com.ua>; Фінмонітор новини «Арселор міттал Кривий Ріг» за 8 мес. 2012 г. скоротив виробництво сталі [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://finmonitor.com.ua/news/33283-arselormittal-krivoy-rog-za-8-mes-2012-g-sokratil-proizvodstvo-stali-na-38-do-221-mln-t.html>.

<sup>2</sup> Офіційний сайт ПАТ Азовсталь [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://azovstal.metinvestholding.com/ua/about/common>; Офіційний сайт ПАТ АМК Корпорація ІСД [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.isd.com.ua/ua/business/structure/amk/>; Офіційний сайт ПАТ «Арселор міттал Кривий Ріг» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.arcelormittal.com.ua/index.php?id=12&pr=402&lang=ua>; Офіційний сайт ПАТ «ММК ім. Ілліча» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://ilyichsteel.metinvestholding.com/ua>.

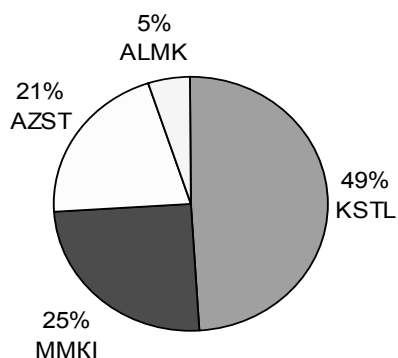


Рис.3.18. Капіталізація металургійних підприємств України

Обслуговує населення чисельністю 500 млн осіб та надає роботу близько 30 тис. працівникам. Представництво Соса-Кола було відкрите в Україні в 1992 р. «Кока-Кола» стала однією з перших транснаціональних компаній, яка виявила бажання працювати на українському ринку. Продукція постачалася з-за кордону, деяку її частину виробляли на заводі у Львові, а до 1998 р. побудували новий завод у Броварах, що коштувало Соса-Кола 270 млн дол. США<sup>1</sup>.

Не менш результативною є діяльність на ринку України ТНК British American Tobacco, яка представлена більш як на 180 ринках світу та стала першим іноземним інвестором у тютюнову галузь України. Зараз компанія ділить понад 90 % внутрішнього ринку з іншими закордонними виробниками. У 1993 р. було зареєстровано спільне підприємство British American Tobacco з Прилуцькою тютюновою фабрикою — АТ «Тютюнова компанія В.А.Т. — Прилуки». Згодом глобальна корпорація довела свою частку в статутному фонді спільного підприємства з 65 % у 1993 р. до 99,9 % у 2006-му, скуповуючи акції в працівників підприємства. Інвестиції у виробництво перевищили 85 млн дол. США. У British American Tobacco Україна працює близько 1000 осіб, 12 з яких — іноземці. Компанія виробляє понад 20 марок цигарок. Обсяги виробництва у 2010 р. становили близько 24,8 млрд цигарок. У 2010 р. сплачено 574 млн грн податків та зборів до бюджетів усіх рівнів, сукупні інвестиції в модернізацію фабрики та розвиток компанії — близько 100 млн дол. США<sup>2</sup>.

Компанія Robert Bosch розгорнула бізнес в Україні у 1993 р., як більшість інших компаній. До 1999 р. українська Robert Bosch працювала як представництво, а пізніше Bosch зареєструвала повноцінну українську компанію, у якій працюють 117 осіб.

Фінансування діяльності компанії в Україні не залежить від головного офісу в Німеччині, хоча про створення виробництва в Україні не йдеться. Компанія утримує виробничі потужності за кордоном — у Туреччині, Польщі, Іспанії, що забезпечує споживчий попит в усьому світі<sup>3</sup>.

З 1994 р. на українському ринку функціонує ЗАТ «Крафт фудз Україна» (КФУ), яке є українським підприємством, що входить до групи компаній «Крафт фудз інк.», найбільшого у світі виробника запакованих продуктів харчування<sup>4</sup>. На сьогодні КФУ є лідером на ринку в усіх категоріях, в яких представлено продукцію компанії: кава, шоколадні вироби, солоні снеки<sup>5</sup>. До складу компанії входять Тростянецька шоколадна фабрика «Україна» (м. Тростянець, Сумська обл.) та Вишгородська філія з виробництва чіпсів і фасування кави (с. Старі Петрівці, Київська область)<sup>6</sup>. Третій український актив — невеликий завод з упакування кави — організований з нуля. Загалом Kraft Foods інвестувала у становлення українського підрозділу компанії 150 млн дол. У 2003 р. український підрозділ компанії отримав у підпорядкування новий ринок Молдови, а у 2005 р. — нові території: Білорусь, Грузію, Вірменію та Азербайджан. З 2005 року на фабриці знаходяться виробничі потужності лінії з фасування розчинної кави торгових марок CARTE NOIRE, MAXWELL HOUSE, JACOBS. З 1995 р. Україна стала третьою країною в Європі (після Австрії та Німеччини),

<sup>1</sup> Офіційний сайт «Кока-Кола хеленік Україна» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://coca-colahellenic.com.ua/>.

<sup>2</sup> Економіка України в умовах глобалізації : Монографія / за заг. ред. І. М. Школи, О. В. Бабінської — Чернівці : Книги - XXI, 2009. — С. 271; Офіційний сайт Бритіш Американ Тобако Україна [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.bat.com/>.

<sup>3</sup> Офіційний сайт Бош [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.bosch.ua/language1/index.html>.

<sup>4</sup> Офіційний сайт компанії «Крафт-фудс» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.kraftfoodscompany.com/ua/uk/home/index.aspx>.

<sup>5</sup> Купчак П. М. Стратегічні пріоритети розвитку харчової промисловості України в умовах активізації інтеграційних процесів : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / П. М. Купчак; Рада по вивч. продук. сил України. — К., 2008. — С. 11.

<sup>6</sup> Галушко О. С. Управління потоком створення цінності в межах операційної системи компанії (за матеріалами кондитерських підприємств) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О. С. Галушко ; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». — К., 2010. — С. 11—12.

де розпочався повний цикл виробництва шоколаду «Корона»<sup>1</sup>. У 2007 р. впроваджено нову лінію з виробництва шоколаду MILKA та «КОРОНА». На фабриці виробляється продукція, яка експортується на нові ринки КФУ, а також у Росію<sup>2</sup>.

Отже, на ринку України представлена значна кількість відомих ТНК, що свідчить про довіру великих компаній до українського ринку. Користь від розміщених ТНК філій значна: — це і впровадження інновацій у виробництво, підвищення кваліфікації персоналу й рівня зайнятості, і поява якісної продукції на українському ринку, постійно вдосконалення виробничого процесу, і, нарешті, надходження значних коштів до бюджету країни у вигляді сплати податків.

Слід зазначити, що останнє десятиріччя активність іноземних ТНК на українському ринку знаходить прояв переважно у процесах злиттів і поглинань.

Під впливом угод зі злиття і поглинання ТНК найбільших змін в українській економіці зазнали: фінансово-банківський сектор економіки, ринок страхових послуг, харчова промисловість, нафтогазовий сектор, ринки роздрібної торгівлі, аграрний сектор економіки, незначний вплив спостерігається на фармацевтичному ринку.

Так, у 2005 р. обсяг М&А становив 6,4 млрд дол. США до 2007 р., та відбулося зменшення. Це пов'язано зі спадом ділової активності інвесторів у зв'язку з непередбачуваною політичною ситуацією в країні. За оцінками аналітиків, у 2007 р. було укладено приблизно 45 великих угод на загальну суму від 1,8 млрд дол. США. У 2008 р. цей показник зріс у кілька разів. За різними оцінками, кількість таких угод збільшилась удвічі, а саме 23—25 угод на загальну суму 3,69 млрд дол. США. Із них три угоди зайняли майже половину обсягу<sup>3</sup>. Це продаж Правекс-Банку за 750 млн дол. США міні-металургійного донецького заводу «Істіл» російському інвестору, сума угоди становила 600 млн дол. США та Дніпроспецстали — за 600 млн дол. США<sup>4</sup>.

Уже у 2009 р. в Україні обсяг угод становив 147 млн дол. США. Надбанням 2010 р. стала купівля «групою російських інвесторів» контрольного пакета акцій української металургійної корпорації «Індустріальний союз Донбасу» (2—2,5 млрд дол. США).

Не відбулося помітного позжвавлення на українському ринку й у 2011 р. Зростання угод М&А стримувала традиційна невизначеність у курсі розвитку національної економіки, ризику, пов'язані з можливістю розвитку другої хвилі кризи, усе ще обмежений доступ до кредитних ресурсів, розбіжності в оцінці вартості бізнесу власниками та інвесторами і, як наслідок, вичікувальна позиція обох сторін. Водночас, стабілізація політичної ситуації та прогнозоване зростання ВВП сприятимуть входженню іноземних інвесторів у перспективні інвестиційні проекти — більшою мірою у сфері сільського господарства, харчової промисловості, роздрібної торгівлі та фінансів<sup>5</sup>.

Відзначимо, що практичним дослідженням впливу ТНК на конкурентоспроможність національної економіки держави є аналіз вказаних секторів економіки. Отже, необхідно фокусувати свою увагу не на економіці як цілому, а на певних галузях і сегментах галузі.

Раніше банківський сектор був одним з найпривабливіших для стратегічних інвесторів. За даними Держкомстату, у 2007 р. у фінансовому секторі працювало 342,7 тис. осіб, а в 2009 р. — вже 287,6 тис. осіб (1,4%)<sup>6</sup>. Зараз же це одна з найбільш проблемних галузей. Варто відзначити, що у 2005 р. було зафіксовано чотири угоди з купівлі банків на суму — 0,4 млрд дол. США, у 2006 р. — 13 угод на суму 1,5 млрд дол. США, у 2007 р. — 13 угод на суму 4,3 млрд дол. США. На початку 2008 р. було завершено тільки три угоди — продаж 100 % акцій Правекс-Банку (покупець Intesa Sanpaolo, сума угоди — 493 млн євро), 90 % акцій Астра Банку (Alpha Bank, сума угоди — 20 млн дол. США) і Універсал Банку (EFG New Europe Holding). У 2010 р. відбулася тільки одна значна угода з участю ТНК: близько 30 % ПАТ «Дельта банк» придбала американська фінансова корпорація Cargill Financial. У 2011 р. було здійснено дві великі угоди: до 50 % ПрАТ «Міжнародне бюро кредитних історій» придбала ісландська компанія Creditinfo Group і

Тим часом із настанням кризи ізраїльський Bank Hapoalim заявив про рішення не купувати 75,8 % акцій Укрінбанку, відкинувши подальші перспективи підвищення конкурентоспроможності вказаної установи.

<sup>1</sup> Галушко О. С. Управління потоком створення цінності в межах операційної системи компанії (за матеріалами кондитерських підприємств) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О. С. Галушко ; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». — К., 2010. — С. 11—12.

<sup>2</sup> Офіційний сайт компанії Крафт Фуд [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.kraftfoodscompany.com/ua/uk/home/index.aspx>.

<sup>3</sup> Дружерученко К., Шкарпова О. Зливайся хто може / К. Дружерученко, О. Шкарпова // Контракти. — 2009. — № 31—32 (898-899). — С. 20.

<sup>4</sup> Дружерученко К. Зливати повільно / К. Дружерученко, О. Шкарпова // Контракти. — 2008. — № 43 (858). — С. 20.

<sup>5</sup> Портна К. Сфера злиття / К. Портна // Контракти. — 2010. — № 8. — С. 39.

<sup>6</sup> Офіційний сайт ПАТ «ММК ім. Ілліча» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://ilyichsteel.metinvestholding.com/ua>.

За оцінками аналітиків, порівняно з початком 2008 р. банки подешевшали в 6—7 разів. У 2010 р. було виставлено на продаж понад 60 банків. Серед потенційних покупців — російські інвестори, оскільки на них припадає 8—9 % української банківської системи. Після кризи цей показник може зрости до 12—15 %<sup>1</sup>. За даними НБУ частка іноземного капіталу в українських банках склала 41,9 % у 2011 році, прогнозується збільшення даного показника до 50 % у наступні 3-4 роки, оскільки здебільшого саме ці банки стабільно одержуватимуть фінансову підтримку від материнських структур (рис. 3.19)<sup>2</sup>, що уможливило відповідні обсяги кредитування (рис. 3.20).

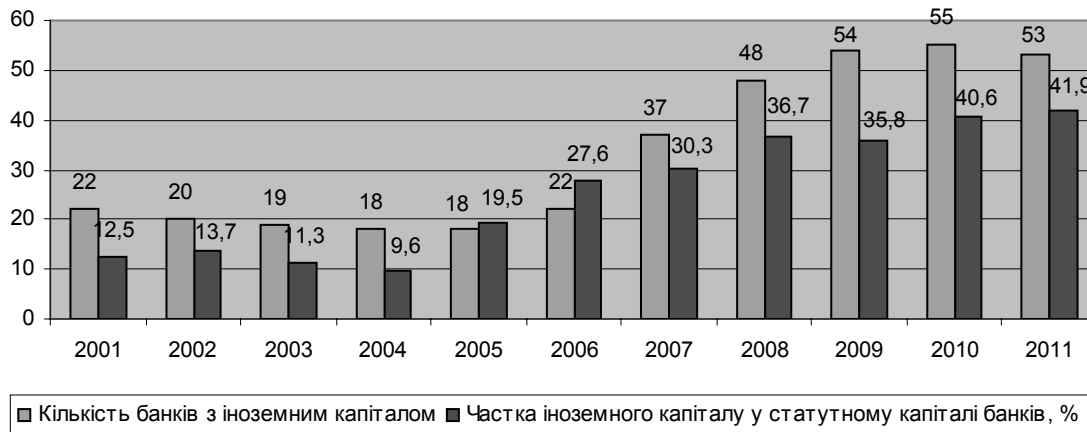


Рис. 3.19. Частка іноземного капіталу в українській банківській системі<sup>3</sup>



Рис. 3.20. Кредити в іноземній валюті, млрд грн

Джерело: дані Асоціація Українських Банків.

Істотного впливу з боку іноземних ТНК зазнав і український ринок страхування, який до настання кризи досить інтенсивно зростає. Однак фінансова криза, що почала набирати оберти, змусила інвесторів забути про ринки, що розвиваються. Уряди країн світу розпочали націоналізацію страхових компаній, у тому числі і Україна. Так, була націоналізована найбільша у світі страхова компанія American International Group (AIG), нідерландська ING найбільша банківська група Бенілюксу — Fortis. Усі перелічені фінансові установи мали страхові дочірні компанії в Україні<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> Письменна Т. Понад 60 банків виставлено на продаж / Т. Письменна // Коментарі. — 2010. — № 49—50. — С. 3.

<sup>2</sup> Банківська аналітика Іноземний капітал в банках України: статистика за 2000-2012 роки [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://bankografo.com/inozemniy-kapital-v-bankah-ukrayini-statistika-za-2000-2012-roki.html>; Келару І. О. Вплив інвестиційних операцій ТНК на структуру економіки України / І. О. Келару // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. — 2012. Вип. I (45) Економічні науки. — С. 74—85.

<sup>3</sup> Банківська аналітика Іноземний капітал в банках України: статистика за 2000-2012 роки [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://bankografo.com/inozemniy-kapital-v-bankah-ukrayini-statistika-za-2000-2012-roki.html>

<sup>4</sup> Келару І. Особливості функціонування іноземних ТНК на українському ринку страхування / І. Келару // Механізм реалізації стратегії розвитку національної економіки : міжн. наук.-практ. інтернет-конф. 20—21 жов. 2011 р. : тези допов. — Тернопіль, 2011. — С. 203.

Вдалі продажі вітчизняних страхових компаній спостерігалися у 2006—2007 роках. Наприклад, французька АХА придбала відразу дві вітчизняні СК, що належали УкрСиббанку. Сума угод оцінювалася в 40 млн дол. Австрійська Vienna Insurance Group придбала контрольний пакет акцій СК «Українська страхова група» (сума угоди — 50 млн дол.). Однак головною угодою 2007 р. стала купівля банком «ТуранАлем» державної частки в НАСК «Оранта», за 25 % акцій НАСК було виплачено рекордну суму в 100 млн дол. США (загальна капіталізація «Оранти» на момент угоди становила 400 млн дол. США).

У 2008 р. німецька HDI-Gerling International Holding AG придбала 94,5 % акцій київської СК «Алькона» (оцінна сума угоди — 20 млн дол. США), голландська ING Continental Europe Holdings, B.V. придбала контроль на лайковим страховиком «Фенікс-Життя». Серед примітних подій у сфері M&A також можна відзначити купівлю австрійським концерном GRAVE контрольного пакета невеликої львівської СК «ІНПРО» і придбання ізраїльським страховиком Phoenix СК «ІнтерТранс-Поліс».

У структурі зайнятого населення України, а саме 20,4 млн осіб 390,3 тис. працює у компаніях харчової промисловості, що становить 1,8 % загальної кількості зайнятого населення. Дешевизна фуражного зерна, швидкий оборот капіталу й висока прибутковість у птахівництві стали причиною зростання кількості угод з купівлі птахофабрик і господарств. Так, у 2007 р. вартість найбільших угод M&A за участю іноземних ТНК становила 1010 млрд дол. США, у 2008 р. — на суму 192 млн дол. США, у 2009 р. — 68 млн дол. США (табл. 3.22).

Таблиця 3.22

НАЙБІЛЬШІ УГОДИ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ у 2007—2009 рр.<sup>1</sup>

Сума, млн дол.	Характер угоди
700	PepsiCo купила ТОВ «Сандора» (2007)
197	«Ренесанс Капітал» (Росія) купив корпорацію «Клуб сиру» (2007)
60—65	Orangina Group придбала КЗБН ВАТ «Росинка» (2007)
50	Bel Group — ВАТ «Шосткинський міськмол комбінат» (2007)
130	SABMiller — донецький «Сармат» (2008)
6—7	Soufflet Group — ЗАТ Дніпропетровський пивоварний завод «Дніпро» (2008)
35—40	Dragon Capital та East Capital Bering Ukraine Fund — 70 % акцій компанії «Чумак» (2008)
10	Conсорis Capital (американський інвестбанк) — три молочних підприємства в АТ «Концерн АВЕК і Ко» (2008)
8	Trigon Agri — два елеватори в групі «Рамбург» (2008)
50	«ВелесКапітал» (Росія) придбала «Клуб сиру» (2009)
18	Gruppo Campari (Італія) — 99 % ЗАТ «Одеський завод шампанських вин» (2009)

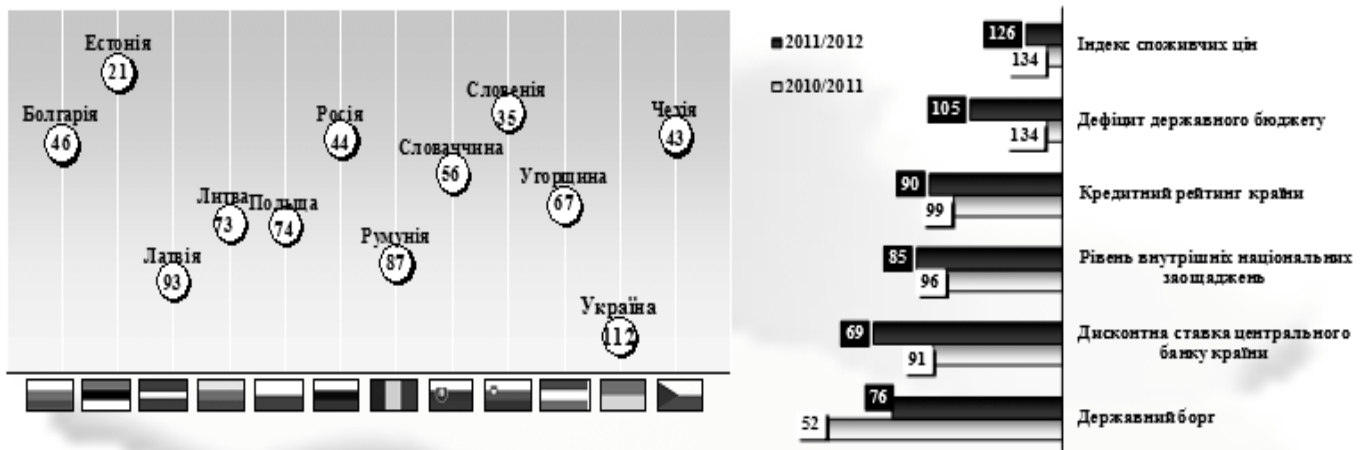
Каталізатором процесів купівлі-продажу на пивобезалкогольному ринку виступила фінансово-промислова група (ФПГ) «СКМ», яка влаштувала розпродаж активів пивоварної групи «Сармат» — четвертого за величиною українського виробника пива, результатом якого стало зміцнення позицій провідних міжнародних компаній одразу на двох ринках — пивному (SABMiller — придбала 99,84 % акцій) і солодовому (Soufflet Group — 100 % акцій). Слід відзначити, що придбання донецького пивзаводу можна вважати купівлею ринкової частки з боку SABMiller, що до цього часу була присутня в Україні як імпортер, не маючи тут власного виробничого майданчика. Наразі частка SABMiller оцінюється в 5 %.

Макроекономічні проблеми (рис. 3.21) відсунули Україну до списку країн, де міжнародні компанії намагалися б робити інвестиції, на другий план. Інвестори не поспішали у 2009 р. з придбаннями, тому що хотіли побачити, наскільки добре «харчові» активи зможуть адаптуватися до роботи в нових умовах. Безліч з підписаних угод були або вимушеними, або мали технічний характер. Привабливість вітчизняних сироварів, на думку інвестиційних аналітиків, істотно зменшилася саме через труднощі з експортом продукції до Росії. Це яскраво продемонстрував приклад угоди з продажу корпорації «Клуб сиру». Російська «Ренесанс капітал» визнала, що інтересу транснаціональних холдингів не було. У 2009 р. контрольну частку в «Клубі сиру» (включаючи «Канівський маслосирзавод», дистриб'юторську мережу й права на торговельну марку) придбала російська інвесткомпанія «ВелесКапітал»<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Музиченко О. М'ясо-молочний переділ / О. Музиченко // Коментарі. — 2008. — № 49—50. — С. 14.

<sup>2</sup> Борисова С. Харчовики продали те, що не шкода / С. Борисова // Коментарі. — 2010. — № 49—50(200). — С. 7.





Саме в забезпеченні макроекономічної стабільності Україна отримала найкращий результат (збільшення позиції на 20 пунктів) серед усіх 12 субіндексів рейтингу конкурентоспроможності.

Такий результат сформовано за рахунок покращення всіх складників цього субіндексу (за винятком державного боргу — зниження на 24 пункти). Однак їхні абсолютні значення залишаються на критичному рівні, що і визначило 112-те місце у рейтингу.

За підсумком 2010 року Україна за здатністю відповідати за своїми суверенними зобов'язаннями опинилась на 90 місці (зростання показника кредитного рейтингу на 9 пунктів), отримавши 37 балів за оцінкою Глобального кредитного рейтингу\*. Серед країн-сусідів гірший рейтинг має лише Грузія (35,2 бала), кращий — у Казахстану (52,5) та Росії (65,2). Максимальне значення (95,2 бала) — у Норвегії

\* Джерело: Country Credit Survey, [www.institutionalinvestor.com](http://www.institutionalinvestor.com) (станом на березень 2011)

Рис. 3.21. Макроекономічна стабільність (112 місце)

Скорочення обсягів продажів на ринку кондитерських виробів на тлі високого потенціалу модернізованих виробничих потужностей компаній-лідерів загострило необхідність в інвестиціях невеликих виробників. Так, швейцарська інвесткомпанія Delta Capital SA придбала 91,9 % акцій ЗАТ «Житомирські ласощі». Виробники напоїв, передусім алкоголю, наростили обсяги продажів під час кризи. У цей період ЗАТ «Одеський завод шампанських вин», третього за величиною виробника ігристих вин в Україні, за 18 млн дол. США було продано шостому за величиною виробникові алкоголю у світі — італійській Gruppo Campari.

Окремо слід звернути увагу на функціонування транснаціональних корпорацій у нафтогазовій сфері, яка в економіці України має виняткове значення.

Приватизаційні процеси у ПЕК привели до приходу на український ринок великих, передусім російських, ТНК.

Діяльність ТНК у нафтопереробній галузі України спрямована, передусім, на переорієнтацію Росії з експорту сирової нафти на експорт нафтопродуктів, отриманих, зокрема, на українських НПЗ; поглинання із цією метою українських підприємств шляхом їх приватизації та акціонування для географічного наближення до ринків споживання нафтопродуктів у Центральній та Західній Європі; додаткове зміцнення позицій ТНК на внутрішньому ринку нафтопродуктів України завдяки створенню спільних підприємств і через розбудову власної збутової мережі<sup>1</sup>.

Серед лідируючих галузей за сумами залучених інвестицій протягом 2007—2008 рр. виступала газова промисловість України. Штат компаній металургійного сектору налічує 298,4 тис. осіб (у 2008 — 406,6 тис. осіб), а саме 1,9 % загальної кількості зайнятого населення України. У 2007 р. оцінна вартість семи найбільших угод про придбання активів становила 413 млн дол. США. У 2008 році сума аналогічної кількості угод збільшилася до 1 млрд дол. США (табл. 3.23).

Так, у 2008 р. фаворитом була британська Cadogan Petroleum. Їй, відповідно, належать частки в правах власності на ліцензії на освоєння П'єрківського й Покровського газоконденсатних родовищ у Полтавській області з запасами приблизно 11 млн т у нафтовому еквіваленті. Відповідно до фінансового плану роботи в Україні у 2008—2009 рр., компанія інвестувала 488 млн дол. США в родовища, у 2009 р. — 166 млн дол. США, а 2010-го — майже 126 млн. дол. США. Ліцензійний портфель вказаної компанії досяг 11 родовищ в Україні<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Семенов А. Діяльність ТНК в Україні та їх вплив на економічний розвиток [Електронний ресурс] / А. Семенов, В. Крижанівська. — Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/10\\_NPE\\_2008/Economics/28839.doc.htm](http://www.rusnauka.com/10_NPE_2008/Economics/28839.doc.htm)

<sup>2</sup> Кравчук К. Сланцевий меч / К. Кравчук // Контракти. — 2010. — № 20—21. — С. 16.

## НАЙБІЛЬШІ ОПЕРАЦІЇ В НАФТОГАЗОВОМУ СЕКТОРІ В 2008 РОЦІ

Об'єкт продажу	Продані пакети акцій і статутних часток	Сума операцій, млн дол. США	Покупець
Добування природного газу й конденсату			
Загорянське родовище, Полтавська обл.	Підтвердження ліцензій ТОВ «Астроінвест-Україна»	488 (інвестиційні зобов'язання)	Cadogan Petroleum (Великобританія)
Пірківське і Покровське газоконденсатні родовища, Полтавська обл.	Підтвердження ліцензій ТОВ «Промислова компанія "Газовидобуток"»	—	Cadogan Petroleum (Велика Британія)
Роганське родовище, Харківська обл.; Ракитнянське і Карайкозовське, Полтавська обл.	Підтвердження активів придбаною раніше «ЕСКО-Північ»	30 (інвестиційні зобов'язання)	SunRise Energy Resources Plc (США)
Переробка нафти і збут нафтопродуктів			
НК «Альфа Нафта»	100 % акцій	500	Sentosa Oil
ВАТ «Херсонський НПЗ»	61 %	37	Morgtawn Holdings (Кіпр)
ЗАТ «ТД Укртатнафта»	46 % акцій	16	Sentosa Oil

Джерело: дані компаній, АМКУ.

У свою чергу, американська SunRise Energy Resources Plc. ще у 2005 р. придбала контроль над нафтовидобувною компанією «Еско-Північ», яка володіє низкою родовищ. З 2008 р. компанія залучила 10 млн дол. США на розвиток проектів в Україні.

У 2010 р. американська компанія EuroGas придбала п'ять ліцензій на видобуток шахтного метану. Ці ж родовища можуть містити й сланцевий газ. Буріння на них компанія розпочала у 2010 р.<sup>1</sup>

У 2012—2013 рр. відбулась активізація транснаціонального інвестування, пов'язана з відповідним перерозподілом прав власності в енергетичному секторі. Компанія Shell отримала право на розробку двох родовищ сланцевого газу в межах східноукраїнської ділянки «Юзівська» у травні 2012 р. Угода дозволяє розпочати розвідку цього року, початкова інвестиція Shell становитиме 400 млн дол. Другою іноземною компанією, яка отримала право на розвідку Олеського родовища на заході України, була американська компанія Chevron. Однак, проти приходу в Україну іноземних компаній з видобутку сланцевого газу висловились окремі політики та деякі екологічні організації. За їхніми словами, технологія гідророзриву, яку використовують виробники сланцевого газу, може завдати шкоди довкіллю та здоров'ю людей. У деяких країнах діє заборона на цю технологію видобування газу.

Угода про розподіл вуглеводнів на Юзівському майданчику — найбільший в історії української держави проект, інвестиції в який становлять кілька десятків мільярдів доларів. Базовий сценарій Shell — понад 10 млрд, оптимістичний — понад 50 млрд дол. За словами фахівців, через десять років компанія зможе видобувати на названій території 10 млрд м<sup>3</sup> газу на рік, через п'ятнадцять років — 20 млрд м<sup>3</sup>. Передбачається, що Shell не лише сплачуватиме передбачені законодавством податки, а й передаватиме державі від 31 % до 60 % видобутої прибуткової частини продукції.

Як відомо, найбільша частка зайнятого населення України зосереджена в такій галузі, як торгівля, а саме 846 тис. осіб, або 4 % від загального штату працівників у компаній України у 2009 р. (у 2008 р. 952 тис. осіб).

У 2008 р.: польська компанія Abris Capital Partners викупила контрольний пакет торговельної мережі «Барвінок», що об'єднує 24 супермаркети в Західній Україні, за 30—32 млн євро. Про співпрацю оголосили інвестиційний фонд EastOne і російська продуктова мережа «Мосмарт» з метою створення в Україні національної мультиформатної мережі роздрібною торгівлі продуктами харчування і промисловими товарами. Результатом цієї співпраці стало створення ТОВ «Платфор-

<sup>1</sup> Кравчук К. Сланцевий меч / К. Кравчук // Контракти. — 2010. — № 20—21. — С. 18.

ма 1». Інший приклад — міжнародний інвестиційний холдинг Finstar, що володіє мережею продовольчих магазинів «Смак», і найбільша сербська приватна компанія Delta Holding підписали угоду про створення спільного підприємства з відкриття мережі продовольчих магазинів на території України й Білорусі<sup>1</sup>.

Якщо говорити про обсяг українського ринку М&А у сфері парфумерно-косметичного ритейлу, то він перевищив 150 млн дол. США, а сумарні обсяги продажу парфумерно-косметичної продукції становили 2,89 млрд дол. США у 2007 р., а вже у 2008 — 3,15 млрд дол. США відповідно. Тут спостерігається значна присутність потужних іноземних ТНК, найбільшу частку з яких займає Procter & Gamble Co. (табл. 3.24)

Таблиця 3.24

ТОП-8 ВИРОБНИКІВ КОСМЕТИЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ, %

Компанія	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.
1. Procter & Gamble Co. (TM Head & Shoulders, Camay, Blend-A-Med, Gillette тощо)	9,3	9,8	10,1	10,5
2. Oriflame Cosmetics AB	5,3	6,5	7,6	9
3. Avon Products Inc.	8,6	8,3	8,6	8,7
4. L'Oreal Groupe (TM L'Oreal, Garnier)	6,3	6,4	6,6	6,8
5. Beiersdorf AG (TM Nivea, Florena)	6,6	6,7	6,7	6,7
6. Unilever Group (TM Dove, Sunsilk, Rexona)	4,1	4,2	4,2	4,2
7. Mary Kay Inc.	3,3	3,4	3,5	3,5
8. Henkel (TM Palette, Gliss Kur, Fa)	3,6	3,6	3,5	3,5

Джерело: за інформацією дослідницької компанії Euromonitor, наданою компанією Oriflame.

Оборот парфумерно-косметичного ринку у 2009 р. становив 8,6 % (10,6 млрд грн) ВВП торгівлі (123 115 млн грн), що на 0,8 % менше, ніж у 2008 р. — 9,4 % (12,4 млрд грн) ВВП торгівлі (131 261 млн грн) відповідно.

Найбільші угоди з продажу українських парфумерно-косметичних мереж, за даними операторів ринку: у 2007 р. Southeast European Holdings B.V. (Амстердам) придбала більш ніж 50 % ТОВ «Суматра ЛТД» (Київ) за 45—55 млн дол. США. А у 2006 р. 65 % ТОВ «ДЦ Україна» було продано китайській Watson Group. Частку українського оператора оцінили в понад 100 млн дол. США.

Починаючи з 1992 р., в агропромисловий комплекс України було залучено 2775,4 млн дол. США прямих іноземних інвестицій (6,9 % загального обсягу ПІІ в економіку). З них вкладено 1792,1 млн. дол. США (4,7%) у 769 підприємств харчової та переробної промисловості та 836,3 млн дол. США (2,2%) у 668 сільськогосподарських підприємств. Основними інвесторами в сільське господарство України є: Кіпр (317 млн дол. США), Великобританія (133 млн дол. США), Данія (56,8 млн дол. США), Сполучені Штати Америки (51,5 млн дол. США), Німеччина (41,1 млн дол. США), Австрія (28,9 млн дол. США, Франція (20,7 млн дол. США), Російська Федерація (18,1 млн дол. США)<sup>2</sup>.

Відомо, що останні кілька років прямі іноземні інвестиції в сільське господарство постійно зростали (рис. 3.22) Однак у 2010 р. надійшло лише 40 млн дол. США, тоді як до Бразилії — 22 млрд дол. США інвестицій. Причинами низького обсягу інвестицій нерезиденти називають: не прогнозованість політики, нерозвиненість ринкової інфраструктури, обтяжливість умов банківської системи<sup>3</sup>.

Чисельність працівників компаній у цій галузі налічує 660,2 тис. осіб, що становить 3 % зайнятого населення України. Ринкова вартість акцій усіх без винятку компаній, у тому числі найбільших українських агрохолдингів, знизилася вдвічі-тричі. Однак локальні наслідки світової кризи змусили багатьох гравців швидше позбуватися своїх активів, не чекаючи повного знецінення.

Масштабної експансії іноземних компаній на фармацевтичний ринок України поки не відзначається. Концентрація у всіх трьох складових фармацевтичного ринку — виробництві, оптовій дистрибуції і роздрібних торговельних мережах — невелика. У жодній із ніш поки що немає такого великого гравця, який контролював би принаймні половину ринку. Тому угоди М&А у цій галузі — явище звичне. Так, у 2007 р. одна з найбільших у Росії мереж «Ригла» почала працювати за франчайзинговою схемою з «Євроаптекою».

<sup>1</sup> Келару І. О. Вплив інвестиційних операцій ТНК на структуру економіки України / І. О. Келару // вісн. чернів. торгов.-екон. ін-у. — 2012. Вип. I (45) Економічні науки. — С. 80.

<sup>2</sup> Струк О. Друга батьківщина / О. Струк // Контракти. — 2009. — № 18-19(885—886). — С. 12—14.

<sup>3</sup> Келару І. Особливості функціонування іноземних ТНК у с/г секторі економіки України / І. Келару // Механізм формування конкурентоспроможності підприємств, продукції і територій : міжнар. наук-практ. конф., 26—27 січ. 2012 р. : тези допов. — Тернопіль, 2012. — С. 28—39.

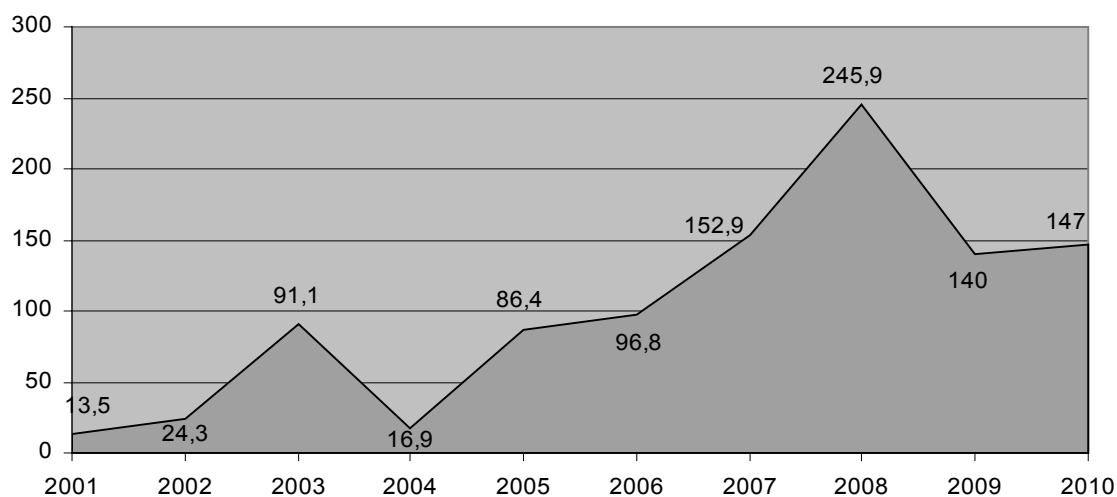


Рис. 3.22. Приріст іноземних інвестицій в сільському господарстві, млн. дол. США<sup>1</sup>

Варто відзначити, що іноземних гравців стримує слабка структуризація українського аптечного роздрібного сегмента. Інвестори зацікавлені в купівлі лідерів, що контролюють не менш 10 % ринку. В Україні таких майже немає, ті, ж, які претендують на цей статус, поки що не продаються.

Величезну кількість угод M&A прогнозують найближчим часом у виробничому секторі. Адже для українських фармзаводів настав період великих змін: з початку 2009 р. виробництво може тривати лише на лініях, які пройшли міжнародну сертифікацію Good Manufacturing Practice (GMP). Таку вимогу передбачено в нормативах COT, тому її встановила держава.

В Україні ліки виробляють 140 підприємств. З них вимогам GMP відповідає 24 виробничі ділянки у 12 виробників. Але, за оцінкою експертів, понад дві третини дрібних компаній не знайдуть коштів на впровадження GMP і будуть змушені піти з бізнесу. Їх куплять або великі національні підприємства, або іноземні. Останніми роками зафіксовано лише одне незначне придбання, що не вплинуло на конкурентоспроможність галузі. Наприкінці 2007 р. найбільший болгарський виробник Sopharma придбав 75 % акцій уманського заводу «Вітаміни» за 10 млн дол. США. Загалом же інтерес іноземних компаній до українського ринку поки що обмежується імпортом ліків<sup>2</sup>.

У процесі дослідження місця і ролі ТНК в економічному розвитку України ми використовували результати наукових праць різних авторів. Зокрема, в роботах О. В. Гончарової діагностовано ступінь проникнення транснаціональних бізнес-груп в економіку України як україно незначний. Автором наголошується, що, за даними рейтингу Financial Times Global 500, зі 100 найбільших компаній лише 20 % представлено в Україні, при цьому більшість з них займаються обмеженим продажем власної продукції і лише окремі (Procter & Gamble, Johnson & Johnson, Coca-Cola, Philip Morris International, McDonald's) розвивають власне виробництво. Аналіз форм експансії іноземних ТНК в Україну дав можливість О. Гончаровій зробити висновок про те, що основною формою зовнішньої інтернаціоналізації зарубіжних корпорацій в Україні виступає поглинання національних підприємств. Так, станом на 1 січня 2010 р. загальний обсяг ринку злиттів і поглинань в Україні становив 4,9 млрд дол. США (110 угод)<sup>3</sup>.

Нею виокремлено чинники формування бізнес-груп у структурі української економіки, зокрема: високий рівень інвестиційних ризиків, які обмежують приплив іноземного капіталу; специфіка «первісного нагромадження капіталу» в умовах глибокої економічної кризи та слабкий контроль з боку держави над підприємницькою діяльністю корпоративних структур, причетних до неї; відсутність розвинутого ринкового середовища і наявність олігархічної владної еліти в країні. При цьому зв'язок влади і бізнес-груп (олігархічний патронат) має, як правило, неофіційний характер і є системою персональних взаємовідносин окремих представників влади і великого капіталу. Зазначені чинники обумовили специфіку форм і методів діяльності 35 українських бізнес-груп, серед яких за характером власності переважають приватні, а за країною походження — українські. Автором визначено три головні напрями збільшення потужності наявних бізнес-груп, зокрема: розвиток інтеграції завдяки встановленню вертикального контролю; горизонтальна інтеграція і, як наслідок, концентрація капіталу та підвищення його конкурентоспроможності на конкретному товарному ринку; створення стратегічних альянсів.

<sup>1</sup> Стан інвестування АПК в Україні [Електронний ресурс] / Мін-во аграр. політики. — Режим доступу : <http://www.minagro.kiev.ua/>.

<sup>2</sup> Дуброва І. Пігулка до пігулки / І. Дуброва // Коментарі. — 2008. — № 49—50. — С. 19.

<sup>3</sup> Гончарова О. В. Розвиток транснаціональних бізнес-груп в парадигмі глобального менеджменту : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / О. В. Гончарова ; ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана». — К., 2012. — С. 12.

О. В. Гончарова зазначає, що українські бізнес-групи, за незначним винятком, не набули характеру транснаціональних. При цьому встановлено шляхи виходу національних компаній на світовий рівень, зокрема: створення транснаціональних компаній з українським капіталом (придбання національними бізнес-групами зарубіжних активів); заснування спільних транснаціональних компаній із залученням зарубіжних інвесторів; використання відносин міжнародної оренди, аутсорсингу, наукової та технологічної співпраці із закордонними ТНК.

Водночас констатовано, що низький рівень державної підтримки національних бізнес-груп певною мірою визначає низьку зацікавленість вітчизняних бізнес-груп високотехнологічними галузями, та зроблено висновок про необхідність істотного законодавчо-інституційного реформування діяльності національних а зарубіжних бізнес-груп поряд з визначенням стратегічних пріоритетів і напрямів транснаціоналізації національної економіки<sup>1</sup>.

Отже, вплив ТНК на конкурентоспроможність економіки України виявляється через зростання або зменшення обсягів ПІІ шляхом створення нового виробництва або злиття і поглинання українських підприємств, створення спільних підприємств, підприємств зі 100 %-м іноземним капіталом, що в процесі діяльності впливає на ВВП галузі та галузеву структуру економіки. Під впливом діяльності ТНК найбільших змін в українській економіці зазнали: фінансово-банківський сектор економіки, ринок страхових послуг, харчова промисловість, нафтогазовий сектор, ринки роздрібної торгівлі, аграрний сектор економіки, незначний вплив спостерігався на фармацевтичному ринку. Проявлявся він у вигляді кількості укладених угод злиття і поглинання, обсязі ПІІ, зміни кількості працівників тощо.

Варто зазначити, що філії зарубіжних ТНК характеризуються вищим рівнем продуктивності праці порівняно з місцевими виробниками — як у виробництві товарів, так і у виробництві послуг. Це зумовлено використанням ефективніших технологій, що є результатом інтенсивного інноваційного процесу.

### **3.4. Вплив транснаціональної активності на конкурентоспроможність економіки України**

Виявлення факторів конкурентоспроможної економіки перебувало в центрі уваги провідних учених-економістів протягом століть. Недостатньо дослідженим залишається взаємозв'язок між показниками розвитку транснаціональних корпорацій і показниками, що характеризують ступінь економічного зростання країн. У цьому руслі актуальності набуває порівняльний аналіз на базі двох найуживаніших індексів для зіставлення ступеня розвитку країн — індексу глобальної конкурентоспроможності (ІГК) та індексу транснаціоналізації в усіх виявлених нами його коннотаціях.

Результати ІГК останнього року показують, що Швейцарія утримує лідируючі позиції рейтингу в Глобальному звіті про конкурентоспроможність четвертий рік поспіль. Сінгапур залишається на другій позиції, далі йдуть Фінляндія, Швеція, Нідерланди, Німеччина і Сполучене Королівство, Гонконг і Японія завершують десятку 10 країн. Як зазначають автори звіту, недалекоглядність і політична безвихідь продовжують стримувати економічні показники багатьох країн і регіонів. Очікуване зростання продуктивності та інвестиції приватного сектору можуть стати ключовими для поліпшення світової економіки за умов посиленої невизначеності глобальних економічних перспектив.

За оцінками експертів Світового економічного форуму, у 2012 р. Україна відповідала стадії, де економічне зростання залежить від ефективності (див. табл. 1.21, розд. 1). На цій стадії необхідно впроваджувати ефективніші виробничі процеси і підвищувати якість продукції, залишаючи незмінними ціни<sup>2</sup>. Зростання рівня конкурентоспроможності на цьому етапі переважно залежить від якості вищої освіти й професійної підготовки, ефективного ринку товарів і послуг, належного рівня ринку праці, розвиненості фінансового ринку, здатності використовувати наявні технології, обсягів внутрішнього та зовнішнього ринків.

Щоб виявити конкурентні позиції національної економіки України у світі, звернемося до проведеного дослідниками<sup>3</sup> порівняння. Було обрано такі країни: Україна — 73 місце, Польща —

<sup>1</sup> Гончарова О. В. Розвиток транснаціональних бізнес-груп в парадигмі глобального менеджменту : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / О. В. Гончарова ; ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана». — К., 2012. — С. 12.

<sup>2</sup> Сергійчук С. І. Управління продуктивністю праці в машинобудуванні : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.07 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / С. І. Сергійчук ; Донец. нац. ун-т. — Донецьк, 2011. — С. 12.

<sup>3</sup> Індекс глобальної конкурентоспроможності 2012—2013 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : URL : <http://ung.in.ua/ua/news/62/>. — Назва з екрана.

41 місце, Аргентина — 94 місце, Канада — 14 місце (рис. 3.23-3.24). Вибірка зазначених країн зумовлена їхньою подібністю вони мають співставну чисельність населення, проте перебувають на різних стадіях розвитку.

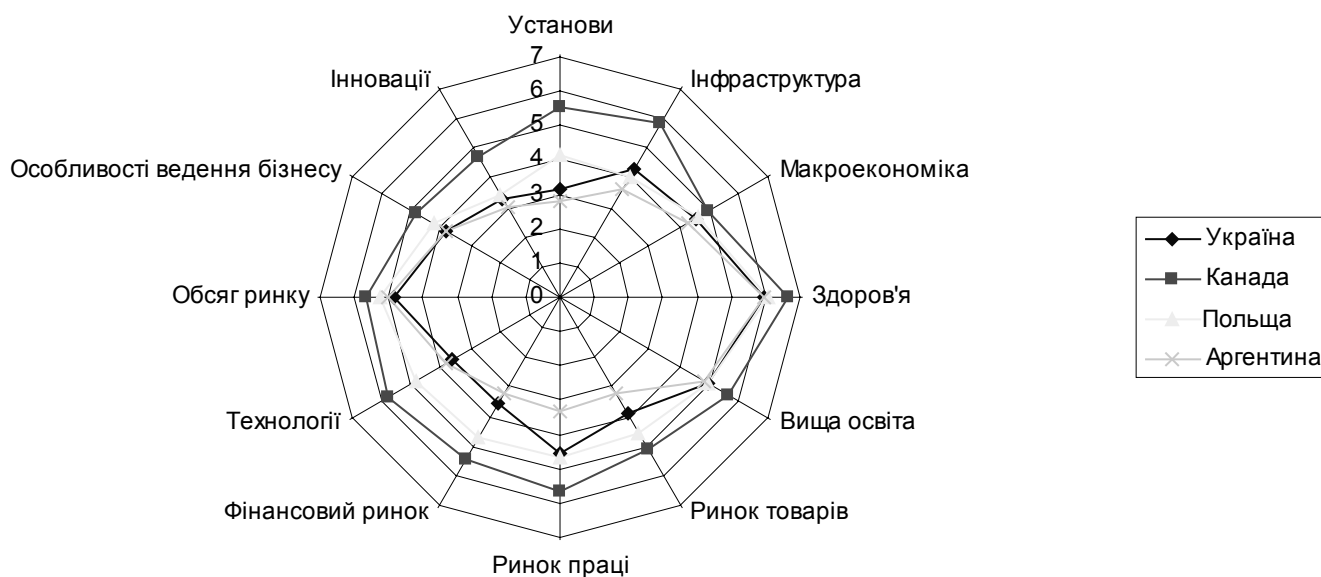


Рис. 3.23. Порівняння основних показників конкурентоспроможності України, Польщі, Аргентини та Канади за 2012 р. (розподіл виконано згідно з рівнем індексу (1 — найгірший, 7 — найкращий)<sup>1</sup>

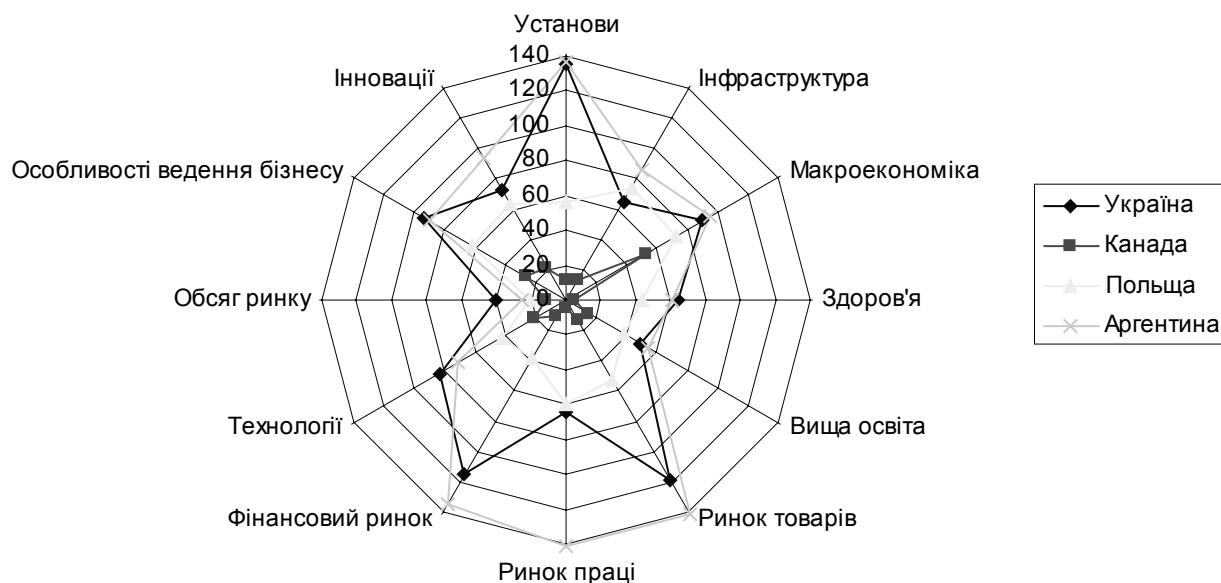


Рис. 3.24. Порівняння основних показників конкурентоспроможності України, Польщі, Аргентини та Канади за 2012 р. (розподіл виконано за місяцями (1-й — кращий розвиток, 144-й — гірший)<sup>2</sup>

Польща є найближчим сусідом України, що має тривалу історію взаємин, вийшла із соціалістичного табору країн, з 2004 р. — член Європейського Союзу. Вона доволі успішно долає поточну кризу. Аргентина, за оцінками експертів, є подібною до України за економікою, ресурсами, включаючи родючі землі. При цьому Польща та Аргентина перебувають на перехідній стадії розвитку від економіки, заснованої на ефективності (2 тип) до інноваційно-орієнтованої економіки (3-й тип). Варто зазначити, що рейтинг Аргентини й показники, які демонструють динамічне погіршення, свідчать про повільне сповзання країни до чергової серйозної внутрішньої кризи<sup>3</sup>.

Канада є потужною конституційною монархією з парламентською системою, технологічно і промислово розвиненою, багатогалузєвою економікою та багатими природними ресурсами, ефек-

<sup>1</sup> Індекс глобальної конкурентоспроможності 2012—2013 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://ung.in.ua/ua/news/62/>. — Назва з екрана.

<sup>2</sup> Там само.

<sup>3</sup> Kelaru I. O. Reserves to improve competitiveness of the national economy of Ukraine / I. O. Kelaru // Международный научно-исследовательский журнал ISSN 2303-9868. — 2013. — № 9(16) Часть 2. — С. 39.

тивною торгівлею. Згідно з класифікацією ВЕФ, Канада перебуває на стадії інноваційно-орієнтованої економіки.

Хоча Україна перебуває на стадії розвитку економіки, орієнтованої на ефективність, порівняння її основних показників з відповідними показниками Канади, як країни, орієнтованої на інновації, визначеної в дослідженні як приклад «країни-мети», Польщі, що переходить зі стадії 2 на стадію 3 і визначена як «країна-приклад» сучасного розвитку, і «країни-антиприкладу» Аргентини становити мати певний науковий інтерес<sup>1</sup>.

Стандартний аналіз діаграм іде в порівнянні з середньою по групі країн на певній стадії розвитку. Наприклад, для України він має такий вигляд (рис. 3.25—3.26).



Рис. 3.25. Порівняльний аналіз конкурентоспроможності національної економіки України з країнами першої (факторно-орієнтованої) групи країн

Джерело: складено за даними [www.case-ukraine.kiev.ua](http://www.case-ukraine.kiev.ua).



Рис. 3.26. Порівняльний аналіз конкурентоспроможності національної економіки України з країнами другої групи країн, орієнтованих на ефективність економік<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Індекс Глобальної конкурентоспроможності 2012—2013 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://ung.in.ua/ua/news/62/>. — Назва з екрана.

<sup>2</sup> Там само.

Діаграма на рис. 3.26, як і попередні, говорить про необхідність розв'язання значних проблем у галузі інституцій, розвитку фінансового ринку та потребу збільшення ефективності товарного ринку.

Як додатковий приклад авторами виконано порівняльний аналіз конкурентоспроможності колишньої успішної Іспанії — країни третьої групи із середніми значеннями групи інноваційно-орієнтованих країн<sup>1</sup>, що наочно демонструє, як не вирішені проблеми на попередніх стадіях розвитку позначилися в подальшому на інноваційно-орієнтованій економіці Іспанії (рис. 3.27). Серйозні недоліки в інституціональному розвитку, розвитку фінансового ринку, ефективності товарного ринку, ринку праці призвели до відставання в розвитку інновацій, а відтак — і до погіршення макроекономічних показників. Досвід цієї країни може стати важливим не лише для України, а й багатьох інших країн<sup>2</sup>.



Рис. 3.27. Порівняльний аналіз конкурентоспроможності Іспанії — країни третьої групи із середніми значеннями групи інноваційно-орієнтованих країн

Позиція України в рейтингу глобальної конкурентоспроможності свідчить про погіршення соціально-економічної ситуації в країні, оскільки значення індексу нижче за середньосвітове на 0,28 (див. рис. 1.9, 1.12—1.17, розд. 1).

В умовах політичної кризи, конкуренції за сфери економічного впливу, демографічної кризи, дефіциту кваліфікованих кадрів Україна втрачає національну конкурентоспроможність у глобальній економічній системі. Ми поділяємо думку про те, що політики, представники бізнесу, громадськості, науки й освіти повинні взяти участь у форумі національного єднання й підписати пакт про конкурентоспроможність.

Для цього слід об'єднати всіх громадян України навколо ідеї конкурентоспроможності, нарощування конкурентних переваг заради утвердження України у світовій економіці та забезпечення сталого розвитку майбутнім поколінням.

Отже, за даними проведеного аналізу можна стверджувати, що резервами підвищення конкурентоспроможності національної економіки України є переважно фактори макроекономічного характеру та інфраструктури, розвитку всіх видів товарних і фінансових ринків, освіта, здоров'я та умови ведення бізнесу.

Одночасно, відзначаючи транснаціоналізацію як фактор підвищення конкурентоспроможності економіки України, нами було проведено дослідження ряду показників, вибраних із критеріїв оцінювання конкурентоспроможності країни, — Economic performance (економічні показники, або ефективність економічної діяльності) (див. табл. 1.27—1.30, розд. 1) за період 1998—2011 рр., за якими здійснено вибірку даних та побудовано відповідні динамічні ряди, зокрема: товарний ек-

<sup>1</sup> Індекс Глобальної конкурентоспроможності 2012—2013 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ung.in.ua/ua/news/62/>. — Назва з екрану.

<sup>2</sup> Kelaru I. O. Reserves to improve competitiveness of the national economy of Ukraine / I. O. Kelaru // Международный научно-исследовательский журнал ISSN 2303-9868. — 2013. — №9(16) Часть 2. — С. 30.



порт ( $E$ ), товарний імпорту ( $I$ ), торговельний баланс ( $TB$ ), експорт послуг ( $ES$ ), імпорту послуг ( $IS$ ), валові внутрішні інвестиції ( $GFI$ ), валовий внутрішній продукт ( $GDP$ ), номінальний обмінний курс національної валюти ( $NER$ ), реальний валютний курс національної валюти ( $RER$ ), прямі іноземні інвестиції, спрямовані до країни ( $FDI in$ ), доходи від закордонних інвестицій, отриманих у країні ( $m$ ), баланс поточних операцій ( $CA$ ), зайнятість ( $Em$ ), індекс споживчих цін ( $P$ ).

На основі наведених показників за допомогою програми Excel було проведено множинний кореляційний аналіз. Значення коефіцієнтів множинної кореляції (див. табл. 1.29, розд. 1), які було отримано в результаті розрахунку, дали змогу оцінити тісноту зв'язку між окремими показниками, що аналізувалися.

У результаті проведення кореляційно-регресійного аналізу (див. табл. 1.28—1.29, розд. 1) ми отримали такі моделі:

— двофакторна модель залежності значення показника товарного експорту ( $E$ ) від значення показників валових внутрішніх інвестицій ( $GFI$ ) і значення показника прямих іноземних інвестицій ( $FDI in$ ):

$$E = 0,00262 \times GFI - 0,00388 \times FDI in + 9,94, \quad (3.1)$$

коефіцієнт кореляції цієї моделі  $R = 0,98$ ,  
абсолютне відхилення  $\Delta = \pm 4,19$  (млн дол. США);

— двофакторна модель залежності значення показника товарного імпорту ( $I$ ) від значення показників валових внутрішніх інвестицій ( $GFI$ ) і значення показника прямих іноземних інвестицій ( $FDI in$ ):

$$I = 0,00324 \times GFI - 0,000952 \times FDI in + 6,82, \quad (3.2)$$

коефіцієнт кореляції цієї моделі  $R = 0,98$ ,  
абсолютне відхилення  $\Delta = \pm 5,12$  (млн дол. США);

— двофакторна модель залежності значення показника експорту послуг ( $ES$ ) від значення показників валових внутрішніх інвестицій ( $GFI$ ) і значення показника прямих іноземних інвестицій ( $FDI in$ ):

$$ES = 0,000635 \times GFI + 0,00031 \times FDI in + 2,37, \quad (3.3)$$

коефіцієнт кореляції цієї моделі  $R = 0,97$ ,  
абсолютне відхилення  $\Delta = \pm 1,38$  (млн дол. США);

— двофакторна модель залежності значення показника імпорту послуг ( $IS$ ) від значення показників валових внутрішніх інвестицій ( $GFI$ ) і значення показника прямих іноземних інвестицій ( $FDI in$ ):

$$IS = 0,000571 \times GFI + 0,00147 \times FDI in + 1,57, \quad (3.4)$$

коефіцієнт кореляції цієї моделі  $R = 0,99$ ,  
абсолютне відхилення  $\Delta = \pm 0,68$  (млн дол. США);

— однофакторна модель залежності значення показника доходу від закордонних інвестицій ( $ID$ ) від значення показника прямих іноземних інвестицій ( $FDI in$ ):

$$ID = 0,000862 \times FDI in + 0,36, \quad (3.5)$$

коефіцієнт кореляції цієї моделі  $R = 0,86$ ,  
абсолютне відхилення  $\Delta = \pm 1,57$  (млн дол. США);

— багатофакторна модель залежності значення показника балансу поточних операцій ( $CA$ ) від значення показників валових внутрішніх інвестицій ( $GFI$ ) і значення показника наступних показників —  $GFIR, E, I, ES, IS, ID$ :

$$CA = 0,00539 \times GFIR - 1,80 \times E + 1,78 \times I - 1,50 \times ES + 2,26 \times IS - 0,93 \times ID - 0,62 \quad (3.6)$$

коефіцієнт кореляції цієї моделі  $R = 0,99$ ,  
абсолютне відхилення  $\Delta = \pm 0,39$  (млн дол. США);

— багатофакторна модель залежності значення показника валового внутрішнього продукту ( $GDP$ ) від значення наступних показників —  $GDI, NER, RER, FDI in$ :

$$GDP = 0,00293 \times GFI + 2,09 \times NER - 1,34 \times RER + 0,0145 \times FDI in - 317,63, \quad (3.7)$$

коефіцієнт кореляції цієї моделі  $R = 0,98$ ,  
абсолютне відхилення  $\Delta = \pm 78,2$  (млн дол. США);

— двофакторна модель залежності значення показника зайнятості ( $Em$ ) від значення показників валових внутрішніх інвестицій ( $GFI$ ) та значення показника прямих іноземних інвестицій ( $FDIin$ ):

$$Em = 0,000548 \times GFI - 0,00296 \times FDIin + 19,83, \quad (3.8)$$

коефіцієнт кореляції цієї моделі  $R = 0,81$ ,  
абсолютне відхилення  $\Delta = \pm 0,35$  (млн дол. США).

Зазначені регресійні моделі (3.1)—(3.8) дають змогу якісно визначити вплив іноземного капіталу на розвиток національної економіки. Крім того, розрахунок регресійної залежності вхідних параметрів моделей (3.1)—(3.8) дає змогу побудувати моделі часових трендів зазначених показників. Цей розрахунок на множині апроксимаційних функцій дав такий результат ( $t$  — рік) :

$$NER = 29,05 \times t - 57672, \quad (3.9)$$

коефіцієнт кореляції цієї моделі  $R = 0,81$ ,  
абсолютне відхилення  $\Delta = \pm 92,1$ ;

$$RER = 22,00 \times t - 43608, \quad (3.10)$$

коефіцієнт кореляції цієї моделі  $R = 0,75$ ,  
абсолютне відхилення  $\Delta = \pm 82,44$ ;

$$GFI = 16601 \times t - 33181696, \quad (3.11)$$

коефіцієнт кореляції цієї моделі  $R = 0,92$ ,  
абсолютне відхилення  $\Delta = \pm 31852$ ;

$$GFIR = 3546 \times t - 7087663, \quad (3.12)$$

коефіцієнт кореляції цієї моделі  $R = 0,81$ ,  
абсолютне відхилення  $\Delta = \pm 9905$ ;

$$FDIin = 619,58 \times t - 1238595, \quad (3.13)$$

коефіцієнт кореляції цієї моделі  $R = 0,86$ ,  
абсолютне відхилення  $\Delta = \pm 1603$ .

Результати прогнозування унаочнено на рис. 3.28—3.31.

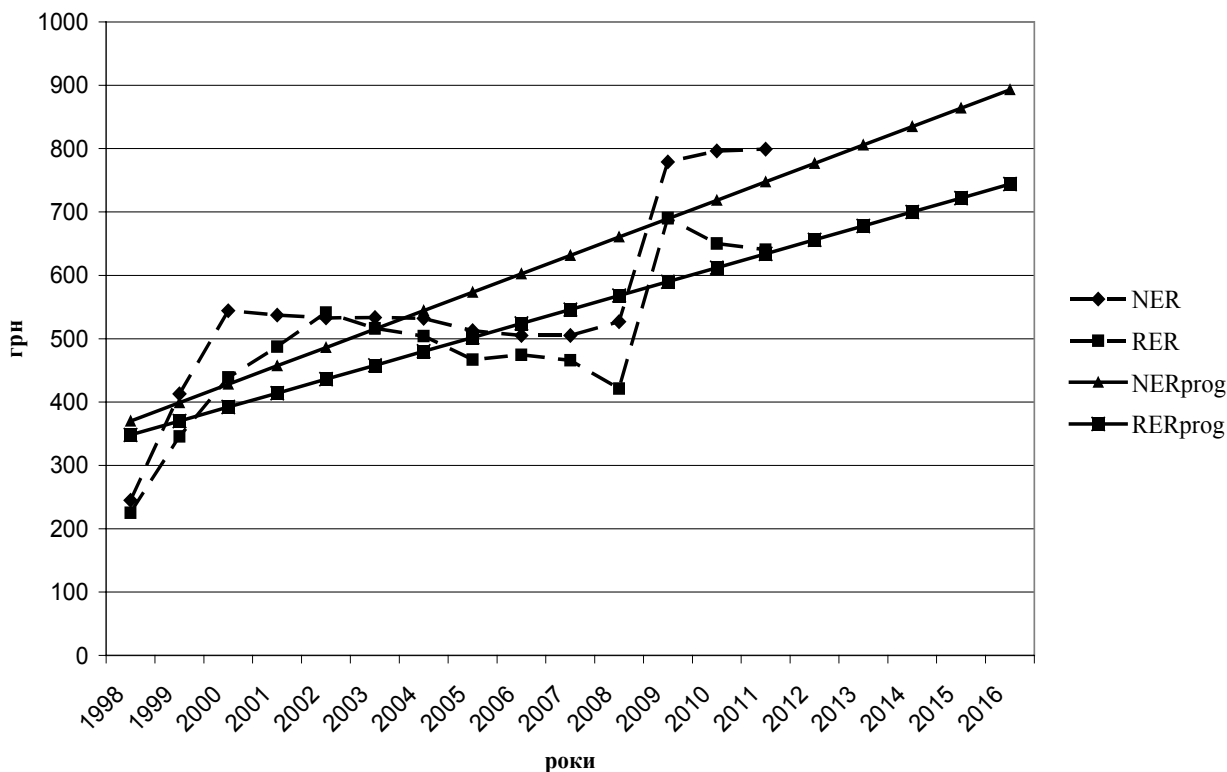


Рис. 3.28. Прогноз вхідних параметрів моделей для показників номінального і реального обмінного курсів національної валюти на 2011—2016 рр.

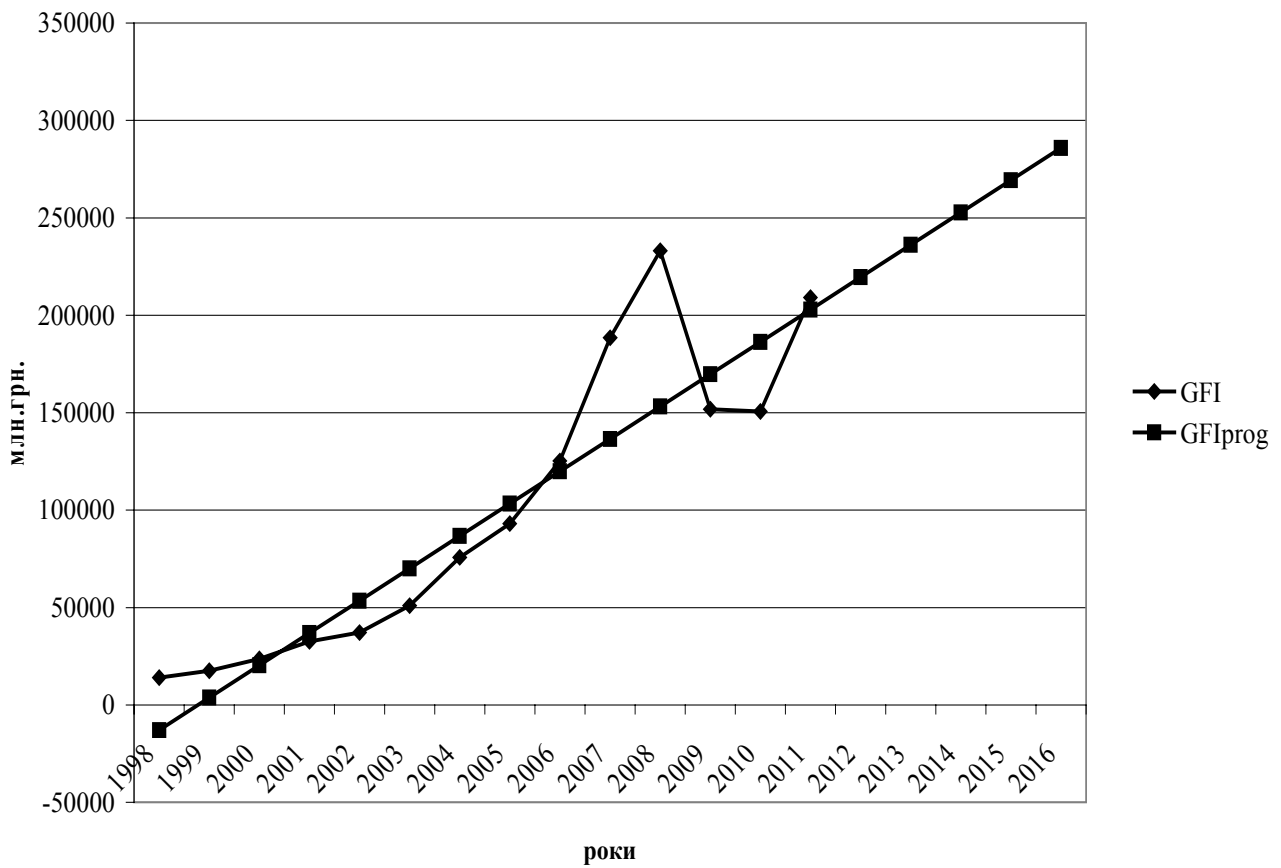


Рис. 3.29. Прогноз вхідних параметрів моделей для показника валових внутрішніх інвестицій на 2011—2016 рр., млн грн

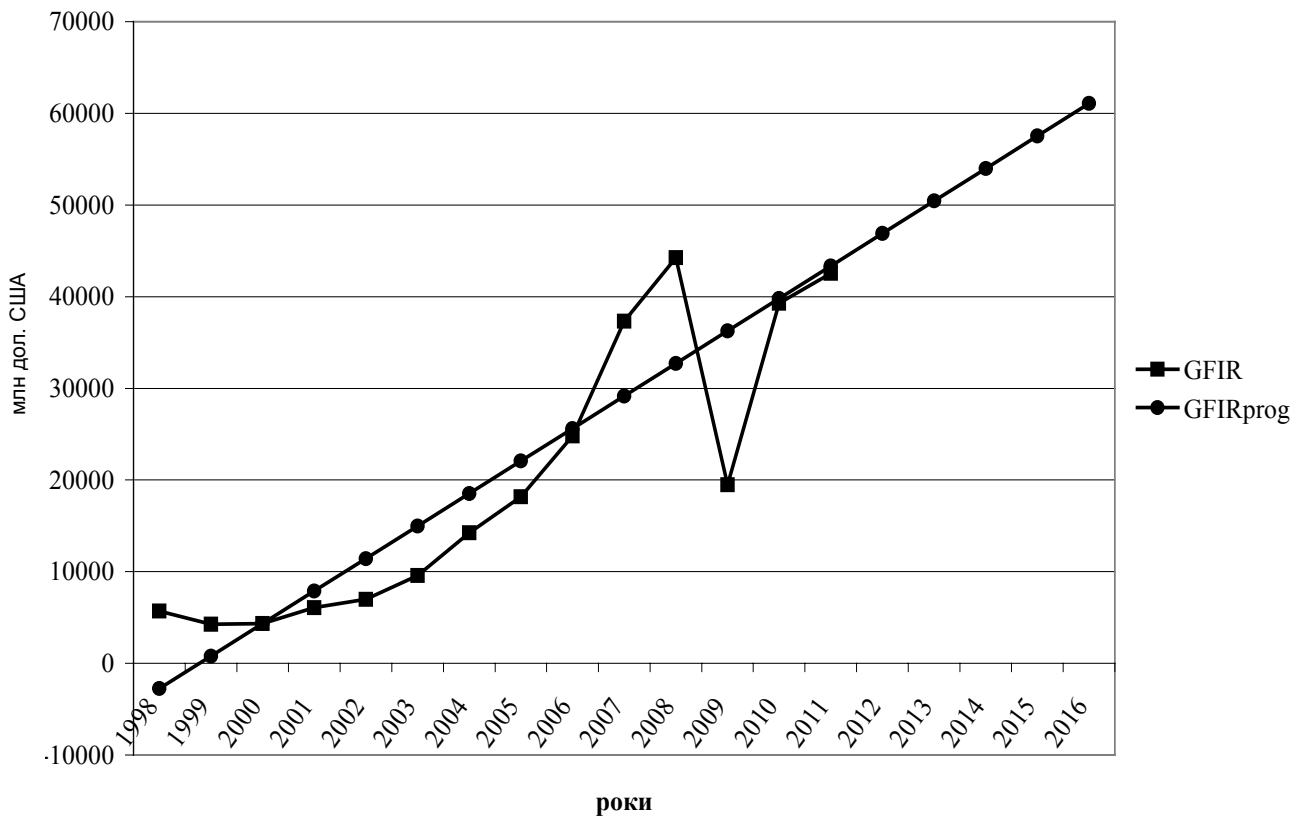


Рис. 3.30. Прогноз вхідних параметрів моделей для показника валових внутрішніх інвестицій на 2011—2016 рр., млн дол. США

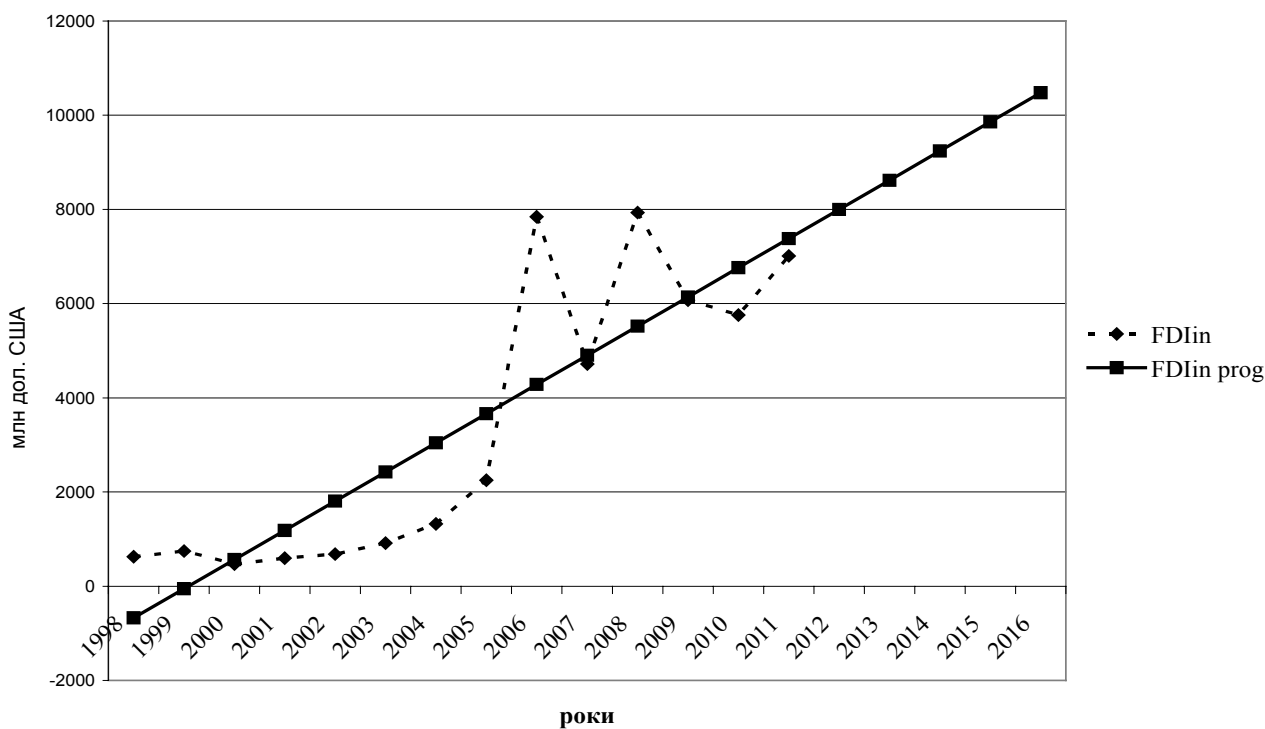


Рис. 3.31. Прогноз вхідних параметрів моделей для показника прямих іноземних інвестицій на 2011—2016 рр., млн дол. США

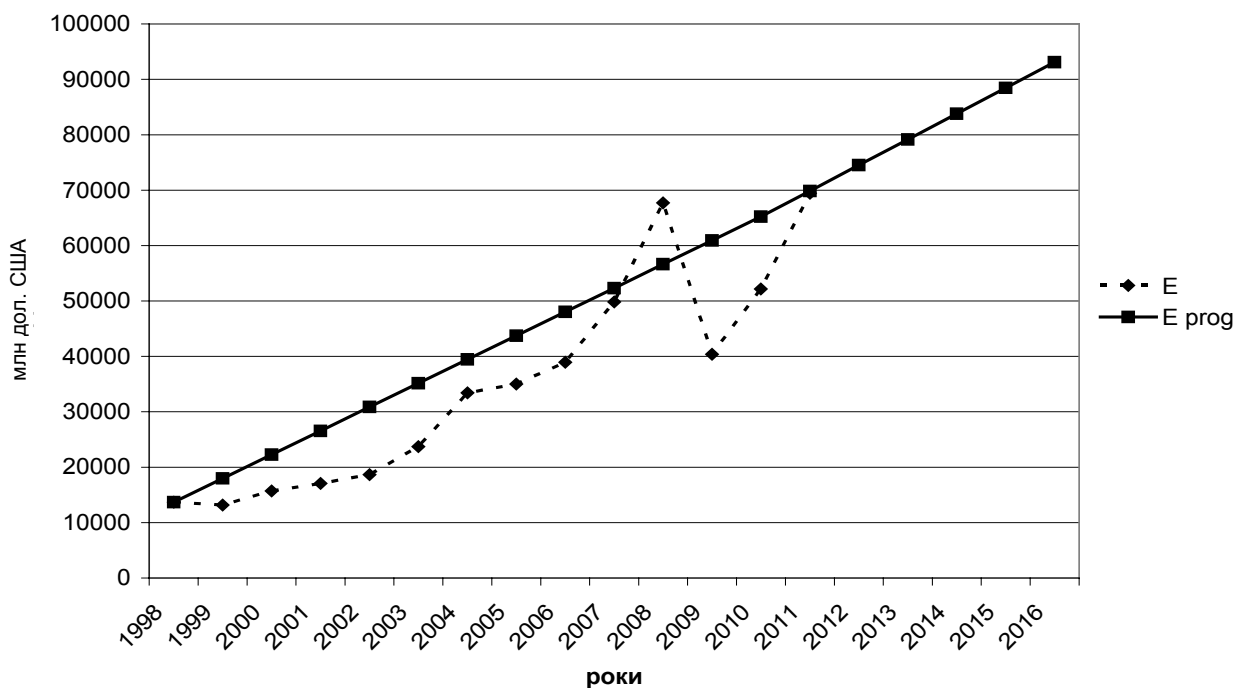


Рис. 3.32. Динаміка товарного експорту за 1998—2011 рр. фактичного та змодельованого, млн дол. США

На рис. 3.32 показано зміну товарного експорту за роками. Враховуючи дані моделі (3.1), динаміка товарного експорту має демонструвати тенденцію до зростання.

Для визначення чутливості факторів моделі будемо таблицю (табл. 3.25), в якій показано зміну значення показника товарного експорту ( $E$ ) у разі зміни валових внутрішніх інвестицій ( $GFI$ ) і зменшення або зростання значення прямих іноземних інвестицій ( $FDIin$ )<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Транскордонне співробітництво / [І. Школа, О. Бабінська, В. Козменко, та ін.] ; під ред. І. М. Школи, О. В. Бабінської. — Чернівці : Видавництво «Прут», 2012. — С. 109—111; Jeffrey H. Moore (Stanford University), Larry R. Weatherford (University of Wyoming). Decision modeling with Microsoft Excel — sixth edition / Jeffrey H. Moore, Larry R. Weatherford. — Prentice Hall in Upper Saddle River, New Jersey 07458, 2001 — P. 1024.

## АНАЛІЗ ЧУТЛИВОСТІ ФАКТОРІВ ДЛЯ ПОКАЗНИКА ТОВАРНОГО ЕКСПОРТУ

<i>GFI</i> , %	90	95	99	100	101	105	110
Δ	188 217	198 674	207 039	209 130	211 221	219 587	230 043
млн дол. США	56,60	59,34	61,54	62,09	62,63	64,83	67,57
%	91	96	99	100	101	104	109
<i>FDI in</i> , %	90	95	99	100	101	105	110
Δ	6314	6664	6945	7015	7085	7366	7717
млн дол.США	62,36	62,22	62,11	62,09	62,06	61,95	61,81
%	100	100	100	100	100	100	100

Примітка: Δ — абсолютне значення відносно зміни, млн дол. США.

При цьому фіксуємо значення змінних за 2011 р. і досліджуємо зміну функції в разі зміни одного з показників.

Аналізуючи дані табл. 3.25, можна зробити такий висновок: зі збільшення обсягу валових внутрішніх інвестицій на 10 % товарний експорт зростає на 9 %, а збільшення обсягу прямих іноземних інвестицій на 10 % на зміну товарного експорту не впливає.

На рис. 3.33 показано зміну товарного імпорту за роками, враховуючи дані моделі (3.2).

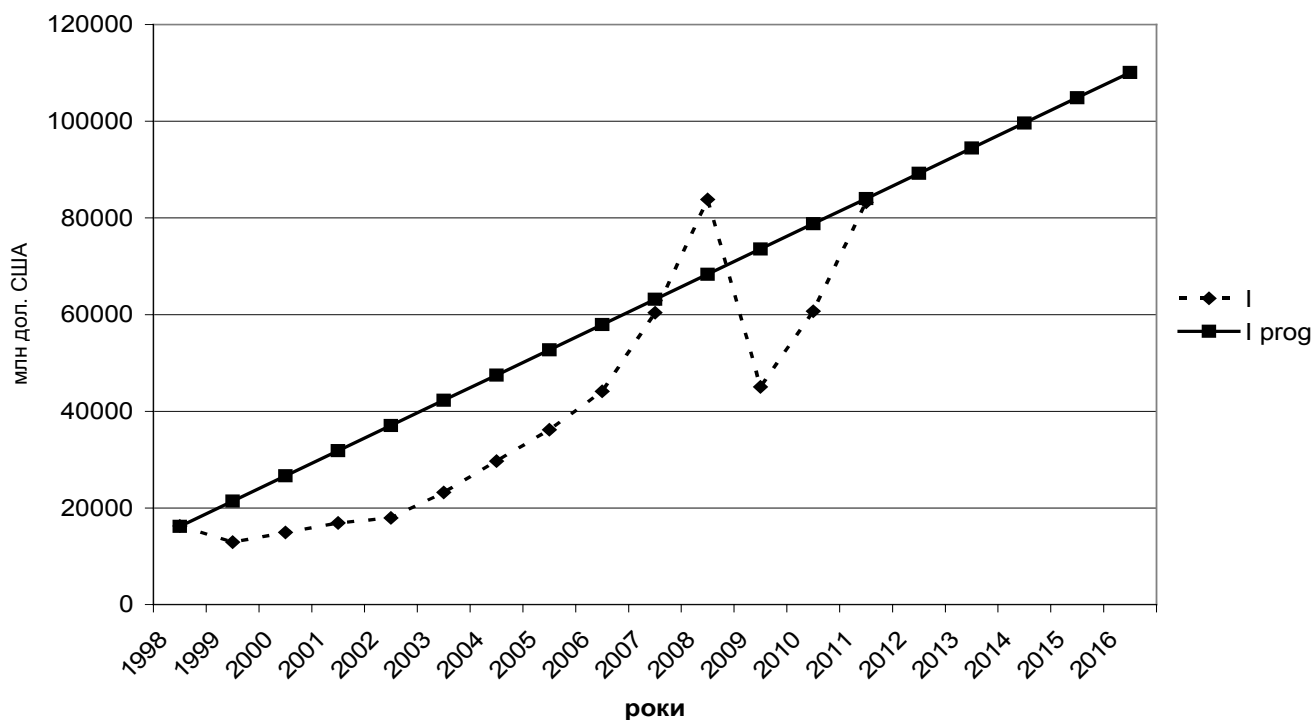


Рис. 3.34. Динаміка значення товарного імпорту за 1998—011 рр. фактичного та змодельованого, млн дол. США

Аналіз чутливості факторів моделі зміни значення показника товарного імпорту (*I*) у разі зміни валових внутрішніх капіталовкладень (*GFI*) і прямих іноземних інвестицій (*FDIin*) (табл. 3.26), вказує на те, що зростання обсягу валових внутрішніх інвестицій на 10 % спричинює зростання товарного імпорту на 9 %, а збільшення припливу прямих іноземних інвестицій до України не впливає на цей показник.

## АНАЛІЗ ЧУТЛИВОСТІ ФАКТОРІВ ДЛЯ ЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКА ТОВАРНОГО ІМПОРТУ

<i>GFI</i> , %	90	95	99	100	101	105	110
Δ	188217	198674	207039	209130	211221	219587	230043
млн дол.	67,10	70,49	73,20	73,88	74,55	77,26	80,65
%	91	95	99	100	101	105	109
<i>FDI in</i> , %	90	95	99	100	101	105	110
Δ	6314	6664	6945	7015	7085	7366	7717
млн дол.	73,94	73,91	73,88	73,88	73,87	73,84	73,81
%	100	100	100	100	100	100	100

Слід також зобразити зміну експорту послуг за роками, враховуючи дані моделі (3.3), що й показано на рис. 3.34.

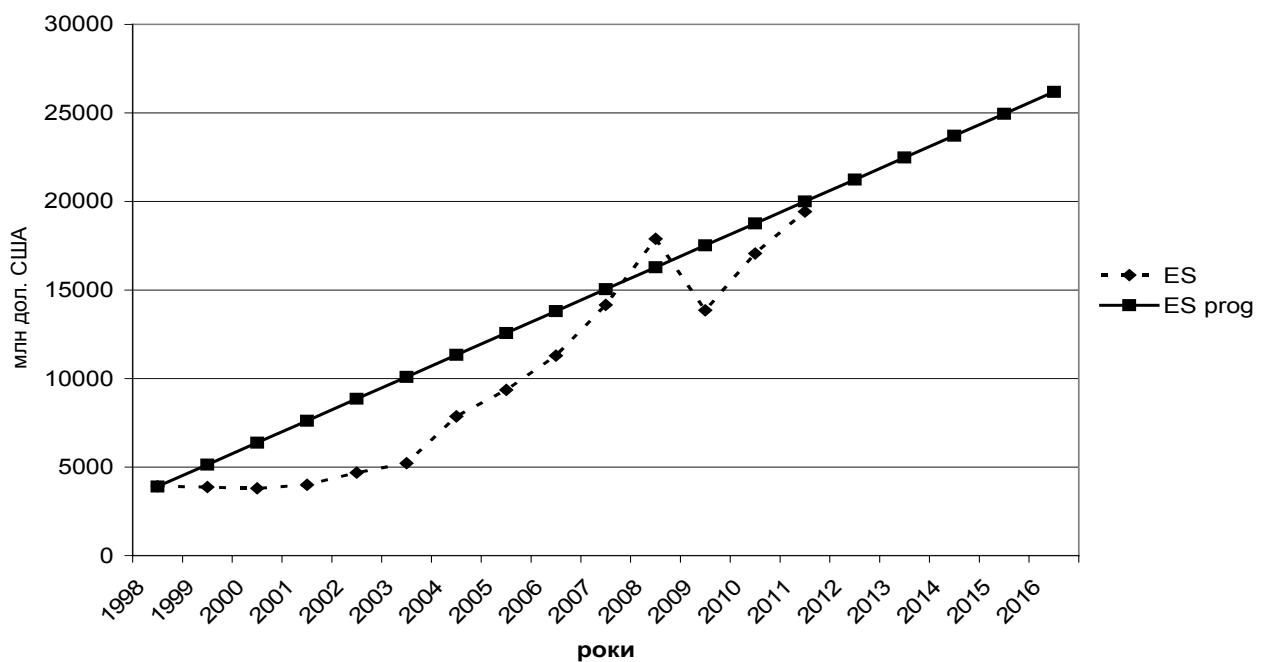


Рис. 3.34. Динаміка значення експорту послуг за 1998-2011 рр. фактичного та змодельованого, млн дол. США

Під час здійснення кореляційного аналізу дані табл. 3.27 вказують на те, що збільшення обсягів валових внутрішніх інвестицій на 5—10 % стимулює експорт послуг і приводить до його зростання на 4—7 %. Приплив ПІІ призводить до збільшення цього показника на 1 %.

## АНАЛІЗ ЧУТЛИВОСТІ ФАКТОРІВ ДЛЯ ПОКАЗНИКА ЕКСПОРТУ ПОСЛУГ

<i>GFI</i> , %	90	95	99	100	101	105	110
Δ	188 217	198 674	207 039	209 130	211 221	219 587	23 0043
млн дол.	16,44	17,10	17,63	17,76	17,89	18,42	19,08
%	93	96	99	100	101	104	107
<i>FDI in</i> , %	90	95	99	100	101	105	110
Δ	6314	6664	6945	7015	7085	7366	7717
млн дол.	17,54	17,65	17,74	17,76	17,78	17,87	17,97
%	99	99	100	100	100	101	101

Зміна імпорту послуг за роками, враховуючи дані моделі (3.4), має такий вигляд (рис. 3.35).

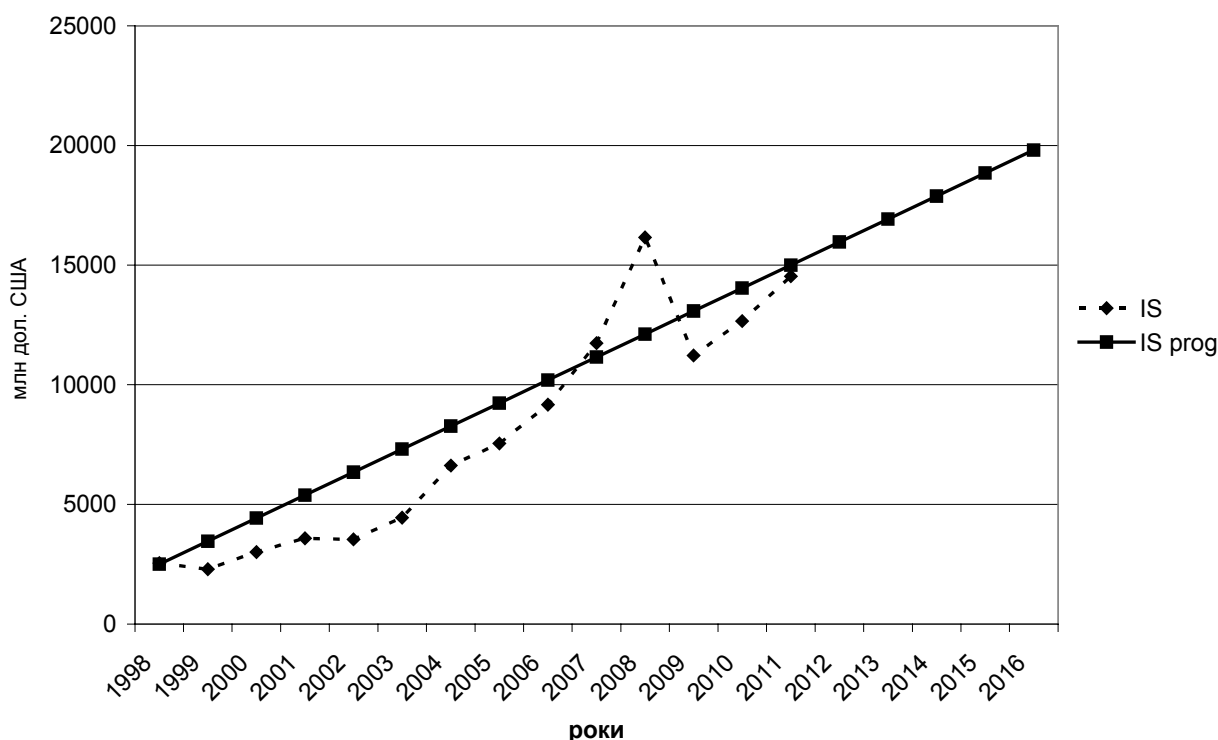


Рис. 3.35. Динаміка значення імпорту послуг за 1998—2011 рр. фактичного та змодельованого, млн дол. США

Аналіз чутливості факторів моделі зміни значення показника імпорту послуг (*IS*) у разі зміни валових внутрішніх інвестицій (*GFI*) та прямих іноземних інвестицій (*FDIin*) (табл. 3.28) свідчить, що зростання валових внутрішніх інвестицій на 5—10 % сприяє імпорту послуг до країни, збільшуючи його на 4—8 % відповідно. У свою чергу, збільшення ПІІ на 10 % приводить до зростання імпорту послуг на 1 %.

Таблиця 3.28

АНАЛІЗ ЧУТЛИВОСТІ ФАКТОРІВ ДЛЯ ПОКАЗНИКА ІМПОРТУ ПОСЛУГ

<i>GFI</i> , %	90	95	99	100	101	105	110
Δ	188 217	198 674	207 039	209 130	211 221	219 587	230 043
млн дол.	13,35	13,95	14,43	14,55	14,66	15,14	15,74
%	92	96	99	100	101	104	108
<i>FDI in</i> , %	90	95	99	100	101	105	110
Δ	6314	6664	6945	7015	7085	7366	7717
млн дол.	14,44	14,49	14,54	14,55	14,56	14,60	14,65
%	99	100	100	100	100	100	101

Аналіз статистичних даних (див. табл. 1.28, розд. 1) показує, що в Україні за всі роки незалежності сальдо послуг набувало тільки додатних значень. Це пов'язано, насамперед, з вигідним гео-економічним положенням країни і наявністю на її території нафто- і газопроводів, які використовуються для транспортування російських енергоносіїв до Європи<sup>1</sup>.

При цьому зростання імпорту послуг стимулюється діяльністю в Україні підприємств з іноземними інвестиціями. Так, тільки за рік вони в середньому імпортують послуг на суму, що перевищує 1 млрд дол. США<sup>2</sup>.

Для повнішого розкриття суті питання варто дослідити залежність доходів від закордонних інвестицій, ураховуючи дані моделі (3.5) (рис. 3.36).

<sup>1</sup> Якубовський С. О. Інвестиційна діяльність транснаціональних корпорацій в умовах сучасного економічного розвитку : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / С. О. Якубовський ; Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин Нац. акад. наук України. — К., 2003. — С. 12—13.

<sup>2</sup> Транснаціональні корпорації : особливості інвестиційної діяльності : навч. посіб. / [Якубовський С. О., Козак Ю. Г., Савчук О. В. та ін.]. — К. : Центр навч. літ-ри, 2006. — С. 315.

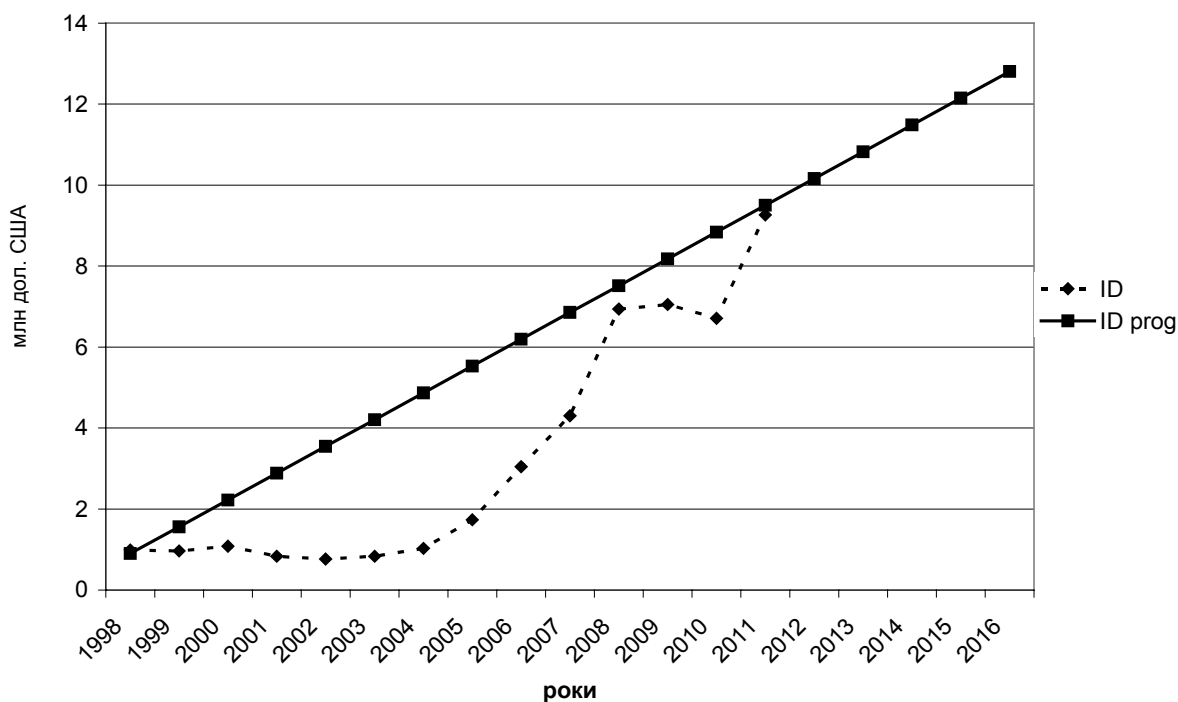


Рис. 3.36. Динаміка доходів від закордонних інвестицій за 1998—2011 рр. фактичного та змодельованого, млн дол. США

Як видно з даних рис. 3.36, спостерігається незначне зростання доходів від закордонних інвестицій протягом 1998—2006 рр. і різке їх зменшення у 2007 р. та у 2009 р. (табл. 3.29). Це пов'язано з непередбачуваною політичною ситуацією у країні, мінливим законодавством та іншими факторами, а у 2009 р. стало наслідком світової фінансово-економічної кризи.

Таблиця 3.29

АНАЛІЗ ЧУТЛИВОСТІ ФАКТОРІВ ДЛЯ ПОКАЗНИКА ДОХОДІВ ВІД ЗАКОРДОННИХ ІНВЕСТИЦІЙ

FDI in, %	90	95	99	100	101	105	110
Δ	6314	6664	6945	7015	7085	7366	7717
млн дол.	5,80	6,11	6,35	6,41	6,47	6,71	7,01
%	91	95	99	100	101	105	109

Як показують дані табл. 3.29, зростання в Україні активів, які контролюються закордонними інвесторами, на 5—10 %, приводить до зростання доходів від цих інвестицій на 5—9 %. Однак в Україні спостерігається вплив капіталу у зв'язку з вивезенням доходів від іноземних капіталовкладень.

За цією статтею платіжного балансу в 1998—2011 рр. з України було виведено іноземних інвестицій на загальну суму 52,484 млрд дол. США. При цьому варто зазначити, що вивезення фінансових ресурсів з України зумовлено й впливом капіталу, пов'язаним з виплатою відсотків за портфельними інвестиціями, включаючи державні боргові зобов'язання.

Іноземні інвестиції, здійснені українськими резидентами за кордон, сприяють надходженню до країни капіталу у вигляді доходів від іноземних інвестицій. При цьому суми доходів українських інвесторів за кордоном (7,734 млрд дол. США за 1998—2011 рр.) значно менші від доходів, вивезених іноземними інвесторами з національної економіки<sup>1</sup>. У результаті сальдо доходів від закордонних інвестицій України постійно набуває негативних значення.

Розглянемо зміну балансу поточних операцій від 1998—2011 років у порівнянні з даними моделі (3.6) (рис. 3.37).

<sup>1</sup> Якубовський С. О. Інвестиційна діяльність транснаціональних корпорацій в умовах сучасного економічного розвитку: автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / С. О. Якубовський ; Ін-т світ. ек-ки і міжнар. відносин Нац. акад. наук України. — К., 2003. — С. 12—14.



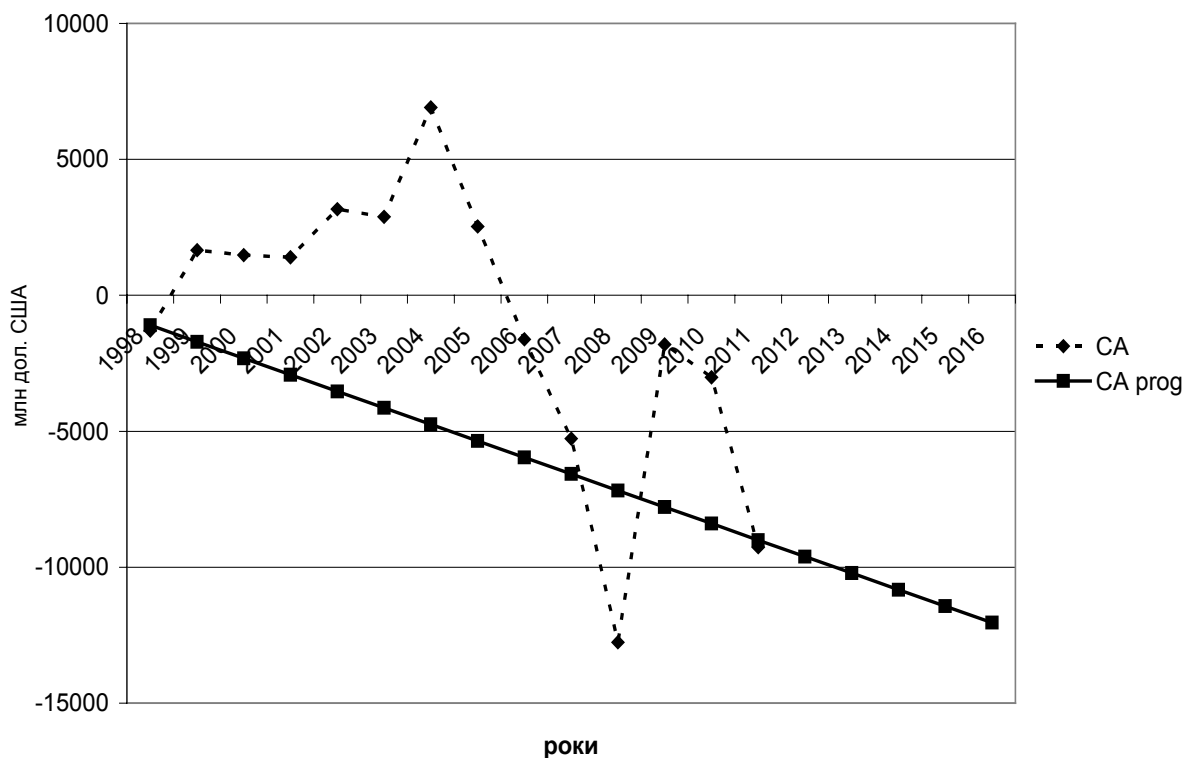


Рис. 3.37. Динаміка значення балансу поточних операцій за 1998—2011 рр. фактичного та змодельованого, млн дол. США

Спостерігаємо, що баланс поточних операцій зростав до 2004 р., а вже з 2005 р. відбулося погіршення умов торгівлі, зменшення світового попиту, які зумовили значне перевищення темпів зростання імпорту товарів над експортом, що призвело до формування від'ємного сальдо товарного балансу та різкого скорочення додатнього сальдо зовнішньоторговельного балансу. Характерною ознакою 2005 р. стало значне уповільнення темпів зростання експорту товарів. Однак уже в 2009 р. зниження зовнішнього попиту і світових цін у результаті глобальної кризи зумовили істотне зменшення надходжень від експорту товарів і послуг. При цьому відсутність зовнішнього фінансування, скорочення внутрішнього попиту і девальвація обмінного курсу гривні наприкінці 2008 року визначили ще більше падіння імпорту. Як наслідок, у цілому за 2008—2011 рр. дефіцит поточного рахунку істотно скоротився.

У табл. 1.30 1-го розділу фактори, що впливають на баланс поточних операцій України. Видно, що незначне збільшення товарного імпорту ( $I$ ) (на 1 %) призводить до стрімкого погіршення балансу поточних операцій аж на 16 %, а відповідне збільшення товарного експорту ( $E$ ) покращить баланс поточних операцій на 13 %. Зі збільшенням експорту послуг ( $ES$ ) на 1 % баланс поточних операцій зміниться в позитивний бік на 3 %, відповідно збільшення імпорту послуг ( $IS$ ) на 1 % призводить до погіршення  $CA$  (на 4 %). Однак зі зростанням ПІІ до країни збільшується і дохід від цих капіталовкладень, але при цьому спостерігається погіршення значення балансу поточних операцій унаслідок впливу доходів від іноземних капіталовкладень, як зазначалося раніше. Зростання валових внутрішніх капіталовкладень на 10 % покращує баланс поточних операцій на 3 %.

Зауважимо, що негативний вплив ПІІ на торговельний баланс України пов'язаний і з тим, що ТНК, які діють у країні, переважно контролюють увесь технологічний ланцюг випуску продукції — починаючи від виробництва сировини, матеріалів, комплектуючих. Використовуючи політику трансфертного ціноутворення, ТНК мають змогу завищувати виробничі витрати в Україні і, відповідно, завищувати вартість товарного імпорту. При цьому ТНК, створюючи підрозділи в Україні, насамперед прагнуть реалізувати свою продукцію на внутрішньому ринку, майже, не орієнтуючись на зовнішні ринки<sup>1</sup>. У результаті діяльність в Україні підприємств з іноземними інвестиціями негативно впливає на значення сальдо товарної експортно-імпортової торгівлі країни.

Зведені коефіцієнти регресійної моделі (3.6) свідчать про те, що в 1998—2011 рр. позитивний внесок операцій, які приводили до припливу капіталу в економіку України (торгівля послугами), не зміг компенсувати негативного внеску операцій, що приводили до відпливу фінансових ре-

<sup>1</sup> Якубовський С. О. Інвестиційна діяльність транснаціональних корпорацій в умовах сучасного економічного розвитку: автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / С. О. Якубовський ; Ін-т світ. ек-ки і міжнар. відносин Нац. акад. наук України. — К., 2003. — С. 12—13.

сурсів (сальдо доходів від іноземних інвестицій). Сумарний же баланс поточних операцій України в 1998—2011 рр. становив –15,898 млрд дол. США.

Розглянемо зміну значення показника зайнятості в залежності від зміни показників валових внутрішніх інвестицій і показника прямих іноземних інвестицій у порівнянні з даними моделі (3.6) (рис. 3.39).

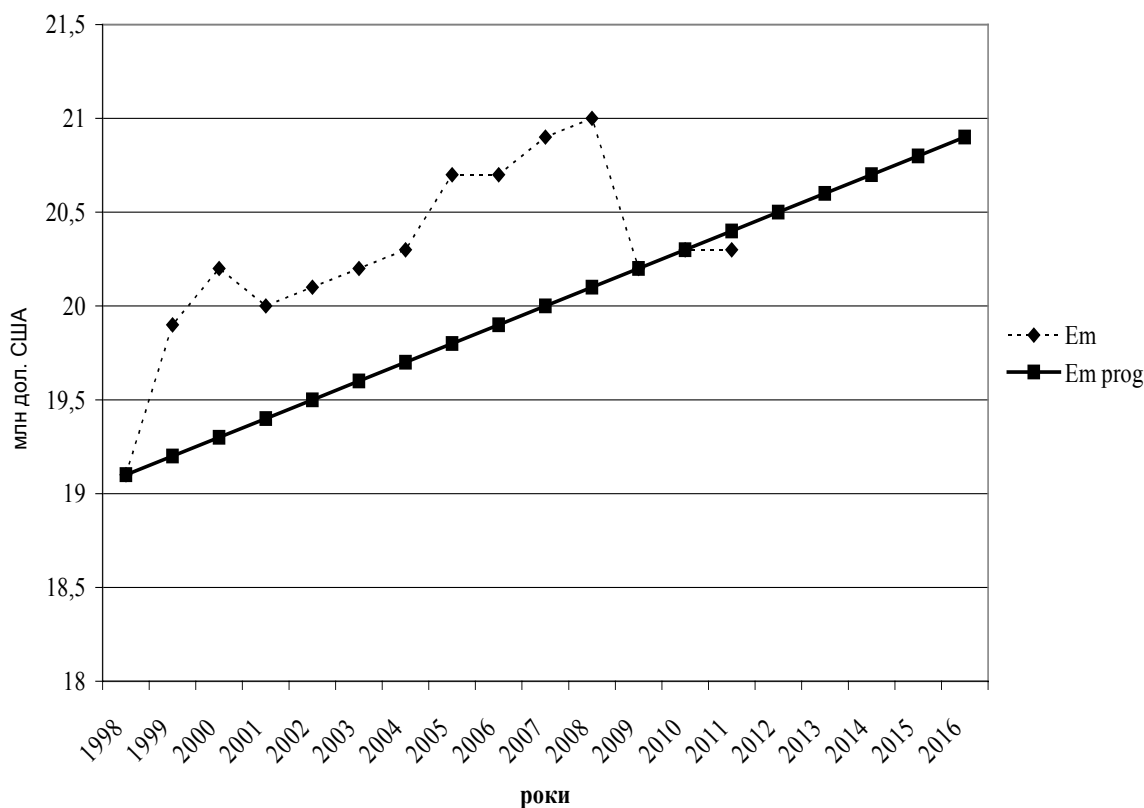


Рис. 3.38. Динаміка значення балансу поточних операцій за 1998—2011 рр. фактичного та змодельованого, млн осіб

Тенденція, зображена на рис. 3.38, показує зростання показника зайнятості населення до 2008 р., та різке його падіння у 2009-му. Причиною цього явища є економічна рецесія, яка призвела до скорочення робочих місць.

Як показують дані табл. 3.30, зростання в Україні валових внутрішніх капіталовкладень на 10 % призводить до збільшення зайнятості на 1 %. ПІІ не справляють значного впливу на показник зайнятості.

Таблиця 3.30

АНАЛІЗ ЧУТЛИВОСТІ ФАКТОРІВ ДЛЯ ПОКАЗНИКА ЗАЙНЯТОСТІ

GFI, %	90	95	99	100	101	105	110
Δ	188 217	198 674	207 039	209 130	211 221	219 587	230 043
млн дол.	20,65	20,71	20,76	20,77	20,78	20,82	20,88
%	99	100	100	100	100	100	101
FDI in, %	90	95	99	100	101	105	110
Δ	6314	6664	6945	7015	7085	7366	7717
млн дол.	20,79	20,78	20,77	20,77	20,76	20,76	20,75
%	100	100	100	100	100	100	100

Однак, з виходом країн світу з фінансово-економічної кризи показники торговельного балансу та балансу поточних операцій дещо покращилися у 2009 р. повернувшись до рівня 2006 р., але у 2011 р. знову суттєво погіршилися.

Розглянемо фактори, що впливають на ВВП України, за допомогою регресійної моделі (3.7). Значення коефіцієнтів рівняння і даних табл. 3.30 свідчать про те, що зростання валових внутрі-

шніх капіталовкладень і девальвація національної валюти стимулюють зростання ВВП, а перевищення реального обмінного курсу української гривні призводить до зменшення значення ВВП.

Дані табл. 3.31 вказують на те, що зміна обсягу ПП на 5—10 % майже не впливає на ВВП. Однак це твердження викликає сумнів з огляду на те, що, як уже зазначалося, кількість підрозділів ТНК в Україні зростає, обсяги угод злиттів та поглинань з кожним роком збільшуються і, відповідно, частка продукції, що виготовляється цими підприємствами, також зростає. Отже, існують нелінійні зв'язки в моделі, яка досліджується.

Таблиця 3.31

АНАЛІЗ ЧУТЛИВОСТІ ФАКТОРІВ ДЛЯ ПОКАЗНИКА ВАЛОВОГО ВНУТРІШНЬОГО ПРОДУКТУ

<i>GFI</i> , %	90	95	99	100	101	105	110
Δ	188 217	198 674	207 039	209 130	211 221	219 587	230 043
млн дол.	1155,14	1186,34	1211,31	1217,55	1223,79	1248,76	1279,97
%	95	97	99	100	101	103	105
<i>NER</i> , %	90	95	99	100	101	105	110
Δ	719,08	759,03	790,99	798,98	806,97	838,93	878,88
млн дол.	1050,57	1134,06	1200,85	1217,55	1234,25	1301,04	1384,54
%	86	93	99	100	101	107	114
<i>RER</i> , %	90	95	99	100	101	105	110
Δ	576,33	608,35	633,97	640,37	646,77	672,39	704,41
млн дол.	1303,58	1260,57	1226,16	1217,55	1208,95	1174,54	1131,52
%	107	104	101	100	99	96	93
<i>FDI in</i> , %	90	95	99	100	101	105	110
Δ	6313,50	6664,25	6944,85	7015,00	7085,15	7365,75	7716,50
млн дол.	1207,40	1212,48	1216,54	1217,55	1218,57	1222,63	1227,70
%	99	100	100	100	100	100	101

Тому було проведено дослідження методом нейронних мереж, що дає змогу виявити приховані нелінійні залежності в навчальній вибірці, а отже — дослідити залежність прогнозованої величини від незалежних змінних. Незалежними змінними можуть виступати економічні, соціально-культурні, політичні, виробничо-технологічні, ринкові, конкурентні, міжнародні фактори. У роботі було використано двошарову нейронну мережу зворотного поширення помилки. На основі застосування методу нейронних мереж було розраховано значення коефіцієнта кореляції ( $R = 0.99$ ) та абсолютну похибку ( $\Delta = \pm 6,4$  млн дол. США), що є кращим результатом за лінійну модель (3.7).

Проведений аналіз чутливості факторів для показника валового внутрішнього продукту з використанням нейронних мереж (табл. 3.32) показав, що зі зростанням обсягу ПП на 5 і 10 % ВВП збільшується на 1 і 2 % відповідно, що й треба було довести.

Таблиця 3.32

АНАЛІЗ ЧУТЛИВОСТІ ФАКТОРІВ ДЛЯ ПОКАЗНИКА ВАЛОВОГО ВНУТРІШНЬОГО ПРОДУКТУ  
З ВИКОРИСТАННЯМ НЕЙРОННИХ МЕРЕЖ

<i>GFI</i>	90 %	95 %	99 %	100 %	101 %	105 %	110 %
Δ	188 217	198 674	207 039	209 130	211 221	219 587	230 043
млн дол.	1130,46	1132,05	1133,29	1133,60	1133,91	1135,12	1136,62
%	100	100	100	100	100	100	100
<i>NER</i> ,	90	95	99	100	101	105	110
Δ	719,08	759,03	790,99	798,98	806,97	838,93	878,88
млн дол.	1119	1127	1132	1134	1135	1140	1146
%	99	99	100	100	100	101	101

<i>RER</i> , %	90	95	99	100	101	105	110
$\Delta$	576,33	608,35	633,97	640,37	646,77	672,39	704,41
млн дол.	1148	1141	1135	1134	1132	1125	1116
%	101	101	100	100	100	99	98
<i>FDI in</i> , %	90	95	99	100	101	105	110
$\Delta$	6313,50	6664,25	6944,85	7015,00	7085,15	7365,75	7716,50
млн дол.	1101	1119	1131	1134	1136	1146	1157
%	97	99	100	100	100	101	102

На рис. 3.39 показано прогнозований вплив на ВВП вказаних факторів у разі використання лінійного методу та методу нейронних мереж.

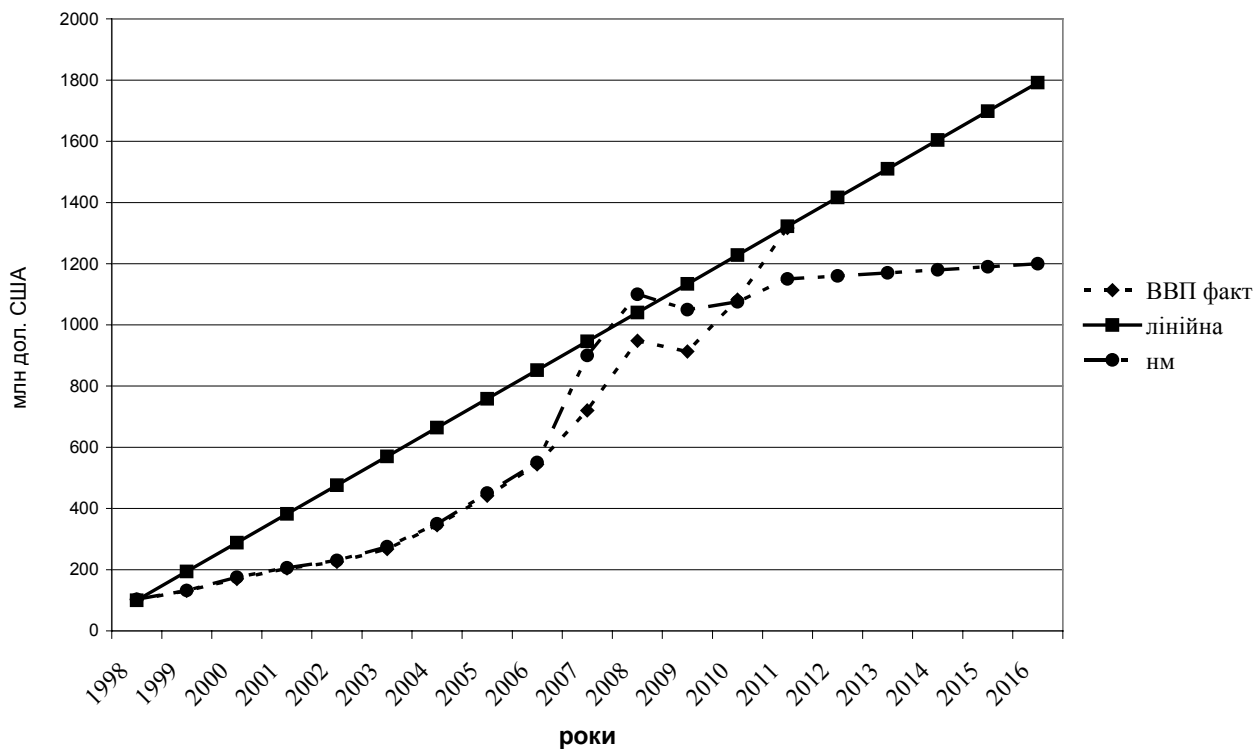


Рис. 3.39. Динаміка показника валового внутрішнього продукту за 1998—2016 рр., млн грн

Отже, проведені дослідження показали, що прямі іноземні інвестиції ТНК, завезені в країну, через позитивний вплив на експорт та імпорт послуг, доходи від іноземних інвестицій і рівень ВВП підвищують міжнародну конкурентоспроможність економіки України.

Однак на торговельний баланс ПП діють негативно у зв'язку з відпливом доходів від іноземних капіталовкладень.

Оскільки в нашому дослідженні було виявлено різні рівні прояву процесу транснаціоналізації (мікро-, мезо-, макро- і глобальний) та сформовано відповідні індикатори (індекси) для їх визначення, виникає додаткова потреба провести порівняльний аналіз динаміки конкурентних позицій країн і рівнів їхньої транснаціоналізації задля уточнення впливу фактора транснаціоналізації безпосередньо на конкурентоспроможність національних економік. Для проведення дослідження було обрано найбільш конкурентоспроможні держави, рівень транснаціоналізації в яких демонструє високі значення показників (табл. 3.33).

У результаті проведення кореляційно-регресійного аналізу на основі даних табл. 3.31 ми отримали такі моделі (3.14, 3.15, 3.16).

**ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ДИНАМІКИ КОНКУРЕНТНИХ ПОЗИЦІЙ КРАЇН  
І РІВНІВ ЇХНЬОЇ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ**

Показники, країни	Роки						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<b>1. США</b>							
1.1. Рейтинг конкурентоспроможності (ГК)	1	6	1	1	1	2	4
1.2. Індекс корпоративної транснаціоналізації (середній) (ІТК)	74,2	81,3	53,1	62,8	62,2	63,05	58,1
1.3. Індекс світової транснаціоналізації (ІСТ)	62,9	68,5	70,95	65,2	56,18	54,1	55,1
1.4. Коефіцієнт співвідношення 1.2 до 1.3 (КСІТ)	1,180	1,187	0,758	0,963	1,107	1,147	1,054
<b>2. Німеччина</b>							
2.1. Рейтинг конкурентоспроможності	6	8	7	5	7	7	5
2.2. Індекс корпоративної транснаціоналізації (середній)	63,8	63,3	62,8	65,2	65,4	65,2	56,9
2.3. Індекс світової транснаціоналізації	62,9	68,5	70,95	65,2	56,18	54,1	55,1
2.4. Коефіцієнт співвідношення 2.2 до 2.3	1,164	1,000	0,897	0,924	1,014	1,205	1,033
<b>3. Японія</b>							
3.1. Рейтинг конкурентоспроможності	10	7	5	8	9	8	6
3.2. Індекс корпоративної транснаціоналізації (середній)	83,4	81,6	59,3	56,1	64,9	46,23	50,1
3.3. Індекс світової транснаціоналізації	62,9	68,5	70,95	65,2	56,18	54,1	55,1
3.4. Коефіцієнт співвідношення 3.2 до 3.3	1,326	1,191	0,847	0,860	1,155	0,855	0,909
<b>4. Китай</b>							
4.1. Рейтинг конкурентоспроможності	48	54	35	34	30	29	27
4.2. Індекс корпоративної транснаціоналізації (середній)	77,9	83,9	66,8	70,1	67,3	72,1	72,4
4.3. Індекс світової транснаціоналізації	62,9	68,5	70,95	65,2	56,18	54,1	55,1
4.4. Коефіцієнт співвідношення 4.2 до 4.3	1,238	1,225	0,954	1,078	1,198	1,333	1,314
<b>5. Росія</b>							
5.1. Рейтинг конкурентоспроможності	53	62	59	58	51	63	63
5.2. Індекс корпоративної транснаціоналізації (середній)	65,4	61,5	55,2	49,0	54,1	74,0	69,9
5.3. Індекс світової транснаціоналізації	62,9	68,5	70,95	65,2	56,18	54,1	55,1
5.4. Коефіцієнт співвідношення 5.2 до 5.3	1,040	0,898	0,788	0,752	0,963	1,368	1,269
<b>6. Україна</b>							
6.1. Рейтинг конкурентоспроможності	68	78	69	73	72	82	89
6.2. Індекс корпоративної транснаціоналізації (середній)	20	21,6	23,4	27,4	30,1	28,3	30,2
6.3. Індекс світової транснаціоналізації	62,9	68,5	70,95	65,2	56,18	54,1	55,1
6.4. Коефіцієнт співвідношення 6.2 до 6.3	0,318	0,315	0,334	0,420	0,536	0,523	0,548

Модель залежності значення показника рейтингу конкурентоспроможності країни (ГК) від значення показника середнього індексу транснаціоналізації країни (ІТК) має такі параметри (Х.1)

$$ГК = -0,96312 \times ІТК + 89,0002, \quad (3.14)$$

коефіцієнт кореляції цієї моделі  $R = 0,9582$ , абсолютне відхилення  $\Delta = \pm 1,26$ .

Значення коефіцієнта кореляції свідчить про наявність прямого зв'язку між показником рейтингу конкурентоспроможності країни (ГК) та значенням показника середнього індексу транснаціоналізації країни (ІТК). Отримана модель дає змогу зробити висновок, що зі зростанням середнього індексу транснаціоналізації країни на 10 % рейтинг конкурентоспроможності країни може підвищитися приблизно на 9,6 місць.

Двофакторну модель залежності показника рейтингу конкурентоспроможності країни (ГК) від значення показників середнього індексу транснаціоналізації країни (ІТК) та індексу світової транснаціоналізації (ІСТ) можна подати в такому вигляді:

$$ГК = -0,5241 \times ІТК - 0,1854 \times ІСТ + 76,9882, \quad (3.15)$$

коефіцієнт кореляції цієї моделі  $R = 0,8905$ , абсолютне відхилення  $\Delta = \pm 2,15$ .

Значення коефіцієнта кореляції двофакторної моделі свідчить про наявність прямого зв'язку між факторами. Регресивна статистика така: множинний коефіцієнт кореляції 0,8905; коефіцієнт детермінації 0,6397; стандартна похибка моделі 3,15; значення критерію Фішера 5,8167 (перевищує табличне значення в 5,7621). Це свідчить про те, що рівняння є адекватним з рівнем надійності 95 %; усі параметри рівняння мають рівень надійності не менш як 0,79. Отже, на підставі даних розрахунків ми можемо зробити висновок, що підвищення значення індексу транснаціоналізації країни на 10 % може сприяти підвищенню рейтингу конкурентоспроможності країни приблизно на 5 місць, а відповідне підвищення показника індексу світової транснаціоналізації може сприяти підвищенню рейтингу конкурентоспроможності країни приблизно на 1—2 місця. Утім, на нашу думку, таке зростання можливе лише за дотримання першої умови.

Модель залежності показника рейтингу конкурентоспроможності країни (ГК) від значення введеного нами додаткового показника — коефіцієнта співвідношення середнього корпоративного країни та світового індексів транснаціоналізації (КСІТ) можна подати так:

$$ГК = -53,33333 \times КСІТ + 86,33333, \quad (3.16)$$

коефіцієнт кореляції даної моделі  $R = 0,96$ , абсолютне відхилення  $\Delta = \pm 3,38$ .

Значення коефіцієнта кореляції цієї моделі свідчить про наявність прямого зв'язку між факторами. Регресивна статистика така: множинний коефіцієнт кореляції 0,9603; коефіцієнт детермінації 0,5862; стандартна похибка моделі 3,38; значення критерію Фішера 6,2391 (перевищує табличне значення в 5,9333). Це свідчить про те, що рівняння є адекватним з рівнем надійності 95 %; усі параметри рівняння мають рівень надійності не менш як 0,79. Ця модель дає змогу зробити висновок, що в разі підвищення індексу транснаціоналізації країни на 10 %, значення показника рейтингу конкурентоспроможності країни може підвищитися приблизно на 6 місць.

Варто зазначити, що порівняльний аналіз розвитку рівнів транснаціоналізації та конкурентоспроможності національної економіки України (рис. 3.40) не продемонстрував абсолютно чіткої залежності конкурентності національної економіки України від корпоративної та країнової транснаціоналізації, що вимагає додаткових підходів до аналізу з виокремленням ТНК українського (хоч і латентно) та іноземного походження.

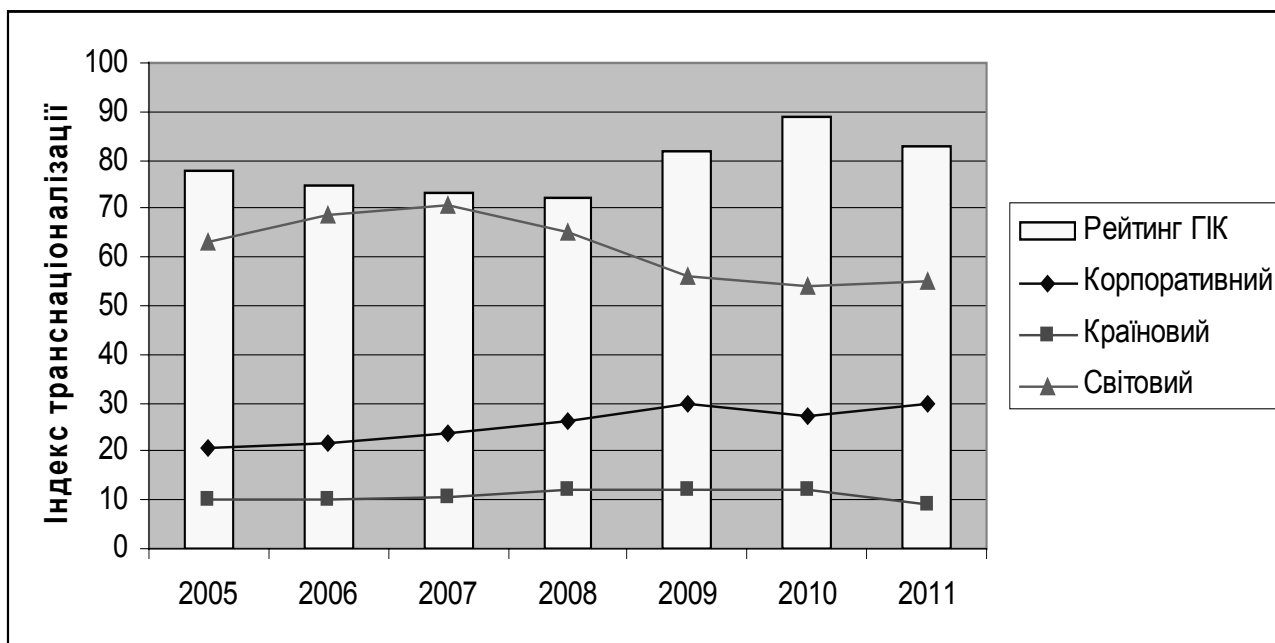


Рис. 3.40. Порівняльний аналіз розвитку рівнів транснаціоналізації та конкурентоспроможності національної економіки України

Проведений нами аналіз на основі розроблених моделей парної кореляції на прикладі США, Японії, Німеччини та BRICS показав, що конкурентоспроможність національної економіки більше залежить від розвитку власних національних ТНК (табл. 3.34), що підтверджується й підтримкою високих рейтингів саме в тих країнах, які мають потужні власні глобальні корпорації.

Таблиця 3.34

**АНАЛІЗ КОРЕЛЯЦІЙНОГО ЗВ'ЯЗКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ, НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК І РІВНІВ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ (НА ПРИКЛАДІ КРАЇН США, ЯПОНІЇ, НІМЕЧЧИНИ, БРІКС)**

Рівні транснаціоналізації (індекс)	Конкурентність економік країн	
	Базування	Приймання
Корпоративний	0,9876	0,8534
Галузевий*	0,7999	0,8056
Країновий	0,8675	0,9164
Світовий	0,9635	0,9065

\* Вибірку і розрахунки виконання за трьома домінуючими галузями: автомобільною, електронікою, нафтовидобуванням

Отже, проведені авторами дослідження уможливили висновок щодо системного впливу транснаціоналізації в усіх її конотаціях на конкурентоспроможність національної економіки.

При цьому варто зазначити, що застосування економетричних моделей для виявлення впливу ТНК на конкурентоспроможність економіки України на основі авторських підходів до застосування методу нейронних мереж і кореляційно-регресійного аналізу зв'язку конкурентоспроможності національної економіки як приймаючих, так і країн базування та визначених нами рівнів транснаціоналізації (мікро-, мезо-, макро-, глобал-) показало, що процеси транснаціоналізації мають системний вплив на економіки країн. При цьому країни базування отримують максимальні переваги від розвитку власної корпоративної мережі й залежать від світової транснаціоналізації. Приймаючі країни отримують більші переваги від транснаціоналізації макрорівня, що знаходить прояв у збільшенні обсягів ПІІ на селективній основі та забезпеченні результативної діяльності іноземних ТНК.



## Список літературних джерел

1. Банківська аналітика Іноземний капітал в банках України : статистика за 2000—2012 роки [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://bankografo.com/inozemniy-kapital-v-bankah-ukrayini-statistika-za-2000-2012-roki.html>.
2. Березніченко Н. О. Зарубіжні інвестиції в системі факторів економічної модернізації України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Н. О. Березніченко ; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. — К., 2002. — 21 с.
3. Борисова С. Харчовики продали те, що не шкода / С. Борисова // Коментарі. — 2010. — № 49—50(200). — С. 7.
4. Вікарчук О. І. Концесія у трансформаційній економіці : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.01.01 «Економічна теорія» / О. І. Вікарчук ; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. — К., 2006.
5. Гайдуцький А. Інвестиційна конкурентоспроможність як мотиваційний чинник залучення іноземного капіталу [Електронний ресурс] / А. Гайдуцький. — Режим доступу: URL: [http://www.amc.gov.ua/papers/2004/issue5\\_04/gayducky.html](http://www.amc.gov.ua/papers/2004/issue5_04/gayducky.html).
6. Гайдуцький А. Мотиви виходу ТНК на ринки нових країн / А. Гайдуцький // Банківська справа. — 2008. — № 4. — С. 68—71.
7. Голляк Ю. Б. Управління інвестиційною діяльністю залежних підприємств міжнародних холдингових компаній : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація та управління підприємствами» / Ю. Б. Голляк ; Нац. авіац. ун-т. — К., 2005. — 20 с.
8. Головаш Б. Е. Інвестиційний механізм інтеграції України в європейський простір : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Б. Е. Головаш ; Терноп. нац. екон. ун-т. — Тернопіль, 2010. — 20 с.
9. Гончарова О. В. Розвиток транснаціональних бізнес-груп в парадигмі глобального менеджменту : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / О. В. Гончарова ; ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана». — К., 2012. — 19 с.
10. Гончарова О. В. Транснаціональні корпорації як один з ключових факторів сучасної глобальної системи / О. В. Гончарова // Підприємницька діяльність в Україні : проблеми розвитку та регулювання : IV Міжнар. Наук.-практ. конференція: зб. матеріалів (27—28 трав. 2010 р. — К. : МІБО КНЕУ, 2010. — С. 47—50.
11. Грищенко А. А. Формування ефективного механізму взаємодії перехідних економік з транснаціональними корпораціями : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / А. А. Грищенко ; Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин. — К., 2004. — 17 с.
12. Гуриченко О. М. Іноземні інвестиції в розвитку економіки столичних міст (на прикладі м. Києва) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / О. М. Гуриченко ; Київ. нац. екон. ун-т. — К., 2004. — 17 с.
13. Даміров Я. ТНК як фактор включення національних господарств до світової економіки / Я. Даміров // Економіка України. — 2007. — № 5. — С. 67—74.
14. Дружерученко К. Зливайся хто може / К. Дружерученко, О. Шкарпова // Контракти. — 2009. — № 31—32 (898—899). — С. 20—21.
15. Дружерученко К. Зливати повільно / К. Дружерученко, О. Шкарпова // Контракти. — 2008. — № 43 (858). — С. 20—24.
16. Дуброва І. Пігулка до пігулки / І. Дуброва // Коментарі. — 2008. — № 49—50. — С. 19.
17. Економіка України в умовах глобалізації : монографія / за заг. ред. І. М. Школи, О. В. Бабінської. — Чернівці : Книги - ХХІ, 2009. — 528 с.
18. Жеваго А. В. Державне регулювання міжнародної економічної діяльності в глобальних умовах розвитку : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / А. В. Жеваго ; Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана. — К., 2006. — 20 с.
19. Звіт про прями іноземні інвестиції 2011 компанії Ернст енд Янг [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.eu.com/Publication/vwLUAssets/Ukraine-FDI-Report-2011Ukr/>
20. Індекс Глобальної конкурентоспроможності 2012—2013 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : URL : <http://ung.in.ua/ua/news/62/>. — Назва з екрана.
21. Келару І. О. Вплив інвестиційних операцій ТНК на структуру економіки України / І. О. Келару // Вісн. Чернів. торг.-екон. ін-ту. — 2012. Вип. І (45) Економічні науки. — С. 74—80.
22. Келару І. Особливості функціонування іноземних ТНК на українському ринку страхування / І. Келару // Механізм реалізації стратегії розвитку національної економіки : міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. 20—21 жов. 2011 р. : тези допов. — Тернопіль, 2011. — С. 203—204.
23. Компанія PepsiCo купила «Сандору», заплативши більше, ніж Coca-Cola [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://palm.newsru.ua/finance/08jun2007/sandora.html>.
24. Кругман П. Международная экономика : теория и политика [пер. с англ.] / П. Кругман, М. Обстфельд. — М. : Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997. — 799 с.



25. *Крючков Л. В.* Міжнародні корпоративні стратегії злиття і поглинання у високотехнологічних секторах економіки : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Л. В. Крючков ; Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана. — К., 2006. — 20 с.
26. *Купчак П. М.* Стратегічні пріоритети розвитку харчової промисловості України в умовах активізації інтеграційних процесів : автореф. дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / П. М. Купчак ; Рада по вивч. продукт. сил України. — К., 2008. — 24 с.
27. *Лановий В.* Український бізнес — афера століття. Чим загрожує некерована експансія транснаціональних корпорацій [Електронний ресурс] / В. Лановий. — Режим доступу : <http://tyzhden.ua/Economics/63267>.
28. *Лук'яненко Д. Г.* Глобальна економічна інтеграція : монографія / Д. Г. Лук'яненко — К. : ТОВ «Національний підручник», 2008. — 220 с.
29. *Марцин В. С.* Мотивація іноземних інвестицій в економіку України. [Електронний ресурс] / В. С. Марцин — Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/VUbsNbU/2010\\_3/VUBSNBU9\\_p121-p128.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/VUbsNbU/2010_3/VUBSNBU9_p121-p128.pdf).
30. *Миронюк В. В.* Стратегія транснаціональних корпорацій в умовах глобалізації світової економіки : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / В. В. Миронюк ; Ін-т світ. економіки та міжнар. відносин. — К., 2004. — 17 с.
31. Міжнародна інвестиційна діяльність : підручник [Електронний ресурс] / [Лук'яненко Д. Г., Губський Б. В., Мозговий О. М. та ін.]. — Режим доступу : ISBN <http://ubooks.com.ua/books/00090/inx31.php>.
32. *Музиченко О.* Агрохолдинги запасаються дріб'язком / О. Музиченко // Коментарі. — 2008. — № 49—50. — С. 23.
33. *Музиченко О.* М'ясо-молочний переділ / О. Музиченко // Коментарі. — 2008. — № 49—50. — С. 14.
34. *Новицький В.* Сучасний рух капіталів : діяльність ТНК як фактор ефективності трансформації економік / В. Новицький // Економіка і управління. — 2005. — № 1. — С. 19—35.
35. *Орехова Т. В.* Транснаціоналізація економічних систем в умовах глобалізації : монографія / Т. В. Орехова ; під ред. І. В. Макогона. — Донецьк : ДонНУ, 2007. — 394 с.
36. *Орехова Т. В.* Транснаціоналізація економічних систем в умовах глобальної інтеграції : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Т. В. Орехова ; Донец. нац. ун-т. — Донецьк, 2008. — 40 с.
37. Офіційний сайт Бош [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.bosch.ua/language1/index.html>.
38. Офіційний сайт «Брітш Американ Тобакко Україна» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.bat.com/>.
39. Офіційний сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
40. Офіційний сайт Кока-Кола Хеленік Україна [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://cocacolahellenic.com.ua/>.
41. Офіційний сайт компанії «Крафтфудс» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://ua.mondelezinternational.com>
42. Офіційний сайт ПАТ «ММК ім. Ілліча» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://ilyichsteel.metinvestholding.com/ua>.
43. Офіційний сайт ПАТ «Азовсталь» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://azovstal.metinvestholding.com/ua/about/common>.
44. Офіційний сайт ПАТ «АМК Корпорація ІСД» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.isd.com.ua/ua/business/structure/amk/>.
45. Офіційний сайт ПАТ «Арселор Міттал Кривий Ріг» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.arcelormittal.com.ua/index.php?id=12&pr=402&lang=ua>.
46. *Пехник А.* Діяльність іноземних ТНК на території України / А. Пехник // Регіональна економіка. — 2005. — № 1. — С. 253—263.
47. *Пехник А. В.* Механізм узгодження інтересів ТНК зі стратегічними пріоритетами національної економіки : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / А. В. Пехник ; Львів. нац. ун-т ім. Івана Франка. — Львів, 2005. — 20 с.
48. *Письменна Т.* Понад 60 банків виставлено на продаж / Т. Письменна // Коментарі. — 2010. — № 49—50. — С. 3.
49. *Поліщук С. П.* Організаційні форми та економічна ефективність діяльності спільних сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (економіка сільського господарства і АПК)» / С. П. Поліщук ; Нац. наук. центр «Ін-т аграр. Економіки». — К., 2010. — 20 с.
50. *Портна К.* Сфера злиття / К. Портна // Контракти. — 2010. — № 8. — С. 38—39.
51. *Руденко Л. В.* Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій : монографія. / Л. В. Руденко. — Вид. 2-ге. — К. : Кондор, 2009. — 480 с.
52. *Руденко Л. В.* Принципи розміщення міжнародного виробництва у контексті еволюції транснаціональних корпорацій / Л. Руденко // Регіон. перспективи. — 2001. — № 1(14). — С. 84—87.
53. *Савченко Е. О.* Розвиток транснаціонального виробництва через прямі іноземні інвестиції : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Е. О. Савченко ; Донец. нац. ун-т. — Донецьк, 2010. — 20 с.

54. Семенов А. Діяльність ТНК в Україні та їх вплив на економічний розвиток [Електронний ресурс] / А. Семенов, В. Крижанівська. — Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/10\\_NPE\\_2008/Economics/28839.doc.htm](http://www.rusnauka.com/10_NPE_2008/Economics/28839.doc.htm).
55. Сергійчук С. І. Управління продуктивністю праці в машинобудуванні : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.07 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / С. І. Сергійчук ; Донецьк. нац. ун-т. — Донецьк, 2011. — 20 с.
56. Стан інвестування АПК в Україні [Електронний ресурс] / М-во аграр. політики. — Режим доступу : <http://www.minagro.kiev.ua/>.
57. Струк О. Друга батьківщина / О. Струк // *Контракти*. — 2009. — № 18—19(885-886). — С. 12—14.
58. Транскордонне співробітництво / [І. Школа, О. Бабінська, В. Козменко, та ін.] ; під ред. І. М. Школи, О. В. Бабінської. — Чернівці : Прут, 2012. — 456 с.
59. Транснаціональні корпорації : особливості інвестиційної діяльності : навб. посіб. / [Якубовський С. О., Козак Ю. Г., Савчук О. В. та ін.]. — К. : Центр навч. літ-ри, 2006 — 488 с.
60. Фінмонітор новини «Арселор миттал Кривой Рог» за 8 мес. 2012 г. скоротив виробство сталі [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://finmonitor.com.ua/news/33283-arselormittal-krivoy-rog-za-8-mes-2012-g-sokratil-proizvodstvo-stali-na-38-do-221-mln-t.html>.
61. Шкарпова О. Гості з майбутнього / О. Шкарпова, Є. Дубогриз // *Галиц. контракти*. — 2006. — № 14. — С. 27—34.
62. Якубовський С. О. Інвестиційна діяльність транснаціональних корпорацій в умовах сучасного економічного розвитку : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / С. О. Якубовський ; Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин Нац. акад. наук України. — Київ, 2003. — 32 с.
63. Jeffrey H. Moore (Stanford University), Larry R. Weatherford (University of Wyoming) *Decision modeling with Microsoft Excel — sixth edition* / Jeffrey H. Moore, Larry R. Weatherford. - Prentice Hall in Upper Saddle River, New Jersey 07458, 2001 — P. 1024.
64. Kelaru I. O. Reserves to improve competitiveness of the national economy of Ukraine / I. O. Kelaru // *Міжнародн. Науч.-исследоват. Журн.* ISSN 2303-9868. — 2013. — № 9(16) Часть 2. — 91 с.
65. Ranking of Economies [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/rankings>.



#### 4.1. Внутрішній потенціал транснаціоналізації економіки України

Передумовою успішного включення України у глобалізаційні процеси є наявність у національній економіці стійких конкурентоспроможних економічних суб'єктів, здатних будувати свою діяльність у глобальному економічному середовищі, керуючись узгодженими економічними інтересами країни<sup>1</sup>, для чого потрібні потужні компанії, які будуть здатні співпрацювати з ТНК як в Україні, так і на світових ринках. Необхідно створювати власні, українські транснаціональні структури, як це зробили раніше КНР, Росія, Індія, Індонезія, Мексика, Венесуела та ін. (не враховуючи промислово розвинені країни, де існують сотні великих ТНК). Досвід цих держав свідчить, що національний капітал здатний витримувати конкуренцію з ТНК тільки тоді, коли він сам структурується в міцні фінансово-промислові утворення, адекватні міжнародним аналогам та здатні проводити активну зовнішньоекономічну політику<sup>2</sup>. Разом з тим, як виявляється, створити корпорації повного замкнутого циклу Україна здатна лише в окремих галузях, на що необхідно багато часу<sup>3</sup>.

В Україні офіційно не зареєстровано власне української ТНК, вважають вітчизняні вчені, хоча, за даними ЮНКТАД, в Україні є одна транснаціональна корпорація, однак є і кілька фінансово-промислових груп, які мають ознаки транснаціональності. Варто зауважити, що, згідно із законом України «Про ратифікацію Конвенції про транснаціональні корпорації» поняття транснаціональна корпорація охоплює різні транснаціональні структури, у тому числі фінансово-промислові групи, компанії, концерни, холдинги, спільні підприємства, акціонерні товариства з іноземною участю тощо<sup>4</sup>.

В Україні у 2011 р. частка державних компаній в економіці становила 9,2 %. За експертними оцінками, на десять найбільших ФПГ припадає майже 27—30 % ВВП країни. Якщо врахувати всі ФПГ і підприємства, робота яких так чи інакше спрямована на великий бізнес, то виходить 50—60 % ВВП<sup>5</sup>.

Фактично кілька українських фінансово-промислових груп, насамперед ІСД («Індустріальний союз Донбасу»), СКМ («Систем Кепітал менеджмент»), група «Приват», транснаціональна автомобільна компанія «УкрАВТО» та кондитерська корпорація Roshen уже можуть вважатися повноцінними українськими ТНК. За фактичними ознаками їх справді можна зарахувати до транснаціональних корпорацій. Потенційними українськими ТНК слід вважати ТМ «Хортиця», «Союз-Віктан», компанію «Nemiroff», корпорацію «Богдан». Оскільки вказані компанії є дуже незначними за економічною потужністю порівняно з тими компаніями, які діють на світовому ринку, а відповідно до ознак ТНК — володіють 1—2 заводами за межами України.

Систем кепітал менеджмент є найбільшою ФПГ України (рис. 4.1). Компанія заснована у 2000 році. Головний офіс розташований у Донецьку. З метою підвищення ефективності управління підприємствами в рамках однієї галузі або єдиного ланцюга створення вартості, у складі групи виділені галузеві холдинги «Метінвест» (гірничо-металургійний сектор), ДТЕК (енергетичний сектор), ПрАТ «Фарлеп-Інвест» (телекомунікаційний сектор), «Еста холдинг» (нерухомість). Надалі планується продовжити формування галузевих холдингів і в інших напрямках бізнесу групи «СКМ».

<sup>1</sup> Зянько В. В. Розвиток інноваційного підприємництва в транзитивній економіці : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.00.01 «Економічна теорія та історія економічної думки» / В. В. Зянько ; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. — К., 2007. — С. 8.

<sup>2</sup> Бегунц А. О. Государственное регулирование трансфертного ценообразования в системе транснациональных корпораций : автореф. ... канд. економ. наук : спец. 08.02.03 «Организация управления, планирования и регулирования экономикой» / А. О. Бегунц ; Харьк. нац. ун-т им. В. Н. Каразина. — Харьков, 2006. — С. 7.

<sup>3</sup> Антоненко О. І. Деякі тенденції розвитку транснаціональних корпорацій в Україні / О. І. Антоненко, О. А. Чурилова [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals>.

<sup>4</sup> Савченко Е. О. Розвиток транснаціонального виробництва через прямі іноземні інвестиції : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Е. О. Савченко ; Донец. нац. ун-т. — Донецьк, 2010. — С. 6.

<sup>5</sup> Вороньцька Н. Влада призначила нових ворогів / Н. Вороньцька // Коментарі. — 2012. — № 9—10. — С. 6.

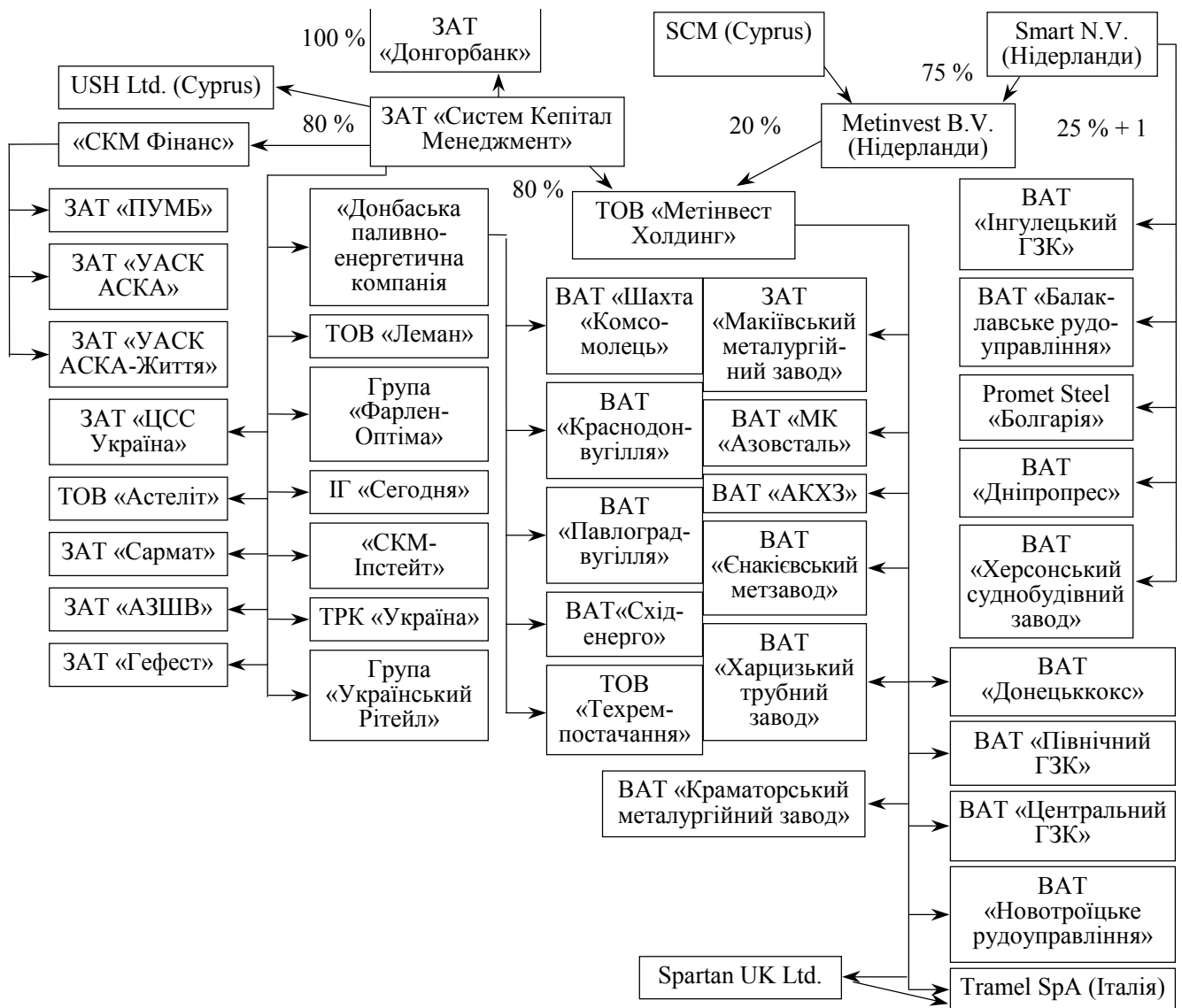


Рис. 4.1. Інтегрована структура групи «СКМ»<sup>1</sup>

Активи групи розміщені переважно в Україні, це гірничо-металургійна компанія «Метінвест» (72 % — у структурі доходів) — один з провідних виробників у металургійній галузі, що є найбільшим власником рудних і вугільних компаній в Україні, контролює половину видобутку залізної руди, щонайменше третину коксівного вугілля, виплавляє 25 % української сталі (10,8 млн т, що становить 22 % ВВП добувної промисловості). За даними Всесвітньої асоціації виробників сталі (WSA), у 2008 р. компанія «Метінвест» посіла 34-те місце за обсягом випуску сталі у світі та шосте місце серед найбільших світових виробників ЗРС (за підсумками 2009 р.) і є другою найбільшою металургійною компанією України. Ця тенденція сприяє підвищенню конкурентоспроможності національної економіки, оскільки за обсягами виробництва компанія здатна конкурувати зі світовими виробниками<sup>2</sup>.

До групи входять 809 українських і зарубіжних підприємств. Серед них ряд гірничо-збагачувальних комбінатів, об'єднання «Краснодонвугілля», що посідає друге місце серед найбільших виробників коксівного вугілля в Україні, Авдєєвський коксохімічний завод, меткомбінат «Азовсталь», Єнакієвський металургійний завод, Харцизький трубний завод та ін.

Серед ознак транснаціональності компанії є те, що в Європі «Метінвест» представлений прокатними підприємствами «Ferriera Valsider», «Trametal» (Італія), «Promet Steel» (Болгарія) і «Spartan UK» (Великобританія). У свою чергу, Ferriera Valsider (Верона, Італія) виробляє близько 500 тис. тонн товстолистового й рулонного прокату на рік. Metinvest Trametal і Spartan UK виробляють товстолистовий прокат і розташовані в Сан-Джорджіо ді Ногаро (Італія) та Ньюкасл (Великобри-

<sup>1</sup> Доповнено авторами за джерелом : Трансформація процесу транснаціоналізації в умовах зростання невизначеності глобального економічного середовища: монографія / [Ю. В. Макогон, Т. В. Орехова, К. В. Лисенко та ін.] ; під ред. Т. В. Орехової. — Донецьк : Норд Комп'ютер, 2011. — С. 600.

<sup>2</sup> Офіційний сайт «Метінвест холдинг» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.metinvestholding.com/ua>.

танія) відповідно. «Промет Стіл АД» — сучасне прокатне підприємство в Болгарії, основною продукцією якого є сортовий і фасонний прокат. Компанія має у своєму розпорядженні представництва та агентства у 12 країнах світу, які входять до глобальної мережі продажів і охоплюють усі регіони ринку, в Стамбулі (Туреччина), Бейруті (Ліван), Пекіні (Китай), Оппеано (Італія), Санто-Домінго (Домініканська Республіка), Белграді (Сербія), Вільнюсі (Литва), Сінгапурі, Тунісі, в Дубаї (ОАЕ), а також через уповноважених агентів у Санто-Домінго (Домініканська Республіка) і Торонто (Канада)<sup>1</sup>.

Метінвест — єдина українська компанія, яка повністю задовольняє власні потреби в залізорудній сировині та коксі. У 2009 р. компанія задовольнила власні потреби в залізорудній сировині на 270 %, коксівному вугіллі — на 105 % і на 135 % у доменному коксі. Порівняно з 2010 р. чистий прибуток «Метінвесту» збільшився у 4,2 рази й сягнув у 2011 р. — 1,85 млрд дол. США, при цьому сукупна виручка групи зросла на 51,6 % до 141 млрд дол. США<sup>2</sup>. У масштабах України «Метінвест» забезпечив видобуток 20,7 % усього коксівного вугілля<sup>3</sup>. «Метінвест» став першою українською компанією, екологічна стратегія якої отримала світове визнання. За 2009—2010 рр. компанія отримала два сертифікати Climate Action Member Світової асоціації виробників сталі. «Метінвест» — перша і єдина українська металургійна компанія, яка є постійним членом WSA.

Варто зазначити, що частка ТОВ «Донбаська паливно-енергетична компанія» (ДПЕК), енергетичного бізнесу СКМ, становить 22 % усього виробництва електроенергії українськими теплоелектростанціями (10 % доходів). Концепція розвитку ДТЕК передбачає побудову енергетичної компанії, яка об'єднує Україну, Євросоюз і Росію в єдиний ланцюжок з виробництва та продажу електроенергії, використовуючи переваги вертикальної інтеграції. Крім того, СКМ володіє і управляє активами в інших секторах бізнесу, включаючи нерухомість, медіа-бізнес, видобування і переробку глини, роздрібну торгівлю, машинобудування, виробництво пива, автозаправні станції, спорт<sup>4</sup>, володіє контрольними пакетами акцій більше 110 підприємств (включаючи опосередковане володіння), на яких трудяться близько 300 тис. осіб (1,5 % усіх працівників у компаніях країни). Належить до найбільших вітчизняних інвесторів в українській економіці<sup>5</sup>. У період з 2006-го по 2010 р. СКМ інвестувала в національну економіку близько 6 млрд дол. США. Капіталізація компанії становили 25 млрд дол. США. Активи СКМ у 2011 р. становили 28,5 млрд дол. США (у 2008 р. — 18,075 млрд дол. США, у 2007 р. — 19,903 млрд дол. США, у 2006 р. — 11,372 млрд дол. США, у 2005 р. — 7,235 млрд дол. США), що на 5 млрд дол. США менше, ніж активи нідерландської нафто-газової корпорації Schlumberger. У 2011 р. консолідований дохід підприємств групи склав 6,9 млрд дол. США (у 2008 р. — 15,345 млрд дол. США). Останні кілька років вона інвестувала не менше 1 млрд дол. США у модернізацію підприємств щороку<sup>6</sup>. Компанія експортує значну частину своєї продукції більш як 1000 споживачам у 75 країнах світу, має розвинену міжнародну мережу збуту, яка охоплює більшість ключових регіональних сегментів ринку.

Фінансова звітність групи СКМ формується відповідно до міжнародних стандартів (МСФЗ) фахівцями міжнародної аудиторської компанії Pricewaterhouse Coopers та включає дані всіх підприємств (табл. 4.1).

Таблиця 4.1

ОКРЕМІ КОНСОЛІДОВАНІ ПОКАЗНИКИ ДІЯЛЬНОСТІ СКМ У 2011-2012 РР., 7

Показник	2011	2012	Зміна (2012 р. проти 2011 р.)	
			млрд дол. США	%
Вартість активів	25,0	31,0	6,0	24,0
Валовий дохід	19,426	23,470	4,044	20,8
Прибуток до оподаткування	3,230	1,757	-1,473	-45,6
Податок на прибуток	0,874	0,506	-0,368	-42,1
Чистий прибуток	2,356	1,251	-1,105	-46,9

<sup>1</sup> Офіційний сайт ООО «ДЧН» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://dch.com.ua/>

<sup>2</sup> Піддубна Л. І. Розвиток управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства на основі системного та стратегічного підходів : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація та управління підприємствами» / А. І. Піддубна ; Харк. нац. екон. ун-т. — Харків, 2006. — 21 с.

<sup>3</sup> Офіційний сайт ООО «ДЧН» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://dch.com.ua/>.

<sup>4</sup> Тісунова В. М. Організаційний механізм ринкових перетворень в економіці регіону : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / В. М. Тісунова ; Ін-т екон.-прав. досліджень. Луган. Філія. — Луганськ, 2009. — С. 7—8

<sup>5</sup> Там само. — С. 8

<sup>6</sup> Офіційний сайт ООО «ДЧН» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://dch.com.ua/>.

<sup>7</sup> Складено авторами на основі Открытый отчет Группы СКМ 2012 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.scm.com.ua>.

Гірничо-металургійний бізнес СКМ представлено міжнародною вертикально-інтегрованою гірничо-металургійною компанією METINVEST під управлінням компанії ТОВ «METINVEST ХОЛДИНГ» яку було створено у 2006 р. Група «METINVEST» складається з таких підрозділів: гірничовидобувний дивізіон; металургійний дивізіон; логістика й продаж. У 2012 р. консолідований дохід «METINVEST» становив 12,565 млрд дол. США, чистий прибуток — 435,0 млн дол. США.

Енергетичний бізнес СКМ представлено ДПЕК — найбільшою приватною вертикально-інтегрованою енергетичною компанією в Україні, що була створена в 2005 р. На підприємствах ДПЕК у Донецькій, Луганській, Дніпропетровській, Запорізькій, Івано-Франківській, Вінницькій областях і в м. Києві працює понад 140,0 тис. осіб. У 2012 р. ДПЕК отримала 43,776 млрд грн валового доходу та 1,197 млрд грн чистого прибутку. ДПЕК планує активний розвиток теплової енергетики, а також розвиток альтернативних джерел енергії, зокрема вітроенергетики. Трьома основними виробничими блоками компанії є: видобуток (16 шахтоуправлінь, що складаються з 31 шахти) і збагачення енергетичного й коксівного вугілля (7 збагачувальних фабрик); виробництво електроенергії; продаж електроенергії. У 2012 р. підприємствами ДПЕК видобуто 39,7 млн т вугілля; збагачено 27,7 млн т рядового вугілля; вироблено 18,3 млн т концентрату. Сукупні запаси вугілля на шахтах ДПЕК становлять 1,7 млрд т.

Виробничі енергогенеруючі потужності загальною потужністю 18,2 ГВт представлені: 1) ТОВ «ДПЕК Східенерго» складається з трьох ТЕС у Донецькій і Луганській областях загальною потужністю 4,157 ГВт; 2) ПАТ «ДПЕК Західенерго» (частка ДПЕК разом з афілійованими компаніями в статутному капіталі становить 70,91 %) складається з трьох ТЕС у Львівській, Івано-Франківській і Вінницькій областях загальною потужністю 4,708 ГВт. Бурштинська ТЕС успішно працює в об'єднаній європейській енергосистемі ENTSO-E, забезпечуючи внутрішнє споживання та експорт 550 МВт енергії; 3) ПАТ «ДПЕК Дніпроенерго» (частка ДПЕК у статутному капіталі становить 72,9 %) складається з трьох ТЕС у Запорізькій і Дніпропетровській областях загальною потужністю 8,185 ГВт; 4) ПАТ «ДПЕК Київенерго» (частка ДПЕК у статутному капіталі становить 72,39 %) складається з 2-х ТЕЦ загальною потужністю 1,2 ГВт.

Виробничі активи сегмента продажу й постачання електроенергії представлені ТОВ «Сервіс-Інвест», ПАТ «ДПЕК ПЕС-Енерговугілля», ПАТ «ДПЕК Дніпрообленерго», ПАТ «ДПЕК Донецькобленерго», ПАТ «ДПЕК Крименерго», ПАТ «Київенерго». Сукупна довжина мережі складає 158,7 тис. км, а загальна трансформаційна потужність підприємств сягає понад 37,5 ГВт.

«Зелена» енергетика ДПЕК координується ДП «Вінд Пауер». Поточний портфель проектів у Запорізькій і Донецькій областях — це два вітропарки номінальною потужністю 1,2 ГВт. Вітропарк «ДПЕК Приазовський» у Запорізькій області: 1) пілотний проект потужністю близько 0,2 ГВт — Ботієвська ВЕС, будівництво якої розпочато в червні 2011 р., першу чергу (90 МВт) введено в експлуатацію наприкінці 2012 р., запуск 35 турбін другої черги сукупною потужністю 105 МВт було здійснено в кінці 2013 р.; 2) Бердянська ВЕС (150 МВт) і Приморська ВЕС (200 МВт): на територіях ведеться будівництво об'єктів збору потужностей. Вітропарк «ДПЕК Мангуш» (Донецька обл.) реалізується девелоперська стадія, у тому числі вітромоніторинг.

Фінансовий бізнес групи СКМ представлено двома банками (Перший український міжнародної Банк (ПУМБ) та Банк Ренесанс Капітал) і двома страховими компаніями («УАСК АСКА та УАСК АСКА-Життя»).

Машинобудування представлено Согит Group (раніше — «Гірничі машини»), яка складається з: 1) дивізіону підземної розробки («Корум Горлівський машинобудівний завод», «Корум Дружківський машинобудівний завод», «Корум Світло шахтаря»); 2) дивізіону інфраструктурних проектів («Корум Донецьгормаш», «Корум Донецький енергозавод»); 3) дивізіону відкритої розробки («Корум Криворізький завод гірничого обладнання»); 4) торговельних компаній в Україні, Росії, Казахстані, В'єтнамі та Польщі; 5) ремонтних виробництв в Україні та Росії, що перебувають під управлінням Дирекції з маркетингу та продажів.

Медіабізнес представляє медіахолдинг «Медіа Група Україна» — управляюча компанія, яка об'єднує телевізійні, видавничі, друковані та new media-проекти СКМ. Видавничий холдинг «Сьогодні Мультимедіа» приєднався до медіахолдингу у 2012 р. Серед проектів: 1) телеканали «Україна» (щомісячна аудиторія — понад 35,0 млн глядачів); «Футбол» (87,0 % технічного покриття в кабельних мережах); «Футбол+»; «Донбас» (щомісячна аудиторія — близько 0,8 млн глядачів); «НЛО ТВ», «Сигма ТВ» (міський канал м. Маріуполь); 2) «Диджитал Скрінз» — відеосервіс ліцензійного контенту oll.tv; 3) ТОВ «Медіапартнерство» — сейлз-хаус з продажу рекламного часу медіагрупи; 4) продакшн-компанія «Теле Про»; 5) «Медіа Група Україна» спільно з UMH Group і KP Media володіє та управляє компанією United Online Ventures, що об'єднала веб-портали tochka.net, i.ua та bigmir.net.

Нерухомість представлена галузевим ЕСТА Холдингом, що концентрується на чотирьох напрямках: інвестування та розвиток комерційної нерухомості преміум-сегмента; девелопмент; готельний бізнес; експлуатація й управління об'єктами комерційної нерухомості. Функціонують такі об'єкти: 1) готель «Донбас Палас» категорії п'ять зірок у центрі Донецька (129 номерів); 2) готель

«Опера» категорії п'ять зірок у центрі Києва (140 номерів); 3) готель «Park Inn by Radisson Donetsk» категорії чотири зірки (171 номер); 4) друга черга бізнес-центру «Леонардо» в центрі Києва (загальна площа приміщень 38,0 тис. м<sup>2</sup>); 5) офісна будівля на вул. Кудрявській у Києві (загальна площа 1,8 тис. м<sup>2</sup>); 6) офісна будівля на вул. Постишева в Донецьку (загальна площа 14,5 тис. м<sup>2</sup>); 7) багатофункціональний комплекс бізнес-центр «Пушкінський» у Донецьку (об'єкт класу «А» у центрі міста загальною площею 48,8 тис. м<sup>2</sup>).

Проекти в стадії реалізації: ЦУМ у центрі Києва. ЄСТА планує збільшити загальну площу універсагу вдвічі — до 37,74 тис. м<sup>2</sup>. Запланований обсяг інвестицій — 100,0 млн дол. США. Земельні ділянки: 1) 0,15 га в Дніпропетровську по вул. К. Маркса; 2) 4,0 га в Донецьку на Ленінському проспекті; 3) 16 га біля м. Кастель за 10 км від Алушти; 4) 1,4 га в центральній частині Керчі; 5) 1,85 га в центральному районі Ялти по вул. Дзержинського; 6) 3 га на Московській площі в Києві; 7) 45,0 га в селі Плюти Київської області (у передмісті Києва Кончі Заспі).

Телекомунікації (з 04.10.2013 р.) представлені ПАТ «Укртелеком», яке є єдиним засновником ТОВ «ТриМоб» — мобільного оператора стандарту 3G/UMTS.

Видобуток глини здійснюється створеною у 2006 р. компанією United Minerals Group (UMG), якій були передані пакети акцій ПАТ «Веско», ПАТ «Дружківське рудоуправління» і ПрАТ «Вогнетривкруд». Виробнича потужність — близько 4,0 млн т на рік.

Основними транспортними активами СКМ є компанія «Лемтранс» (перевезення залізничним транспортом та експедиція вантажів), холдинг «Портінвест» (управління портовими активами), холдинг «Трансінвест» (будівництво й ремонт залізничних шляхів).

Діяльність групи СКМ у сфері торгівлі нафтопродуктами представлено ТОВ «Паралель-М ЛТД», мережа якого нараховує 117 АЗК, з яких 36 АЗС є джоберами товариства, що використовують бренд «Паралель» (20 АЗС компанії «Донбаснафтопродукт» і 16 АЗС компанії «Нафтопромторг»). Компанія використовує торгову марку «Гефест» у Запорізькій області та АР Крим (2 АЗС) і торгову марку PitStop у Донецьку (1 АЗК), ще 12 АЗС компаній «Донбаснафтопродукт» і «Нафтопромторг» реалізують паливо компанії «Паралель» у мережі своїх АЗС. Бренд «Паралель» представлено в Донецькій, Луганській, Дніпропетровській і Запорізькій областях.

Роздрібна торгівля представлена створеною у 2006 р. компанією «Український Рітейл» (UR). Станом на 01.02.2014 р. торговельна мережа «Брусничка» налічує 122 магазини в Донецькій, Харківській, Дніпропетровській, Луганській, Запорізькій і Полтавській областях. Мережа працює у форматі «зручний магазин» площею 300—400 м<sup>2</sup> з асортиментом до 6,0 тис. позицій. Загальна чисельність працівників у мережі — понад 3,0 тис. осіб, які проходять попереднє навчання у власних навчальних центрах компанії. До активів компанії «Український Рітейл» належить три розподільних центри загальною площею 12,0 тис. м<sup>2</sup> (60,0 % товарообігу мережі) і власний автопарк із 22 вантажних автомобілів. Новим напрямом є фрешмаркети, перші 3 з яких було відкрито у вересні 2011 р.

Сільськогосподарський бізнес СКМ представлено холдингом HarvEast, який було створено групою СКМ і Групою «Смарт-Холдинг» у 2011 р. До основних напрямів діяльності холдингу належать: 1) рослинництво (пшениця, соняшник, ячмінь, багатолітні трави, кукурудза); 2) молочне тваринництво; 3) виробництво комбікормів і сім'яне рослинництво. Загальна площа землі холдингу становить 220,0 тис. га (Донецька область — 170,0 тис. га, Запорізька область — 20,0 тис. га, Черкаська область — 20,0 тис. га, АР Крим — 20,0 тис. га). Загальна чисельність працівників — понад 4,5 тис. осіб.

Спортивний бізнес представлено, насамперед ФК «Шахтар» (м. Донецьк), на який працює біля 600 осіб. «Донбас Арена» — домашній стадіон категорії «5 зірок» розрахований на 52 187 глядачів. У будівлі стадіону розміщено ресторани, лаундж-бар, десятки фастфудів, фітнес-центр, фанкафе, музей і фірмовий магазин «Шахтар». Бюджет ФК «Шахтар» у сезоні 2011/2012 р. становив 94,1 млн дол. США. Дохід від оренди корпоративних лож на «Донбас Арена» в сезоні 2011/2012 р. зріс порівняно з попереднім сезоном на 12,5 % з 5,0 млн дол. США до 5,6 млн дол. США.

Компанії групи СКМ розробляють власні програми навчання, готують майбутні кадри у співпраці з вищими навчальними закладами, а управляюча компанія СКМ реалізує програму реформування системи освіти на національному рівні «Сучасна освіта», у рамках якої реалізується «Паспорт професії». В Академії ДПЕК щороку продовжується навчання близько 1,5 тис. фахівців та управлінців компанії за унікальними освітніми програмами, які були розроблені за участю викладачів відомих бізнес-шкіл, у тому числі Лондонської школи бізнесу та Києво-Могилянської школи бізнесу. У 2012 р. Академія ДПЕК стала членом міжнародних асоціацій бізнес-освіти SEEMAN (Central and East European Management Development Association) і EFMD (European Foundation for Management Development).

У 2012 р. «Метінвест» відкрив власний Корпоративний університет, запустив програму навчання кадрового резерву-1 «Академія лідерства». У Корпоративному університеті видавничого холдингу «Сьгодні Мультимедіа» топ-менеджери проводять внутрішні тренінги для лінійного персоналу.

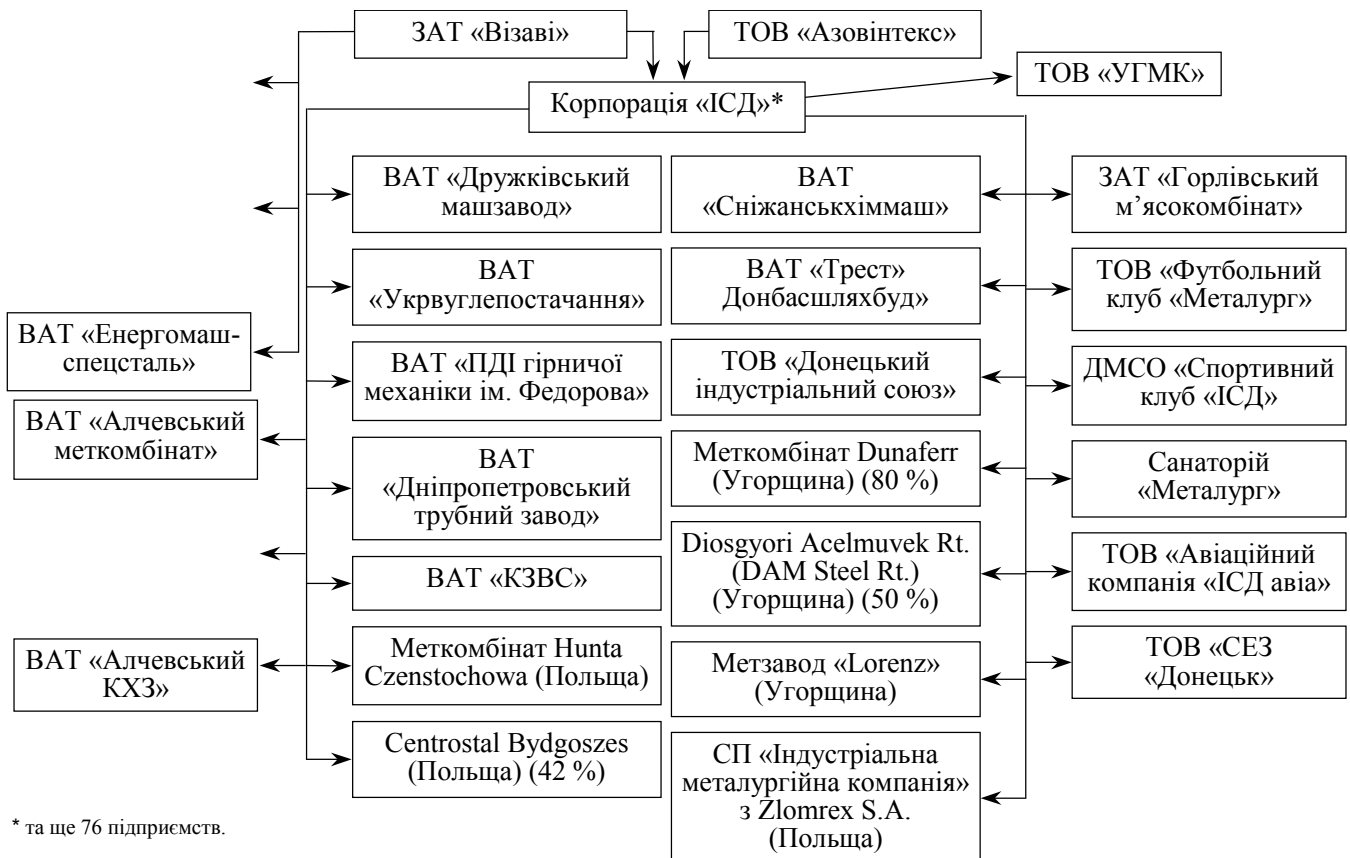
ДПЕК щороку набирає студентів 5-го курсу профільних спеціальностей Донецького національного технічного університету, Національного гірничого університету в м. Дніпропетровську та Київського політехнічного університету для навчання у спеціалізованих групах.

У телекомунікаційній групі Vega створено Центр інновацій (Vega Ideas Center), де збираються ідеї та інноваційні пропозиції з оптимізації бізнес-процесів і покращення взаємодії в компанії.

У 2012 р. інвестиції промислових холдингів групи СКМ в охорону праці та промислову безпеку становили понад 187,7 млн дол. США; на охорону довкілля — понад 526,0 млн дол. США.; соціальні інвестиції в корпоративне громадянство — понад 21,0 млн дол. США; соціальне партнерство — близько 20,0 млн дол. США (реалізовано 200 проектів). Крім цього, СКМ бере участь у реалізації національного проекту «Телемедицина» в партнерстві з Міністерством охорони здоров'я України, «МТС Україна» та благодійним фондом Р. Ахметова «Розвиток України» (у 2012 р. підключено до мережі 3 лікарні м. Львів та 1 у м. Бурштин). У готелях «Опера» та «Донбас Палас» проходить благодійна акція «1 євро може врятувати життя дитини», отримані кошти спрямовуються на допомогу дитячому будинку «Асперн» і Донецькому дитячому кардіологічному центру.

Аналізуючи функціонування групи СКМ, варто зазначити, що за багатьма параметрами вона наближається до сучасної ТНК західного зразка, у тому числі за критеріями корпоративного управління, соціальної відповідальності, проте слабкими місцями залишаються низька НДДКР-активність; відсутність власного НДДКР-центру та науково-дослідних інститутів; відсутність фінансування наукових розробок в українських вищих навчальних закладах і науково-дослідних інститутах; відносно незначна частка міжнародної економічної діяльності через надмірну концентрацію на українських активах; незадовільним є рівень висвітлення наявної міжнародної економічної діяльності, зокрема щодо іноземних філій та представництв.

Індустріальний союз Донбасу (ІСД) є однією з найбільших транснаціональних металургійних компаній з головним офісом в Україні, м. Донецьк, що посідають ключові позиції у виробництві сталі у Центрально- і Східноєвропейському регіоні (рис. 4.2). Металургійна група корпорації ІСД входить до трійки лідерів сталеливарної промисловості України, а також до 30 найбільших металургійних компаній світу за версією Міжнародного інституту чавуну і сталі з обсягом випуску сталі у 9,9 млн т, що становить майже 27 % ВВП видобувної промисловості України<sup>1</sup>.



\* та ще 76 підприємств.

Рис. 4.2. Інтегрована структура групи «ІСД»<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Тісунова В. М. Організаційний механізм ринкових перетворень в економіці регіону : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / В. М. Тісунова ; Ін-т екон.-прав. досліджень. Луган. філія. — Луганськ, 2009. — С. 8—9.

<sup>2</sup> Трансформація процесу транснаціоналізації в умовах зростання невизначеності глобального економічного середовища : монографія / [Ю. В. Макогон, Т. В. Орехова, К. В. Лисенко та ін.] ; під ред. Т. В. Орехової. — Донецьк : Норд Комп'ютер, 2011. — С. 598.



Активи корпорації розташовані у Східній і Центральній Європі. До складу групи ІСД входять 342 компанії, які постачають продукцію близько 3000 клієнтам у більш як 40 країн світу. Успішна інтеграція металургійних активів, ефективна антикризова політика, достатній капітал, а також багатий управлінський досвід команди висококласних менеджерів корпорації ІСД дозволили більшості підприємств групи істотно поліпшити не лише свої конкурентні позиції на ринку, але й показники фінансово-економічної діяльності.

Корпорація ІСД активно інвестує засоби в ринки Східної і Центральної Європи, що розвиваються — Польщу, Угорщину, Чехію. Починаючи бізнес за кордоном, корпорація ІСД прагне провадити політику відповідно до єдиних стандартів корпоративного управління. Це стосується не лише технічного оснащення, але і міри соціальної й екологічної відповідальності, а також роботи з інвесторами і партнерами. До корпорації ІСД входять такі металургійні активи<sup>1</sup>: ВАТ «Алчевський металургійний комбінат» (м. Алчевськ, Україна); ВАТ «Дніпровський металургійний комбінат ім. Ф. Е. Дзержинського» (м. Дніпродзержинськ, Україна), що належить до шести провідних металургійних комбінатів країни за обсягом виробництва та реалізації металопродукції; «ІСД — Дунаферр» (м. Дунайварош, Угорщина); «ІСД — Гута Ченстохова» (м. Ченстохова, Польща); ВАТ «Алчевськкокс» (м. Алчевськ, Україна), частка якого в загальноукраїнському обсяг виробництва коксу становить близько 12 %. Продукція реалізується на внутрішньому (85 %) і зовнішньому ринках (15 %).

Корпорація є лідером у сфері технічного переоснащення металургійних комбінатів. Кожен з металургійних активів «ІСД» впроваджує низку програм реконструкції і розширення виробничих потужностей у сучасній індустрії. Загальний обсяг інвестицій з 2005-го до 2011 р. становив 2,7 млрд дол. США. Загальна кількість працівників компанії — 60 тис. (0,23 % усіх працівників). Капіталізація компанії складає 8,2 млрд дол. США. Як видно з табл. 4.2, найбільше доходів, а саме 94 %, ІСД отримує з металургії, інші — з будівництва та суднобудування. Зауважимо, що в ІСД не вибудовано вертикальної інтеграції бізнесу, яка є в СКМ<sup>2</sup>.

Таблиця 4.2

СТРУКТУРА ДОХОДІВ УКРАЇНСЬКИХ БІЗНЕС-ГРУП<sup>3</sup>, %

Бізнес-група	Металургія	Труба проми- словість	Електро- енергетика	Машинобуду- вання	Гірничорудна промисловість	ПЕК	Фінансовий се- ктор	Будівництво	АПК	Суднобудуван- ня	Інше
СКМ (включно з Метінвестом)	72		10		8		10				
ІСД (включно з УГМК)	94							2		3	1
Укрсіб							93				7
Інтерпайп		97									3
Приват	34			4	26	20	11				5
Фінанси та кредит				35	40		25				
Енергетичний стандарт			55	37			1				7
Смарт-груп	53							25	7	10	5
Енерго	100										
ММК ім. Ілліча	96										4
Укрпідшипник	82			7	1		10				

Щодо міжнародних активів корпорації, металургійний комбінат «ІСД Гута Ченстохова» є найбільшим і наймодернізованішим підприємством Польщі з виробництва товстого листа з кількістю працівників близько 3,5 тис.

<sup>1</sup> Халковська А. М. Маркетингове забезпечення емісійної діяльності металургійних підприємств України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / А. М. Халковська ; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. — К., 2011. — С. 12.

<sup>2</sup> Орехова Т. В. Транснаціоналізація економічних систем в умовах глобалізації : монографія / Т. В. Орехова ; під ред. І. В. Макогона. — Донецьк : ДонНУ, 2007. — 394с.

<sup>3</sup> Дружержученко К. Рецепт олігарха / К. Дружержученко, О. Шкарпова // Контракти. — 2008. — № 50(865). — С. 24.

ЗАТ «ІСД—Дунаферр» є найбільшою групою металургійних підприємств Угорщини, а також найвагомим активом української економіки як в Угорщині, так і в цілому регіоні Центральної Європи. Підприємство розміщене в місті Дунауйварош. Кількість співробітників групи становить понад 7 тис. осіб<sup>1</sup>.

Найбільш диверсифікованою з українських компаній є група «Приват», яка отримує 34 % доходів від металургії, 26 % — гірничорудної промисловості, 20 % — ПЕК, 11 % — з фінансового сектору, 4 % — машинобудування тощо. (див. табл. 4.3). Загальна кількість працівників компанії становить 140 тис., або 0,6 % від загальної кількості працівників в Україні. Групі належить 1089 компаній, з них кілька підприємств і родовищ марганцевої руди в Україні, США, Росії, Румунії та Грузії. В Україні це компанії: ВАТ «Укрнафта», ВАТ Нафтохімік Прикарпаття, ВАТ «Нафтопереробний комплекс—Галичина», ВАТ «Запорізький завод феросплавів», ВАТ Орджонікідзевський та Марганецький гірничо-збагачувальні комбінати, ВАТ Криворізький залізорудний комбінат, «ДніпроАЗОТ», ВАТ «Стахановський завод феросплавів». У феросплавному бізнесі група «Приват» — один з лідерів у світі, оскільки їй належить Запорізький завод феросплавів (ЗЗФ) — один з найбільших виробників феросплавів у Європі та єдине підприємство в СНД, що виплавляє широкий асортимент марганцевих і кременистих феросплавів, а також металевий марганець (рис. 4.3).

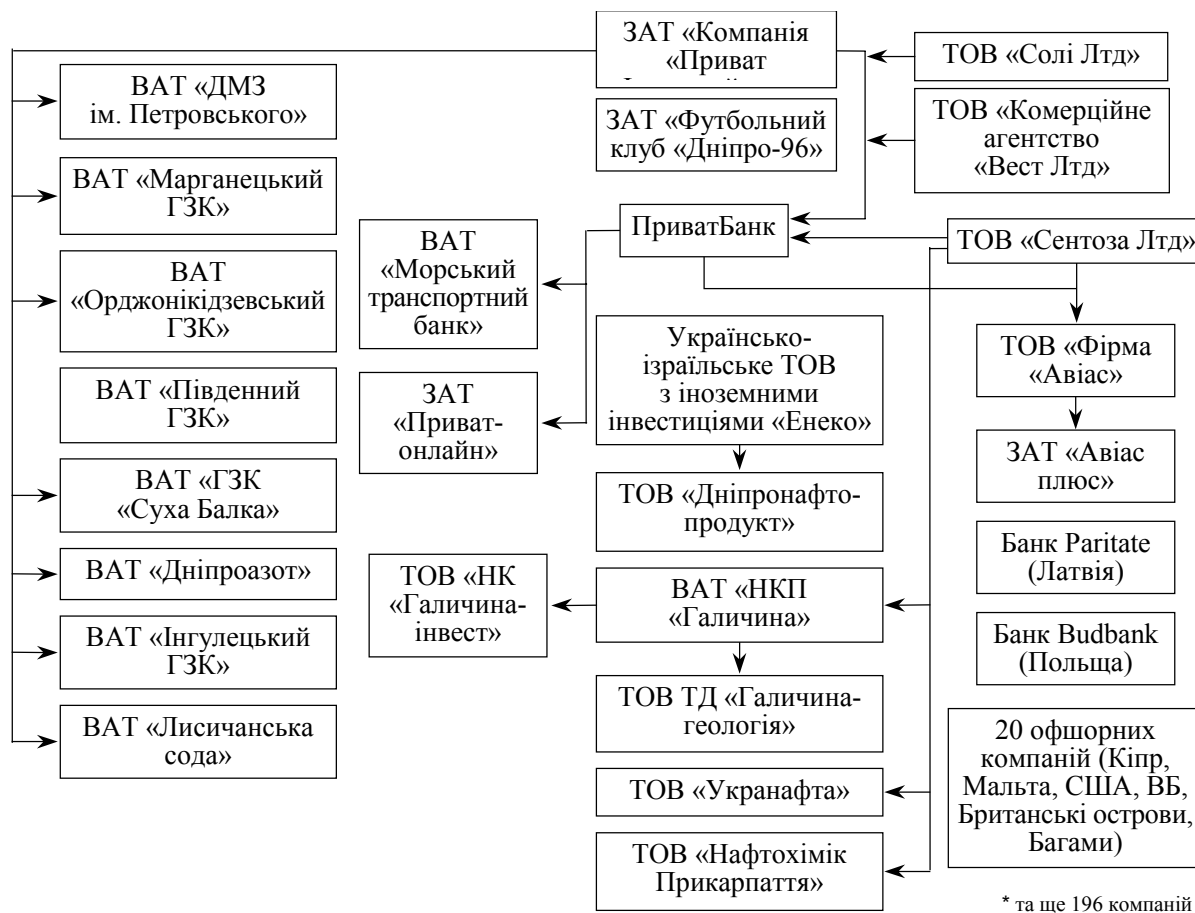


Рис. 4.3. Інтегрована структура групи «Приват»<sup>2</sup>

Загалом, за оцінками аналітиків, «Приват» контролює до 35 % світового виробництва феросплавів. Конкурентні переваги ЗЗФ — належність великому стратегічному власнику, монопольне становище на українському ринку електролітичного феромарганцю, силікомарганцю і карбиду кальцію, які використовують під час виплавляння деяких марок сталі<sup>3</sup>.

Так, групі «Приват» належить 70 % видобутку марганцевої руди в Україні, 40 % залізної руди, 50 % феросиліцію, 86 % видобутку нафти, 28 % газового конденсату та 16 % газу від загального видобутку вуглеводнів в Україні. 15 % світових продажів феросплавів належить групі «Приват» і 70 % експортується.

<sup>1</sup> Офіційний сайт ПАТ АМК Корпорація ІСД [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.isd.com.ua/ua/business/structure/amk/>.

<sup>2</sup> Транскордонне співробітництво / [І. Школа, О. Бабінська, В. Козменко, С. Галушка, І. Келару та ін.] ; під ред. І. М. Школи, О. В. Бабінської. — Чернівці : Прут, 2012. — 456 с.; Складено за матеріалами ЗМІ та офіційного сайту компанії.

<sup>3</sup> Тимошенко М. Запорізький завод феросплавів / М. Тимошенко // Контракти. — 2008. — № 37(852). — С. 28.

На початку 2008 р. група збільшила частку в Ferrero, а «Приватбанк» придбав 12,62 % акцій британської компанії JKH Oil&Gas PLC, що видобуває нафту й газ в Україні. А також група «Приват» придбала компанію Concolidated Minerals, найбільшого в Австралії видобувача марганцевих руд. Наявність «Приватбанку» в ядрі структури дає змогу фінансувати багато проектів. А також стабільні прибутки приносить енергетична галузь.

Як бачимо, перелічені вище компанії належать до сфери промисловості, яка становить 26 % ВВП (докризисний показник). Однак, світова фінансова криза, унаслідок якої скоротився попит на сталь, та низка інших факторів негативно вплинули на конкурентоспроможність українських металургійних компаній. Запропоновані шляхи реакції на вказані фактори впливу показано в табл.4.3.

Таблиця 4.3

**ФАКТОРИ, ЯКІ НЕГАТИВНО ВПЛИВАЮТЬ НА БІЗНЕС УКРАЇНСЬКИХ МЕТАЛУРГІЙНИХ КОМПАНІЙ**

Фактори впливу	Шляхи реакції
Світова фінансова криза	Скорочення або скасування інвестиційних програм
Низький попит	Зменшення обсягів виробництва
Ревальвация гривні (з травня по вересень 2008 р.)	Мінімізація гривневих розрахунків, обмін значної частки доларової виручки на гривню за умови подорожчання американської валюти на внутрішньому ринку
Подорожчання сировини	Укладання довгострокових контрактів на поставку сировини за фіксованими цінами
Зростання вартості морських перевезень	Оскільки більшість металургійних компаній експортують свою продукцію в далеке зарубіжжя переважно морським шляхом, вирішити проблему подорожчання морських транспортних перевезень вельми складно
Короткочасне зростання конкуренції з боку електросталеплавильних заводів Туреччини та Південної Кореї	У довгостроковому періоді зі збільшенням кількості електросталеплавильних заводів у світі їхня конкурентоспроможність щодо класичних металургійних комбінатів знизиться, оскільки основний вид сировини електросталеплавильних компаній — брут — поступово дорожчатиме через його дефіцит

Іншою великою компанією, яка має ознаки ТНК, на нашу думку, є науково-виробнича група «Інтерпайп» (Interpipe Group), яка є однією з найбільших приватних компаній України, четвертою за рівнем потужностей трубною компанією світу, третьою у світі з виробництва і постачання залізничних коліс, найбільшим світовим постачальником силікомарганцю<sup>1</sup>. Частка компанії на світових ринках безшовних труб становить 4,1 %, залізничних коліс — 10 %, марганцевих феросплавів — понад 11 %. Продукція підприємств «Інтерпайпу» постачається в більш ніж 70 країн світу, частка експорту в структурі продажів становить близько 70 %. Головний офіс корпорації «Інтерпайп» розташований у Дніпропетровську, представництва й агентські служби — у Росії, Білорусі, Азербайджані, Казахстані, Узбекистані, Швейцарії, США та інших країнах. До складу групи входить чимало виробничих, торгових, сервісних та інших компаній. Так, у повній або частковій власності «Інтерпайпу» перебувають ВАТ «Нижньодніпровський трубний завод», ВАТ «Новомосковський трубний завод», ЗАТ «Нікопольський завод безшовних труб NICO TUBE», ВАТ «Нікопольський завод феросплавів», цукрові заводи (Сумсько-Степанівський, Воронежський, Низовський, Буринський, Чупахівський, Південківський), Акціонерний банк «Кредит-Дніпро», Банк «Дельта», «Укрсоцбанк», телеканали ICTV, СТБ, «Новий канал», газета «Факти і коментарі». Корпорація також управляє активами дніпропетровського ВАТ «Втормет» і Нікопольського ЗАТ «Ремонтний завод»<sup>2</sup>.

У 2010 р. на підприємствах компанії було вироблено близько 1,0 млн т трубної та колісної продукції; у 2011 р. — 1,1 млн т. До структури ІНТЕРПАЙП належать чотири промислові активи<sup>3</sup>: 1) ІНТЕРПАЙП НТЗ (табл. 4.4); 2) ІНТЕРПАЙП НМТЗ; 3) ІНТЕРПАЙП НІКО ТЬЮБ; 4) Дніпропетровський Втормет.

Науково-виробнича група (НВГ) «ІНТЕРПАЙП» динамічно розвивається, у тому числі в контексті відповідності міжнародним стандартам корпоративного управління Дніпросталь — ключовий проект ІНТЕРПАЙП, який покликаний замінити застаріле мартенівське виробництво сталі, що дозволить забезпечити трубне й колісне виробництво власною сталлюю заготовкою. Максималь-

<sup>1</sup> Антоненко О. І. Деякі тенденції розвитку транснаціональних корпорацій в Україні / О. І. Антоненко, О. А. Чурилова [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.fkd.org.ua/article/download/292552/262668>

<sup>2</sup> Інтерпайп [Електронний ресурс]. Ліга. Досьє. — [Цит. 2007, 6 липня]. — Режим доступу : <http://file.liga.net/company/4.html>.

<sup>3</sup> Офіційний сайт НІГ «Інтерпайп» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.interpipe.biz/ru>.

на потужність 1,32 млн т трубної та колісної заготовки на рік. У 2011—2012 рр. загальний обсяг інвестицій у цей проект становив 700,0 млн дол. США. Екологічний ефект від реалізації проекту характеризується зменшенням споживання газу на тонну сталі більш ніж у 8 разів (що дозволить скоротити споживання природного газу щороку на 60,0 млн м<sup>3</sup>), енерговитрат — у 2,2 разу, зниження викидів забруднювальних речовин в атмосферу — у понад 2,5 разу. Крім цього, Дніпросталь створив 500 нових робочих місць, а річний приріст платежів до бюджетних і позабюджетних фондів становить 150,0 млн грн.

Таблиця 4.4

ОКРЕМІ ФІНАНСОВІ ПОКАЗНИКИ НТЗ «ІНТЕРПАЙП» У 2011—2012 РР., МЛРД ДОЛ. США<sup>1</sup>

Показники	2011	2012
Виручка від реалізації	1,670	1,770
Валовий прибуток	0,310	0,269
Операційний прибуток	0,158	0,073
Чистий прибуток / збиток	0,041	-0,072

ІНТЕРПАЙП НМТЗ реалізував найбільший проект 2011 р. зі збільшення енергоефективності — уведення в експлуатацію нового турбокомпресора виробництва компанії Samsung Techwin (Південна Корея) задля зменшення витрат електроенергії на виробництво стиснутого повітря, що використовується під час роботи пневмообладнання. Нове обладнання дозволило зменшити споживання електроенергії на 3 млн кВт на рік, що в грошовому еквіваленті становить близько 265,0 тис. дол. США (виходячи з вартості електроенергії у 2011 р.); загальний обсяг інвестицій у проект склав близько 600,0 тис. дол. США. Незалежний екологічний аудит компанії Global Carbon (Україна) підтвердив, що цей проект дозволяє зменшити викиди CO<sub>2</sub> на 3,0 тис. т на рік.

Соціальна відповідальність ІНТЕРПАЙП реалізується через різноманітні програми, зокрема «ІНТЕРПАЙП — ми разом!», що спрямований на підтримку дітей співробітників, дітей із малозабезпечених сімей і дітей-сиріт. У 2010 р. ІНТЕРПАЙП профінансував роботу дитячого скаутського табору Pipeland. У компанії існує Єдиний медичний центр ІНТЕРПАЙП (ЄМЦ ІНТЕРПАЙП) для забезпечення системного підходу у сфері надання медичних послуг співробітникам на підприємствах компанії. До ЄМЦ входять 9 медичних пунктів і понад 150 медичних фахівців. У 2011 р. до Дня боротьби з астмою в рамках проекту «Легко дихати — легко жити» ІНТЕРПАЙП разом з Асоціацією фтизіатрів і пульмонологів України провів обстеження співробітників на наявність захворювань легенів. У рамках першого етапи обстеження 1500 співробітників компанії було виявлено 150 осіб у зоні підвищеного ризику, які були запрошені в медичні центри ІНТЕРПАЙП та отримали відповідні рекомендації фахівців.

Упродовж 2007—2011 рр. випускниками Школи майстрів ІНТЕРПАЙП стали понад 250 осіб. У 2011 р. у Форумі майстрів узяли участь випускники Школи майстрів ПАТ «ІНТЕРПАЙП НТЗ», молоді співробітники ТОВ «ІНТЕРПАЙП НІКО ТЬЮБ», ПАТ «ІНТЕРПАЙП НМТЗ», ПрАТ «Нікопольський ремонтний завод», МЗ «Дніпросталь», а також студенти 3—5 курсів технічних спеціальностей Національної металургійної академії України — учасники проекту «У майбутнє — разом». 27 учасників Форуму представили проекти, спрямовані на розв'язання реальних проблем своїх підприємств. Кожен учасник отримав Сертифікат про закінчення Школи майстрів, а найкращі слухачі — звання «Майстер I класу» та «Майстер II класу», які отримали додаткову грошову винагороду до заробітної плати в розмірі 1,0 тис. грн і 500,0 грн відповідно<sup>2</sup>.

Створюючи безпечні умови праці, ІНТЕРПАЙП керується у своїй діяльності міжнародними нормами й стандартами, зокрема OHSAS 18001 та ISO 14001. У 2007—2008 рр. у межах Компанії пройшла корпоративна програма навчання міні-МВА, що була розроблена Роттердамською школою менеджменту університету Еразмуса (Нідерланди). Для лінійних менеджерів виробничих активів на регулярній основі проводяться заняття в «Школі майстрів», що спрямовані на покращення управлінських навичок.

ІНТЕРПАЙП запровадив проект «Бібліотека управлінських рішень від ІНТЕРПАЙП», у рамках якого вперше українською мовою було видано книгу Г. Мінцберга «Зліт і падіння стратегічного планування», що була безкоштовно передана найбільшим вищим навчальним закладам, бізнес-школам і бібліотекам України<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> Складено авторами на основі : Офіційний сайт НВГ «Інтерпайп» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.interpipe.biz/ru>.

<sup>2</sup> Через інвестиції в производство к инвестициям в людей : отчет об устойчивом развитии ИНТЕРПАЙП: 2010—2011 [Электронный ресурс] — Режим доступа : [http://www.interpipe.biz/files/KSO\\_3.pdf](http://www.interpipe.biz/files/KSO_3.pdf).

<sup>3</sup> Офіційний сайт НПГ «Інтерпайп» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.interpipe.biz/ru>.

Характеризуючи групу ІНТЕРПАЙП, доцільно зазначити фактичну відповідність корпоративного управління, зокрема в аспекті соціальної та екологічної відповідальності, міжнародним стандартам, проте недоліками в контексті транснаціоналізації діяльності є: низька НДДКР-активність; відсутність власного НДДКР-центру та науково-дослідних інститутів; відсутність фінансування наукових розробок в українських вищих навчальних закладах і науково-дослідних інститутах; незначна частка зарубіжних активів і персоналу; незадовільним є рівень висвітлення міжнародної економічної діяльності, зокрема щодо іноземних філій і представництв, їхньої частки в кумулятивних показниках групи, що з позицій нашого дослідження ускладнює емпіричну ідентифікацію транснаціональності Інтерпайп.

Наступним претендентом на роль вітчизняних ТНК є група компаній ООО «DCH» (Development Construction Holding) — інтеграційне об'єднання підприємств різних галузей економіки. Промислові підприємства, що входять до DCH, займаються виробництвом добрив, склотари, контролюючи значну частину українського ринку в різних сегментах. Наявність власного вертикально інтегрованого ланцюжка «виробництво (видобуток) будматеріалів — будівництво — девелопмент» дозволяє холдингу успішно розвивати свій бізнес на ринку нерухомості, забезпечуючи житловими, комерційними та інфраструктурними об'єктами різні міста України. Активи групи зосереджені в таких сферах, як промисловість, будівництво, фінанси і девелопмент. Управління активами «DCH» здійснює компанія «DCH IM» (DCH Investment Management). Серед активів групи — 24,5 % акцій АКІБ «УкрСиббанк», а також ВАТ «Азот» (Черкаси), ТОВ «Мерефянська скляна компанія», Українська гірничодобувна компанія, компанія «Харків-цемент», будівельний холдинг «Strabag Ukraine» (спільно з компаніями «Strabag SE» (Австрія) і «Базовий елемент» (Росія)<sup>1</sup>.

При здійсненні комплексної оцінки основними критеріями для інвестування DCH є<sup>2</sup>: 1) ринкові фактори й характеристики продукту (послуги): потенціал продажу; потенціал ринку до зростання; якість продукту (послуги); характер конкуренції в галузі; можливість формального (патенти) й неформального (ноу-хау) захисту продукту (послуги) в конкурентному середовищі; соціальне значення продукту (послуги); 2) фінансові показники, що характеризують прибутковість проекту: очікувана дохідність бізнесу; очікувана норма прибутку; 3) фінансові показники, що характеризують масштаб проекту: сума інвестицій; можливість досягнення беззбитковості без подальшого додаткового фінансування; обсяг витрат на аналіз ринкової ситуації; 4) додаткові характеристики: потенційні стратегії виходу (ліквідність); розуміння бізнесу або галузі інвестором; можливість залучення співінвесторів; стабільність, професіоналізм та позитивна репутація проектною командою.

Специфіка роботи DCH передбачає розвиток проекту до певного етапу з подальшим перепродажем ефективно функціонуючого бізнесу іншим інвесторам, які мають на меті розширення власної присутності, тобто є стратегічними інвесторами. Серед прикладів — продаж ТОВ «Мерефянська скляна компанія» (м. Мерефа, Харківська обл.) турецькій компанії Türkiye Şişe ve Cam Fabrikaları A.Ş. (Sisecam) в особі підконтрольної компанії Balsand B.V за 32,0 млн євро на основі повної вартості підприємства 25 лютого 2011 р.; продаж ПАТ «АЗОТ» (м. Черкаси) — одного з найбільших виробників мінеральних добрив в Україні (до 2,0 млн т на рік, або 25,0 % ринку України) власнику Group DF Д. Фірташу у березні 2011 р.

Окремою сторінкою у проектах DCH є участь цієї ФПГ у фінансуванні інфраструктурних проектів у м. Харків, що були пов'язані з підготовкою до Євро-2012. Загальні інвестиції DCH становили 298,9 млн дол. США, у тому числі: п'ятизірковий готель «Kharkiv Palace» — 126,0 млн дол. США; міжнародний аеропорт «Харків» — 107,2 млн дол. США; спортивний комплекс «Металіст» — 28,8 млн дол. США; навчально-тренувальна база ФК «Металіст» — 24,6 млн дол. США; дитячо-юнацька футбольна академія ФК «Металіст» — 12,0 млн дол. США; стадіон «Динамо» — 0,3 млн дол. США. У кінці 2013 р. DCH було продано всі активи, пов'язані з ФК «Металіст», тобто проект було закрито з фіксацією прибутку.

Ураховуючи специфіку ідеології власників DCH, необхідно зазначити про потенційну ефективність участі цієї ФПГ у створенні короткострокових альянсів у будь-яких секторах економіки, за умови можливості потенційного продажу своєї частки в майбутньому. Діяльність DCH дуже подібна до функціонування недержавних пенсійних фондів, проте з наголосом на тимчасових прямих інвестиціях, замість портфельних, що відповідає сутності інституційних інвесторів. Викликає обґрунтовані сумніви здатність DCH до перетворення на ТНК, зокрема через аморфність інтересів компанії, непрозорість діяльності, незначну частку міжнародної економічної діяльності та відсутність прозорості у висвітленні бізнес-операцій.

Ще однією потенційною ТНК може бути ВАТ «Укрнафта», яке є монопольною нафтовидобувною компанією України. Основні види її діяльності: геологорозвідувальні роботи, експлуатаційне буріння, видобуток нафти, конденсату, супутнього нафтового і природного газу, підготовка нафти

<sup>1</sup> Група компаній «DCH» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.sq.com.ua/rus/files/740/>. — Назва з екрану.

<sup>2</sup> Офіційний сайт ТОВ «DCH» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.dch.com.ua>.

і переробка. За підсумками 2009 р. на компанію припадало 70 % видобутої в Україні нафти<sup>1</sup>. ВАТ «Укрнафта» вивчає можливість співробітництва з країнами СНД, Іраном, Лівією, Саудівською Аравією, Польщею та іншими країнами світу. За договорами про спільну інвестиційну і виробничу діяльність ВАТ «Укрнафта» працює з такими компаніями: «Моментум Ентерпрайзис» (Канада); «Карлтон трейдинг Україна»; «Аетерал Вектор ресорсіс Інк.» (Канада).

Спеціалісти компанії виконують роботи з будівництва свердловин за кордоном (Російська Федерація, Ірак, Індія, Пакистан, Сирія, Алжир, Лівія, Куба, В'єтнам). Цілком реальним є створення в окремих із цих країн виробничих підрозділів «Укрнафти»<sup>2</sup>.

Основними видами продукції, за рахунок продажу яких корпорація отримала 10 або більше відсотків доходу у 2012 р., були: 1) нафта: обсяг реалізації 1,9 млн т за 13,5 млрд грн (у т. ч. ПДВ), середньореалізаційна ціна 7075,9 грн за т; 2) нафтопродукти: обсяг реалізації 11,4 млрд грн. (у т. ч. ПДВ). Чистий дохід від експорту у 2012 р. — 60 411,9 тис. грн.

ПАТ «Укрнафта» не входило і не входить до об'єднань підприємств (асоціацій, корпорацій, концернів, консорціумів, інших об'єднань підприємств) чи групи суб'єктів господарювання (фінансово-промислових груп, холдингових компаній тощо). До складу ПАТ «Укрнафта» належать 22 структурні одиниці без статусу юридичної особи. Філій, представництв, інших відокремлених підрозділів у складі ПАТ «Укрнафта» немає. ТОВ «СП «УкрКАРПАТОЙЛ ЛТД» створено 18.04.1995 р. в Україні з метою видобутку корисних копалин із залученням іноземних інвестицій. Проте, на сьогоднішній день частка ПАТ «Укрнафта» у статутному капіталі цього товариства становить 100,0 %.

На 01.10.2013 р. чистий дохід від реалізації продукції ПАТ «Укрнафта» склав 15,175 млрд грн; чистий прибуток — 0,754 млрд грн. У свою чергу впродовж 2012 р. чистий дохід ПАТ «Укрнафта» склав 15,0 млрд грн; собівартість реалізованої продукції — 11,3 млрд грн; чистий прибуток — 1,4 млрд грн, або 26,34 грн. на одну акцію. Упродовж 2012 р. витрати на охорону довкілля були здійснені на рівні 42,6 млн грн, а надходження коштів від продажу ресурсоцінних відходів становили 4,25 млн грн; середньооблікова чисельність працівників — 27 908 осіб; фонд оплати праці — 1,345 млрд грн.

На 01.01.2013 р. вартість чистих активів досягнула 17,4 млрд грн; нерозподілений прибуток дорівнював 0,815 млрд грн; розмір зареєстрованого та сплаченого статутного капіталу ПАТ «Укрнафта» склав 13,557 млн грн; загальна кількість акціонерів — 13 140 фізичних і юридичних осіб, з яких чотири є власниками істотної участі (табл. 4.5).

Акції ПАТ «Укрнафта» котируються на «Українській біржі» (м. Київ) та включені в індекс УБ, що є головним показником активності ринку акцій в Україні. Депозитарні розписки на акції ПАТ «Укрнафта» торгуються на Франкфуртській фондовій біржі.

Таблиця 4.5

ВЛАСНИКИ ІСТОТНОЇ УЧАСТІ ЕМІТЕНТА ПАТ «УКРНАФТА»<sup>3</sup>

Повне найменування юридичної особи — власника істотної участі або зазначення — «фізична особа»	Розмір частки (паю), що належить власнику істотної участі	Відсоток, який становлять акції (частка, пай) у статутному (складеному, пайовому) капіталі емітента
Публічне акціонерне товариство «Національна акціонерна компанія «Нафтогаз України»», Україна	27 114 256	50,0 <sup>4</sup>
ЛІТТОП ЕНТЕРПРАЙЗЕС ЛІМІТЕД (LITTOP ENTERPRISES LIMITED), Кіпр	7 377 784	13,6
БРІДЖМОНТ ВЕНЧЕРЗ ЛІМІТЕД (BRIDGEMONT VENTURES LIMITED), Кіпр	7 377 784	13,6
БОРДО МЕНЕДЖМЕНТ ЛІМІТЕД (BORDO MANAGEMENT LIMITED), Кіпр	6 657 997	12,3
<b>Разом</b>	<b>48 527 821</b>	<b>89,5</b>

Загальна кількість власних акцій, які розміщені та перебувають в обігу, становить 54 228 510 шт. Ураховуючи склад найбільших акціонерів, які представлені трьома офшорними компаніями та однією державною компанією, реально на фондовому ринку потенційно можуть перебувати лише

<sup>1</sup> ТНК і міжнародний бізнес в Україні [Електронний ресурс] / Бібліотека Гринчука. — Режим доступу : <http://www.grinchuk.lviv.ua/book/50/2056.html>

<sup>2</sup> Там само.

<sup>3</sup> Складено на основі Офіційний сайт ПАТ «УКРНАФТА» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrnapta.com/ru>.

<sup>4</sup> Частка ПАТ «Національна акціонерна компанія «Нафтогаз України»» складає 50,0 % + 1 акція

5 700 689 простих акцій, або лише 10,5 % від загального обсягу емісії, що явно суперечить міжнародній практиці функціонування публічних акціонерних компаній.

Незважаючи на стратегічну важливість високоприбуткового нафтогазового сектору для економіки України, основними слабкими місцями ПАТ «Укрнафта» з точки зору потенціалу перетворення на ТНК є: брак філій, представництв, інших відокремлених підрозділів у складі цієї компанії; зосередження діяльності виключно в Україні; ігнорування необхідності участі в об'єднаннях підприємств (асоціацій, корпорацій, концернів, консорціумів, інших об'єднань підприємств) чи групі суб'єктів господарювання (фінансово-промислових груп, холдингових компаній тощо); низька соціальна й екологічна відповідальність, що підтверджується незначними інвестиціями в цю царину; відсутність зв'язків з академічним сектором, зокрема з вищими навчальними закладами та науково-дослідними інститутами; незбалансована структура акціонерного капіталу з переважанням державної власності та офшорних компаній; низька активність на фондовому ринку (лише незначна частка акцій перебуває у вільному продажу); відсутність у структурі ПАТ «Укрнафта» НДДКР-підрозділів.

Кондитерська корпорація Roshen — лідер національного ринку кондитерських виробів. Близько 25 % усіх вітчизняних солодощів випускається на фабриках корпорації: Київській, Вінницькій, Маріупольській і Кременчуцькій. З 2001 р. корпорація Roshen набула міжнародного статусу: до її складу увійшла Липецька кондитерська фабрика «Ліконф» (Росія), а в 2006 році — Клайпедська кондитерська фабрика (Литва). У 2009 р. корпорація планує закінчити проектування шоколадної фабрики у Липецьку — другого власного кондитерського виробництва в Росії. Також до складу корпорації входить маслomorphicний комбінат «Бершадьмолоко», що забезпечує фабрики корпорації натуральною високоякісною сировиною. У 2008 р. корпорація контролювала 25 % карамельного виробництва в РФ.

Корпорація Roshen у 2008 р. увійшла до Топ-500 найбільших компаній Центральної та Східної Європи за версією британської газети Financial Times та стала найбільшим виробником для роздрібною торгівлі в Україні (табл. 4.6).

Таблиця 4.6

НАЙБІЛЬШІ ВИРОБНИКИ ДЛЯ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

Місце в рейтингу	Компанія	Чиста виручка у 2008 р., млрд грн
1	Roshen	4,5
2	«Нестле Україна»	2,66
3	Image Holding (ЛГЗ «Хортиця», Одеський коньячний завод, винний напрямок)	2,65
4	«Конті»	2,6
5	Nemiroff	2,54

Кондитерська корпорація ROSHEN виробляє близько 320 найменувань продукції загальним обсягом 450,0 тис. т на рік. Продаж продукції передусім на ринках Азербайджану, Вірменії, Естонії, Ізраїлю, Казахстану, Канади, Киргизстану, Латвії, Литви, Молдови, Росії, США, Узбекистану та України, дозволив КК ROSHEN досягнути зростання фінансових результатів упродовж 2009—2012 рр. (табл.4.7)<sup>2</sup>.

Таблиця 4.7

ОКРЕМІ ФІНАНСОВІ ПОКАЗНИКИ КК «ROSHEN» УПРОДОВЖ 2009—2012 рр.<sup>3</sup>

Роки	2009	2010	2011	2012
Обсяг продажу, млн дол. США	320,3	480,2	564,0	575,0
Чистий прибуток, млн дол. США	7,2	23,2	16,1	42,9
Рентабельність, %	2,3	4,8	2,9	7,5

<sup>1</sup> Портна К. Багато їсти шкідливо / К. Портна // Контракти. — 2009. — № 16—17(883—884). — С. 56.

<sup>2</sup> Компанія Roshen в I кварталі 2010 г. [Електронний ресурс] / Інформаційне агентство РБК — Україна. — К., 2010. — [Цит. 2010. 9 квітня]. — Режим доступу : [http://www.rbc.ua/rus/newslines/show/roshen\\_v\\_i\\_kvartale\)2010\\_g\\_realizovala\\_produktsii\\_na\\_220 mln\\_doll\\_chno\\_na\\_43\\_bolshe\\_za\\_analogichnyy\\_period\\_godom\\_ranee\\_09042010](http://www.rbc.ua/rus/newslines/show/roshen_v_i_kvartale)2010_g_realizovala_produktsii_na_220 mln_doll_chno_na_43_bolshe_za_analogichnyy_period_godom_ranee_09042010).

<sup>3</sup> Складено на основі Офіційний сайт рейтингового агентства «Експерт РА» [Електронний ресурс] — Режим доступу: [http://www.raexpert.ru/database/companies/roshen/paramgroup\\_id/35](http://www.raexpert.ru/database/companies/roshen/paramgroup_id/35).

Головний офіс КК «ROSHEN» розташовано в м. Київ. До складу Головного офісу КК «ROSHEN» входять<sup>1</sup>: 1) 3 українські фабрики у Києві, Вінниці, Кременчуці; 2) 2 виробничі майданчики в Липецьку (Російська Федерація); 3) кондитерська фабрика у Клайпеді (Литва); 4) Bonbonetti Choco Kft (м. Будапешт, Угорщина); 5) маслomorphicний комбінат «Бершадьмолоко (Вінницька обл., Україна).

На підприємствах КК ROSHEN застосовується система управління якістю відповідно до стандарту ISO 9001:2008, а також система управління безпекою харчових продуктів відповідно до стандарту ISO 22000:2005. Такий підхід є позитивною рисою функціонування КК ROSHEN у контексті транснаціоналізації, проте негативні характеристики превалюють. По-перше, брак інформації щодо діяльності корпорації в цілому і міжнародної економічної діяльності зокрема. По-друге, відсутність зв'язків з академічним сектором, системи взаємодії з навчальними закладами з метою підвищення кваліфікації співробітників. По-третє, слабким місцем є непередставленість КК «ROSHEN» на фондовому ринку. По-четверте, абсолютно немає інформації щодо активності підприємств у царині соціальної й екологічної відповідальності. По-п'яте, хоча сфера діяльності КК «ROSHEN» не належить до секторів з високою інтенсивністю НДДКР, однак відсутність спеціалізованих підрозділів є загрозою для розвитку корпорації в майбутньому. Пошосте, підприємства на території Росії перебувають у підвищеній зоні ризику у зв'язку зі збройним конфліктом з Україною, тобто підвищеною є небезпека націоналізації двох виробничих майданчиків у м. Липецьк.

ТМ Nemiroff — перший вітчизняний горілчаний бренд, який отримав міжнародний статус, представляє високу українську якість у 72 країнах світу (табл. 4.8). У структуру холдингу входять Управляюча компанія Nemiroff, Українська горілчана компанія Nemiroff, ДП «Алко Інвест», Торгове представництво Nemiroff у Росії та Польщі, а також Nemiroff International зі штаб-квартирою у Будапешті (Угорщина), головним завданням якої є розвиток бренда на ключових ринках Європи, Північної та Південної Америки й Азіатсько-Тихоокеанського регіону<sup>2</sup>.

Таблиця 4.8

**ПЕРЕЛІК КРАЇН, ДО ЯКИХ ЕКСПОРТУЄТЬСЯ ПРОДУКЦІЯ NEMIROFF<sup>3</sup>**

Рік	Формування ринку	Загальна кількість країн на кінець року
2000	США, Росія, Ізраїль, Латвія, Литва, Естонія, Азербайджан	7
2001	Вірменія, Молдова, Білорусь, Німеччина, Болгарія, Велика Британія, Бельгія, Ліван, Італія	16
2002	Грузія, Казахстан, Туркменістан, Киргизія, Таїланд, Португалія	22
2003	Японія, Греція, Еквадор, Бельгія, Чехія, Словенія, Угорщина, Китай	30
2004	Польща, Туреччина, Франція, Мексика, Перу, В'єтнам, Канада, Албанія, Норвегія, Люксембург, Нідерланди, Австралія, Іспанія, Кіпр, Румунія, Таджикистан, Узбекистан	47
2005	Швеція, Нова Зеландія, Йорданія, Чилі, ОАЕ	52
2011	Австралія, Нова Зеландія, Сирія, Фінляндія, Японія, Швейцарія, Турція, Китай, ПАР	72

До структури Холдингу «Nemiroff» входять<sup>4</sup>: 1) Управляюча компанія «Nemiroff»; 2) Дочірнє підприємство «Українська горілчана компанія Nemiroff»; 3) Дочірнє підприємство «Алко Інвест»; 4) Торгове представництво Nemiroff у Росії; 5) Торгове представництво Nemiroff у Польщі; 6) Nemiroff International.

У Холдингу Nemiroff підтримується політика гендерної рівності, що дозволило досягнути достатньої високої частки жінок серед працюючих — 42,0 %. Загальна кількість працюючих перевищила 2,0 тис. осіб (табл. 4.9).

<sup>1</sup> Офіційний сайт КК «РОШЕН» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://roshen.com/ru>.

<sup>2</sup> Холдинг Nemiroff очолив рейтинг стабільно зростаючих алкогольних брендів [Електронний ресурс]. Українське національне інформаційне агентство. — [Цит. 2010, 15 вересня]. — Режим доступу : <http://www.ukrinform.ua/ukr/order/?id=939085>

<sup>3</sup> Офіційний сайт Nemiroff Холдинг [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.nemiroff.ua/news/?page=3>.

<sup>4</sup> Нефінансовий звіт «Екосистема «Nemiroff» 2008—2011 р.» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.nemiroff.ua>.



Таблиця 4.9

ЗАГАЛЬНА КІЛЬКІСТЬ ПРАЦІВНИКІВ ХОЛДИНГУ NEMIROFF У 2008-2010 РР.<sup>1</sup>

Країна	200 841	200 941	2010 <sup>2</sup>
Україна	1822	1768 (68)	1733 (46)
Росія	247	248 (2)	259 (4)
Польща	—	83	76
Разом	2069	2099 (70)	2068 (50)

Більшість співробітників (51,0 %) пропрацювали в компанії понад 5 років. 43,0 % співробітників мають вищу освіту. У холдингу Nemiroff запроваджено внутрішню систему навчання й професійно-технічного навчання на базі виробничого майданчика в м. Немирів (табл. 4.10).

Таблиця 4.10

ПІДВИЩЕННЯ КВАЛІФІКАЦІЇ СПІВРОБІТНИКІВ В ХОЛДИНГУ NEMIROFF УПРОДОВЖ 2008—2011 РР.<sup>3</sup>

Роки	Кількість осіб, що пройшли підвищення кваліфікації			
	Усього, у т. ч.	Безпосередньо на виробництві	У зовнішніх закладах на основі договорів	У межах професійно-технічного навчання <sup>4</sup>
2008	184	112	72	111
2009	239	232	7	42
2010	490	274	216	22
2011	244	150	94	16
Разом	1 157	768	389	191

До позитивних рис холдингу Nemiroff у контексті потенційної перетворення на ТНК належать наявність власної системи перепідготовки персоналу, певні програми екологічної та соціальної відповідальності.

Упродовж 2009—2010 рр. корпорація витратила на благодійність і соціальні проекти майже 19,0 млн грн.

Наприклад, завдяки впровадженню електронного документообігу в компанії щорічно заощаджується більше 7 т паперу (приблизно 1,5 кг на одного працівника), що до 2010 р. забезпечило рятування 240 дерев.

До основних недоліків холдингу Nemiroff з точки зору транснаціоналізації відносяться, поперше, сфера діяльності, яка належить до низьких за НДДКР-інтенсивністю секторів економіки, що не є стратегічними. По-друге, інформація, особливо фінансового характеру, є достатньо закритою. По-третє, міжнародна економічна діяльність потребує більшої відкритості. По-четверте, класична ТНК характеризується активною представленістю на фондовому ринку, тобто постійним здійсненням купівлі-продажу акцій корпорації, спекулятивними операціями. У випадку холдингу Nemiroff цей важливий елемент є відсутнім. По-п'яте, відсутньою є інформація стосовно співпраці холдингу з вищими навчальними закладами та науково-дослідними інститутами, що є обов'язковим атрибутом сучасної ТНК.

Варто зауважити, що у 2011 р. диверсифікували свій бізнес за кордоном такі українські компанії, як агрохолдинг «Авангард», який придбав у США активи підприємства Townsends (займається переробкою м'яса птиці) і «Карнел Груп», яка є одним з найбільших українських операторів ринку соняшникової олії і експортерів зерна. «Карнел груп» має намір завершити операцію з придбання

<sup>1</sup> Складено автором на основі Нефінансовий звіт «Екосистема «Nemiroff» 2008—2011 р.» [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.nemiroff.ua>.

<sup>2</sup> у дужках вказана в тому числі кількість працюючих за сумісництвом

<sup>3</sup> Складено автором на основі: Нефінансовий звіт «Екосистема «Nemiroff» 2008—2011 р.» [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.nemiroff.ua>.

<sup>4</sup> підвищення кваліфікації могло передбачати поєднання різних типів навчання

виробника олії в Росії. Крім того придбати лікєро-горілочний завод у Росії має намір власник компанії «Хортиця», а власник підприємства «Миронівський хлібопродукт» виявив зацікавленість у придбанні компаній у країнах Євросоюзу. Причиною диверсифікації є те, що в багатьох випадках собівартість виробництва продовольства за кордоном нижча, ніж в Україні.

Як видно з викладеного аналізу діяльності українських компаній, більшість створює філії та представництва в таких країнах, як Росія, Польща, Угорщина. Однак серед українських компаній найпопулярнішою податковою гаванню залишається Кіпр. Так, «Український автомобільний холдинг», що входить до структури корпорації «Богдан», у 2009 р. перейшов у власність кіпрської Autoreal Holding Limited.

Отже, нами було розглянуто транснаціональні тенденції найбільших компаній нафтовидобувної, переробної, машинобудівної, харчової промисловості, зокрема виробництво лікєро-горілочної та кондитерської продукції. В Україні з огляду на це до перших ТНК, що почали формуватися в Україні, можна віднести ФПГ «СКМ», «DCH» Холдинг, НВГ «Інтерпайп», ВАТ «Укрнафта», NEMIROFF Холдинг, ЗАТ «ВО КОНТИ», ROSHEN.

Підтверджує результати проведених дослідження й огляд науково-методичних основ, економічного та фінансового аналізу інвестиційної діяльності ТНК, проведеного в роботі С. Савченка, де доведено необхідність розробки математичного апарату для оцінювання потенціалу транснаціоналізації окремих галузей як національної, так і світової економіки, з метою прогнозування напрямів подальшого розвитку процесів транснаціоналізації, обсягів і напрямів ПІІ насамперед для економіки України<sup>1</sup>. На основі моделі економічного зростання Харрода—Домара, з урахуванням темпу зростання випуску продукції галузі, а також темпу зростання імпорту аналогічної продукції в країну, потенціал транснаціоналізації галузей ним запропоновано визначити за формулою:

$$(Gvv_i + I_i) = S_i / K_i, \quad (4.1)$$

де  $Gvv_i$  — темп зростання внутрішнього випуску галузі;  $I_i$  — темп зростання імпорту продукції галузі в країну;  $S_i$  — заощадження в галузі або інвестування в розвиток виробництва;  $K_i$  — відношення обсягів капіталу галузі до обсягів її випуску;  $i = 1, \dots, m$  — галузі економіки.

Розрахунок потенціалу транснаціоналізації галузей економіки України підтвердив, що найбільший потенціал транснаціоналізації в державі мають видобувна та переробна промисловості.

Розроблена модель може бути рекомендована як для визначення потенціалу транснаціоналізації галузей світового господарства, так і обсягів інвестування в галузі національних економік з урахуванням тенденцій попиту на продукцію та місткості ринків — на державному рівні та на рівні ТНК<sup>2</sup>.

Проведений на основі практики діяльності найбільших вітчизняних компаній аналіз потенціалу транснаціоналізації та вивчення літературних джерел<sup>3</sup> уможливили висновок, що в Україні сформовано значну групу підприємств, що не лише демонструють високий індекс транснаціональності, але й притаманний світовим транснаціоналам потенціал (табл. 4.11 і 4.12).

<sup>1</sup> Савченко Е. О. Розвиток транснаціонального виробництва через прями іноземні інвестиції : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Е. О. Савченко ; Донец. нац. ун-т. — Донецьк, 2010. — С. 13.

<sup>2</sup> Савченко Е. О. Розвиток транснаціонального виробництва через прями іноземні інвестиції : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Е. О. Савченко ; Донец. нац. ун-т. — Донецьк, 2010. — 20 с.

<sup>3</sup> Антоненко О. І. Група компаній «DCH». Там само; ЗАО «Конті» виплатило процентний дохід за 7-й купонний період по своїм облигаціям серии «А» [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://www.ukrkonditer.kiev.ua/apnweekly/>. — Названіє с екрана; ІСД, «Метінвест» і ММК ім. Ілліча увійшли до списку найбільших у світі [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://www.epravda.com.ua/\\_barcelona/news/2009/07/3/198084/](http://www.epravda.com.ua/_barcelona/news/2009/07/3/198084/); Інтерпайп [Електронний ресурс]. Ліга. Досьє. — [Цит. 2007, 6 липня]. — Режим доступу : <http://file.liga.net/company/4.html>; Міжнародний менеджмент : курс лекцій [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://kursmm.com.ua/1a2.htm>; Офіційний сайт НІПГ «Interpipe» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.interpipe.biz/ru/company>; Офіційний сайт корпорації Roshen [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://roshen.com/ua>; Офіційний сайт ООО «DCH» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://dch.com.ua/>; Офіційний сайт ФПГ «СКМ» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.scm.com.ua/ru/>; Офіційний сайт Nemiroff Холдинг [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.nemiroff.ua/news/?page=3>; Жаріков А. С. Оцінка рівнів транснаціоналізації провідних підприємств кондитерської галузі України [Електронний ресурс] / А. С. Жаріков. — Режим доступу : <http://inktonf.org/zharikov-ae-otsinka-rivnya-transnatsionalizatssiyi-providnih-pidpriemstv-konditerskoyi-galuzi-ukrayini/>; Пешко А. В. Транснаціональні компанії та їх роль у міжнародній інвестиційній діяльності. [Електронний ресурс] / А. В. Пешко, Г. В. Назаренко. — Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/DeBu/2007-2/doc/5/01.pdf>; Систем Кэпитал Менеджмент [Електронний ресурс] : Мир личных финансов. [Цит. 2010, 9 березня]. — Режим доступу : <http://mybiznes.net/biznes-istorii/sistem-kepital/menedzhment/skm.>; ТНК і міжнародний бізнес в Україні [Електронний ресурс] : Библиотека Гринчука. — Режим доступу : <http://www.grinchuk.lviv.ua/book/50/2056.html>; Шевченко І. А. Підтримка інноваційного розвитку у Вінницькій області: [Цит. 20 жовтня 2010 р.] [Електронний ресурс] / І. А. Шевченко. — Режим доступу : <http://shevchenko.vn.ua/2010/10/21/прес-конференція/>

Таблиця 4.11

РЕЗУЛЬТАТИ РОЗРАХУНКІВ СЕРЕДНЬОГО ІНДЕКСУ ПОТЕНЦІАЛУ  
ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІ КОМПАНІЙ<sup>1</sup>

Підприємство	Вихідні параметри розрахунку										Розрахунковий середній індекс потенціалу транснаціоналізації компанії
	Індекс динаміки обсягу виробництва	Z <sub>1</sub>	Індекс динаміки чистого прибутку	Z <sub>2</sub>	Індекс динаміки експорту продукції	Z <sub>3</sub>	Індекс витрати на НДДКР	Z <sub>4</sub>	Індекс динаміки обсягу власного капіталу	Z <sub>5</sub>	
ВАТ «Азовсталь»	1,98	<b>1</b>	11,93	<b>1</b>	1,16	<b>1</b>	7,5	<b>1</b>	1,17	<b>1</b>	1
ВАТ «ММК ім. Ілліча»	0,67	<b>0,34</b>	1,68	<b>0,14</b>	0,93	<b>0,8</b>	1,47	<b>0,196</b>	1,1	<b>0,94</b>	0,37
ВАТ «Донецький металургійний завод»	1,91	<b>0,96</b>	6,34	<b>0,53</b>	1,08	<b>0,93</b>	1,2	<b>0,16</b>	1,09	<b>0,93</b>	0,59

Таблиця 4.12

РЕЗУЛЬТАТИ РОЗРАХУНКІВ ІНТЕГРОВАНОГО ПОКАЗНИКА ПОТЕНЦІАЛУ  
ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІ КОМПАНІЙ<sup>2</sup>

Підприємство	Вихідні параметри розрахунку										Розрахунковий інтегрований показник потенціалу транснаціоналізації компанії
	Обсяг виробництва компанії (млн грн)	Z <sub>1</sub>	Чистий прибуток компанії (млн грн)	Z <sub>2</sub>	Обсяг експорту продукції (тис. т)	Z <sub>3</sub>	Витрати на НДДКР (тис. грн)	Z <sub>4</sub>	Обсяг власного капіталу (млн грн)	Z <sub>5</sub>	
ВАТ «Азовсталь»	12 387,5	0,92	1155,9	1	5413,3	1	3127	1	6121,3	0,82	0,95
ВАТ «ММК ім. Ілліча»	13450	1	743	0,64	4254	0,79	1590,6	0,5	7453	1	0,79
ВАТ «Донецький металургійний завод»	7603	0,57	479	0,41	1067	0,2	753	0,24	1125	0,18	0,32

Крім того, проведений у аналіз на основі розрахунків інтегрованих показників транснаціоналізації видів діяльності уможливив ранжування галузей економіки (металургія, енергетика, харчова промисловість, машинобудування тощо) (табл. 4.13—4.14)<sup>3</sup>, що в свою чергу, додатково підтверджує зроблений нами висновок про наявність достатнього внутрішнього потенціалу транснаціоналізації економіки України.

<sup>1</sup> Трансформація процесу транснаціоналізації в умовах зростання невизначеності глобального економічного середовища: монографія / [Ю. В. Макогон, Т. В. Орехова, К. В. Лисенко та ін.] ; під ред. Т. В. Орехової. — Д. : Норд Комп'ютер, 2011. — С. 597.

<sup>2</sup> Там само. С. 596.

<sup>3</sup> Там само. 652 с.

Таблиця 4.13

РЕЗУЛЬТАТИ РОЗРАХУНКІВ ІНТЕГРОВАНОГО ПОКАЗНИКА ПОТЕНЦІАЛУ  
ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІ ВИДІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОСТІ<sup>1</sup>

Галузь економіки	Вихідні параметри розрахунку										Розрахунковий інтегрований показник потенціалу транснаціоналізації
	Обсяг виробництва компанії, млн грн	Z <sub>1</sub>	Чистий прибуток компанії, млн грн	Z <sub>2</sub>	Обсяг експорту продукції, тис. дол.	Z <sub>3</sub>	Кількість інноваційно активних підприємств	Z <sub>4</sub>	Обсяг власного капіталу, млн грн	Z <sub>5</sub>	
Металургійне виробництво	120 828	<b>1</b>	13 580	<b>1</b>	16 420 095	<b>1</b>	12,9	<b>0,39</b>	4029,0	<b>0,88</b>	0,854
Виробництво та розподіл електроенергії, газу та води	100 966	<b>0,84</b>	7892,5	<b>0,58</b>	282 643	<b>0,02</b>	3,6	<b>0,11</b>	3523,5	<b>0,77</b>	0,464
Виробництво харчових продуктів	85 518	<b>0,71</b>	6396,8	<b>0,47</b>	1 394 358	<b>0,08</b>	9,4	<b>0,28</b>	2792,0	<b>0,61</b>	0,43
Машинобудування	68 966	<b>0,57</b>	3895,1	<b>0,29</b>	5 563 882	<b>0,33</b>	20,2	<b>0,61</b>	2111,4	<b>0,46</b>	0,45
Виробництво коксу, продуктів нафтопереробки	44 138	<b>0,37</b>	1353,0	<b>0,1</b>	629 509,8	<b>0,04</b>	33,3	<b>1</b>	3304,0	<b>0,72</b>	0,55
Хімічна та нафтохімічна промисловість	35 310	<b>0,29</b>	2054,1	<b>0,15</b>	3561 118	<b>0,04</b>	20,1	<b>0,6</b>	3524,0		
Видобуток ПЕКК	27 035	<b>0,22</b>	4655,6	<b>0,34</b>	2 760 651	<b>0,17</b>	3,3	<b>0,1</b>	4572,0	<b>1</b>	0,37

Таблиця 4.14

РЕЗУЛЬТАТИ РОЗРАХУНКІВ СЕРЕДНЬОГО ІНДЕКСУ ПОТЕНЦІАЛУ  
ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІ ВИДІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОСТІ<sup>2</sup>

Галузь економіки	Вихідні параметри розрахунку								Розрахунковий середній індекс потенціалу транснаціоналізації
	Індекс динаміки обсягу виробництва	Z <sub>1</sub>	Індекс динаміки чистого прибутку	Z <sub>2</sub>	Індекс динаміки експорту продукції	Z <sub>3</sub>	Індекс динаміки обсягу власного капіталу	Z <sub>5</sub>	
Металургійне виробництво	1,48	<b>0,64</b>	1,85	<b>0,14</b>	2,3	<b>0,36</b>	1,22	<b>0,87</b>	0,41
Виробництво харчових продуктів	1,8	<b>0,78</b>	1,55	<b>0,12</b>	6,39	<b>1</b>	0,89	<b>0,63</b>	0,49
Машинобудування	2,31	<b>1</b>	1,7	<b>0,13</b>	2,11	<b>0,33</b>	1,41	<b>1</b>	0,46
Хімічна та нафтохімічна промисловість	1,6	<b>0,69</b>	2,2	<b>0,17</b>	3	<b>0,47</b>	0,9	<b>0,64</b>	0,43
Видобуток ПЕКК	1,15	<b>0,5</b>	2,1	<b>0,16</b>	1,72	<b>0,27</b>	1,03	<b>0,73</b>	0,35

<sup>1</sup> Трансформація процесу транснаціоналізації в умовах зростання невизначеності глобального економічного середовища: монографія / [Ю. В. Макогон, Т. В. Орехова, К. В. Лисенко та ін.] ; під ред. Т. В. Орехової. — Д. : Норд Комп'ютер, 2011. — С. 593.

<sup>2</sup> Трансформація процесу транснаціоналізації в умовах зростання невизначеності глобального економічного середовища : монографія. — С. 594.

Проведене дослідження дає змогу визначити сильні і слабкі сторони кожної з проаналізованих бізнесових структур, які є найбільшimi, передусім ключовими фінансовими показниками, в Україні (табл. 4.15).

Таблиця 4.15

**ПЕРЕДУМОВИ ПОСИЛЕННЯ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ  
ПРОВІДНИХ УКРАЇНСЬКИХ КОМПАНІЙ І БІЗНЕС-ГРУП<sup>1</sup>**

Бізнес-група	Позитивні риси	Слабкі місця
Науково-виробнича група «Інтерпайп»	Корпоративне управління міжнародного рівня; соціальна відповідальність; екологічна відповідальність; наявність власних навчальних центрів; потужна експортна діяльність	Низька НДДКР-активність; відсутність НДДКР-центру та НДІ; відсутність співпраці з НДІ; незначна частка зарубіжних активів і персоналу; брак інформації щодо зарубіжної діяльності
Фінансово-промислова група «СКМ»	Корпоративне управління міжнародного рівня; соціальна відповідальність; екологічна відповідальність; наявність власних навчальних центрів; високий рівень диверсифікації активів і діяльності	Низька НДДКР-активність; відсутність НДДКР-центру та НДІ; відсутність співпраці з НДІ; незначна частка зарубіжних активів і персоналу; брак інформації щодо зарубіжної діяльності
ПАТ «Укрнафта»	Високоприбутковий стратегічний сектор економіки	Зосередження діяльності виключно в Україні; неучасть в об'єднаннях підприємств; низька соціальна й екологічна відповідальність; відсутність зв'язків з академічним сектором; офшорний характер акціонерного капіталу; низька активність на фондовому ринку; відсутність НДДКР-підрозділів
ТОВ «ДСН»	Високий рівень корпоративного управління	аморфність інтересів компанії; непрозорість діяльності, зокрема міжнародної; зосередження на проектах в Україні
КК «РОШЕН»»	Міжнародні стандарти управління якістю; потужна експортна база	Брак інформації щодо діяльності, зокрема міжнародної; відсутність зв'язків з академічним сектором; непередставленість на фондовому ринку; низька соціальна й екологічна відповідальність; відсутність НДДКР-підрозділів; загроза втрати підрозділів на території Росії
Холдинг «Nemiroff»	Наявність власної системи перепідготовки персоналу, певні програми екологічної та соціальної відповідальності	Низька НДДКР-інтенсивність; брак інформації щодо діяльності, зокрема міжнародної; непередставленість на фондовому ринку; неучасть в об'єднаннях підприємств
ПрАТ «ВО «КОНТІ»»	Визнання необхідності перетворення на ТНК у місії підприємства; потужна експортна діяльність	Відсутність вільного обігу акцій компанії; закритість інформації щодо діяльності, зокрема міжнародної; непотизм у формуванні наглядової ради; низька соціальна й екологічна відповідальність; відсутність зв'язків з академічним сектором; брак власних НДДКР-центрів

Узагальнюючи усе наведене, необхідно констатувати, що транснаціоналізація української економіки відбувається переважно без урахування національних інтересів. Іноземні ТНК активно представлені в секторах з низькою часткою доданої вартості та тих, які належать до застарілих технологічних укладів. В Україні не представлено жодної НДДКР-філії іноземних ТНК у високотехнологічних секторах, що означає відсутність зацікавленості в розвитку пріоритетних секторів економіки. Подібна ситуація спостерігається щодо потенційних українських ТНК, які зосереджені в низькотехнологічних секторах і в галузях зі швидким оборотом капіталу, зокрема в харчовій промисловості та нафтопереробці. До найпоширеніших рис, які перешкоджають перетворенню українських бізнес-груп на потужні ТНК, належать недостатня інформація або непрозорість діяльності, зокрема міжнародної; відсутність зв'язків з академічним сектором; непередставленість на фондовому ринку; низька соціальна й екологічна відповідальність; відсутність НДДКР-підрозділів; низький рівень диверсифікації діяльності за секторами й країнами, що посилює потенційну загрозу втрати окремих зарубіжних активів; низька активність на фондовому ринку, зокрема на рин-

<sup>1</sup> Складено авторами.

ку акцій; переважно офшорний характер статутного капіталу; непрозорість і непотизм під час формування наглядової ради та розподілу акціонерного капіталу; низький рівень співпраці з іноземними партнерами; незначна частка міжнародної діяльності в структурі активів, прибутків і персоналу бізнес-груп.

## 4.2. Пріоритетні напрямки залучення іноземного транснаціонального капіталу

Головним елементом успішної ринкової трансформації економіки України є реалізація її інвестиційного потенціалу, який складається з ресурсного, інфраструктурного, науково-дослідного, фіскального, регуляторного факторів і фактора корпоративної культури. Зазначимо, в яких саме напрямках слід розвиватися ТНК в Україні та які шляхи покращення слід запропонувати уряду для формування сприятливішого інвестиційного клімату.

Особливо з огляду на наявність земельних, лісових і водних ресурсів, багатих надр і ґрунтів, а також людських ресурсів, які є найбільшою конкурентною перевагою України, вітчизняна економіка має значну ресурсну привабливість.

За даними Держмитслужби, Україна є одним з найбільших експортерів деревини до ЄС. Щороку вивозиться лісу на суму 272 млн дол. США (неофіційна цифра — майже 400 млн дол. США). Різниця в цифрах полягає в тому, що під виглядом дров поставляється цілком якісна деревина, яку вдалося купити за мінімальною ціною — як відходи санітарної вирубки. Але нові ініціативи ЄС передбачають, що завезений у такий спосіб ліс вважатиметься нелегальним. Отже, багато європейських компаній зацікавлені в легалізації української деревини, чому певною мірою сприятиме приватизація<sup>1</sup>.

За вартістю рудних резервів Україна посідає четверте місце у світі після ПАР (2,5 трлн дол. США), Росії (794 млрд дол. США) і Австралії (737 млрд дол. США). Оцінна вартість запасів рудних корисних копалин (за винятком паливно-енергетичних) становить 510 млрд дол. США за даними останнього дослідження Citigroup Inc. і Геологічної служби США у 2010 р.<sup>2</sup> Зокрема, Україна лідирує в Європі за запасами й видобутком руди із вмістом титану, цирконію, торію і гафнію.

Лише Україна й Намібія мають родовища урану зі значним промисловим вмістом золота і молібдену. На практиці це означає лише ускладнення видобутку: власник родовища повинен знаходити інвестиції на будівництво паралельного виробництва з витягування супутніх матеріалів.

Україна належить до провідних у світі держав — власників великих запасів найдорожчої гірничорудної сировини — рідкоземельних металів і коштовного каміння. Досвід промислової розробки українських родовищ бурштину й коштовного каміння перевищує сотні, якщо не тисячі років. До кінця минулого століття унікальність «коштовної» галузі гірничорудної промисловості стала жертвою слабкої й хаотичної політики держави в цій сфері. Щодо артільного й кустарного приватного видобутку, який у всьому світі вважається основою малотоннажних гірських розробок, то ця галузь в Україні відновлюватися не поспішає. Це, однак, не позбавляє українців унікальних багатств, прихованих у надрах рідної землі.

За офіційними даними, перше місце у світі за запасами найпопулярнішого в ювелірів бурштину-сукциніту посідають родовища Палмікент і Приморське (РФ). Друге місце за запасами належить українській Дубровицько-Володимирецькій зоні родовищ (Волинська обл.). Зазначене родовище в Україні не розробляється через брак коштів<sup>3</sup>.

Окрім названого, Україні вдалося підтвердити унікальність запасів іншого виду каміння — виробного (облицювального) габро-лабрадориту й дорожчого ювелірного лабрадору. З видобутку останнього Україна посідає перше місце у світі з 1845 р., коли було відкрито родовище Кам'яний Брід у Житомирській області. Наприкінці 1990-х р. найбільші запаси цього каміння було підтверджено в низці інших родовищах, після чого ювеліри почали називати саме лабрадор «українським каменем». Значних, комерційно привабливих для промислової розробки, родовищ цього каміння дотепер ніде у світі не виявлено.

Зауважимо, що для України, рівень доходів населення якої є невисоким, стагнація видобутку коштовного каміння є унікальною ситуацією. У світовому поділі праці активна розробка коштовного каміння зосереджена саме в групі «бідних країн» через надлишок трудових ресурсів (перевізників, огранювачів). Більшість багатих держав свої запаси або вичерпали, або перестали підтримувати їхню розробку через дорожнечу робочої сили. Виняток становлять лише ПАР і Австралія.

<sup>1</sup> *Пода В.* Бережіть ліс. Його от-от продадуть / В. Пода // Коментарі. — 2010. — № 15. — С. 14.

<sup>2</sup> *Руденко В.* Корисні копалини / В. Руденко // Контракти. — 2010. — № 19. — С. 28.

<sup>3</sup> *Петров І.* Країна, для якої чорні метали дорожчі від коштовних / І. Петров // Коментарі. — 2010. — № 16—17. — С. 16.

Видобуток у цих країнах коштовного каміння не в останню чергу зберігає бурхливі темпи через близькість районів традиційно високої трудової міграції<sup>1</sup>.

Варто згадати й гірничо-металургійний комплекс, який є однією з базових галузей економіки України та займає чверть у загальному обсязі промислового виробництва. Частка України у світовій торгівлі металом становить 7 %. До економічної кризи фінансовий стан металургійних підприємств був на належному рівні, розширювалися їхні експортні можливості, пропонувалися нові види продукції, що за якістю відповідають світовим стандартам. За наявними потужностями металургійний комплекс України посідає п'яте місце у світі після Японії, США, Китаю і Росії. Але потужності металургійних підприємств використовуються лише на 60—65 %. Тому навіть порівняно невеликі інвестиції в технічне переоснащення металургійних підприємств могли б забезпечити швидкий результат.

Перспективні на нафту і газ землі України на суходолі становлять 161 тис. км<sup>2</sup>, а на акваторіях Чорного і Азовського морів — відповідно 43,8 і 29 тис. кв. км. В Україні виділяються такі райони, де концентруються основні запаси нафти і газу: Передкарпатський, Закарпатський і Львівський прогини, Складчасті Карпати (Західний регіон), Дніпровсько-Донецька западина (Східний регіон) і Причорноморсько-Кримська нафтогазонасна провінція (Південний район). У цих регіонах виявлено 285 родовищ нафти і газу. Саме такий потужний потенціал стає привабливим для іноземних інвесторів.

Як відомо, у лютому 2013 р., Україна оголосила конкурси на укладення угод про розподіл продукції Юзівської (Харківська та Донецька обл.) і Олеської (Львівська та Івано-Франківська обл.) площ, де загальні запаси родовищ становить 1—2 трлн м<sup>3</sup>. Але видобуток на Олеському родовищі може бути обмеженим через складні геологічні умови. За оптимістичним сценарієм, на Юзівському родовищі можна буде щороку видобувати від 30 до 40 млрд м<sup>3</sup> газу, то на Олеському — 15—20 млрд м<sup>3</sup>.

Видобуток сланцевого газу може буди надзвичайно шкідливим і загрозливим для довкілля. Торік Болгарія, Німеччина, Швеція і Франція видали державні мораторії на видобуток сланцевого газу, назавжди заборонивши його як велику небезпеку для жителів цих країн. Тож, на нашу думку, до таких інвестицій має бути дуже селективний підхід.

Зокрема, Cub Energy Inc. (раніше — 3P International Energy Corp.) з активами в Україні домовилася зі своїм найбільшим акціонером Pelicourt Limited (Кіпр) про залучення кредитної лінії обсягом до 3 млн дол. терміном на рік під 5 % річних для розвитку своїх газових родовищ у Західній Україні. За свідченням керівника корпорації, залучені кошти будуть спрямовані на фінансування розвитку чотирьох газових об'єктів у Західній Україні: на Русько-Комарівському, Станівському, Королівському газових родовищах та Ужгородському розвідницькому блоці, включаючи купівлю сервісного обладнання. Згідно з повідомленням, лінія буде вибиратися траншами не менше як 100 тис. дол. Крім цього, активами корпорації є 30 %-на частка в українській нафтогазовій компанії «КУБ-Газ», що розробляє Ольговське, Макіївське, Північно-Макіївське, Вергунське і Крутогірське родовища в Дніпровсько-Донецькому басейні, і компанія «Тисагаз», якій належить чотири газові ліцензії: на Русько-Комарівському, Станівському, Королівському газових родовищах та Ужгородському розвідницькому блоці.

У 2013 р. італійська Eni SpA підписала угоду з Національною акціонерною компанією «Надра України» і британською Cadogan Petroleum Plc про купівлю 50 % акцій ТОВ «Західгазінвест», яка володіє ліцензіями на розробку дев'яти родовищ сланцевого газу на Львівщині. Раніше, у 2011 р., Eni SpA купила у Cadogan 30 % у Pокrovskoe Petroleum BV і 60 % у Zagoryanska Petroleum BV (обидві — Нідерланди) — компанії, що володіють ліцензіями на розробку Покровського й Загорянського нафтогазових родовищ в Україні. Крім того, компанія планувала спільно з Cadogan Petroleum наприкінці 2012 р. взятися до розвідки сланцевого газу в Західній Україні. За даними Державної служби геології і надр України, італійська компанія надала Держгеонадрам програму геологорозвідувальних робіт на 2012—2015 р. загальною вартістю 55 млн дол.

Інтерес до видобутку сланцевого газу в Західній Україні також виявляло геологічне бюро «Львів», яке спільно з австрійською компанією RAG BV і італійським енергохолдингом Sorgenia подало заявку в Держгеослужбу на розробку Дмитрівської, Прибужанської і Звенигородської площ. Компанія RAG, крім цього, уже веде розробку родовища сланцевого газу в Польщі.

Оскільки газовидобування є дорогим бізнесом, для збільшення річних обсягів видобутку в Україні на 5—10 млрд м<sup>3</sup> блакитного палива, потрібно протягом десятиліття вкладати в геологорозвідку та розвиток родовищ 1,5—2 млрд дол. США щороку. Без участі в бізнесі світових лідерів газовидобутку немає перспектив потужного нарощування як запасів, так і видобутку. Україна перебуває у виграшному становищі порівняно з іншими країнами-виробниками завдяки розвинутій

<sup>1</sup> Там само.

транспортній інфраструктурі, наявності власних сировинних запасів, м'яких екологічних норм і дешевої робочої сили.

За підсумками 2011 р. Україна посіла 11 місце (у 2010 р. — 8 місце) серед найбільших світових виробників сталі (рейтинг 66 країн — основних світових виробників сталі, складений Світовою асоціацією виробників сталі). Виробництво сталі зменшилося на 6,6 % до 2,68 млн т. На відміну від українських металургів, заводи Руру (Німеччина) не постачають на експорт напівфабрикатів. Їхня сталь іде за кордон у складі автомобілів, комплектуючих для продукції Siemens, Bosch і Braun, корпусів кораблів Meyer Neptun Group тощо. Крім того, понад 80 % випущеної в Україні сталі продається за кордоном, тоді як в інших країнах основний споживач — національна промисловість.

Про вигідність інвестування в металургійні підприємства свідчить успішний досвід реалізації проектів з участю іноземних інвесторів.

Значні перспективи інвестування існують у галузі машинобудування — авіабудуванні, суднобудуванні, сільськогосподарському машинобудуванні. Залучення додаткових інвестицій в авіабудування дасть змогу налагодити серійне виробництво нових перспективних моделей пасажирських і транспортних літаків, розроблених українськими інженерами.

У паливно-енергетичному комплексі є значні можливості для інвестування капіталу в програми модернізації і технічного переозброєння атомних, теплових і гідроелектростанцій, галузевої системи телекомунікацій, ліній електропередач і теплових мереж, модернізації перспективних і будівництва нових вуглевидобувних підприємств, газопроводів тощо. Відомо, що Україна посідає одне з перших місць серед найбільших виробників електроенергії, отриманої на АЕС, за даними Всесвітньої ядерної асоціації у 2009 р. Щороку українські атомні станції виробляють понад 13 МВт, а частка ядерної електроенергії становить 50 %.

Три основні експортоорієнтовані галузі української економіки — машинобудування, хіміко-металургійна промисловість і агропромисловий комплекс — тісно пов'язані з Росією. У тих сферах, де Україна випускає конкурентоспроможний товар, наприклад атомне, авіаційне чи ракетно-космічне машинобудування, частка російської комплектації становить від 50 до 80 %. Аналогічна ситуація в Росії<sup>2</sup>. Наприклад, жоден гвинтокрил не літає без українських двигунів. На думку аналітиків, завдяки відновленню співпраці України та Росії українська економіка забезпечить приріст ВВП більш як на 15 %.

В Україні російський бізнес має найсильніші позиції в телекомунікація (МТС, Beeline, частка Altimo в «Київстарі»), нафтопереробці (ТНК-ВР, ЛУКОЙЛ), металургії (РусАл, Інгулецький ГЗК, Азовсталь, Єнакієвський металургійний завод) і молочній промисловості (група «Юнімілк»). Крім того, російські структури представлені в банківському секторі (ВТБ, «Внешнекономбанк», «Сбербанк Росії», «Банк Москви»), хімічній промисловості (ЛУКОЙЛ), енергетиці (Житомиробленерго, Енергетичний стандарт, VS Energy), машинобудуванні (суднобудівний завод «Смарт-холдинг»), роздрібній торгівлі та в інших галузях. А у 2010 р. вперше російські інвестори придбали контрольний пакет акцій великої української сталеливарної компанії, а саме 50 % + 2 акції корпорації «Індустріальний союз Донбасу». За даними WSA, ІСД у 2008 р. посів 29-те місце у списку найбільших меткомпаній з обсягом виплавки сталі в 9,9 млн т.

Серед інших стратегічних підприємств, що цікавлять росіян в Україні, експерти називають «Запорізький трансформатор», «Турбоатом», «Мотор Січ», НВО ім. Фрунзе, завод «Зоря-Машпроект», що є найбільшим у СНД виробником газових турбін. Крім Росії продукцію заводу купують Китай, Індія та Іран. Газпрому завод поставляє двигуни для станцій магістральних газопроводів. Стратегічне значення має для росіян і Запоріжтрансформатор, чия продукція займає 40 % ринку країн СНД. Харківському «Турбоатому» належать 13 % світового ринку турбін для АЕС.

За даними Держкомстату, РФ посідає 4 місце за обсягом ПІІ в Україну, а саме до 2012 р. було вкладено 3,595 млрд дол. США — 7,3 % від загального обсягу інвестицій.

Роль сільського господарства в українській економіці така сама, як роль нафти — у російській. Україна з обсягом експорту зерна в 24,5 млн т посідала третє місце у світі після США (71, млн т) і ЄС — 27 країн (28 млн т) у 2009 р.<sup>3</sup> За 2010—2011 маркетинговий рік експорт зерна становив 12,037 млн т. На сьогодні день іноземні інвестори цікавляться саме цією галуззю української економіки. Вітчизняні й транснаціональні зернотрейдери, представлені в Україні, працюють у жорсткій конкуренції з російськими на світових і регіональних ринках. В українських сільськогосподарських компаній є серйозні переваги перед аналогічними фірмами з-за кордону: в Україні вдале географічне розташування (зокрема — вихід до Чорного моря) і якісний чорнозем, який займає половину площі України. Територія нашої країни становить близько 600 тис. м<sup>3</sup>, з них 70 % — зе-

<sup>1</sup> Кравчук К. Епоха змін / К. Кравчук // Контракти. — 2010. — № 1—2. — С. 9.

<sup>2</sup> Глазьев С. Росія — головний партнер України під час виходу із кризи? / С. Глазьев // Коментарі. — 2009. — № 41. — С. 22.

<sup>3</sup> Арбузов О. Росія позбавила Україну зерна / О. Арбузов // Коментарі. — 2009. — № 25. — С. 12.



млі сільгосппризначення, половина з цих земель — орні, і вартість землі поки що в десятки разів нижча, ніж в інших країнах (рис. 4.4). Середня ціна, яку необхідно заплатити за те, щоб отримати землю в оренду, становила 0,150 тис. дол. США/га у 2010 р. Разом з тим, у більшості країн ЄС майже всі орні угіддя зайняті агрокомпаніями<sup>1</sup>.

Прибутковість агробізнесу багато в чому залежить від цінних коливань на ті або інші зернові чи продукти.

Варто зазначити, що окрім сказаного, Україна має один з найсприятливіших серед держав світу показників щільності населення. У 2011 р. Україна посіла 49 місце серед найосвіченіших націй світу з 200 країн. На достатньому рівні перебуває забезпеченість економіки України матеріально-технічними ресурсами.

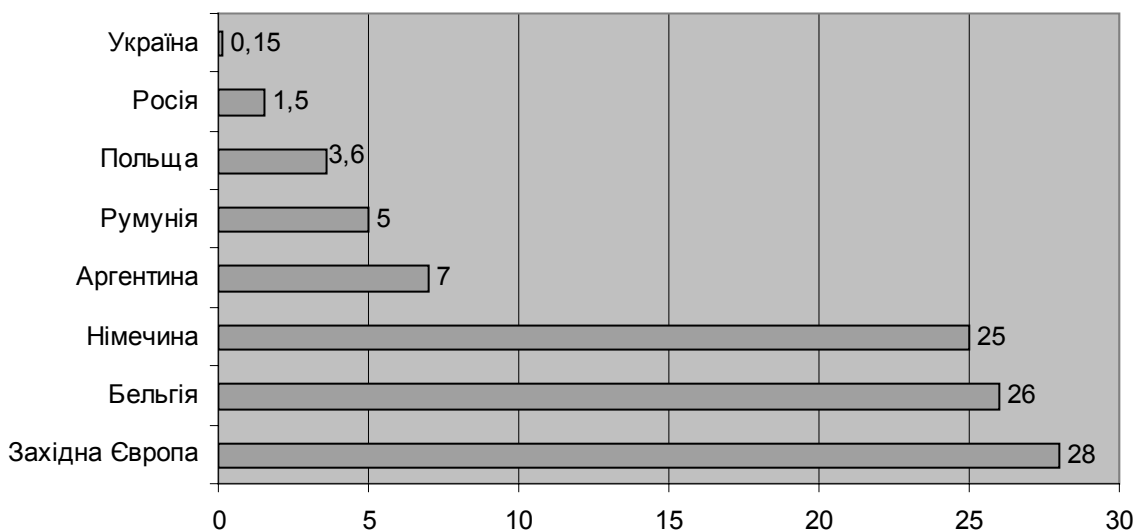


Рис. 4.4. Вартість землі с/г призначення для здавання в оренду, тис. дол. США/га<sup>1</sup>

Примітка: за даними ІГ «Сократ»

Наявність основних фондів на 1 км<sup>2</sup> території становить 255 тис. дол. США, а на душу населення — 3,1 тис. дол. США. Варто, однак, зазначити, що основні фонди України дуже зношені<sup>2</sup>. Ступінь їх зношеності становить 49 %, у тому числі в промисловості — 53 %, сільському господарстві — 50 %, будівництві — 54 %. До того ж ці показники неухильно погіршуються, враховуючи стрімкий розвиток технологій у світі.

Проте для інвесторів високий рівень зношеності основних фондів не завжди є негативним фактором. Нерідко він виступає позитивним чинником, оскільки навіть незначне технічне переоснащення, зроблене коштом інвестора, відразу дає результат<sup>2</sup>. Тому не випадково придбання техніки, обладнання, будівництво цехів є найпоширенішими формами інвестування. Однак, слід зауважити, що такий «трансфер» техніки і технологій переважно має приховану мету — подовження циклу життєдіяльності відпрацьованого або застарілого для країни базування обладнання.

Важливе значення для інвесторів у виборі країни інвестування відіграє інфраструктурний фактор. При цьому треба окремо враховувати виробничий, обслуговуючий, ринковий і соціальний складники інфраструктури. Загалом Україна має достатній рівень інфраструктурного забезпечення. Вона належить до першої п'ятірки країн світу за протяжністю залізничних шляхів, доріг з твердим покриттям та інших транспортних комунікацій на тисячу квадратних кілометрів території і до першої трійки країн світу за рівнем телефонізації, електрифікації та використання енергоресурсів, хоча за індексом глобальної конкурентоспроможності ще має додаткові ресурси.

Активно розвивається фінансова та інформаційна інфраструктура підприємств. Нині в Україні функціонує понад 750 інформаційно-консультаційних центрів, більше 190 банків, майже 2789 ін-

<sup>1</sup> Дружержученко К. Чорне золото / К. Дружержученко // Коментарі. — 2009. — № 48. — С. 24.

<sup>2</sup> Герасименко Ю. В. Управління регіональними інвестиційними процесами в АПК : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / Ю. В. Герасименко ; Нац. аграр. ун-т. — К., 2007. — С. 11—12

новаційних та інвестиційних фондів, більше 200 лізингових компаній, 11 фондових бірж. Набувають розвитку нові структури: агентства розвитку бізнесу, технопарки, науково-консультаційні центри інвестицій і міжнародного бізнесу та низка інших. Створюється мережа небанківських фінансово-кредитних установ, загальна кількість яких постійно зростає.

Необхідною умовою ефективного залучення іноземних інвестицій є здійснення сприятливої регуляторної політики. За роки незалежності в Україні було роздержавлено та приватизовано понад 80 тис. підприємств, значна частина яких перейшла у власність іноземних інвесторів<sup>1</sup>. Це, з одного боку, дало змогу інвесторам розширити власне виробництво й отримати значні прибутки, а з другого — забезпечити стабільну роботу підприємств, збільшити надходження до бюджету, створити нові робочі місця.

Існують значні перспективи для розвитку співпраці з інвесторами в галузі оновлення парків транспортних засобів і технологічного обладнання із застосуванням лізингових схем. Нині в дорожній галузі створено правове поле для широкого застосування механізмів концесії.

Однією з основних сфер діяльності, яка може становити великий інтерес для інвесторів, є житлово-комунальне господарство міст України, зокрема надання послуг з водопостачання та водовідведення, тепло- й газопостачання, збирання та утилізації сміття; громадський транспорт. Україна вкрай зацікавлена у розширенні діяльності інвесторів у цій сфері через значну, на 60—70 %, зношеність комунальної інфраструктури міст.

Масштабна приватизація харчопереробних підприємств, місткий внутрішній ринок, стабілізація виробництва в сільському господарстві створили сприятливі умови для вигідного інвестування в харчову промисловість.

Активізація інвестиційних процесів у цій галузі дає змогу впроваджувати новітні досягнення науково-технічного прогресу, сучасні методи зберігання сировини, зменшувати витрати на всіх стадіях переробки, удосконалювати організацію виробництва і праці, зводити до мінімуму витрати робочої сили, паливно-енергетичних і матеріальних ресурсів.

Варто зауважити, що в харчовій промисловості вже реалізується значна кількість успішних проектів за участю іноземного капіталу. Крім того, можна відзначити успішні спільні проекти на українських молокозаводах, пивзаводах, кондитерських, м'ясопереробних, плодоовочевих підприємствах, а також у деяких інших галузях.

Україні варто звернути увагу на досвід країн, що займають більшу територію, США, Канада, Австралії. Для них характерна концентрація економічної діяльності в кількох великих містах на думку експертів, спрямування ресурсів одночасно в усі області (міста) країни не дасть ефекту.

Найбільший рівень прибутковості може забезпечити іноземному інвесторові запровадження інвестиційних проектів у таких напрямках: впровадження високопродуктивних технологій вирощування сільськогосподарських культур та утримання худоби й птиці; оновлення і модернізація на базі новітніх технологій підприємств переробної та харчової промисловості; створення потужностей і сировинної бази для виробництва тари і пакувальних матеріалів; розвиток сільськогосподарського машинобудування та виробництво обладнання для масложирової, м'ясомолочної та хлібопекарської промисловості; налагодження випуску ефективних хімічних засобів захисту сільськогосподарських рослин і ветеринарних препаратів; надання виробничих послуг сільськогосподарським та іншим агропромисловим підприємствам<sup>2</sup>.

Однак слід зауважити й те, що питання залучення інвестицій стало останнім часом найактуальнішим для економіки України. Держава не в змозі забезпечити надходження такого обсягу коштів, який необхідний для зростання валового внутрішнього продукту. Інвестиційний потенціал вітчизняного приватного сектору ще дуже низький для здійснення великих інвестиційних проектів<sup>3</sup>. На сьогодні більшість інвесторів згодні фінансувати короткострокові проекти, вартість яких відносно невелика. Реально ж більшість українських підприємств вимагають докорінної реконструкції й переустаткування. Вартість таких інвестиційних проектів буде сягати десятків і сотень мільйонів доларів.

<sup>1</sup> Панчишин Т. В. Інвестиційна діяльність в умовах ринкової трансформації економіки України : автореф. дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук: спец. 08.01.01 «Економічна теорія» / Т. В. Панчишин ; Львів. нац. ун-т ім. Івана Франка. — Львів, 2006. — С. 12.

<sup>2</sup> Проблеми залучення іноземних інвестицій в економіку України. [Електронний ресурс]. / Державне агенство України з інвестицій та інновацій — Режим доступу : <http://www.icps.com.ua/files/articles/46/84/Green%2004%20%20Investment&Innovation%20U.pdf>.

<sup>3</sup> Ступень Н. М. Формування інвестиційних чинників раціонального землекористування : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.08.01 «Економіка природокористування і охорони навколишнього середовища» / Н. М. Ступень ; Рада по вивч. продкт. сил України. — К., 2007. — С. 8—9.

Зокрема, серед заходів загального характеру як першочергові називають<sup>1</sup>: досягнення національної згоди між різними владними структурами, соціальними групами, політичними партіями та іншими громадськими організаціями; створення в країні цивілізованого некримінального ринку, радикалізація боротьби зі злочинністю; перегляд податкового законодавства вбік його спрощення і стимулювання виробництва; мобілізація вільних коштів підприємств і населення завдяки підвищенню відсоткових ставок за депозитами і внесками; надання податкових пільг банкам, вітчизняним і іноземним інвесторам, що йдуть на довгострокові інвестиції для того, щоб цілком компенсувати їм збитки від уповільненого обігу капіталу порівняно з іншими напрямками їхньої діяльності.

На наш погляд, до вже перелічених заходів слід також віднести: формування конкурентоспроможної політичної еліти; подолання факторів, які породжують корупцію; зменшення монополії; прозоре використання коштів.

Механізм регулювання іноземних інвестицій в Україну має охоплювати такі елементи: створення сприятливого інвестиційного клімату (створення економічних, правових, організаційних та інформаційних умов для проведення інвестиційної діяльності) забезпечення іноземних інвесторів повною й об'єктивною інформацією про інвестиційну ситуацію в Україні.

Підсумовуючи все сказане, слід зазначити, що напрями розвитку ТНК на території України різноманітні. Перспективи й певні інвестиційні можливості наявні, однак умов для цього, на жаль, немає.

Головною особливістю сучасної інвестиційної стратегії має стати підвищення ефективності національної економіки, яка б дозволила розширити базу накопичення, призупинила б зниження, а відтак і стабілізувала норму виробничого нагромадження<sup>2</sup>. Метою інвестиційних програм має стати переорієнтація значних ресурсів на розвиток галузей, що задовольняють споживчі запити населення. Інвестиційна стратегія наразі має орієнтована на першочергове задоволення потреб у розвитку тих галузей, що доповнюють і обслуговують основне виробництво. Транснаціональні інвестиції можуть піти в країну лише тоді, коли держава створить усі умови для цього, зокрема адекватну базу для розвитку приватного сектору економіки.

### **4.3. Транснаціоналізація бізнес-груп у контексті підвищення інноваційної активності промислових підприємств**

Необхідність використання потенціалу транснаціоналізації українських бізнес-груп для посилення інноваційності виробленого національного продукту та збільшення доданої вартості в промисловості зумовлена поточною соціально-економічною і геополітичною ситуацією в Україні, у якій поєдналися одночасно загрози воєнного, економічного й політичного характеру. Недоліком більшості статистичних даних, які наводяться Державною службою статистики та різноманітними державними дослідними інститутами, зокрема Національним інститутом стратегічних досліджень, є відсутність унесення відповідних уточнень, що враховують поточний рівень інфляції або зміну валютних курсів. З огляду на це задля досягнення точніших оцінок інноваційності української промисловості всі грошові статистичні показники було переведено з поточних цін у гривні в долари США за середньорічним офіційним курсом НБУ. У такий спосіб вдалося спростувати деякі необґрунтовані занадто оптимістичні оцінки стану справ у промисловості в цілому та за основними галузями, у яких представлені найпотужніші українські бізнес-групи.

Незважаючи на зростання кількості інноваційно активних підприємств з 1193 до 1758, тобто на 565 одиниць, або на 47,4 %, упродовж 2005—2012 рр., необхідно констатувати непереконливість фінансово-економічних результатів у промисловості, зокрема обсяг реалізації інноваційної продукції зменшився на 0,353 млрд дол. (7,2 %), досягнувши показника 4,525 млрд дол. США. Частка інноваційної продукції в реалізованій промисловій зменшилася майже вдвічі (–49,2 %) з 6,5 % до 3,3 %. Експорт інноваційної продукції скоротився на 31,5 % з 2,438 млрд дол. США до 1,671 млрд дол. США. У свою чергу, частка інноваційної продукції в експорті промислової зменшилась з 50,0 % до 36,9 % (або на 26,2 %, якщо як базу брати показник 2005 р.) (табл. 4.16).

<sup>1</sup> Грищенко А. А. Формування ефективного механізму взаємодії перехідних економік з транснаціональними корпораціями : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / А. А. Грищенко ; Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин. — К., 2004. — 17 с.; *Ступень Н. М.* — С. 8—9.

<sup>2</sup> Локшин В. С. Организационно-экономический механизм реализации венчурных инвестиционных проектов : автореф. ... канд. екон. наук : спец. 08.04.01 «Финансы, денежный оборот и кредит» / В. С. Локшин ; Днепропетр. ун-т економіки і права. — Днепропетровск, 2006. — С. 12.

Таблиця 4.16

ДИНАМІКА ПОКАЗНИКІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ПРОМИСЛОВІСТІ УКРАЇНИ<sup>1</sup>

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Δ 2005—2012	
									абс.	%
Інноваційно активні підприємства										
Кількість, од.	1193	1118	1472	1397	1411	1462	1679	1758	565	47,4
Частка, % <sup>a</sup>	11,9	11,2	14,2	13,0	12,8	13,8	16,2	17,4	5,5	46,2
Підприємства, що впроваджували інновації										
Кількість, од.	810	999	1186	1160	1180	1217	1327	1371	561	69,3
Частка, % <sup>a</sup>	8,2	10,0	11,5	10,8	10,7	11,5	12,8	13,6	5,4	65,9
Фінансування інноваційної діяльності										
Обсяг, млрд дол. США <sup>b</sup>	1,122	1,220	2,143	2,277	1,020	1,014	1,799	1,437	0,314	28,0
Освоєно виробництво нових видів продукції										
Позицій, од.	3152	2408	2526	2446	2685	2408	3238	3403	251	8,0
у т. ч. техніки	657	786	881	758	641	663	897	942	285	43,4
Реалізація інноваційної продукції										
Обсяг, млрд дол. США <sup>b</sup>	4,877	6,117	7,958	8,701	4,034	4,246	5,320	4,525	-0,353	-7,2
Частка, % <sup>c</sup>	6,5	6,7	6,7	5,9	4,8	3,8	3,8	3,3	-3,2	-49,2
Експорт, млрд дол. США <sup>b</sup>	2,438	2,534	2,904	4,487	1,694	1,728	1,585	1,671	-0,767	-31,5
Частка, % <sup>d</sup>	50,0	41,4	36,5	51,6	42,0	40,7	29,8	36,9	-13,1	-26,2

Примітка: *a* — від загальної кількості підприємств; *b* — розраховано автором на основі офіційного курсу НБУ; *c* — від загального обсягу реалізованої промислової продукції; *d* — від загального обсягу реалізованої інноваційної продукції.

В Україні показники інноваційного розвитку відстають від аналогічних світових значень. Так, у провідних країнах — США, Японії, Німеччині й Франції частка інноваційно активних підприємств коливається в межах 70—80 %; у країнах ЄС-27 частка підприємств, що впроваджують інновації, вчетверо більша, ніж в Україні<sup>2</sup>. Обсяги витрат на інноваційну діяльність упродовж 2005—2011 рр. зросли з 1,122 млрд дол. США до 1,849 млрд дол. США (збільшення на 0,727 млрд дол. США, або 64,8 %). Основним джерелом фінансування інновацій в Україні традиційно залишаються власні кошти підприємств, проте їхня частка зменшилась з 87,7 % у 2005 р. до 54,2 % у 2011 р., насамперед через зростання частки кредитів з 7,1 % до 30,1 % (табл. 4.17).

Таблиця 4.17

ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ПРОМИСЛОВІСТІ УКРАЇНИ  
ЗА ДЖЕРЕЛАМИ ВПРОДОВЖ 2005—2011 рр.<sup>3</sup>

Роки	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Δ 2005-2011	
								абс.	%
Власні кошти підприємств									
Обсяг, млрд дол. США <sup>a</sup>	0,985	1,032	1,578	1,379	0,663	0,602	1,002	0,018	1,8
Частка, % <sup>b</sup>	87,7	84,6	73,7	60,6	65,0	59,4	54,2	-33,5	-38,2

<sup>1</sup> Розраховано й складено автором на основі : Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України : аналіт. доп. — К. : НІСД, 2013. — С. 4; Офіційний курс гривні щодо іноземних валют (середній за період) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/files/Exchange\\_r.xls](http://www.bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls).

<sup>2</sup> Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України : аналітична доповідь. — К. : НІСД, 2013. — С. 5.

<sup>3</sup> Розраховано й складено автором на основі Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України: аналітична доповідь. — К. : НІСД, 2013. — С. 6; Офіційний курс гривні щодо іноземних валют (середній за період) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/files/Exchange\\_r.xls](http://www.bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls).

Роки	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Δ 2005-2011	
								абс.	%
<b>Державний бюджет</b>									
Обсяг, <sup>a</sup> млрд дол. США	0,005	0,023	0,029	0,064	0,016	0,011	0,019	0,013	241,5
Частка, % <sup>b</sup>	0,5	1,9	1,3	2,8	1,6	1,1	1,0	0,5	107,3
<b>Місцеві бюджети</b>									
Обсяг, <sup>a</sup> млрд дол. США	0,003	0,003	0,001	0,003	0,001	0,001	0,002	-0,001	-46,9
Частка, % <sup>b</sup>	0,3	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	-0,2	-67,8
<b>Позабюджетні фонди</b>									
Обсяг, <sup>a</sup> млрд дол. США	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	7,2
Частка, % <sup>b</sup>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-34,9
<b>Вітчизняні інвестори</b>									
Обсяг, <sup>a</sup> млрд дол. США	0,016	0,005	0,005	0,032	0,004	0,004	0,006	-0,010	-63,3
Частка, % <sup>b</sup>	1,4	0,4	0,2	1,4	0,4	0,4	0,3	-1,1	-77,7
<b>Іноземні інвестори</b>									
Обсяг, <sup>a</sup> млрд дол. США	0,031	0,035	0,064	0,022	0,194	0,304	0,007	-0,024	-76,8
Частка, % <sup>b</sup>	2,7	2,9	3,0	1,0	19,0	30,0	0,4	-2,4	-85,9
<b>Кредити</b>									
Обсяг, <sup>a</sup> млрд дол. США	0,080	0,103	0,396	0,768	0,121	0,079	0,689	0,609	761,8
Частка, % <sup>b</sup>	7,1	8,5	18,5	33,7	11,8	7,8	37,3	30,1	423,0
<b>Інші джерела</b>									
Обсяг, <sup>a</sup> млрд дол. США	0,003	0,019	0,069	0,009	0,020	0,014	0,125	0,122	3974,6
Частка, % <sup>b</sup>	0,3	1,5	3,2	0,4	2,0	1,3	6,8	6,5	2373,0
Разом, <sup>a</sup> млрд дол. США	1,122	1,220	2,143	2,277	1,020	1,014	1,849	0,727	64,8

Примітка: *a* — розраховано автором на основі офіційного курсу НБУ; *b* — від загального обсягу фінансування.

Незначні обсяги інноваційної діяльності в промисловості України пояснюються, в тому числі, слабкою здатністю використовувати знання для забезпечення економічного розвитку, яку можна оцінити за допомогою індексу економіки знань (Knowledge Economy Index), що розраховується Світовим Банком. Цей індекс складається із чотирьох рівнозначних складових, які оцінюють: економічний та інституційний режим для інновацій; інноваційну систему; освіту та професійні навички населення; інформаційно-комунікаційну інфраструктуру. У 2012 р., незважаючи на незначне покращення інтегральної оцінки на 0,08 у порівняно з 2000 р., Україна втратила дві позиції, посівши 56-те місце серед 145 країн, які досліджувалися (табл. 4.18).

Таблиця 4.18

ІНДЕКС ЕКОНОМІКИ ЗНАТЬ ОКРЕМИХ КРАЇН СВІТУ В 2000 Р. І 2012 Р.<sup>1</sup>

Країна	Місце			Бал (0—10)		
	2000	2012	Δ	2000	2012	Δ
Німеччина	15	8	7	8,84	8,90	0,06
США	4	12	-8	9,28	8,77	-0,51
Велика Британія	12	14	-2	8,89	8,76	-0,13
Японія	17	22	-5	8,81	8,28	-0,67
Франція	21	24	-3	8,53	8,21	-0,32
Польща	35	38	-3	7,23	7,41	0,19
Росія	64	55	9	5,28	5,78	0,50
Україна	54	56	-2	5,65	5,73	0,08
Казахстан	78	73	5	4,58	5,04	0,46

<sup>1</sup> Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України: аналіт. доп. — К. : НІСД, 2013. — С. 7.

У 2012 р. порівняно з 2000 р. Україна покращила свої позиції за субіндексами: «економічні стимули та інституції» — на 10 позицій, піднявшись з 103 на 93 місце та підвищивши бали з 3,08 до 3,95 (зміна становила 0,87 бала); «інформаційні та комунікаційні технології» — на 5 позицій, піднявшись із 82-го на 77-ме місце та підвищивши бали з 4,71 до 4,96 (зміна становила 0,25 бала). У свою чергу, погіршилися субіндекси: «інноваційна система» — втрата 13 позицій (з 46 на 59 місце) зі зниженням з 6,35 до 5,76 оцінки (зміна становила –0,59 бали); «освіта та кадри» — втрата 4 позицій (із 17 на 21 місце) зі зниженням з 8,47 до 8,26 оцінки (зміна становила –0,21 бала) (табл. 4.19).

Таблиця 4.19

**ЗМІНА ЗНАЧЕНЬ СКЛАДОВИХ ІНДЕКСУ ЕКОНОМІКИ ЗНАТЬ ДЛЯ УКРАЇНИ ВПРОДОВЖ 2000—2012 рр.<sup>1</sup>**

Показник	Бал (0—10)			Місце		
	2000	2012	Δ	2000	2012	Δ
Економічні стимули та інституції	3,08	3,95	0,87	103	93	10
Інноваційна система	6,35	5,76	–0,59	46	59	–13
Освіта та кадри	8,47	8,26	–0,21	17	21	–4
Інформаційні та комунікаційні технології	4,71	4,96	0,25	82	77	5

Упродовж 2011—2013 рр. відбулося погіршення рейтингу України за глобальним індексом інновацій (Global Innovation Index) Корнельського університету, бізнес-школи INSEAD та Світової організації інтелектуальної власності WIPO.

Цей індекс складається з 84 субіндексів за такими напрямками: інституції; людський капітал та дослідження; інфраструктура; розвиненість ринку; розвиненість бізнесу; розвиток технологій та економіки знань; розвиток творчої діяльності. Упродовж 2011—2013 рр. Україна втратила 11 позицій, посівши в підсумку 71 місце (табл. 4.20).

Таблиця 4.20

**ДИНАМІКА ГЛОБАЛЬНОГО ІНДЕКСУ ІННОВАЦІЙ ОКРЕМИХ КРАЇН СВІТУ ВПРОДОВЖ 2011—2013 рр.<sup>2</sup>**

Країна	Бал (0—10)				Місце			
	2011	2012	2013	Δ	2011	2012	2013	Δ
Німеччина	54,89	56,2	55,8	0,91	12	15	15	–3
США	56,57	57,7	60,3	3,73	7	10	5	2
Велико-британія	55,96	61,2	61,3	5,34	10	5	3	7
Японія	50,32	51,7	52,2	1,88	20	25	22	–2
Франція	49,25	51,8	52,8	3,55	22	24	20	2
Польща	38,02	40,4	40,1	2,08	43	44	49	–6
Росія	35,85	37,9	37,2	1,35	56	51	62	–6
Україна	35,01	36,1	35,8	0,79	60	63	71	–11
Казахстан	30,32	31,9	32,7	2,38	84	83	84	0

Сумною особливістю соціально-економічного розвитку України впродовж 2005—2011 рр. стало погіршення інституційного та кадрового забезпечення наукової й науково-технічної діяльності, що є підвалиною конкурентних переваг сучасних ТНК.

За цей період чисельність працівників, що займалися науковою та науково-технічною діяльністю, зменшилась з 170,6 до 134,7 тис. осіб, тобто на 35,9 тис. осіб або на 21,0 %. У свою чергу, кількість організацій відповідного спрямування зменшилась з 1510 до 1255 одиниць, тобто на 255 одиниці, або 16,9 % (табл. 4.21).

<sup>1</sup> Складено автором на основі Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України : аналітична доповідь. — К. : НІСД, 2013. — С. 8.

<sup>2</sup> Там само.

Таблиця 4.21

**ІНСТИТУЦІЙНЕ ТА КАДРОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАУКОВОЇ Й НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ  
В УКРАЇНІ ВПРОДОВЖ 2005—2011 рр.<sup>1</sup>**

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Δ 2005—2011	
								АБС.	%
Працівники, тис. осіб	170,6	160,8	155,6	149,7	146,8	141,1	134,7	-35,9	-21,0
Організації, од.	1510	1452	1404	1378	1340	1303	1255	-255	-16,9

У зв'язку з недостатньою увагою до нових технологій Україна переобтяжена екологічно небезпечним виробництвом, наприклад порівняно з РФ і Францією: з видобутку залізної руди — майже у 100 і 10 разів відповідно, вугілля — у 60 і 11 разів, з виплавлення сталі — у 50 і 3 рази, виробництва добрив — у 45 і 1,3 рази, сірчаної кислоти — у 21 і 1,1 рази.

Негативний вплив на екологічний стан України справила інтенсивна розбудова теплових електростанцій (ТЕС)<sup>2</sup>. Вибух реактора РБМК—1000 на четвертому блоці Чорнобильської атомної електростанції остаточно переконав світову спільноту в тому, що продовження техногенного навантаження на довкілля країни при ігноруванні гуманітарних проблем науково-технічного прогресу становить небезпеку для здоров'я не тільки нинішнього, а й майбутніх поколінь.

Загрозу переміщення в Україну екологічно-небезпечних виробництв посилює інерція мислення в самій країні. Так у 1960-ті рр. заперечувалися висновки технологів про доцільність заміни енергоємного й екологічно шкідливого мартенівського способу виплавлення сталі на новий киснево-конверторний (пізніше все ж визнаний). Країни з ринковою економікою саме тоді почали поступово перебудовувати мартенівське виробництво на киснево-конверторне і вже понад 20 років користуються тільки такою енергоощадною технологією. Технологічна відсталість металургійної галузі України підтверджується порівнянням з іншими ключовими гравцями на світовому ринку (табл. 4.22).

Таблиця 4.22

**ТЕХНОЛОГІЧНА СТРУКТУРА ВИПЛАВЛЕННЯ СТАЛІ В ОКРЕМИХ КРАЇНАХ СВІТУ ; 2004 р.<sup>3</sup>, %**

Технологія*/Країна	Киснево-конверторний спосіб	Виробництво електросталі	Мартенівський спосіб
КНР	81,6	18,4	0,0
Японія	73,6	26,4	0,0
Німеччина	69,3	30,7	0,0
Світ (середнє значення)	63,0	33,8	3,2
Південна Корея	56,1	43,9	0,0
США	46,4	53,6	0,0
Росія	61,6	16,3	22,1
Україна	49,8	6,8	43,4

\* у порядку спадання ефективності способи виплавки розподіляються таким чином: киснево-конверторний, виробництво електросталі, мартенівський спосіб

Незважаючи на зростання кількості інноваційно активних підприємств у металургійній галузі з 85 до 120, тобто на 35 одиниць, або на 41,2 %, упродовж 2005—2011 рр., обсяг реалізації інноваційної продукції зменшився на 0,105 млрд дол. (на 15,9 %), досягнувши показника 0,555 млрд дол. США. Частка інноваційної продукції в реалізованій металургійній продукції зменшилась на 51,4 % з 3,5 % до 1,7 %. Експорт інноваційної продукції скоротився на 60,2 % з 0,336 млрд дол. США до 0,133 млрд дол. США. У свою чергу, частка експорту інноваційної продукції в загальному обсязі реалізації інноваційної продукції також зменшилась з 50,9 % до 24,0 % (або на 52,8 %, якщо як базу брати показник 2005 р.) (табл. 4.23).

<sup>1</sup> Складено автором на основі Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України: аналітична доповідь. — К. : НІСД, 2013. — С. 15.

<sup>2</sup> Сльозко О. Трансфер фінансово-економічної кризи. Роль МФО / О. Сльозко // Дослідження міжнародної економіки. — 2011. — Вип. 1 (66). — С. 59.

<sup>3</sup> Адаптовано автором на основі: Поглиблена вільна торгівля між Україною та Європейським Союзом: металургія // Міжнародний центр перспективних досліджень. — К. : Жовтень 2006 р. — С. 4.

Таблиця 4.23

**ДИНАМІКА ПОКАЗНИКІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МЕТАЛУРГІЙНОЇ  
ГАЛУЗІ УКРАЇНИ ВПРОДОВЖ 2005—2011 рр.<sup>1</sup>**

Роки	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Δ 2005—2011	
								абс.	%
<b>Інноваційно активні підприємства</b>									
Кількість, од.	85	86	109	111	108	113	120	35	41,2
Частка, % <sup>a</sup>	13,3	12,9	15,0	14,1	13,1	14,3	15,2	1,9	14,3
<b>Підприємства, що впроваджували інновації</b>									
Кількість, од.	54	78	90	102	96	99	103	49	90,7
Частка, % <sup>a</sup>	8,4	11,7	12,4	13,0	11,6	12,6	13,0	4,6	54,8
<b>Підприємства, що реалізовували інноваційну продукцію</b>									
Кількість, од.	66	73	80	82	84	81	85	19	28,8
Частка, % <sup>a</sup>	10,3	10,9	11,0	10,4	10,2	10,4	10,8	0,5	4,9
<b>Реалізація інноваційної продукції</b>									
Обсяг, млрд дол. США <sup>b</sup>	0,660	1,564	1,854	3,086	1,241	0,915	0,555	-0,105	-15,9
Частка, % <sup>c</sup>	3,5	7,0	6,2	8,4	7,3	3,7	1,7	-1,8	-51,4
Експорт, млрд дол. США <sup>b</sup>	0,336	0,812	0,978	2,455	0,666	0,475	0,133	-0,202	-60,2
Частка, % <sup>d</sup>	50,9	51,9	52,8	79,6	53,7	51,9	24,0	-26,9	-52,8

*Примітка:* *a* — від загальної кількості підприємств галузі; *b* — розраховано автором на основі офіційного курсу НБУ; *c* — від загального обсягу реалізованої промислової продукції галузі; *d* — від загального обсягу реалізованої інноваційної продукції галузі.

Зменшення експорту інноваційної продукції пояснюється, зокрема, уведенням у дію нових металургійних заводів у Росії (м. Вікса, Нижньгородська обл.; 25 металургійних міні-заводів у Ростовській, Саратовській та Калузькій областях), а також модернізацією металургійних підприємств у Казахстані (Казахського металургійного заводу у м. Теміртау, Актюбінського заводу феросплавів), Узбекистані (Узбецького металургійного заводу), Білорусі (Білоруського металургійного заводу в м. Жлобин, Могильовського металургійного заводу), продукція яких поступово витісняє з ринків аналогічну українську<sup>2</sup>.

Тенденція щодо витіснення українських виробів із зовнішніх ринків країн СНД має всі шанси продовжитись, ураховуючи надзвичайно низькі показники НДР, зокрема в продовж 2007—2011 р. сукупне фінансування НДР зменшилось на 29,5 % до приблизно 3 млн дол. США у 2011 р. (табл. 4.24).

Таблиця 4.24

**ОБСЯГИ ВИТРАТ НА ІННОВАЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ  
У МЕТАЛУРГІЙНІЙ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ ВПРОДОВЖ 2007—2011 рр., млрд дол. США<sup>3</sup>**

	2007	2008	2009	2010	2011	Δ 2007—2011	
						абс.	%
Внутрішні НДР	0,001	0,004	0,000	0,002	0,002	0,001	48,7
Зовнішні НДР	0,004	0,007	0,002	0,001	0,002	-0,002	-52,3
Усього НДР	0,005	0,011	0,002	0,003	0,003	-0,001	-29,5
Придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	0,495	0,403	0,111	0,033	0,124	-0,371	-75,0
Інші зовнішні знання (патенти, ліцензії)	0,023	0,054	0,000	0,000	0,032	0,009	38,5
Інші	0,025	0,158	0,001	0,002	0,009	-0,016	-64,6
Разом	0,547	0,625	0,115	0,038	0,168	-0,380	-69,4

<sup>1</sup> Розраховано й складено автором на основі : Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України : аналіт. доп. — К. : НІСД, 2013. — С. 18; Офіційний курс гривні щодо іноземних валют (середній за період) [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://www.bank.gov.ua/files/Exchange\\_r.xls](http://www.bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls)

<sup>2</sup> Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України : аналіт. доп. — К. : НІСД, 2013. — С. 19.

<sup>3</sup> Розраховано й складено автором на основі : Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України : аналіт. доп. — К. : НІСД, 2013. — С. 18; Офіційний курс гривні щодо іноземних валют (середній за період) [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://www.bank.gov.ua/files/Exchange\\_r.xls](http://www.bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls)



Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності в металургійній промисловості протягом 2005—2011 рр. були власні кошти підприємств, частка яких варіювала від 70,8 % до 99,6 % (крім 2008 р., коли частка знизилася до 47,1 %).

У цілому впродовж 2005—2011 рр. відбулося скорочення фінансування інноваційної діяльності в металургійній галузі України з 0,308 млрд дол. США до 0,168 млрд дол. США, тобто на 0,140 млрд дол. США, або 45,6 %.

Інші джерела фінансування інноваційної діяльності в металургійній галузі не відіграють значної ролі через мізерні обсяги, зокрема частка бюджетного фінансування досягла максимуму в 0,5 % у 2006 р., вітчизняних інвесторів — у 0,4 % у 2011 р., іноземних інвесторів — 1,8 % у 2006 р. (табл. 4.25).

Таблиця 4.25

**ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В МЕТАЛУРГІЇ УКРАЇНИ ЗА ДЖЕРЕЛАМИ  
ВПРОДОВЖ 2005—2011 рр.<sup>1</sup>**

Роки	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Δ 2005—2011	
								абс.	%
<b>Власні кошти підприємств</b>									
Обсяг, млрд дол. США <sup>a</sup>	0,307	0,243	0,387	0,294	0,107	0,037	0,164	-0,143	-46,6
Частка, % <sup>b</sup>	99,6	97,1	70,8	47,1	93,5	98,4	97,8	-1,8	-1,8
<b>Державний бюджет</b>									
Обсяг, млрд дол. США <sup>a</sup>	0,000	0,001	0,001	0,001	0,001	0,000	0,000	0,000	-61,4
Частка, % <sup>b</sup>	0,0	0,5	0,2	0,2	1,2	0,9	0,0	0,0	-29,1
<b>Місцеві бюджети</b>									
Обсяг, млрд дол. США <sup>a</sup>	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	—
Частка, % <sup>b</sup>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	—
<b>Позабюджетні фонди</b>									
Обсяг, млрд дол. США <sup>a</sup>	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,0	-100,0
Частка, % <sup>b</sup>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-100,0
<b>Вітчизняні інвестори</b>									
Обсяг, млрд дол. США <sup>a</sup>	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,001	0,000	55,0
Частка, % <sup>b</sup>	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4	0,3	184,8
<b>Іноземні інвестори</b>									
Обсяг, млрд дол. США <sup>a</sup>	0,001	0,005	0,006	0,000	0,000	0,000	0,000	-0,001	-99,4
Частка, % <sup>b</sup>	0,2	1,8	1,0	0,0	0,0	0,1	0,0	-0,2	-98,9
<b>Кредити</b>									
Обсяг, млрд дол. США <sup>a</sup>	0,000	0,001	0,153	0,329	0,006	0,000	0,003	0,003	2884,4
Частка, % <sup>b</sup>	0,0	0,5	28,0	52,7	5,3	0,6	1,7	1,7	5384,4
<b>Інші джерела</b>									
Обсяг, млрд дол. США <sup>a</sup>	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	—
Частка, % <sup>b</sup>	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	—
Разом, млрд дол. США <sup>a</sup>	0,308	0,250	0,547	0,625	0,114	0,038	0,168	-0,140	-45,6

Примітка: *a* — розраховано автором на основі офіційного курсу НБУ, *b* — від загального обсягу фінансування.

Через застарілі технології виплавки сталі на вітчизняних підприємствах практично не застосовуються прогресивне електронно-променеве плавлення сталі та методи прямого відновлення залізних руд, які належать до п'ятого технологічного укладу. В основу інноваційної перебудови світо-

<sup>1</sup> Розраховано й складено автором на основі: Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України: аналітична доповідь. — К.: НІСД, 2013. — С. 20; Офіційний курс гривні щодо іноземних валют (середній за період) [Електронний ресурс] — Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/files/Exchange\\_r.xls](http://www.bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls)

вої металургійної галузі покладено скорочення застарілих виробничих потужностей із випуску сталі та будівництво нових, компактніших виробництв для випуску кінцевої продукції з високою доданою вартістю.

Світові тенденції зміни структури сталеплавильного виробництва свідчать про повне заміщення до 2015 р. мартенівського виробництва сталі електросталеплавильним і конвертерним способами.

В Україні досі 25,0 % сталі все ще плавиться в мартенах, на машинах безперервного лиття заготовок розливається 53,0 % сталі, за середніх показників у світі 1,1 % і 93,0 % відповідно. У цілому, у галузі нагромадилося чимало проблем, які заважають її розвитку на інноваційній основі, зокрема<sup>1</sup>:

— високий ступінь зношеності основних фондів (до 60 %). Більшість вітчизняних підприємств чорної металургії оснащені старим обладнанням, експлуатуються понаднормативні терміни;

— залежність фінансових результатів діяльності від кон'юнктури зовнішніх ринків унаслідок експортної орієнтації чорної металургії, слабкості внутрішнього ринку;

— відсутність зв'язку вітчизняної науки з виробництвом. Власники металургійних підприємств практично ігнорують вітчизняні перспективні технологічні розробки, й віддають перевагу закупівлі готових, проте не найсучасніших технологій у провідних західних фірм;

— низький рівень кооперації в гірничо-металургійному комплексі, що не дає змоги налагодити раціональні канали ресурсного забезпечення металургійних підприємств і створити повні технологічні цикли виробництва інноваційної продукції. Більшість металургійних та гірничозбагачувальних комбінатів, вугільних шахт, коксохімічних підприємств, трубних заводів розпорошені серед окремих власників і не мають тісних виробничих зв'язків.

Упродовж 2010—2012 рр. у металургійній промисловості України було реалізовано кілька масштабних інвестиційно-інноваційних проектів, спрямованих на оновлення та модернізацію виробництва<sup>2</sup>:

1) інноваційні проекти групи «Метінвест» (група СКМ), а саме:

— модернізація ПАТ «Єнакіївський металургійний завод», зокрема доменного цеху, сталеплавильного та прокатного виробництва, а також будівництво повітрянороздільної установки нового покоління;

— будівництво установки прискореного охолодження товстолистового стану на ПАТ «Азовсталь»;

— будівництво установки вдування пиловугільного палива, модернізація листопрокатного стану «1700» і слябінга «1150» на ПАТ «ММК ім. Ілліча»;

— уведення в дію комплексу нового обладнання — агломераційної машини № 1, високотехнологічного газоочищення з двома потужними електрофільтрами, ексгаустерного відділення і компресорної станції, впровадження технології вдування пиловугільного палива на трьох доменних печах та модернізація слябінгу «1150», а також тонколистового стану «1680» на металургійний комбінат «Запоріжсталь»;

2) інноваційні проекти корпорації «Індустріальний союз Донбасу», зокрема:

— завершення будівництва установки з вдування пиловугільного палива на ПАТ «Алчевський металургійний комбінат»;

— уведення в експлуатацію нової машини безперервного лиття заготовок № 3 потужністю 1,4 млн т на рік та завершення робіт з будівництва установки «під-ківш» № 2 потужністю 2,3 млн т на рік на ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат ім. Ф. Е. Держинського»;

3) уведення в експлуатацію сучасного електросталеплавильного комплексу ТОВ «металургійний завод Дніпросталь» компанії «Інтерпайп»;

4) завершення будівництва машини безперервного лиття заготовок потужністю 1,2 млн т на рік на ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг».

Незважаючи на зростання кількості інноваційно активних підприємств у хімічній та нафтохімічній промисловості України з 115 до 188, тобто на 73 одиниці, або на 63,5 %, упродовж 2005—2011 рр., обсяг реалізації інноваційної продукції зменшився на 0,492 млрд дол. (56,8 %), досягнувши показника 0,374 млрд дол. США. Частка інноваційної продукції в реалізованій металургійній продукції скоротилася на 77,8 % з 17,6 % до 3,9 %. Експорт інноваційної продукції зменшився на 80,0 % з 0,596 млрд дол. США до 0,119 млрд дол. США. У свою чергу, частка експорту інноваційної продукції в загальному обсязі реалізації інноваційної продукції скоротилася зменшення з 68,8 % до 32,0 % (табл. 4.26).

<sup>1</sup> Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України : аналіт. доп. — К. : НІСД, 2013. — С. 21—22.

<sup>2</sup> Там само. С. 23.

Таблиця 4.26

**ДИНАМІКА ПОКАЗНИКІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ХІМІЧНОЇ  
ТА НАФТОХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ ВПРОДОВЖ 2005—2011 рр.<sup>1</sup>**

Роки	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Δ 2005—2011	
								абс.	%
<b>Інноваційно активні підприємства</b>									
Кількість, од.	115	123	146	156	166	158	188	73	63,5
Частка, % <sup>a</sup>	19,9	20,1	21,6	20,0	20,5	19,9	24,0	4,1	20,6
<b>Підприємства, що впроваджували інновації</b>									
Кількість, од.	88	113	125	136	144	133	160	72	81,8
Частка, % <sup>a</sup>	15,3	18,5	18,5	17,5	17,8	16,7	20,4	5,1	33,3
<b>Підприємства, що реалізовували інноваційну продукцію</b>									
Кількість, од.	109	106	116	129	127	112	132	23	21,1
Частка, % <sup>a</sup>	18,9	17,3	17,1	16,6	15,7	14,1	16,9	-2,0	-10,6
<b>Реалізація інноваційної продукції</b>									
Обсяг, млрд дол. США <sup>b</sup>	0,866	1,030	1,252	0,487	0,160	0,198	0,374	-0,492	-56,8
Частка, % <sup>c</sup>	17,6	17,6	7,0	5,4	3,0	2,9	3,9	-13,7	-77,8
Експорт, млрд дол. США <sup>b</sup>	0,596	0,670	0,411	0,181	0,041	0,037	0,119	-0,476	-80,0
Частка, % <sup>d</sup>	68,8	65,0	32,8	37,1	25,3	18,9	32,0	-36,8	-53,5

*Примітка:* *a* — від загальної кількості підприємств галузі; *b* — розраховано автором на основі офіційного курсу НБУ; *c* — від загального обсягу реалізованої промислової продукції галузі; *d* — від загального обсягу реалізованої інноваційної продукції галузі

Упродовж 2007—2011 р. сукупне фінансування НДР зменшилося лише на 4,7 %, не перевищуючи 18,0 млн дол. США. За всіма іншими показниками відбувалося значне зниження, у тому числі придбання машин обладнання та програмного забезпечення — на 48,4 % з 165,0 млн дол. США до 85,0 млн. дол. США; витрати на патенти й ліцензії — на 92,0 % з 26,0 млн дол. США до 2,0 млн дол. США (табл. 4.27).

Таблиця 4.27

**ОБСЯГИ ВИТРАТ НА ІННОВАЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ У ХІМІЧНІЙ  
ТА НАФТОХІМІЧНІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ ВПРОДОВЖ 2007—2011 рр., млрд дол. США<sup>2</sup>**

Роки	2007	2008	2009	2010	2011	Δ 2007—2011	
						абс.	%
Внутрішні НДР	0,013	0,047	0,017	0,020	0,017	0,004	30,6
Зовнішні НДР	0,006	0,007	0,004	0,008	0,001	-0,005	-81,8
Усього НДР	0,018	0,053	0,021	0,028	0,018	-0,001	-4,7
Придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	0,165	0,200	0,095	0,294	0,085	-0,080	-48,4
Інші зовнішні знання (патенти, ліцензії)	0,026	0,002	0,004	0,007	0,002	-0,024	-92,0
Інші	0,106	0,021	0,018	0,017	0,019	-0,087	-82,0
Разом	0,315	0,276	0,137	0,346	0,124	-0,191	-60,7

Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності в хімічній і нафтохімічній промисловості протягом 2005—2011 рр. були власні кошти підприємств, частка яких варіювала від 66,4 % до 85,4 % (крім 2009—2010 рр., коли частка знизилася до 49,2 % і 21,3 % відповідно). У цілому впродовж 2005—2011 рр. відбулося скорочення фінансування інноваційної діяльності в хімічній і

<sup>1</sup> Розраховано й складено на основі : Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України : аналіт. доп. — К. : НІСД, 2013. — С. 25; Офіційний курс гривні щодо іноземних валют (середній за період) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/files/Exchange\\_r.xls](http://www.bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls).

<sup>2</sup> Розраховано й складено на основі : Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України: аналіт. доп. . — К. : НІСД, 2013. — С. 26; Офіційний курс гривні щодо іноземних валют (середній за період) [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://www.bank.gov.ua/files/Exchange\\_r.xls](http://www.bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls).

нафтохімічній промисловості України з 0,178 млрд дол. США до 0,124 млрд дол. США, тобто на 0,054 млрд дол. США, або 30,4 %.

Серед інших джерел фінансування інноваційної діяльності в хімічній і нафтохімічній промисловості України важливу роль відіграють іноземні інвестиції, зокрема у 2009 р. на них припадало 39,8 %, а у 2010 р. — 75,7 %. На відміну від металургійної галузі, хімічна та нафтохімічна промисловість активно залучала кредити для проведення інноваційної діяльності: частка кредитів коливалася впродовж 2005—2011 рр. у межах 1,2—21,3 % (табл. 4.28).

Таблиця 4.28

**ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ХІМІЧНІЙ ТА НАФТОХІМІЧНІЙ ПРОМИСЛОВІСТІ УКРАЇНИ  
ЗА ДЖЕРЕЛАМИ ВПРОДОВЖ 2005—2011 рр.<sup>1</sup>**

Роки	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Δ 2005—2011	
								абс	%
<b>Власні кошти підприємств</b>									
Обсяг, млрд дол. США <sup>a</sup>	0,152	0,177	0,248	0,183	0,067	0,074	0,094	-0,057	-37,8
Частка, % <sup>b</sup>	85,4	71,3	79,6	66,4	49,2	21,3	76,3	-9,1	-10,6
<b>Державний бюджет</b>									
Обсяг, млрд дол. США <sup>a</sup>	0,000	0,011	0,004	0,027	0,004	0,005	0,007	0,006	1731,4
Частка, % <sup>b</sup>	0,2	4,4	1,2	9,8	2,8	1,6	5,5	5,3	2529,7
<b>Місцеві бюджети</b>									
Обсяг, млрд дол. США <sup>a</sup>	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	-100,0
Частка, % <sup>b</sup>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-100,0
<b>Позабюджетні фонди</b>									
Обсяг, млрд дол. США <sup>a</sup>	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,0	—
Частка, % <sup>b</sup>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	—
<b>Вітчизняні інвестори</b>									
Обсяг, млрд дол. США <sup>a</sup>	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	—
Частка, % <sup>b</sup>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	—
<b>Іноземні інвестори</b>									
Обсяг, млрд дол. США <sup>a</sup>	0,008	0,018	0,035	0,006	0,054	0,262	0,004	-0,004	-54,8
Частка, % <sup>b</sup>	4,6	7,2	11,3	2,1	39,8	75,7	3,0	-1,6	-35,1
<b>Кредити</b>									
Обсяг, млрд дол. США <sup>a</sup>	0,017	0,042	0,025	0,059	0,011	0,004	0,018	0,002	9,3
Частка, % <sup>b</sup>	9,5	17,1	7,9	21,3	8,1	1,2	14,9	5,4	56,9
<b>Інші джерела</b>									
Обсяг, млрд дол. США <sup>a</sup>	0,001	0,000	0,000	0,001	0,000	0,001	0,000	0,000	-21,9
Частка, % <sup>b</sup>	0,3	0,0	0,1	0,4	0,0	0,1	0,3	0,0	12,1
Разом, млрд дол. США <sup>a</sup>	0,178	0,248	0,312	0,276	0,136	0,346	0,124	-0,054	-30,4
<b>Іноземні інвестори</b>									
Обсяг, млрд дол. США <sup>a</sup>	0,008	0,018	0,035	0,006	0,054	0,262	0,004	-0,004	-54,8
Частка, % <sup>b</sup>	4,6	7,2	11,3	2,1	39,8	75,7	3,0	-1,6	-35,1
<b>Кредити</b>									
Обсяг, млрд дол. США <sup>a</sup>	0,017	0,042	0,025	0,059	0,011	0,004	0,018	0,002	9,3
Частка, % <sup>b</sup>	9,5	17,1	7,9	21,3	8,1	1,2	14,9	5,4	56,9
<b>Інші джерела</b>									
Обсяг, млрд дол. США <sup>a</sup>	0,001	0,000	0,000	0,001	0,000	0,001	0,000	0,000	-21,9
Частка, % <sup>b</sup>	0,3	0,0	0,1	0,4	0,0	0,1	0,3	0,0	12,1
Разом, млрд дол. США <sup>a</sup>	0,178	0,248	0,312	0,276	0,136	0,346	0,124	-0,054	-30,4

Примітка: а — розраховано автором на основі офіційного курсу НБУ; б — від загального обсягу фінансування.

<sup>1</sup> Розраховано й складено авторами на основі: Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України: аналіт. доп. — К.: НІСД, 2013. — С. 26; Офіційний курс гривні щодо іноземних валют (середній за період) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/files/Exchange\\_r.xls](http://www.bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls)

У 2010 р. значне залучення коштів іноземних інвесторів пояснюється консолідацією активів у галузі: кіпрською компанією «OSTCHEM» було придбано 100,0 % акцій ПрАТ «Севєродонецький «Азот» і 90,3 % акцій ПАТ «Концерн Стирол».

Частка коштів вітчизняних інвесторів, місцевих бюджетів і позабюджетних фондів у структурі фінансування інноваційної діяльності підприємств хімічної й нафтохімічної промисловості протягом усього періоду була близькою чи дорівнювала нулю.

Питання впровадження енергоощадних технологій на підприємствах основної хімії актуалізується у зв'язку з тим, що хімічна й нафтохімічна промисловість є однією з найбільш енергоємних галузей промисловості, посідаючи друге місце після чорної металургії за споживанням енергоресурсів.

Найбільш енергоємними є виробництва основної хімії, що є загальносвітовою тенденцією. За оцінками європейських експертів, під час виробництва аміаку використовується близько 20 % енергоресурсів, спожитих хімічною промисловістю в цілому. У хімічній промисловості України для виробництва тонни аміаку, який є основним продуктом експорту хімічної промисловості України, споживання електричної енергії втричі більше, ніж у США, та вдвічі більше, ніж у Росії, при цьому 70—90 % витрат при його виробництві становлять витрати на природний газ. У хімічній і нафтохімічній промисловості України недостатньо використовується потенціал альтернативних та відновлюваних джерел енергії.

Так, використання біопалива та відходів як енергоресурсів у галузі у 2011 р. становило лише 0,04 % у структурі спожитої енергії<sup>1</sup>.

Динаміка впровадження нових мало- або безвідходних та ресурсощадних технологічних процесів на підприємствах хімічної та нафтохімічної промисловості України протягом 2005—2011 рр. була нестійкою. Починаючи з 2008 р., кількість процесів скорочувалася, і лише у 2011 р. відбулося незначне їх зростання до рівня 2009 р. (табл. 4.29).

Таблиця 4.29

**ВПРОВАДЖЕННЯ МАЛО- АБО БЕЗВІДХОДНИХ ТА РЕСУРСОЗБЕРІГАЮЧИХ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХІМІЧНОЇ ТА НАФТОХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ ВПРОДОВЖ 2005—2011 рр.<sup>2</sup>**

Роки	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Δ 2005—2011	
								абс.	%
Кількість, од.	56	59	89	88	66	59	66	10	17,9

Незважаючи на зростання кількості інноваційно активних підприємств у машинобудівній промисловості України з 394 до 443, тобто на 49 одиниць, або на 12,4 %, упродовж 2005—2011 рр., обсяг реалізації інноваційної продукції зменшився на 0,370 млрд дол. (на 20,7 %), досягнувши показника 1,416 млрд дол. США (табл. 4.30).

Таблиця 4.30

**ДИНАМІКА ПОКАЗНИКІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ ВПРОДОВЖ 2005—2011 рр.<sup>3</sup>**

Роки	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Δ 2005—2011	
								абс	%
<b>Інноваційно активні підприємства</b>									
Кількість, од.	394	360	421	400	406	417	443	49	12,4
Частка, % <sup>a</sup>	22,0	20,2	23,3	21,2	21,1	22,2	24,5	2,5	11,4
<b>Підприємства, що впроваджували інновації</b>									
Кількість, од.	305	339	369	354	358	373	389	84	27,5
Частка, % <sup>a</sup>	17,0	19,0	20,4	18,8	18,6	19,8	21,5	4,5	26,5

<sup>1</sup> Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України : аналітична доповідь. — К. : НІСД, 2013. — С. 27.

<sup>2</sup> Складено автором на основі : Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України: аналіт. доп. — К. : НІСД, 2013. — С. 28.

<sup>3</sup> Розраховано й складено : Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України : аналіт. доп. — К. : НІСД, 2013. — С. 32; Офіційний курс гривні щодо іноземних валют (середній за період) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/files/Exchange\\_r.xls](http://www.bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls)

Роки	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Δ 2005—2011	
								абс	%
Підприємства, що реалізовували інноваційну продукцію									
Кількість, од.	360	326	345	327	323	331	351	-9	-2,5
Частка, % <sup>a</sup>	20,1	18,3	19,1	17,3	16,8	17,6	19,4	-0,7	-3,5
Реалізація інноваційної продукції									
Обсяг, млрд. дол. США <sup>b</sup>	1,786	1,737	2,651	3,381	1,250	1,358	1,416	-0,370	-20,7
Частка, % <sup>c</sup>	18,2	14,8	15,6	16,8	13,0	10,5	8,2	-10,0	-54,9
Експорт, млрд. дол. США <sup>b</sup>	1,223	0,667	1,113	1,551	0,830	1,015	1,059	-0,164	-13,4
Частка, % <sup>d</sup>	68,4	38,4	42,0	45,9	66,4	74,7	74,8	6,4	9,4

Примітка: *a* — від загальної кількості підприємств галузі; *b* — розраховано на основі офіційного курсу НБУ; *c* — від загального обсягу реалізованої промислової продукції галузі; *d* — від загального обсягу реалізованої інноваційної продукції галузі.

Частка інноваційної продукції в реалізованій продукції машинобудівної промисловості України впродовж 2005—2011 рр. зменшилась на 54,9 % (якщо 2005 р. узяти як базовий) з 18,2 % до 8,2 %. Експорт інноваційної продукції скоротилася на 13,4 % з 1,223 млрд дол. США до 1,059 млрд дол. США. У свою чергу, частка експорту інноваційної продукції в загальному обсязі реалізації інноваційної продукції показала позитивну динаміку — зростання з 68,4 % у 2005 р. до 74,8 % у 2011 р.

Аналізуючи динаміку експорту за окремими інноваційними виробами машинобудівної галузі України впродовж 2005—2011 рр., необхідно констатувати зростання показників щодо експорту машин та устаткування на 33,8 % з 0,427 млрд дол. США до 0,571 дол. США; електричного та електронного устаткування на 86,6 % з 0,127 млрд дол. США до 0,236 млрд дол. США при одночасному зниженні показників щодо експорту транспортних засобів та устаткування на 62,4 % з 0,669 млрд дол. США до 0,251 млрд дол. США.

Особливо драматичне падіння обсягів відбулося щодо експорту автомобілів, а саме на 99,5 % з 0,447 млрд дол. США до менше, ніж 2,0 млн дол. США.

Конкуренція на ринку легкових автомобілів вимагає від виробників змінювати моделі кожні три роки. Проте, за технічним рівнем українське автомобілебудування відстає на 15—20 років від аналогічної галузі розвинутих країн<sup>1</sup>. Вартість автомобілів, вироблених в Україні, перевищує вартість автомобілів, що імпортуються в Україну та були в користуванні три роки (такі автомобілі становлять значну частку імпорту).

Позитивну динаміку в групі експорту транспортних засобів показав експорт літальних апаратів, у тому числі космічних. Зростання за цією статтею становило впродовж 2005—2011 рр. 175,3 % з 30,0 млн дол. США до 82,0 млн дол. США (табл. 4.31).

Таблиця 4.31

**ЕКСПОРТ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ  
ВПРОДОВЖ 2005—2011 рр., млрд дол. США<sup>2</sup>**

Роки	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Δ 2005—2011	
								абс.	%
1. Виробництво машин та устаткування	0,427	0,346	0,364	0,435	0,334	0,451	0,571	0,144	33,8
1.1. Виробництво механічного устаткування, у т. ч.	0,303	0,170	0,136	0,161	0,163	0,285	0,328	0,025	8,4
Виробництво насосів, компресорів та гідравлічних систем	0,182	0,113	0,121	0,143	0,109	0,136	0,217	0,035	19,1

<sup>1</sup> Сльозко О. Трансфер фінансово-економічної кризи. Роль МФО / О. Сльозко // Дослідж. Міжнар. економіки. — 2011. — Вип. 1 (66). — С. 60.

<sup>2</sup> Розраховано й складено авторами на основі: Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України: аналіт. доп. — К.: НІСД, 2013. — С. 33; Офіційний курс гривні щодо іноземних валют (середній за період) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/files/Exchange\\_r.xls](http://www.bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls)

Закінчення табл. 4.31

Роки	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Δ 2005—2011	
								абс.	%
1.2. Виробництво інших машин спеціального призначення, у т. ч.	0,075	0,132	0,157	0,178	0,123	0,117	0,106	0,031	40,8
Виробництво машин для металургії	0,059	0,116	0,125	0,157	0,113	0,110	0,085	0,026	44,4
1.3. Виробництво побутових приладів	0,021	0,012	0,023	0,019	0,009	0,013	0,069	0,048	232,7
2. Виробництво електричного та електронного устаткування	0,127	0,153	0,408	0,338	0,308	0,239	0,236	0,110	86,6
2.1. Виробництво електричних машин і апаратури	0,096	0,120	0,329	0,308	0,219	0,084	0,138	0,042	44,3
2.2. Виробництво електродвигунів, генераторів і трансформаторів	0,000	0,082	0,262	0,242	0,153	0,076	0,107	0,107	—
3. Виробництво транспортних засобів та устаткування	0,669	0,167	0,341	0,778	0,188	0,325	0,251	-0,418	-62,4
3.1. Виробництво автомобілів	0,447	0,044	0,175	0,511	0,030	0,095	0,002	-0,445	-99,5
3.2. Виробництво залізничного рухомого складу	0,189	0,113	0,124	0,224	0,073	0,099	0,123	-0,066	-34,9
3.3. Виробництво літальних апаратів, у т. ч. космічних	0,030	0,007	0,022	0,037	0,064	0,091	0,082	0,052	175,3
3.4. Виробництво іншої інноваційної продукції	0,158	0,108	0,214	0,179	0,215	0,239	0,241	0,083	52,3
Разом	1,223	0,667	1,113	1,551	0,830	1,015	1,059	-0,164	-13,4

Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності в машинобудівній промисловості України впродовж 2005—2011 рр. були власні кошти підприємств, частка яких коливалась у межах 76,7—91,9 % (табл. 4.32).

Таблиця 4.32

**ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В МАШИНОБУДІВНІЙ ПРОМИСЛОВІСТІ УКРАЇНИ  
ЗА ДЖЕРЕЛАМИ ВПРОДОВЖ 2005—2011 рр.<sup>1</sup>**

Роки	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Δ 2005—2011	
								абс.	%
<b>Власні кошти підприємств</b>									
Обсяг, млрд дол. США <sup>a</sup>	0,283	0,372	0,396	0,437	0,208	0,294	0,298	0,015	5,3
Частка, % <sup>b</sup>	89,6	87,8	77,8	76,7	80,7	91,9	87,0	-2,6	-2,9
<b>Державний бюджет</b>									
Обсяг, млрд дол. США <sup>a</sup>	0,003	0,006	0,015	0,023	0,010	0,002	0,011	0,008	236,8
Частка, % <sup>b</sup>	1,0	1,4	3,0	4,0	4,0	0,6	3,2	2,1	210,4
<b>Місцеві бюджети</b>									
Обсяг, млрд дол. США <sup>a</sup>	0,000	0,000	0,000	0,001	0,000	0,000	0,000	0,000	-100,0
Частка, % <sup>b</sup>	0,0	0,0	0,1	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	-100,0

<sup>1</sup> Розраховано й складено авторами на основі : Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України : аналіт. доп. — К. : НІСД, 2013. — С. 33; Офіційний курс гривні щодо іноземних валют (середній за період) [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://www.bank.gov.ua/files/Exchange\\_r.xls](http://www.bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls)

Закінчення табл. 4.32

Роки	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Δ 2005—2011	
								абс.	%
<b>Позабюджетні фонди</b>									
Обсяг, млрд дол. США <sup>a</sup>	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,0	—
Частка, % <sup>b</sup>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	—
<b>Вітчизняні інвестори</b>									
Обсяг, млрд дол. США <sup>a</sup>	0,013	0,005	0,001	0,032	0,003	0,002	0,001	-0,012	-93,2
Частка, % <sup>b</sup>	4,0	1,2	0,2	5,6	1,1	0,6	0,2	-3,7	-93,8
<b>Іноземні інвестори</b>									
Обсяг, млрд дол. США <sup>a</sup>	0,003	0,002	0,006	0,012	0,013	0,008	0,002	-0,001	-41,2
Частка, % <sup>b</sup>	0,9	0,5	1,2	2,0	5,1	2,5	0,5	-0,4	-45,8
<b>Кредити</b>									
Обсяг, млрд дол. США <sup>a</sup>	0,013	0,023	0,025	0,062	0,004	0,001	0,004	-0,009	-70,3
Частка, % <sup>b</sup>	4,2	5,4	4,9	10,8	1,4	0,4	1,2	-3,1	-72,7
<b>Інші джерела</b>									
Обсяг, млрд дол. США <sup>a</sup>	0,000	0,016	0,065	0,004	0,020	0,013	0,027	0,027	5470,0
Частка, % <sup>b</sup>	0,2	3,7	12,8	0,6	7,7	4,1	7,9	7,8	5032,8
Разом, млрд дол. США <sup>a</sup>	0,316	0,423	0,510	0,570	0,257	0,320	0,343	0,027	8,5

Примітка: *a* — розраховано автором на основі офіційного курсу НБУ; *b* — від загального обсягу фінансування.

У цілому впродовж 2005—2011 рр. відбулося незначне збільшення фінансування інноваційної діяльності в машинобудівній промисловості України з 0,316 млрд дол. США до 0,343 млрд дол. США, тобто на 0,027 млрд дол. США або 8,5 %.

Серед інших джерел фінансування інноваційної діяльності частка вітчизняних інвесторів коливалася від 0,2 % у 2011 р. до 5,6 % у 2008 р.; іноземних інвесторів — від 0,5 % у 2011 р. до 5,1 % у 2009 р.; державного бюджету — від 0,6 % до 4,0 %.

Упродовж 2007-2011 р. сукупне фінансування НДР у машинобудівній галузі зменшилось на 32,7 % з 0,510 млрд дол. США до 0,343 млрд дол. США, у тому числі сукупні НДР-витрати знизились на 22,3 % з 0,122 млрд дол. США у 2007 р. до 0,095 млрд дол. США у 2011 р. (табл. 4.33).

Таблиця 4.33

**ОБСЯГИ ВИТРАТ НА ІННОВАЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ У МАШИНОБУДІВНІЙ ПРОМИСЛОВІСТІ УКРАЇНИ  
ВПРОДОВЖ 2007—2011 рр., млрд дол. США<sup>1</sup>**

Роки	2007	2008	2009	2010	2011	Δ 2007—2011	
						абс.	%
Внутрішні НДР	0,103	0,077	0,061	0,080	0,082	-0,020	-19,9
Зовнішні НДР	0,019	0,025	0,013	0,007	0,012	-0,007	-35,7
Усього НДР	0,122	0,103	0,074	0,087	0,095	-0,027	-22,3
Придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	0,176	0,240	0,105	0,127	0,157	-0,019	-11,0
Інші зовнішні знання (патенти, ліцензії)	0,006	0,007	0,002	0,004	0,005	0,000	-7,1
Інші	0,206	0,219	0,077	0,102	0,086	-0,120	-58,2
Разом	0,510	0,570	0,257	0,320	0,343	-0,167	-32,7

<sup>1</sup> Розраховано й складено авторами на основі: Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України: аналіт. доп. — К.: НІСД, 2013. — С. 35; Офіційний курс гривні щодо іноземних валют (середній за період) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/files/Exchange\\_r.xls](http://www.bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls)



Незважаючи на загалом високі (порівняно з іншими видами промислової діяльності) показники інноваційної діяльності машинобудування України, у галузі нагромадилося чимало проблем, які заважають її розвитку на інноваційній основі, зокрема<sup>1</sup>:

1) низький рівень концентрації виробництва, насамперед у наукоємних галузях великих організаційних структур. Фактична відсутність концентрації та інтеграції вітчизняних виробників машинобудівної промисловості призводить до розпорошення зусиль вітчизняних виробників, неефективного використання коштів для ведення інноваційної діяльності внаслідок дублювання однакових видів інноваційних робіт кількома підприємствами конкурентами, загострення конкуренції з аналогічними імпортними зразками продукції. Натомість дослідницький потенціал, масштаби концентрації ресурсів, гнучкість у перерозподілі коштів характеризують особливу функцію корпорацій як лідерів у процесі створення і комерційної реалізації нововведень;

2) недостатня реалізація потенціалу спільного виробництва товарів з іноземними партнерами. Налагодження спільного виробництва нових інноваційних товарів, що мають попитом на внутрішньому і зовнішньому ринках, дозволить не тільки підвищити прибутковість, але й отримати нові технології або ноу-хау, що позитивно впливатиме на розширення інноваційного потенціалу підприємств. Вдалі приклади успішної реалізації потенціалу спільного виробництва в машинобудівній промисловості України переважно сконцентровані в автомобілебудуванні — організація виробництва автомобілів компаній GM, Skoda, Renault, Hyundai, Chery, Mahindra & Mahindra Limited, Volkswagen Group та ін.;

3) нерозвиненість великих комплексних центрів машинобудування з повним циклом робіт: дослідних, дослідно-конструкторських, випробувальних, інноваційних, виробничих, супроводження машин і систем машин в експлуатації, їх ремонту тощо. Приклади створення і функціонування таких центрів поки що поодинокі. Так, у 2007 р. створено науковий парк «Київська Політехніка», який плідно співпрацює з органами державної влади, обласними й місцевими державними адміністраціями. Серед замовників послуг парку — «Арселор Міттал Кривий Ріг», «Мотор Січ», «Нафтогаз України», «Антонов», Укрзалізниця та ін. Найстарішим в Україні є технологічний парк «Інститут електрозварювання ім. Є. О. Патона», яким протягом 2000—2008 рр. було реалізовано інноваційної продукції загальним обсягом на 8,8 млрд грн, що становило 71,7 % усієї інноваційної продукції, реалізованої в зазначений період українськими технопарками. До 2015 р. планується збільшити частку проектів парку п'ятого технологічного укладу з 20 % до 40 %, шостого — з 20 % до 30 %. Вдалим прикладом також є функціонування технопарку «Інститут монокристалів», який протягом 2000—2008 рр. реалізував інноваційної продукції на суму 3 млрд грн. Основними продуктами технопарку є функціональні матеріали, медичні технології, апаратно-програмні комплекси зв'язку, авіаційна техніка, контрольно-вимірювальні системи, сільськогосподарське обладнання, енергоефективне енергетичне устаткування й енергоефективні джерела освітлення;

4) руйнування зв'язків з підприємствами й організаціями машинобудування Російської Федерації та інших країн СНД, у яких концентрувалася більшість провідних конструкторських бюро і наукових установ, особливо високотехнологічних. Після розпаду СРСР велику кількість коопераційних зв'язків у машинобудуванні було втрачено через закриття або перепрофілювання підприємств. Втрати вітчизняної машинобудівної промисловості через скорочення системи коопераційних зв'язків ілюструються прикладом виробництва літака Ан-124 розробки ДП «Антонов». Виробництво останніх зразків літака Ан-124 розробки ДП «Антонов» з комплектів, виготовлених ще за часів СРСР, було здійснено у 2004 р., після чого серійне виробництво Ан-124 не відбувалося. Причому наслідки розриву коопераційних зв'язків позначились, насамперед, на науководослідному секторі авіаційної промисловості, основні центри якого залишилися за межами України. Тому втрата зв'язку із цими організаціями стала для українського авіабудування вирішальним фактором інноваційного відставання;

5) інноваційний потенціал машинобудівної промисловості може бути ефективно реалізований лише за умови відповідного кадрового забезпечення потреб галузі. Специфікою машинобудівної промисловості є широке використання різних технологічних процесів, управління якими вимагає глибоких знань різних видів науково-технічної діяльності. Натомість у машинобудівній промисловості відзначається наявність кадрових проблем, відсутність зміни поколінь, погіршення вікової структури працівників галузі. З 1990 р. середньооблікова кількість найманих працівників у галузі скоротилася на 73,2 % і становила у 2012 р. 585,0 тис. осіб. Середній вік працівників на багатьох машинобудівних підприємствах перевищує 55 років. Середньомісячна номінальна зарплата в машинобудуванні у 2012 р. становила 1 тис. грн, що на 11,8 % менше за середню заробітну плату у промисловості (3,5 тис. грн). Невисокий рівень оплати праці працівників призводить до їх впливу до інших, більш оплачуваних секторів економіки. Ураховуючи, що висока кваліфікація та вміння найманих працівників у машинобудівній промисловості, необхідні для оперативного та якісно-

<sup>1</sup> Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України : аналіт. доп. — К. : НІСД, 2013. — С. 35—37.

го виготовлення продукції, досягаються як правило з досвідом роботи у 10—15 років, вплив кадрів призводить до неможливості забезпечити спадкоємність генерацій робочих колективів. Проблемою галузі є неповне використання робочого часу, втрати якого становлять 17,0—21,0 %. У середньому одним штатним працівником у машинобудуванні у 2010 р. відпрацьовано 79,5 % фонду робочого часу, у 2011 р. — 82,9 %, у 2012 р. — 82,7 %;

б) неефективне виконання окремих цільових програм розвитку машинобудування, недостатні обсяги їх фінансування з держбюджету. Так, реалізація заходів «Загальнодержавної цільової науково-технічної космічної програми України на 2008—2012 рр.» у 2012 р. передбачала її фінансування з Державного бюджету України в розмірі 311,6 млн грн, тоді як фактично було профінансовано лише 35,8 % цього обсягу (111,5 млн грн). У 2012 р. Державну програму розвитку державних підприємств «Виробниче об'єднання Південний машинобудівний завод імені О. М. Макарова» і конструкторське бюро ««Південне» імені М. К. Янгеля» було профінансовано на 79,8 %. За даними Рахункової палати України, мети «Державної комплексної програми розвитку авіаційної промисловості України до 2010 р.» не досягнуто, більшість її заходів не виконано; неефективно та з порушенням законодавства виконувалась і «Державна програма розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу на 2007—2010 рр.»;

7) відсутність платоспроможного попиту на інноваційну продукцію машинобудування на внутрішньому ринку. Незважаючи на зростання кількості інноваційно активних підприємств у харчовій промисловості України з 267 до 384, тобто на 117 одиниць, або на 43,8 %, упродовж 2005—2011 рр., обсяг реалізації інноваційної продукції незначно зменшився на 1,3 %, досягнувши рівня 0,688 млрд дол. США. Частка інноваційної продукції в реалізованій продукції харчової промисловості скоротилася на 44,1 % з 5,9 % до 3,3 %. Експорт інноваційної продукції збільшився на 47,8 % з 0,125 млрд дол. США до 0,185 млрд дол. США. У свою чергу, частка експорту інноваційної продукції в загальному обсязі реалізації інноваційної продукції харчової галузі також зросла з 18,0 % до 26,9 % (табл. 4.34).

Таблиця 4.34

ДИНАМІКА ПОКАЗНИКІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ  
ВПРОДОВЖ 2005—2011 рр.<sup>1</sup>

Роки	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Δ 2005—2011	
								абс.	%
Інноваційно активні підприємства									
Кількість, од.	267	243	343	309	336	352	384	117	43,8
Частка, % <sup>a</sup>	9,9	9,4	13,2	12,0	13,0	14,3	16,1	6,2	62,6
Підприємства, що впроваджували інновації									
Кількість, од.	156	219	290	261	284	296	313	157	100,6
Частка, % <sup>a</sup>	5,8	8,4	11,2	10,9	10,9	12,0	13,1	7,3	125,9
Підприємства, що реалізовували інноваційну продукцію									
Кількість, од.	227	198	247	226	245	239	268	41	18,1
Частка, % <sup>a</sup>	8,4	7,6	9,5	8,8	9,4	9,7	11,2	2,8	33,3
Реалізація інноваційної продукції									
Обсяг, млрд дол. США <sup>b</sup>	0,697	0,744	0,894	0,861	0,631	0,587	0,688	-0,009	-1,3
Частка, % <sup>c</sup>	5,9	5,5	5,3	4,1	4	3,2	3,3	-2,6	-44,1
Експорт, млрд дол. США <sup>b</sup>	0,125	0,095	0,093	0,154	0,113	0,144	0,185	0,060	47,8
Частка, % <sup>d</sup>	18,0	12,8	10,4	17,9	17,9	24,5	26,9	8,9	49,4

Примітка: а — від загальної кількості підприємств галузі; б — розраховано на основі офіційного курсу НБУ; с — від загального обсягу реалізованої промислової продукції галузі; д — від загального обсягу реалізованої інноваційної продукції галузі.

Показники інноваційної активності в харчовій галузі України значно поступаються аналогічним показникам країн ЄС. Серед країн ЄС мінімальні показники інноваційної активності підприємств харчової промисловості мають Португалія (26,0 %) та Греція (29,0 %). Країни-лідери інно-

<sup>1</sup> Розраховано й складено на основі : Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України : аналітич. доп. — К. : НІСД, 2013. — С. 39; Офіційний курс гривні щодо іноземних валют (середній за період) [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://www.bank.gov.ua/files/Exchange\\_r.xls](http://www.bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls)

ваційної активності у цій галузі мають набагато вищі показники: Нідерланди — 62,0 %, Австрія — 67,0 %, Німеччина — 69,0 %, Данія — 71,0 %, Ірландія — 74,0 %.

Упродовж 2007—2011 р. сукупне фінансування НДР у харчовій промисловості зменшилось на 65,8 % з 0,342 млрд дол. США до 0,117 млрд дол. США, у тому числі сукупні НДР-витрати знизились на 43,3 % з 6,0 млн дол. США у 2007 р. до трохи більше ніж 3,0 млн дол. США у 2011 р. (табл. 4.35).

Таблиця 4.35

**ОБСЯГИ ВИТРАТ НА ІННОВАЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ У ХАРЧОВІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ  
ВПРОДОВЖ 2007—2011 рр., млрд дол. США<sup>1</sup>**

Роки	2007	2008	2009	2010	2011	Δ 2007—2011	
						абс.	%
Внутрішні НДР	0,005	0,005	0,000	0,000	0,003	-0,002	-41,5
Зовнішні НДР	0,001	0,002	0,004	0,001	0,001	-0,001	-51,9
Усього НДР	0,006	0,007	0,004	0,001	0,003	-0,003	-43,3
Придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	0,298	0,234	0,114	0,064	0,098	-0,199	-67,0
Інші зовнішні знання (патенти, ліцензії)	0,002	0,001	0,002	0,002	0,000	-0,002	-90,5
Інші	0,036	0,019	0,010	0,010	0,015	-0,021	-58,7
Разом	0,342	0,261	0,130	0,077	0,117	-0,225	-65,8

Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності в харчовій промисловості України впродовж 2005—2011 рр. були власні кошти підприємств, частка яких коливалась у межах 69,5—93,7 % (табл. 4.36).

Таблиця 4.36

**ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ХАРЧОВІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ  
ЗА ДЖЕРЕЛАМИ ВПРОДОВЖ 2005—2011 рр.<sup>2</sup>**

Роки	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Δ 2005—2011	
								абс.	%
<b>Власні кошти підприємств</b>									
Обсяг, млрд дол. США <sup>a</sup>	0,139	0,146	0,268	0,194	0,122	0,067	0,109	-0,030	-21,9
Частка, % <sup>b</sup>	69,5	90,8	78,3	74,2	93,7	87,5	92,9	23,4	33,6
<b>Державний бюджет</b>									
Обсяг, млрд дол. США <sup>a</sup>	0,000	0,000	0,001	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	-100,0
Частка, % <sup>b</sup>	0,2	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,2	-100,0
<b>Місцеві бюджети</b>									
Обсяг, млрд дол. США <sup>a</sup>	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	—
Частка, % <sup>b</sup>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	—
<b>Позабюджетні фонди</b>									
Обсяг, млрд дол. США <sup>a</sup>	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,0	-
Частка, % <sup>b</sup>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-

<sup>1</sup> Розраховано й складено авторами на основі: Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України: аналіт. доп. — К.: НІСД, 2013. — С. 41; Офіційний курс гривні щодо іноземних валют (середній за період) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/files/Exchange\\_r.xls](http://www.bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls).

<sup>2</sup> Розраховано й складено авторами на основі: Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України: аналітична доповідь. — К.: НІСД, 2013. — С. 42; Офіційний курс гривні щодо іноземних валют (середній за період) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/files/Exchange\\_r.xls](http://www.bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls).

Роки	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Δ 2005—2011	
								абс.	%
<b>Вітчизняні інвестори</b>									
Обсяг, млрд дол. США <sup>a</sup>	0,002	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	-0,002	-100,0
Частка, % <sup>b</sup>	0,8	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,8	-100,0
<b>Іноземні інвестори</b>									
Обсяг, млрд дол. США <sup>a</sup>	0,019	0,000	0,001	0,000	0,000	0,000	0,001	-0,018	-93,8
Частка, % <sup>b</sup>	9,5	0,0	0,3	0,0	0,0	0,0	1,0	-8,5	-89,4
<b>Кредити</b>									
Обсяг, млрд дол. США <sup>a</sup>	0,040	0,014	0,069	0,067	0,008	0,010	0,007	-0,033	-82,4
Частка, % <sup>b</sup>	20,0	9,0	20,2	25,7	6,3	12,5	6,0	-14,0	-69,9
<b>Інші джерела</b>									
Обсяг, млрд дол. США <sup>a</sup>	0,000	0,000	0,004	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	—
Частка, % <sup>b</sup>	0,0	0,0	1,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	—
Разом, млрд дол. США <sup>a</sup>	0,200	0,161	0,342	0,261	0,130	0,077	0,117	-0,083	-41,5

Примітка: *a* — розраховано автором на основі офіційного курсу НБУ; *b* — від загального обсягу фінансування.

У цілому впродовж 2005—2011 рр. відбулось зменшення фінансування інноваційної діяльності в харчовій промисловості України з 0,200 млрд дол. США до 0,117 млрд дол. США, тобто на 0,083 млрд дол. США або 41,5 %.

Серед інших джерел фінансування інноваційної діяльності частка іноземних інвесторів у фінансуванні інноваційної діяльності підприємств харчової промисловості кардинально зменшилася з 9,5 % у 2005 р. до приблизно 1,0 % у 2011 р.; у цій галузі активно залучались кредити, частка яких коливалась у межах 6,0—25,7 % упродовж аналізованого періоду.

Одним із найперспективніших напрямів інноваційного розвитку харчової промисловості у світі є виробництво органічної продукції. Дослідження Федерації органічного руху України свідчать, що сучасний внутрішній споживчий ринок органічних продуктів в Україні почав розвиватися з 2006—2007 рр., його місткість оцінювалась у 2008 р. у 600 тис. євро, у 2009 р. — 1,2 млн євро, у 2010 р. — 2,4 млн євро, у 2011 р. — 5,1 млн євро, у 2012 р. — 7,9 млн євро. Кількість господарств, що займаються виробництвом органічної продукції, в Україні зростає з 72 у 2005 р. до 155 у 2011 р.<sup>1</sup>

Економічний потенціал харчової галузі для розвитку альтернативної енергетики міститься у виробництві біоетанолу на базі наявних спиртових заводів, а також лушпиння соняшнику, яке є відходами виробництва підприємств олійнодобувного підкомплексу. Балансова потужність 76 заводів об'єднання «Укрспирт» перевищує 60 млн дол. на рік. Невикористані потужності всіх спиртових заводів України сягають 50 % і можуть бути переорієнтовані на виробництво біоетанолу. На сьогодні устаткуванням для виробництва біоетанолу оснащені 4 спиртові заводи, загальна річна потужність яких становить 36 тис. т, проте біоетанол на вказаних підприємствах не виробляється через брак замовлень з боку нафтопереробних підприємств (табл. 4.37).

Таблиця 4.37

ПОТЕНЦІЙНІ ПОТУЖНОСТІ ВИРОБНИЦТВА БІОЕТАНОЛУ В УКРАЇНІ<sup>2</sup>

Підприємство	Потенційна потужність на рік	
	тис. т	%
ДП «Лохвицький спиртовий комбінат» (Полтавська обл.)	14,0	38,8
ДП «Лужанський експериментальний завод» (Чернівецька обл.)	8,0	22,2
ДП «Барський спиртовий комбінат» (Вінницька обл.)	7,0	19,5
ДП «Гайсинський спиртовий комбінат» (Вінницька обл.)	7,0	19,5
Разом	36,0	100,0

<sup>1</sup> Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України: аналітична доповідь. — К. : НІСД, 2013. — С. 43.

<sup>2</sup> Складено авторами на основі : Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України : аналіт. доп. — К. : НІСД, 2013. — С. 45.

Досвід зарубіжних країн свідчить про те, що виробництво біоетанолу здатне сприяти розвитку міжгалузевого співробітництва завдяки використанню побічних продуктів, які утворюються під час його виробництва, для потреб інших виробництв.

Так, при переробці зерна з нього спершу добувають олію та білок, які використовуються в хлібопекарній і кондитерській галузях та виробництві комбікормів, після чого використовують крохмальну частину зерна для виробництва біоетанолу. Реалізація цих побічних продуктів дає змогу підвищити рентабельність виробництва на 10—12 %.

Згідно з даними Дніпропетровського олієекстракційного заводу (випускає соняшникову олію під ТМ «Олейна»), завдяки використанню технології спалювання лушпиння щорічне споживання природного газу на підприємстві знизилося з 11—12 млн до 2,3 млн м<sup>3</sup>. Іншим успішним прикладом є ПАТ «Миронівський хлібопродукт» — використання соняшnikового лушпиння як палива дозволило скоротити споживання газу на 6,0 тис. м<sup>3</sup> на рік.

Незважаючи на зростання кількості інноваційно активних підприємств у легкій промисловості України із 74 до 82, тобто на 8 одиниць, або на 10,8 %, упродовж 2005—2011 рр., обсяг реалізації інноваційної продукції зменшився на 11,1 %, досягнувши рівня 0,019 млрд дол. США (табл. 4.38).

Таблиця 4.38

ДИНАМІКА ПОКАЗНИКІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ  
ВПРОДОВЖ 2005—2011 рр.<sup>1</sup>

Роки	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Δ 2005—2011	
								абс.	%
Інноваційно активні підприємства									
Кількість, од.	74	53	76	66	58	63	82	8	10,8
Частка, % <sup>a</sup>	9,9	7,3	10,5	9,7	8,5	9,8	13,4	3,5	35,4
Підприємства, що впроваджували інновації									
Кількість, од.	55	48	56	49	46	46	57	2	3,6
Частка, % <sup>a</sup>	7,4	6,6	7,8	7,2	6,8	7,2	9,3	1,9	25,7
Підприємства, що реалізовували інноваційну продукцію									
Кількість, од.	69	47	49	39	40	35	42	-27	-39,1
Частка, % <sup>a</sup>	9,3	6,5	6,8	5,7	5,9	5,5	6,9	-2,4	-25,8
Реалізація інноваційної продукції									
Обсяг, млрд дол. США <sup>b</sup>	0,021	0,016	0,029	0,018	0,016	0,016	0,019	-0,002	-11,1
Частка, % <sup>c</sup>	2,9	2	3,1	1,8	2,4	2,2	2,3	-0,6	-20,7
Експорт, млрд дол. США <sup>b</sup>	0,008	0,005	0,008	0,009	0,008	0,005	0,010	0,002	21,2
Частка, % <sup>d</sup>	38,7	31,9	27,0	50,8	49,7	31,3	52,8	14,1	36,4

Примітка: a — від загальної кількості підприємств галузі; b — розраховано автором на основі офіційного курсу НБУ; c — від загального обсягу реалізованої промислової продукції галузі; d — від загального обсягу реалізованої інноваційної продукції галузі.

Частка інноваційної продукції в реалізованій продукції легкої промисловості зменшилась на 20,7 % з 2,9 % до 2,3 %. Експорт інноваційної продукції збільшився на 21,2 % з приблизно 8,0 млн дол. США до 10,0 млн дол. США., У свою чергу, частка експорту інноваційної продукції в загальному обсязі реалізації інноваційної продукції легкої промисловості також зросла з 38,7 % до 52,8 %.

У легкій промисловості України іноземні інвестори використовують лише стратегію інвестування давальницьких схем: модернізують українські підприємства, завозять заготовки, тканину, лекала і вивозять 90,0 % виробленої продукції<sup>2</sup>. Така стратегія сприяє оновленню виробництва і збереженню робочих місць в Україні, проте позбавляє внутрішній ринок якісної вітчизняної продукції.

<sup>1</sup> Розраховано й складено авторами на основі: Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України: аналіт. доп. — К.: НІСД, 2013. — С. 47; Офіційний курс гривні щодо іноземних валют (середній за період) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/files/Exchange\\_r.xls](http://www.bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls)

<sup>2</sup> Сльозко О. Трансфер фінансово-економічної кризи. Роль МФО / О. Сльозко // Дослідж. Міжнар. економіки. — 2011. — Вип. 1 (66). — С. 61.

Упродовж 2007—2011 р. сукупне фінансування НДР у легкій промисловості зменшилось на 71,7 % з 15,0 млн дол. США до менш ніж 4,0 млн дол. США, у тому числі сукупні НДР-витрати перебували на позначці близько нуля впродовж досліджуваного періоду (табл. 4.39).

Таблиця 4.39

**ОБСЯГИ ВИТРАТ НА ІННОВАЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ У ЛЕГКІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ  
ВПРОДОВЖ 2007—2011 рр., млрд дол. США<sup>1</sup>**

Роки	2007	2008	2009	2010	2011	Δ 2007—2011	
						абс.	%
Внутрішні НДР	0,001	0,001	0,001	0,000	0,000	-0,001	-96,8
Зовнішні НДР	—	—	—	—	0,000	—	—
Усього НДР	0,001	0,001	0,001	0,000	0,000	-0,001	-95,2
Придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	0,012	0,010	0,002	0,006	0,003	-0,008	-71,0
Інші зовнішні знання (патенти, ліцензії)	0,000	0,000	0,000	—	—	0,000	-100,0
Інші	0,002	0,000	0,001	0,001	0,001	-0,001	-61,2
Разом	0,015	0,011	0,005	0,007	0,004	-0,011	-71,7

Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності в харчовій промисловості України впродовж 2005—2011 рр. були власні кошти підприємств, частка яких досягла навіть 100,0 % у 2009 р., винятком стали 2007 р. (55,9 %) та 2008 р. (41,7 %) (табл. 4.40).

Таблиця 4.40

**ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЛЕГКІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ  
ЗА ДЖЕРЕЛАМИ ВПРОДОВЖ 2005—2011 рр.<sup>2</sup>**

Роки	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Δ 2005—2011	
								абс.	%
<b>Власні кошти підприємств</b>									
Обсяг, млрд дол. США <sup>a</sup>	0,005	0,005	0,008	0,005	0,005	0,006	0,004	-0,002	-28,4
Частка, % <sup>b</sup>	77,8	93,4	55,9	41,7	100,0	84,1	94,0	16,2	20,8
<b>Державний бюджет</b>									
Обсяг, млрд дол. США <sup>a</sup>	0,000	0,000	—	0,000	—	—	0,000	0,000	221,6
Частка, % <sup>b</sup>	0,3	0,3	—	0,3	—	—	1,5	1,2	442,0
<b>Місцеві бюджети</b>									
Обсяг, млрд дол. США <sup>a</sup>	—	—	—	—	—	—	0,000	0,000	—
Частка, % <sup>b</sup>	—	—	—	—	—	—	0,3	0,3	—
<b>Позабюджетні фонди</b>									
Обсяг, млрд дол. США <sup>a</sup>	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Частка, % <sup>b</sup>	—	—	—	—	—	—	—	—	—
<b>Вітчизняні інвестори</b>									
Обсяг, млрд дол. США <sup>a</sup>	0,000	—	—	—	—	—	—	-0,000	-100,0
Частка, % <sup>b</sup>	0,3	—	—	—	—	—	—	-0,3	-100,0

<sup>1</sup> Розраховано й складено авторами на основі: Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України: аналіт. доп. — К.: НІСД, 2013. — С. 48; Офіційний курс гривні щодо іноземних валют (середній за період) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/files/Exchange\\_r.xls](http://www.bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls)

<sup>2</sup> Розраховано й складено авторами на основі: Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України: аналітична доповідь. — К.: НІСД, 2013. — С. 48; Офіційний курс гривні щодо іноземних валют (середній за період) [Електронний ресурс] — Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/files/Exchange\\_r.xls](http://www.bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls)

Роки	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Δ 2005—2011	
								абс.	%
<b>Іноземні інвестори</b>									
Обсяг, млрд. дол. США <sup>a</sup>	—	—	0,000	—	—	0,001	—	0,000	—
Частка, % <sup>b</sup>	—	—	2,4	—	—	15,9	—	0,0	—
<b>Кредити</b>									
Обсяг, млрд. дол. США <sup>a</sup>	0,002	0,000	0,006	0,006	—	—	0,000	-0,001	-89,3
Частка, % <sup>b</sup>	21,6	6,3	41,0	58,0	—	—	3,9	-17,7	-81,9
<b>Інші джерела</b>									
Обсяг, млрд. дол. США <sup>a</sup>	—	—	0,000	—	—	—	0,000	0,000	—
Частка, % <sup>b</sup>	—	—	0,7	—	—	—	0,3	0,3	—
Разом, млрд. дол. США <sup>a</sup>	0,007	0,006	0,015	0,011	0,005	0,007	0,004	-0,003	-40,7

Примітка: *a* — розраховано автором на основі офіційного курсу НБУ; *b* — від загального обсягу фінансування.

У цілому впродовж 2005—2011 рр. відбулося зменшення фінансування інноваційної діяльності в легкій промисловості України з 7,0 млн дол. США до 4,0 млн дол. США, тобто на 40,7 %.

Серед інших джерел фінансування інноваційної діяльності частка іноземних інвесторів у фінансуванні інноваційної діяльності підприємств легкої промисловості досягла 15,9 % у 2010 р., а впродовж 2007—2008 рр. активно використовувалися кредити, частка яких сягнула 41,0 % і 58,0 % відповідно.

Ураховуючи наведене, до основних заходів щодо забезпечення національної техніко-технологічної безпеки України належать<sup>1</sup>: 1) виділення національного пріоритету сектору інноваційного виробництва зі всебічною державною підтримкою його розвитку. В Україні немає умов для продукування критичних для країни технологій (біо-, нано- та інформаційних). Важливим компонентом стратегії є закупівля закордоном новітніх ліцензій на сучасні технології, вироби й матеріали та оперативне створення на відновленій вітчизняній технологічній базі власного виробництва; 2) на основі національних конкурентних переваг за окремими напрямками технологічного прогресу (ракетно-космічна техніка, авіація, нові конструкції газових турбін, порошкова металургія, зварювальні й композиційні матеріали, фармацевтична й електронна промисловість, загальне машинобудування) потрібно домагатися секторального лідерства у світовому виробництві; 3) потрібно розробляти конкретні механізми адаптації України до глобальних процесів технологічної інтеграції як важливий каталізатор розвитку національної інноваційної системи, що вимагає свого остаточного оформлення. За допомогою технопарків, «силіконових долин», спільних науково-технічних проектів і програм, міжнародних стратегічних альянсів країна може вийти на світові ринки високотехнологічної продукції й закріпитися на них.

Важливим чинником інноваційного розвитку промисловості є впровадження кластерної організації виробництва. Перспективність об'єднання підприємств легкої промисловості у кластери зумовлена переважанням у галузі малих підприємств (у 2011 р. їхня частка становила 87 %), для яких об'єднання у кластери є реальною можливістю забезпечити виробництво інноваційної продукції на основі проведення технічного переоснащення та застосування сучасних технологій.

В Україні приклади функціонування кластерів у легкій промисловості поки що поодинокі. Так, у 2005 р. на Хмельниччині було створено швейний кластер, до якого увійшло 24 швейні та трикотажні підприємства області, у т. ч. «Хмельницьклегпром», «Спецодяг», «Хмельницька трикотажна фабрика», «Аніспром», «Копишанська трикотажна фабрика», «Дунаєвецька суконна фабрика» та ін. Зазначені підприємства сформували нові модельні лінії та раціонально розподілили ринки збуту задля уникнення взаємної конкуренції.

В Івано-Франківській області успішно функціонують Тисменицький хутряний кластер на базі ПАТ «Хутрофірма Тисмениця» та ТЗОВ СП «Тикаферлюкс», підприємства якого проводять активну маркетингову діяльність, беруть участь у світових ярмарках, сприяють розвитку малих підприємств, які займаються заготівлею та переробкою шкіри, випуском головних уборів, хутряного одягу і торгівлею ними, та кластер «Ліжникарство та інші художні промисли на Прикарпатті» з виготовлення виробів з овечої вовни.

<sup>1</sup> Глобальное экономическое развитие : тенденции, асимметрии, регулирование : монография / под науч. ред. Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова. — К. : КНЭУ, 2013. — С. 452—453.

Провідними вищими навчальними закладами України, що готують фахівців для легкої промисловості України, є Київський національний університет технологій та дизайну, Херсонський національний технічний університет (далі — ХНТУ), Хмельницький національний університет. У 2006 р. на базі ХНТУ і Херсонського бавовняного комбінату створено технологічний парк «Текстиль». Окремі підприємства галузі активно впроваджують нові інноваційні, енергоефективні та ресурсощадні технології. Так, ТОВ ВТФ «Велам» (виробник матраців пружинних та безпружинних, технічного текстилю ТМ «Нікотекс», спальних аксесуарів) розробило теплоізоляційний матеріал з низькою теплопровідністю, впровадило енергоощадні технології, завдяки чому значно зменшилися обсяги використання газу.

Застосування сучасного італійського й німецького обладнання компанією «Талан» під час виробництва спеціального взуття ливарним методом кріплення підошви дозволило підвищити стійкість такого взуття до впливу вологості, агресивного середовища, збільшити міцність кріплення підошви у п'ять разів, порівняно з методами цвяхового або бортопрошивного кріплення, зробити взуття більш легким і гнучким. Компанії вдалося значно розширити географію збуту своїх товарів і забезпечити їхню відповідність європейським стандартам. Наразі в Україні сучасні технології виробництва взуття та спеціального одягу також використовуються в компаніях «Ковчег», ТОВ «Прок» (Лубенська взуттєва фабрика).

Використання сучасних ротаційних технологій друку, які забезпечують більшу чіткість і якість відбитка, дозволяють ПАТ «Черкаський шовковий комбінат» та ПАТ «Сумитканина» випускати широкий асортимент фарбованих екологічно чистими фарбами тканин, які мають попит на внутрішньому ринку України.

Завдяки «холодним» технологіям вибілювання (без використання пари, що сприяє значному зниженню витрат електроенергії) Херсонський бавовняний комбінатом зміг мінімізувати витрати пероксиду водню, зменшити деструкцію волокон, знизити витрати на процес вибілювання та скоротити обсяг стічних вод, вилучивши з технологічного процесу стадії розшліхтовування та лужного відварювання.

В Україні є всі передумови для розвитку інноваційних кластерів у високотехнологічних секторах на основі наявних технопарків та індустріальних парків — біотехнологій, систем спеціального та подвійного призначення на базі наукового парку «Київська політехніка»; ядерних технологій на базі технополісу «П'ятихатки» у м. Харкові; електронної промисловості на базі індустріального парку в с. Розівка (Закарпаття), автомобілебудування на базі індустріального парку «Соломоново» (Закарпаття) тощо.

У цілому актуалізується необхідність переходу української економіки до певної мобілізаційно-інноваційної моделі розвитку, концептуальними основами якої мають стати<sup>2</sup>: 1) національна ідея як цінність, що консолідує суспільство, має лежати в основі будь-якої дії кожного окремого громадянина, економічного суб'єкта, громадської й політичної організації, державної установи, представника влади будь-якого рівня, дипломатичних служб, засобів масової інформації; 2) пріоритетність національних ресурсів у формуванні системи факторів суспільно-економічного розвитку; 3) домінуюча роль держави в регулюванні й контролі над усіма суспільними процесами, що є однією з базових концептуальних основ національного суверенітету, на відміну від принципу лібералізації як атрибута сучасної парадигми глобалізації; 4) ефективна й поетапна транснаціоналізація національної економіки з використанням політики сильного протекціонізму, що відповідав би національним інтересам, не був нав'язаний ззовні й перекривав канали безконтрольного впливу національних ресурсів за кордон (товарних, фінансових, сировинних, інтелектуальних).

Отже, проведений аналіз дає підстави констатувати зниження інноваційної активності в промисловості України, зокрема в металургійній і харчовій галузях, у яких активно представлені іноземні ТНК та українські бізнес-групи. Ураховуючи незначні обсяги інноваційно-інвестиційної діяльності та втрату інноваційної компоненти в експорті українських промислових товарів, доцільно об'єднати активи українських бізнес-груп за галузевою належністю на основі стратегічних альянсів або створити спеціалізовані юридичні особи, метою діяльності яких має стати перехід до конкурентних на світовому ринку технологій виробництва. Зокрема, у металургійній промисловості мова йдеться про повну відмову від мартенівського способу виробництва на основі консолідованих інвестицій у модернізацію виробничих потужностей з боку основних гравців — СКМ, «Інтерпайп» та «ІСД». У свою чергу, для ПАТ «Укрнафта» доцільним є придбання активів харчової промисловості, а саме спиртових заводів, які здатні виробляти біопаливо. Особливо актуально це в умовах загострення конфлікту з Росією та в контексті забезпечення енергетичної безпеки України.

<sup>1</sup> Розраховано й складено автором на основі: Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України: аналіт. доп. — К.: НІСД, 2013. — С. 48; Офіційний курс гривні щодо іноземних валют (середній за період) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/files/Exchange\\_r.xls](http://www.bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls)

<sup>2</sup> Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование: монография / Под. науч. ред. Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова. — К.: КНЭУ, 2013. — С. 464—466.



#### 4.4. Результативна транснаціоналізація і державна конкурентна політика

З одного боку, глобальні цілі ТНК і держав є абсолютно протилежними, з другого — незважаючи на конфліктний характер стосунків, ТНК і держави потребують один одного. Однозначно визначити, чи є вплив ТНК на діяльність держави позитивним або негативним, у край важко. ТНК можуть сприяти зростанню або експлуатувати наявні ресурси; створювати робочі місця або скорочувати їх; сприяти поширенню нових технологій або обмежувати їх застосування; слугувати «локомотивом» розвитку національної економіки або перешкоджати її нормальному функціонуванню. Тому державам для отримання вигід від взаємодії з ТНК у край важливо виробити і втілювати в життя послідовну стратегію інтеграції ТНК у національну економіку на максимально вигідних умовах з точки зору добробуту громадян, а також використати допомогу міжнародних організацій і наднаціональних інститутів для розширення глобального контролю за діяльністю ТНК<sup>1</sup>.

Наприклад, у роботі Д. Михайлини зазначено, що, незважаючи на зростання потенціалу ТНК і підвищення їхньої статусності, у глобальних умовах роль національних урядів залишається вагомою, видозмінюючись у відповідь на намагання приватного капіталу регламентувати як специфіку міждержавних відносин, так і сферу повноважень міжнародних організацій. У цьому контексті діагностовано рівень і глибину співпраці держав з провідними ТНК, коли взаємовигідність і перспективність таких «негласних» коаліційних угод полягає в тому, що національні уряди лобюють корпоративні інтереси на міжнародній арені, активно реалізуючи власне суверенне право в укладанні політичних, економічних і торговельних союзів і різноманітних міждержавних договорів, а ТНК визначають, закріплюють і відстоюють ареали гео економічних інтересів країн-систем (рис. 4.5).



Рис. 4.5. Узгодження інтересів держави і ТНК<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Фокин С. О. Роль мирового транснационализированного сектора в формировании конкурентоспособности стран : автореф. дис. ... канд. геогр. наук : спец. 25.00.24 «Экономическая, социальная и политическая география» [Электронный ресурс] / С. О. Фокин ; Моск. гос. ун-т им. М. В. Ломоносова. — Москва, 2007. — 20 с. — Режим доступа : <http://www.dissercat.com/content/rol-mirovogo-transnatsionalizirovannogo-sektora-v-formirovanii-konkurentosposobnosti-stran>.

<sup>2</sup> Михайлина Д. Г. — С. 10.

В умовах глобалізації країни-системи через філії і дочірні підприємства ТНК підключають національні економіки до різних ланок світових відтворювальних циклів<sup>1</sup>. Залежно від того, чи «втягує» країна у свої національні рамки інтернаціональне відтворювальне ядро, чи, навпаки, виносить «назовні» свої відтворювальні процеси, такі країни доцільно класифікувати на «країни-системи, відкинуті назовні» і «країни-системи, втягнуті всередину»<sup>2</sup>.

Отже, утворення транснаціонального монополістичного, фінансового капіталу ще не призвело до асиміляції, розчинення національно визначених капіталів. Д. Михайлина довела, що поки немає підстав і для того, щоб констатувати повну синхронність економічних циклів промислово розвинутих країн. Специфічні риси національних господарських механізмів (грошово-кредитної, бюджетно-фінансової, податкової систем) досі істотно суттєво впливають на формування структури фінансових груп, функціонування економік країн. Важливими чинниками, які протидіють процесам транснаціоналізації, є відмінності соціальних умов у окремих країнах, живучість політичних, культурних, побутових та інших національних традицій<sup>3</sup>.

Як стверджує професор Т. В. Орехова, наявні інструменти впливу держави на іноземні інвестиції можна поділити на три класи: пов'язані з інвестиціями торговельні заходи, пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи, укладання цільових міжнародних угод (рис. 4.6).



Рис. 4.6. Класифікація інструментів впливу держави на діяльність ТНК<sup>4</sup>

Оскільки наявні українські корпорації багатопрофільні та не фокусують власну активність лише суто на зовнішньоторговельному секторі, ключовим фактором їхнього подальшого розвитку має стати відмова від штучних галузевих обмежень або дискримінації участі в процесах інвестування. У цьому разі доцільно використовувати диференційний регуляторний регламент, що враховує як державні стратегічні завдання, так і оперативні цілі вітчизняних ТНК.

Проведений нами аналіз практики діяльності ряду ТНК, зокрема зосереджених у так званих зонах глобального впливу у США, Японії, ЄС (Німеччина), країнах BRICS (див. розд. 1, табл. 1.7), а також в Україні, доводить, що для нарощення конкурентних переваг на глобальних товарних ринках у сучасній бізнес-практиці ТНК утворюються нові організаційні форми — горизонтальні, віртуальні, оболонкові корпорації, квазіхолдинги. Серед принципово нових виділено мережеві корпоративні структури, ефективність діяльності яких досягається за рахунок істотного скорочення витрат, адаптивності, низького рівня зайнятості.

<sup>1</sup> Михайлина Д. Г. Регулювання міжнародних товарних потоків в умовах транснаціоналізації : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Д. Г. Михайлина ; Держ. вищ. навч. заклад «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». — К., 2008. — С. 8.

<sup>2</sup> Там само. — С. 9—10.

<sup>3</sup> Там само. — С. 12.

<sup>4</sup> Трансформація процесу транснаціоналізації в умовах зростання невизначеності глобального економічного середовища : монографія / [Ю. В. Макогон, Т. В. Орехова, К. В. Лисенко та ін.] ; під ред. Т. В. Орехової. — Д. : Норд Комп'ютер, 2011. — С. 269.

Для українських реалій найактуальнішим залишаються фінансово-промислові групи, які на сьогоднішній день є єдиними латентними ТНК в Україні.

У зв'язку з цим, Д. Г. Михайлина слушно зазначає, що державна підтримка експортно-орієнтованих українських підприємств, які є учасниками транснаціональних компаній і фінансово-промислових груп, повинна бути селективною, спиратися на розширений діапазон і досконалість інструментарій фінансового, операційно-технологічного, ситуативного сприяння розвитку національного товарного експорту, формування відповідної інституційної структури для впровадження ефективної торговельної політики. Автор пропонує виділити макро- та мікрорівень прийняття організаційних заходів у контексті оптимізації регулятивної системи України у сфері функціонування ТНК<sup>1</sup>. Загальнодержавні заходи на макрорівні з її точки зору мають охоплювати: перегляд Закону України «Про промислово-фінансові групи в Україні»; уніфікацію законодавства зі світовими стандартами у сфері створення і функціонування ТНК і ПФГ; удосконалення управління державною власністю; сприяння кластерному підходу до економічного й технологічного розвитку через створення територіально-виробничих комплексів, у тому числі у транскордонному вимірі; уведення фактичного, а не декларативного пільгового оподаткування пріоритетних видів інноваційної діяльності за Законом України «Про інноваційну діяльність» (ст. 21); стимулювання комерційних банків до участі в інвестиційних проектах ПФГ<sup>2</sup>.

Мікрорівневий підхід, у свою чергу, зводиться до таких стратегічних умов і принципів виходу українських компаній на зовнішні ринки: забезпечення високого техніко-економічного рівня продукції; оптимальна географічна й галузева диверсифікація компаній; залучення іноземних і створення власних комерційних ланок за кордоном; наявність іноземних інвесторів у коопераційних проектах; використання напрацьованих раніше коопераційних зв'язків; постійна підтримка конкурентоспроможності й ділової репутації; захоплення окремих ніш у високотехнологічних сферах; розміщення українських цінних паперів на зовнішніх фондових ринках; адаптація корпоративних регламентів і нормативів до світових аналогів.

До головних напрямів сприяння транснаціоналізації фінансово-промислових груп О. В. Шаповаловим відноситься: розробку концептуальних підходів державної політики щодо інституціональної трансформації економіки країни, яка має передбачати, крім іншого, курс на підтримку транснаціональних фінансово-промислових груп; удосконалення законодавчої бази, що регламентує створення й діяльність транснаціональних фінансово-промислових груп (зокрема, для України — удосконалення Закону України «Про промислово-фінансові групи в Україні»); оптимізацію (у бік спрощення) процедури державної реєстрації фінансово-промислових груп; забезпечення державної підтримки національних фінансово-промислових груп<sup>3</sup>.

На основі проведеного в попередніх розділах роботи дослідження динаміки показників, що характеризують потенціал транснаціонального корпоративного бізнесу в Україні, зокрема валового доходу транснаціональних фінансово-промислових груп, що працюють в Україні, обсягу їхніх інвестицій в економіку країни та інших показників, зроблено висновок, що Україна повинна більш активно використовувати значний наявний потенціал українських фінансово-промислових груп і міжнародних транснаціональних фінансово-промислових груп, які працюють на її території, щоб отримати максимальні вигоди для своєї економіки.

Механізм державного сприяння транснаціоналізації діяльності фінансово-промислових груп<sup>4</sup> демонструє взаємозв'язок між підтримкою їхньої діяльності державою (через економічні, зовнішньо-політичні й організаційно-правові важелі) і забезпеченням стабільного розвитку національної економіки, застосування якого дозволить визначити напрями державної політики щодо рівноправного включення держави до світової економіки (рис. 4.7).

Стосовно міркувань щодо підвищення результативності транснаціональної діяльності заслуговує на увагу розроблена О. В. Шаповаловим модель мінімізації витрат національної фінансово-промислової групи, зміст якої полягає в ефективній координації транснаціональною фінансово-промисловою групою діяльності логістичного утворення, що поєднує виробничі та комерційні підприємства.

<sup>1</sup> Михайлина Д. Г. Регулювання міжнародних товарних потоків в умовах транснаціоналізації : автореф. дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Д. Г. Михайлина ; Держ. вищий навч. заклад «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». — К., 2008. — С. 13—14.

<sup>2</sup> Там само. — С. 14.

<sup>3</sup> Шаповалов О. В. Інтернаціоналізація світової економіки через створення транснаціональних фінансово-промислових груп : автореф. дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / О. В. Шаповалов ; Донец. нац. ун-т. — Донецьк, 2008. — С. 10—12.

<sup>4</sup> Трансформація процесу транснаціоналізації в умовах зростання невизначеності глобального економічного середовища : монографія / [Ю. В. Макогон, Т. В. Орехова, К. В. Лисенко та ін.] ; під ред. Т. В. Орехової. — Д. : Норд Комп'ютер, 2011. — 652 с.



Рис. 4.7. Механізм державного сприяння транснаціоналізації діяльності фінансово-промислових груп

Результатом використання зазначеної моделі для транснаціональних фінансово-промислових груп має стати максимізація прибутку, а для держав — рівноправне долучення до інтернаціоналізаційних процесів через створення передумов співробітництва на міждержавному рівні. Мінімізація витрат транснаціональної фінансово-промислової групи має стати одним з чинників підвищення ефективності її функціонування, що приведе до стимулювання розвитку національної й посилення інтернаціоналізації світової економіки та рівноправного включення національної економіки до світового господарства<sup>2</sup>.

Процес побудови взаємовідносин держави і транснаціональних корпорацій за моделлю «стратегічного партнерства» потребує врахування специфіки в розходженнях спрямування та рівнів цілей розвитку й діяльності, тобто вдосконалення наявного визначення стратегічного партнерства у взаємовідносинах між країною та транснаціональними корпораціями, а також особливих критеріїв такої моделі<sup>3</sup>.

Отже, під моделлю стратегічного партнерства у взаємовідносинах між державою і ТНК пропонується розуміти ідеологію, форми й методи узгодження інтересів ТНК і держави, спрямовані на досягнення обоюдно бажаних цілей, стратегій та критеріїв розвитку; за умови конструктивної співпраці на засадах законності, добровільності, рівноправності сторін, самообмеження та взаємних поступок у процесі переговорів.

Критерії оптимального узгодження пріоритетів розвитку держави та ТНК іноземного й українського походження розроблені Т. В. Ореховою<sup>4</sup>. Не применшуючи важливості отриманих автором результатів, слід зауважити, що різноманітність і велика кількість критеріїв ускладнюють можливість вироблення компромісного рішення, відповідного рівному рівню трансакційних витрат у процесі узгодження пріоритетів розвитку держави і ТНК як іноземного, так і національного походження. Розв'язання поставленої задачі доцільно проводити за допомогою поширеного методу аналізу ієрархій (МАІ), запропонованого Т. Сааті<sup>5</sup>.

<sup>1</sup> Орехова Т. В. Транснаціоналізація економічних систем в умовах глобалізації : монографія / Т. В. Орехова ; під ред. І. В. Макогона. — Донецьк : ДонНУ, 2007. — С. 13.

<sup>2</sup> Шаповалов О. В. Інтернаціоналізація світової економіки через створення транснаціональних фінансово-промислових груп : автореф. дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / О. В. Шаповалов ; Донец. нац. ун-т. — Донецьк, 2008. — С. 14—15.

<sup>3</sup> Орехова Т. В. Транснаціоналізація економічних систем в умовах глобалізації : монографія / Т. В. Орехова ; під ред. І. В. Макогона. — Донецьк : ДонНУ, 2007. — С. 19.

<sup>4</sup> Там само. — С. 19—20.

<sup>5</sup> Трансформація процесу транснаціоналізації в умовах зростання невизначеності глобального економічного середовища: монографія / [Ю. В. Макогон, Т. В. Орехова, К. В. Лисенко та ін.] ; під ред. Т. В. Орехової. — Д. : Норд Комп'ютер, 2011. — С. 478—490.

Особливої значущості зазначені наукові напрацювання набувають в контексті виокремлення двох категорій ТНК, які, на нашу думку, для конкурентоспроможності національної економіки України стають нерівнозначно важливими. Ідеться про ТНК іноземного походження та «латентні» вітчизняні ТНК.

Водночас, важливою, на нашу думку, стає готовність національної економіки України до підвищення конкурентоспроможності на основі використання фактора транснаціональності.

У цьому контексті досить корисним вважається дослідження Д. Г. Михайлини, яка довела, що рівень транснаціоналізації товарного ринку України визначається балансом стратегічних інтересів національних та іноземних фінансово-промислових груп, при цьому аргументовано думку про залежність між динамікою його зростання й активізацією процесів лібералізації нормативно-правового середовища, що актуалізує проблему національної безпеки і загрожує повною втратою контролю за економічним простором з боку держави. Крім того, автором визначено безальтернативність вектора зовнішньоторговельної політики України на зростання експорту високотехнологічної продукції, яка можлива лише за умов включення національних товаровиробників до системних транснаціональних груп завдяки утворенню альянських, конгломератних, асоціаційних структур.

Найперспективнішим є створення міжнаціональних експортно-орієнтованих торговельних корпорацій шляхом консолідації вітчизняного бізнесу з російськими галузевими партнерами, що може стати визначальним фактором реінтеграції сегментів пострадянського економічного простору і має перспективи виходу на ринки третіх країн.

У загалом лібералізованій структурі державного регулювання торговельно-економічної діяльності необхідна уніфікація норм і процедур створення та функціонування промислово-фінансових груп і ТНК на торговельних ринках, регламентація питань розподілу власності учасників інтегрованих структур, усунення відмінностей у системах ціноутворення й оподаткування в самому коопераційному ланцюзі, веденні консолідованого обліку, звітності, складанні бухгалтерського балансу, розподілу прибутку тощо.

Проведений Д. Г. Михайлиною аналіз рівня відкритості економіки України доповнено нами на основі вивчення ряду літературних джерел на емпіричних розрахунках (табл. 4.41).

Таблиця 4.41

РІВЕНЬ ВІДКРИТОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ЗА ПОКАЗНИКАМИ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ<sup>2</sup>

Роки	Показники								
	ВВП, млн дол. США	Експорт товарів і послуг, млн дол. США	Імпорт товарів і послуг, млн дол. США	Зовнішньоторговельний оборот, млн дол. США	Експорт-тна квота, %	Імпорт-тна квота, %	Зовнішньоторговельна квота, %	Рівень відкритості економ-міки	Індекс Глобальної конкурентоспроможності
1997	50 196	20 355	21 891	42 246	40	44	84	52,56	—
1998	42 046	17 621	18 828	36 449	42	45	86	54,73	—
1999	31 584	16 332	15 237	31 569	52	48	99	56,74	—
2000	31 263	19 248	18 116	37 364	62	58	120	59,31	—
2001	38 024	21 086	20 473	41 559	55	54	109	59,62	—
2002	42 365	23 351	21 494	44 845	55	51	106	59,82	—
2003	50 158	28 953	27 665	56 618	58	55	113	50,54	—
2004	64 993	41 291	36 313	77 604	64	56	119	61,87	3,27
2005	86103	44378	43707	88085	51	51	102	63,17	3,30

<sup>1</sup> Михайлина Д. Г. Регулювання міжнародних товарних потоків в умовах транснаціоналізації : автореф. дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Д. Г. Михайлина ; Держ. вищий навч. заклад «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». — Київ, 2008. — С. 13.

<sup>2</sup> Складено авторами за : Михайлина Д. Г. Регулювання міжнародних товарних потоків в умовах транснаціоналізації : автореф. дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Д. Г. Михайлина ; Держ. вищий навч. заклад «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». — К., 2008. — С. 12.

Роки	Показники								
	ВВП, млн дол. США	Експорт товарів і послуг, млн дол. США	Імпорт товарів і послуг, млн дол. США	Зовнішньоторговельний оборот, млн дол. США	Експор-тна квота, %	Імпорт-тна квота, %	Зовнішньоторговельна квота, %	Рівень відкритості економіки	Індекс Глобальної конкурентоспроможності
2006	106114	45874	48758	94632	43	46	89	63,96	3,89
2007	137422	58237	65548	123785	42	48	90	65,92	3,98
2008	179382	85612	99962	185574	48	56	104	67,26	4,09
2009	117152	54253	56275	110528	46	48	94	68,48	3,95
2010	136420	69255	73339	142594	51	54	105	68,15	3,90
2011	165239	88844	97762	186606	54	59	113	68,48	4,0

На наше переконання, відкритість національної економіки певним чином корелює з поняттями «потенціал структурних зрушень» як здатності країни до реалізації глобально обумовлених прогресивних структурних трансформацій з розрахунком відповідного індексу:

$$S_j = [X_{1j} + X_{2j} + X_{3j}]^{1/2}, \quad (4.1)$$

де  $(X_{1j})$  — здатність до впровадження сучасних технологій;  $(X_{3j})$  — здатність до глобальної конкуренції;  $(X_{2j})$  — відкритість економіки.

Якщо перші два індикатори розробляються міжнародними інститутами за загально визначеними методиками, то відкритість економіки в роботі С. О. Пашкова пропонується визначати не тільки за традиційним показником торговельної відкритості (експорт + імпорт по відношенню до ВВП), але й за показником відтворювальної відкритості (внутрішні і зовнішні ПІІ по відношенню до ВВП). Авторський розрахунок  $S_j$  для окремих країн наведено в табл. 4.42.

Таблиця 4.42

**ЗВЕДЕНИЙ ІНДЕКС ЗДАТНОСТІ  $J$ -Ї КРАЇНИ ДО ПРОГРЕСИВНИХ СТРУКТУРНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ ЕКОНОМІКИ ( $S_j$ ), 2007 р.<sup>1</sup>**

Країна	Здатність до втілення сучасних технологій, $X_{1j}$	Відкритість економіки, $X_{2j}$	Індекс міжнародної конкурентоспроможності, $X_{3j}$	Зведений індекс, $S_j$
США	5,03	0,50	5,67	3,35
Японія	3,08	0,56	5,43	3,01
Німеччина	2,12	1,33	5,51	2,99
Канада	2,08	1,14	5,34	2,92
Нідерланди	1,12	2,47	5,40	3,00
Ірландія	0,82	1,63	5,03	2,73
Південна Корея	1,49	1,60	5,40	2,91
Китай	0,1	1,21	4,57	2,42
Індія	0,04	0,60	4,33	2,23
Туреччина	0,17	1,07	4,25	1,36
Польща	0,19	1,33	4,28	2,41
Угорщина	0,1	2,54	4,35	2,64
Росія	0,89	0,86	4,19	2,44
Україна	0,32	1,44	3,98	2,40

<sup>1</sup> Пашков С. О. Стратегії світогосподарських структурно-галузевих трансформацій : автореф. на здобуття ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / С. О. Пашков ; ДВЗН «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». – К., 2010. — С. 9.

Ефективна реалізація потенціалу щодо прогресивних структурних зрушень уможлиблюється за умов проведення цілеспрямованої структурної політики, під якою у роботі розуміється система інституційних заходів і дій, спрямованих на досягнення параметрів нормативної структурної моделі. Як правило, сучасні структурні політики, інтегруючи пріоритети внутрішньо- і зовнішньоекономічних політик, ставлять на меті економічне зростання на інноваційній основі. Встановлено, що сучасним критерієм ефективності відповідає структурно-галузева політика Європейського Союзу, яка характеризується: посиленою увагою до розвитку національних і європейської інноваційних систем для накопичення і реалізації людського, насамперед, інтелектуального капіталу як головного джерела економічного і суспільного прогресу; врахуванням соціальних і екологічних проблем розвитку з імплементацією відповідних завдань у національні структурні політики країн-членів; використанням консолідованих механізмів нівелювання країнових та субрегіональних структурно-галузевих асиметрій.

Говорячи про відкритість економіки України, здатність до втілення сучасних технологій, прогресивних структурних трансформацій економіки, не варто забувати про національну безпеку.

Конкуренція країн-систем, ТНК, державно-корпоративних альянсів на глобальних товарних ринках характеризується надзвичайною гостротою, іноді переростаючи у збройні конфлікти й одночасно генеруючи масштабні системні кризи<sup>1</sup>. Економічна безвідповідальність основних суб'єктів бізнесу, дисфункціональність традиційних інструментів регулювання актуалізує кардинальний перегляд сучасної інституційної структури міжнародної торгівлі, де на лідерські позиції будуть претендувати системоутворювальні одиниці глобального бізнесу, принципами дії яких є автономність, гнучкість, варіативність форм утворення, здатність до саморозвитку<sup>2</sup>.

Механізм забезпечення конкурентного розвитку України має формуватися з урахуванням потенційних можливостей економічного зростання. Він має охоплювати, з одного боку, підвищення інноваційності й технологічного рівня виробництва, раціоналізацію галузевої структури економіки, комплексну реструктуризацію системи сприяння розвитку товарного експорту, а з другого — забезпечення економічної безпеки країни в умовах транснаціоналізації.

Загрози економічній безпеці держави в контексті діяльності ТНК у дослідженнях О. Олейнікова висвітлено на основі трьох категорій, а саме<sup>3</sup>:

1. Загрози, що мають системний характер, до яких належать: нераціональне та виснажливе використання ТНК мінерально-сировинних природних ресурсів у країні-реципієнті; висока концентрація присутності іноземних ТНК у високотехнологічному секторі приймаючої країни; спрямування зусиль діяльності ТНК не на збільшення експорту, а на завоювання внутрішнього ринку; високий рівень імпоротної залежності в діяльності ТНК; спрямування інвестицій іноземними ТНК у виробництва із застарілими технологічними укладами та низькотехнологічні галузі; перетворення підконтрольної компанії на неспроможний до самостійного розвитку технологічний придаток іноземної ТНК; вплив прибутку закордонної філії ТНК на фінансування внутрішнього інвестиційного процесу материнської компанії ТНК, а не на реінвестування в розвиток закордонної філії; скорочення робочих місць унаслідок підвищення конкурентоспроможності ТНК тощо.

2. Загрози, що стосуються недобросовісної поведінки іноземних ТНК, основними з яких є: невиконання умов договорів купівлі-продажу пакетів акцій під інвестиційні зобов'язання; купівля вітчизняного підприємства задля його подальшого перепродажу; доведення до банкрутства вітчизняного підприємства; прагнення до захоплення найрозвинутіших і найперспективніших високотехнологічних сегментів промислового виробництва країни, її науково-дослідних структур; переслідування під час інвестування не економічної, а військової мети; перетворення країни-реципієнта на місце скидання екологічно небезпечних технологій; отримання ТНК прибутку за межами України через материнські компанії шляхом використання трансфертного ціноутворення тощо.

3. Загрози, що спричинені діяльністю вітчизняних ТНК, які насамперед полягають у надмірному рівні неконтрольованого впливу національного капіталу, що негативно позначається на внутрішньому інвестиційному процесі та технологічній структурі потоків прямих інвестицій вітчизняних ТНК за межі країни в умовах недостатнього рівня інноваційної активності в державі.

<sup>1</sup> Михайлина Д. Г. Регулювання міжнародних товарних потоків в умовах транснаціоналізації : автореф. дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Д. Г. Михайлина ; Держ. вищий навч. заклад «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». — К., 2008. — С. 13.

<sup>2</sup> Олейніков О. О. Загальна характеристика оборонно-промислового комплексу України / О. О. Олейніков // Актуальні проблеми формування і організації військово-технічної політики України в контексті європейської і євроатлантичної інтеграції : наук. інформ. зб. Серія дослідження і розробки в сфері євроатлантичної інтеграції України. — Вип. 6. — К. : Євроатлантикінформ, 2005. — С. 92—101.

<sup>3</sup> Олейніков О. О. Забезпечення економічної безпеки України в контексті транснаціоналізації високотехнологічного сектору економіки : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 21.04.01 «Економічна безпека держави» / О. О. Олейніков ; Нац. ін-т проблем міжнар. безпеки при РНБО України. — К., 2007. — С. 13—18.

Застосування розробленої методичної основи для визначення загроз економічній безпеці держави в контексті діяльності ТНК, дало змогу виявити наступні негативні наслідки для економічного розвитку економіки України<sup>1</sup>:

- монополізація окремих галузей української економіки, про що свідчать: надмірна присутність іноземних ТНК у нафтогазовій галузі України (2 російські компанії — ТНК-ВР і «Лукойл» контролюють понад 85 % української нафтопереробки, а також левову частку оптових і роздрібних ринків нафтопродуктів), монополльне становище ТНК у кольоровій металургії (ТНК «Русский алюминий» і «Суал-холдинг» контролюють два найпотужніші металургійні заводи — ВАТ «Миколаївський глиноземний завод» і ВАТ «Запорізький алюмінієвий комбінат»); завоювання іноземними ТНК українського ринку зв'язку й телекомунікаційних послуг (АФК «Система», «Альфа-груп» і Telenor поділили між собою ринок мобільного зв'язку); поглинання банків і зростання частки іноземного капіталу в банківському секторі (частка іноземного капіталу в сукупному зареєстрованому статутному капіталі українських банків динамічно зростає і нині становить 27,6 %);

- переважне спрямування інвестицій ТНК у виробництва із застарілими технологічними укладами та низькотехнологічні галузі економіки (у 2006 р. на весь сектор машинобудування припадало лише 15,1 % загального обсягу накопичених ПІІ у промисловості України, що вдвічі нижче за граничне значення показника економічної безпеки);

- істотний вплив прибутків зарубіжних філій ТНК на фінансування внутрішнього інвестиційного процесу материнських компаній ТНК (питома вага репатрійованого прибутку ТНК у загальних обсягах прибутку від ПІІ у 2005 р. становила близько 98 %, іноземні інвестори реінвестували лише 3,89 млн дол. США);

- невиконання умов договорів купівлі-продажу пакетів акцій іноземними ТНК під інвестиційні зобов'язання (невиконання ТНК «Русский алюминий» зобов'язань щодо будівництва заводу першого алюмінію; російською ТНК Luk-Sintez Oil Limited зобов'язань щодо постачання нафти на Одеський НПЗ; канадською Shipping Technology Limited зобов'язань щодо виплат до Пенсійного фонду, погашення заборгованості за кредитами; ігнорування ТНК Mittal Steel вимог дотримання екологічних норм на підприємстві ВАТ «Криворіжсталь» та ін.);

- доведення іноземними власниками до банкрутства, блокування діяльності, стагнації виробництва вітчизняних підприємств як потенційних конкурентів ТНК (такій практиці піддалися російські ТНК щодо ВАТ «Львівський автобусний завод», ВАТ «Чорноморський суднобудівний завод», «Одеський НПЗ» та ін.);

- захоплення найрозвинутіших і найперспективніших сегментів промислового виробництва країни, її науково-дослідних структур з метою перехоплення пріоритету та переведення отриманого ноу-хау за кордон (наочним прикладом є досвід взаємодії російського інвестора «Белагроотхс-наб» і КВП «Дніпропетровського комбайнового заводу», унаслідок чого устаткування в цехах підприємства було демонтовано, проектні потужності та креслення вивезено за межі України, а виробництво на підприємстві припинено та дислоковано в Белгород);

- надмірний неконтрольований вплив капіталу українських корпоративних структур за кордон (в Україні використовується широкий спектр протизаконних схем і механізмів неконтрольованого впливу капіталу, про що свідчать рекордні обсяги втечі капіталу (у 2004 р. — 6978 млн дол. США, 2005 р. — 3470 млн дол. США, 2006 р. — 4356 млн дол. США, 2010 р. — 13 619 млн дол. США);

- вкладання переважно більшістю українських ТНК інвестиційних коштів у низькотехнологічний сектор економіки, що не сприяє інноваційному розвитку України (вітчизняні корпорації не ставлять завдань отримати конкурентні переваги в високотехнологічній сфері, їхня конкурентоспроможність базується переважно на сировинній орієнтації та відносно дешевих виробничих факторах, а транснаціональна активність обмежується купівлею іноземних низькотехнологічних активів з мінімальними витратами на модернізацію підконтрольних підприємств).

Незважаючи на переважання фінансово-економічного потенціалу ТНК над можливостями України, існують потенційні заходи щодо зменшення негативного впливу ТНК на національну економіку України (табл. 4.43).

<sup>1</sup> Олейніков О. О. Забезпечення економічної безпеки України в контексті транснаціоналізації високотехнологічного сектору економіки : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 21.04.01 «Економічна безпека держави» / О. О. Олейніков ; Нац. ін-т проблем міжнар. безпеки при РНБО України. — К., 2007. — С. 12—13.



**МІНІМІЗАЦІЯ НЕГАТИВНИХ НАСЛІДКІВ ПРИСУТНОСТІ ІНОЗЕМНИХ ТНК  
В УКРАЇНСЬКІЙ ЕКОНОМІЦІ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ<sup>1</sup>**

Негативний вплив	Потенційні загрози для економічної безпеки України	Способи мінімізації
Нерівномірний обмін технологіями, у тому числі обмеження на продаж	Закріплення технологічного відставання від провідних країн	Науково-технічна експертиза технологій; політика «виробничі потужності в обмін на технології»
Централізація функцій ТНК	Неоколоніальна залежність України	Створення спільних підприємств; участь держави у спільних проектах
Чутливість ТНК до регулювання — вимоги преференційного регулювання	Спотворення конкурентного середовища; дискримінація національних товаровиробників	Національний режим для іноземних інвестицій
Промислове шпигунство з боку ТНК	Крадіжка комерційної та/або державної таємниці	Розвиток сучасних систем інформаційного захисту
Нехтування інтересами місцевих працівників	Надмірна експлуатація робочої сили; зниження мотивація до праці	Колективні договори; типові контракти
Ухилення від оподаткування	Втрата податкових надходжень	Податкова конкуренція (зменшення кількості податків та їхніх ставок); міжнародні договори про співробітництво у сфері оподаткування
Штучні (трансфертні) ціни	Маніпулювання ринковою кон'юктурою	Антимонopolний комітет; антидемпінгові розслідування; перевірки фіскальними органами на основі індикативних цін

Вплив діяльності ТНК на економіку регіонів України неоднозначний. У цілому ПІІ мають сприяти активізації господарської системи регіону та формуванню конкурентного середовища, тому розміщення капіталів ТНК на певній території зазвичай розцінюється як очікуване залучення стратегічних інвесторів без урахування можливих наслідків інкорпорування капіталів таких компаній у структуру економіки регіону з погляду комплексного, збалансованого регіонального розвитку та вимог економічної безпеки.

Крім цього викликає серйозні занепокоєння схильність іноземних інвесторів до репатріації доходів з власності на території України. Наприклад, у 1998 р. нерезидентами було реінвестовано лише 3,5 млн дол. США (5,4 % доходів), у 2001 р. — 1,5 млн дол. США (1,9 %), у 2002 р. — 1,8 млн дол. США (1,7 %) <sup>2</sup>, така тенденція продовжується на сьогоднішній день.

Суттєвою загрозою для стабільного функціонування й ефективної транснаціоналізації економіки України є незбалансована структура ПІІ за країною походження. У своїй більшості в Україну повертаються кошти українських резидентів, які за допомогою різних схем були виведені в офшорні зони. Незважаючи на нещодавні події щодо оподаткування банківських депозитів, станом на 01.01.2014 лідером за ПІІ в Україну залишається Кіпр (32,7 %), значний обсяг припадає на Віргінські Острови (4,3 %) та Беліз (1,8 %), тобто зі значним ступенем імовірності можна стверджувати про українське походження принаймні 38,1 % ПІІ в економіку України (табл. 4.44).

Таблиця 4.44

**КУМУЛЯТИВНІ ПІІ (АКЦІОНЕРНИЙ КАПІТАЛ) В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ СТАНОМ НА 01.01.2014 Р.<sup>3</sup>**

Країна походження	ПІІ, млрд дол. США <sup>a</sup>	ПІІ <sup>b</sup> , %
Кіпр	19,036	32,7
Німеччина	6,292	10,8
Нідерланди	5,562	9,6
Російська Федерація	4,287	7,4
Австрія	3,258	5,6

<sup>1</sup> Складено авторами на основі власних напрацювань та Яковенко Ю. Н. Вплив транснаціональних корпорацій на економічний розвиток України / Ю. Н. Яковенко, Т. І. Сичова // Научный вестник ДГМА. — 2009. — № 2 (5Е). — С. 300—301.

<sup>2</sup> Сльозко О. Трансфер фінансово-економічної кризи. Роль МФО / О. Сльозко // Дослідження міжнародної економіки. — 2011. — Вип. 1 (66). — с. 65.

<sup>3</sup> Складено авторами на основі Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Країна походження	ППІ, млрд дол. США <sup>a</sup>	ППІ <sup>b</sup> , %
Великобританія	2,714	4,7
Віргінські Острови (Брит.)	2,494	4,3
Франція	1,826	3,1
Швейцарія	1,325	2,3
Італія	1,268	2,2
Беліз	1,056	1,8
США	0,991	1,7
Польща	0,845	1,5
Інші країни	7,204	12,3
<b>Разом</b>	<b>58,157</b>	<b>100,0</b>

Примітка: *a* — дані було округлено; *b* — частка в загальному обсязі кумулятивних ППІ в економіку України.

Іншим викликом для економіки України є незначні обсяги ППІ в економіку, особливо враховуючи можливість втрати до 8,0 %, які походять з Російської Федерації, у зв'язку з фактичним станом обмеженого військового конфлікту із цією державою.

Водночас, у контексті нейтралізації наявних системних загроз, а також тих, що віднесені до недобросовісної поведінки іноземних ТНК щодо економіки України, нами запропоновано широкий спектр нормативно-правових та організаційних заходів щодо їх усунення, зокрема:

- з метою забезпечення придатного рівня концентрації іноземних ТНК у промисловому секторі економіки необхідно вдосконалити українське антимонопольне законодавство в частині концентрації іноземних суб'єктів господарювання в окремих стратегічних галузях економіки, у тому числі високотехнологічних;

- для дотримання умов договорів купівлі-продажу пакетів акцій під інвестиційні зобов'язання доцільно вдосконалити механізм приватизації стратегічних об'єктів;

- для якісного наповнення економіки України інвестиційними ресурсами слід розробити комплекс стимуляційних заходів щодо залучення стратегічних ТНК за ключовими високотехнологічними напрямками діяльності (літакобудування, космічні дослідження, інформатика та програмне забезпечення, експорт високотехнологічної продукції, виробництво енергозберігаючого обладнання, новітніх товарів тощо);

- у контексті недопущення використання іноземними ТНК трансферних цін в Україні систему регулювання трансферного ціноутворення має бути вдосконалена на законодавчому рівні;

- з метою залучення добросовісних іноземних ТНК в економіку України необхідно запровадити Кодекс поведінки підприємств з іноземними інвестиціями;

- дієві кроки щодо запобігання непродуктивному відпливу капіталів за кордон, шляхом внесення змін до нормативно-законодавчої бази України, що регулює цю сферу;

- з метою постійного відстеження тенденцій розвитку процесу транснаціоналізації економіки України, оцінки впливу діяльності ТНК на економічну безпеку держави, виявлення потенційно можливих загроз ТНК, аналізу реальної ефективності залучення іноземних інвестицій з боку ТНК, прогнозування наслідків діяльності ТНК, надавання інформаційних, консультативних та інших послуг у пошуку добросовісних ТНК доцільно створити спеціальний орган в Україні (за прикладом аналогічних організацій у розвинутих країнах) або залучити до цього Антимонопольний комітет України та Фонд державного майна.

Оскільки транснаціоналізація економіки регіонів України відбувається спорадично, фактично без цілеспрямованої державної політики присутності ТНК та їхнього впливу на регіональні соціально-економічні системи, то актуалізується питання окреслення основних функцій державного регулювання в цій царині (табл. 4.45).

Найбільший рівень прибутковості може забезпечити іноземному інвесторові запровадження інвестиційних проектів у таких напрямках<sup>1</sup>:

впровадження високопродуктивних технологій вирощування сільськогосподарських культур та утримання худоби й птиці; оновлення та модернізація на базі новітніх технологій підприємств пе-

<sup>1</sup> Келару І. О. Пріоритетні напрямки розвитку ТНК в національній економіці України [Електронний ресурс] / І. О. Келару. Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/En\\_etei/2010\\_7\\_1/27.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/En_etei/2010_7_1/27.pdf).

реробної і харчової промисловості; створення потужностей та сировинної бази для виробництва тари і пакувальних матеріалів; розвиток сільськогосподарського машинобудування та виробництво обладнання для масложирової, м'ясо-молочної та хлібопекарської промисловості; налагодження випуску ефективних хімічних засобів захисту сільськогосподарських рослин і ветеринарних препаратів; надання виробничих послуг сільськогосподарським та іншим агропромисловим підприємствам.

Таблиця 4.45

**ОСНОВНІ ФУНКЦІЇ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ<sup>1</sup>**

«Ринкові провали» у зв'язку з присутністю ТНК у регіонах України	Регулятивні функції держави
Відсутність підтримки та розвитку наявної мережі виробничо-коопераційних зв'язків, яка забезпечує внутрішньодержавну міжрегіональну інтеграцію	Координація транснаціоналізації
Невраховані регіональні особливості місцевих громад та специфіка їх взаємодії з іноземними ТНК	Нормативно-правове оформлення регіональних ініціатив щодо вдосконалення регулювання діяльності іноземних компаній
Недостатність повноважень і фінансово-економічного потенціалу органів місцевого самоврядування для обмеження небажаних напрямів діяльності ТНК	Державні гарантії щодо взаємодії з міжнародними регуляторними структурами
Нехтування інтересами територіальних громад і держави в цілому в контексті формування мережі постачальників сировини та організації ринків збуту виробленої в межах регіону продукції	Контроль пропорційності регіонального розвитку
Нав'язування не вигідної спеціалізації в міжнародному поділі праці	Забезпечення стратегічних орієнтирів регіонального розвитку в напрямі переходу до інноваційно-інвестиційної моделі економіки регіонів
Набуття надмірного контролю над секторами економіки, регіональним соціально-економічним комплексом шляхом ПІІ	Моніторинг стану економічної безпеки держави
Погіршення індикаторів соціально-економічного розвитку регіонів на тлі підвищення рівня транснаціоналізації	Узгодження політики транснаціоналізації економіки регіонів з національними інтересами та програмами регіонального й загальнодержавного розвитку

Проведений аналіз підтвердив авторську гіпотезу, що виокремлені ієрархічні рівні транснаціоналізації (мікро-, мезо-, макро- та світовий рівень), з позиції формування адекватної конкурентоспроможності національної економіки України корелюють:

- 1) із відповідною критичною масою іноземних і вітчизняних ТНК (фактор корпоративної транснаціоналізації);
- 2) високотехнологічним розвитком пріоритетних галузей (фактор галузевої транснаціоналізації);
- 3) пришвидшеними, але селективними потоками ПІІ (фактор країнової транснаціоналізації);
- 4) оптимальним ступенем відкритості та готовності національної економіки до висококонкурентоспроможного статусу з урахуванням інтересів національної безпеки та захисту від глобальної експансії ТНК (фактор світової транснаціоналізації) (рис. 4.8).



Рис. 4.8. Виявлення впливу фактора транснаціоналізації на конкурентоспроможність національної економіки

<sup>1</sup> Складено авторами на основі: Гонта О. І. Державне регулювання процесів транснаціоналізації економіки регіонів України / О. І. Гонта [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/en\\_re/2010\\_7\\_2/21.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_re/2010_7_2/21.pdf).

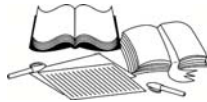
Тож сукупність ієрархічних рівнів транснаціоналізації створює системну результативну транснаціоналізацію, оптимальний рівень якої формує відповідну готовність національної економіки до висококонкурентного статусу.

Водночас, проведені нами дослідження довели, що фактор транснаціоналізації позитивно впливатиме на конкурентоспроможність національної економіки України за умов:

- узгодження інтересів держави і ТНК;
- розробки інструментів впливу держави на ТНК;
- створення механізмів державного сприяння транснаціоналізації вітчизняних компаній для забезпечення їх позитивної результативності;
- формування адекватного рівня відкритості економіки та готовності національної економічної системи до відповідних структурних зрушень і модернізації, з урахуванням інтересів національної безпеки.

Отже, незважаючи на те що простір готовності національної економіки України є достатнім для досягнення високого рівня конкурентоспроможності, останній залишається низьким.

Розглянуті в дослідженні просторово-темпоральні конфігурації розвитку системи національної економіки уможливили висновок щодо потенційної ефективності запропонованої нами моделі «конкурентоспроможна держава — результативна транснаціоналізація» за умови дотримання державної конкурентної політики.



## Список літературних джерел

1. Антоненко О. І. Деякі тенденції розвитку транснаціональних корпорацій в Україні [Електронний ресурс] / О. І. Антоненко, О. А. Чурилова ; Нац. б-ка ім. В. І. Вернадського. — Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals>.
2. Арбузов О. Росія позбавила Україну зерна / О. Арбузов // Коментарі. — 2009. — № 25. — С. 12—13.
3. Бегунц А. О. Государственное регулирование трансфертного ценообразования в системе транснациональных корпораций : автореф. дис. ... канд. економ. наук : спец. 08.02.03 «Организация управления, планирования и регулирования экономикой» / А. О. Бегунц ; Харьк. нац. ун-т им. В. Н. Каразина. — Харьков, 2006.
4. Воронецька Н. Влада призначила нових ворогів / Н. Воронецька // Коментарі. — 2012. — № 9—10. — С. 6.
5. Герасименко Ю. В. Управління регіональними інвестиційними процесами в АПК : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / Ю. В. Герасименко ; Нац. аграр. ун-т. — К., 2007. — 20 с.
6. Глазьєв С. Росія — головний партнер України під час виходу із кризи? / С. Глазьєв // Коментарі. — 2009. — № 41. — С. 22.
7. Глобальное экономическое развитие : тенденции, асимметрии, регулирование : монография / под науч. ред. Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова. — К. : КНЭУ, 2013. — 468 с.
8. Грищенко А. А. Формування ефективного механізму взаємодії перехідних економік з транснаціональними корпораціями : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / А. А. Грищенко ; Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин. — К., 2004. — 17 с.
9. Група компаній «DCH» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.sq.com.ua/rus/files/740/>. — Назва з екрану.
10. Дружерученко К. Чорне золото / К. Дружерученко // 2009. — № 48. — С. 24—27.
11. Дружерученко К. Рецепт олігарха / К. Дружерученко, О. Шкарпова // Контракти. — 2008. — № 50(865). — С. 22—29.
12. Жаріков А. Є. Оцінка рівнів транснаціоналізації провідних підприємств кондитерської галузі України [Електронний ресурс] / А. Є. Жаріков. — Режим доступу : <http://inktonf.org/zharikov-ae-otsinka-rivnyu-transnatsionalizatssiyi-providnih-pidpriemstv-konditerskoyi-galuzi-ukrayini/>
13. ЗАО «Конти» выплатило процентный доход за 7-й купонный период по своим облигациям серии «А» [Електронний ресурс]. Режим доступу : URL : <http://www.ukrkonditer.kiev.ua/apnweekly/>. — Название с экрана.
14. Зянько В. В. Развитие инновационного предпринимательства в транзитивной экономике : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.00.01 «Економічна теорія та історія економічної думки» / В. В. Зянько ; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. — К., 2007. — 36 с.
15. Интерпайп [Електронний ресурс]. Лига. Досьє. — [Цит. 2007, 6 липня]. — Режим доступу : <http://file.liga.net/company/4.html>.
16. Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України : аналіт. доп. — К. : НІСД, 2013. — 71 с.
17. ІСД, «Метінвест» і ММК ім. Ілліча увійшли до списку найбільших у світі [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://www.epravda.com.ua/\\_barcelona/news/2009/07/3/198084/](http://www.epravda.com.ua/_barcelona/news/2009/07/3/198084/).

18. Келару І. О. Пріоритетні напрямки розвитку ТНК в національній економіці України / І. О. Келару // Економічні науки. Серія «Економічна теорія та економічна історія»: Зб. наук. пр. Луцьк. нац. техн. ун-ту. — Вип. 7(28). — Ч. І. — редкол. : відп. ред. д.е.н., проф. Герасимчук З. В. — Луцьк, 2010. — С. 310—321.
19. Компанія «Roshen» в І кварталі 2010 г. [Електронний ресурс] / Інформаційне агентство РБК — Україна. — Київ, 2010. — [Цит. 2010, 9 квітня]. — Режим доступу : [http://www.rbc.ua/rus/newslines/show/roshen\\_v\\_i\\_kvartale\)2010\\_g\\_realizovala\\_produktsii\\_na\\_220 mln\\_doll\\_chto\\_na\\_43\\_bolshe\\_za\\_analogichnyu\\_period\\_godom\\_ranee\\_09042010](http://www.rbc.ua/rus/newslines/show/roshen_v_i_kvartale)2010_g_realizovala_produktsii_na_220 mln_doll_chto_na_43_bolshe_za_analogichnyu_period_godom_ranee_09042010).
20. Кравчук К. Епоха змін / К. Кравчук // Контракти. — 2010. — № 1—2. — С. 8—9.
21. Локшин В. С. Организационно-экономический механизм реализации венчурных инвестиционных проектов : автореф. дис. ... канд. эконом. наук : спец. 08.04.01 «Финансы, денежный оборот и кредит» / В. С. Локшин ; Днепр. ун-т экономики и права. — Днепропетровск, 2006. — 20 с.
22. Михайлина Д. Г. Регулювання міжнародних товарних потоків в умовах транснаціоналізації : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Д. Г. Михайлина ; Держ. Вищ. навч. заклад «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». — К., 2008. — 20 с.
23. Міжнародний менеджмент : курс лекцій [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://kursmm.com.ua/1a2.htm>.
24. Нефінансовий звіт «Екосистема «Nemiroff» 2008—2011 р.» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.nemiroff.ua>.
25. Олейніков О. О. Забезпечення економічної безпеки України в контексті транснаціоналізації високо-технологічного сектору економіки : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 21.04.01 «Економічна безпека держави» / О. О. Олейніков ; Нац. ін-т проблем міжнар. безпеки при РНБО України. — К., 2007. — 20 с.
26. Олейніков О. О. Загальна характеристика оборонно-промислового комплексу України / О. О. Олейніков // Актуальні проблеми формування і організації військово-технічної політики України в контексті європейської і євроатлантичної інтеграції : наук. інформ. зб. Серія дослідження і розробки в сфері євроатлантичної інтеграції України. — Вип. 6. — К. : Євроатлантикінформ, 2005. — С. 92—101.
27. Орехова Т. В. Транснаціоналізація економічних систем в умовах глобалізації : монографія / Т. В. Орехова ; під ред. І. В. Макогона. — Донецьк : ДонНУ, 2007. — 394 с.
28. Офіційний курс гривні щодо іноземних валют (середній за період) [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://www.bank.gov.ua/files/Exchange\\_r.xls](http://www.bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls).
29. Офіційний сайт Nemiroff Холдинг [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.nemiroff.ua/news/?page=3>.
30. Офіційний сайт КК «РОШЕН» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://roshen.com/ru>.
31. Офіційний сайт корпорації Roshen [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://roshen.com/ua>.
32. Офіційний сайт НВГ Interpipe [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.interpipe.biz/ru/company>.
33. Офіційний сайт ТОВ «ДСН» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://dch.com.ua/>.
34. Офіційний сайт ПАТ «УКРНАФТА» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrnafta.com/ru>.
35. Офіційний сайт ПАТ АМК Корпорація ІСД [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.isd.com.ua/ua/business/structure/amk/>.
36. Офіційний сайт рейтингового агентства «Експерт РА» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://www.raexpert.ru/database/companies/roshen/paramgroup\\_id/35](http://www.raexpert.ru/database/companies/roshen/paramgroup_id/35).
37. Офіційний сайт ФПГ «СКМ» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.scm.com.ua/ru/>
38. Панчишин Т. В. Інвестиційна діяльність в умовах ринкової трансформації економіки України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.01.01 «Економічна теорія» / Т. В. Панчишин ; Львів. нац. ун-т ім. Івана Франка. — Львів, 2006. — 20 с.
39. Пашков С. О. Стратегії світогосподарських структурно-галузевих трансформацій : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / С. О. Пашков ; ДВЗН «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». — К., 2010. — 19 с.
40. Петров І. Країна, для якої чорні метали дорожчі від коштовних / І. Петров // Коментарі. — 2010. — № 16—17. — С. 16.
41. Пешко А. В. Транснаціональні компанії та їх роль у міжнародній інвестиційній діяльності [Електронний ресурс] / А. В. Пешко, Г. В. Назаренко. — Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/DeBu/2007-2/doc/5/01.pdf>.
42. Піддубна Л. І. Розвиток управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства на основі системного та стратегічного підходів : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація та управління підприємствами» / А. І. Піддубна ; Харк. нац. екон. ун-т. — Харків, 2006. — 21 с.
43. Поглиблена вільна торгівля між Україною та Європейським Союзом : металургія // Міжнар. центр перспект. Досл. — К. : Жовтень 2006. — 11 с.
44. Пода В. Бережить ліс. Його от-от продадуть / В. Пода // Коментарі. — 2010. — № 15. — С. 14.
45. Портна К. Багато їсти шкідливо / К. Портна // Контракти. — 2009. — № 16—17(883—884). — С. 56—58.
46. Проблеми залучення іноземних інвестицій в економіку України [Електронний ресурс] / Державне агентство України з інвестицій та інновацій. — Режим доступу : <http://www.icps.com.ua/files/articles/46/84/Green%2004%20%20Investment&Innovation%20U.pdf>.

47. Руденко В. Корисні копалини / В. Руденко // *Контракти*. — 2010. — № 19. — С. 28.
48. Савченко Е. О. Розвиток транснаціонального виробництва через прямі іноземні інвестиції : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Е. О. Савченко ; Донец. нац. ун-т. — Донецьк, 2010. — 20 с.
49. Систем кэпитал менеджмент : мир личных финансов. [Электронный ресурс]. — [Цит. 2010, 9 березня] — Режим доступу : <http://mybiznes.net/biznes-istorii/sistem-kepital/menedzhment/skm>.
50. Сльозко О. Трансфер фінансово-економічної кризи. Роль МФО / О. Сльозко // *Дослідж. Міжнар. економіки*. — 2011. — Вип. 1 (66). — С. 54—71.
51. Ступень Н. М. Формування інвестиційних чинників раціонального землекористування : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.08.01 «Економіка природокористування і охорони навколишнього середовища» / Н. М. Ступень ; Рада по вивч. продукт. сил України. — К., 2007. — 19 с.
52. Тимошенко М. Запорізький завод феросплавів / М. Тимошенко // *Контракти*. — 2008. — № 37(852). — С. 28.
53. Тісунова В. М. Організаційний механізм ринкових перетворень в економіці регіону : автореф. дис. ... д-ра. екон. наук : спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / В. М. Тісунова ; Ін-т екон.-прав. дослідж. Луган. Філія. — Луганськ, 2009. — 35 с.
54. ТНК і міжнародний бізнес в Україні [Електронний ресурс] : Бібліотека Гринчука. — Режим доступу : <http://www.grinchuk.lviv.ua/book/50/2056.html>.
55. Транскордонне співробітництво / [І. Школа, О. Бабінська, В. Козменко, Є. Галушка, І. Келару та ін.] ; під ред. І. М. Школи, О. В. Бабінської. — Чернівці : Прут, 2012. — 456 с.
56. Трансформація процесу транснаціоналізації в умовах зростання невизначеності глобального економічного середовища : монографія / [Ю. В. Макогон, Т. В. Орехова, К. В. Лисенко та ін.] ; під ред. Т. В. Орехової. — Д. : Норд Комп'ютер, 2011. — 652 с.
57. Фокин С. О. Роль мирового транснационализованного сектора в формировании конкурентоспособности стран : автореф. дис. ... канд. геогр. наук : спец. 25.00.24 «Экономическая, социальная и политическая география» [Электронный ресурс] / С. О. Фокин; Мос. гос. ун-т им. М. В. Ломоносова. — М., 2007. — 20 с. — Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/rol-mirovogo-transnatsionalizirovannogo-sektora-v-formirovanii-konkurentosposobnosti-stran>.
58. Халковська А. М. Маркетингове забезпечення емісійної діяльності металургійних підприємств України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / А. М. Халковська ; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. — К., 2011. — 20 с.
59. Холдинг Nemiroff очолив рейтинг стабільно зростаючих алкогольних брендів [Електронний ресурс]. Українське національне інформаційне агентство. — [Цит. 2010, 15 вересня]. — Режим доступу : <http://www.ukrinform.ua/ukr/order/?id=939085>
60. Чекмарёв В. В. Экономическое пространство как объект и предмет экономической науки / В. В. Чекмарев // *Философия хозяйства. Альманах Центра обществ. наук и экон. фак. МГУ им. М. В. Ломоносова*. — 2000. — № 3. — С. 59—82.
61. Через инвестиции в производство к инвестициям в людей : отчет об устойчивом развитии ИНТЕР-ПАЙП : 2010—2011 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.interpipe.biz/files/KSO\\_3.pdf](http://www.interpipe.biz/files/KSO_3.pdf).
62. Шаповалов О. В. Інтернаціоналізація світової економіки через створення транснаціональних фінансово-промислових груп : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / О. В. Шаповалов ; Донец. нац. ун-т. — Донецьк, 2008. — 20 с.
63. Шевченко І. А. Підтримка інноваційного розвитку у Вінницькій області [Електронний ресурс] / І. А. Шевченко. — [Цит. 20 жовтня 2010 р.] — Режим доступу : <http://shevchenko.vn.ua/2010/10/21/прес-конференція/>

*Наукове видання*

**Руденко-Сударєва Лариса Володимирівна  
Мозговий Олег Миколайович  
Токарь Володимир Володимирович  
Ткаченко Юрій Володимирович  
Келару Інна Олександрівна  
Руденко Володимир Сергійович  
Шаповал Ірина Олександрівна**

**ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ  
І КОНКУРЕНТНИЙ РОЗВИТОК  
НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК:  
ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА КРАЇН,  
ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ**

**Монографія**

За науковою редакцією  
**Л. В. Руденко-Сударєвої**

*Видання друге, доповнене*

Редактор *С. Фіялка*  
Коректор *О. Щербак*  
Верстка *О. Федосенко*

Підп. до друку 24.09.15. Формат 60×84/8.  
Друк. арк. 24,75. Наклад 300 пр. Зам. № 14-4992

Державний вищий навчальний заклад  
«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»  
03680, м. Київ, проспект Перемоги, 54/1

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру  
суб'єктів видавничої справи (серія ДК, № 235 від 07.11.2000)

Тел./факс (044) 537-61-41; тел. (044) 537-61-44  
E-mail: [publish@kneu.kiev.ua](mailto:publish@kneu.kiev.ua)