

**Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»
(ПУЕТ)**

О. В. Шкурупій, Т. А. Дейнека

**ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ В СИСТЕМІ ЧИННИКІВ
ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ**

Монографія

ПОЛТАВА

ПУЕТ
2013

УДК 339.9:330.3
ББК 65.52
Ш67

Рекомендовано до видання, розміщення в електронній бібліотеці та використання в навчальному процесі вченою радою ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», протокол № 8 від 27 вересня 2012 р.

Автори:

О. В. Шкурупій, Т. А. Дейнека

Рецензенти:

В. С. Савчук, член-кореспондент НАН України, д. е. н., професор ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»;
Г. М. Коломієць, д. е. н., професор, завідувач кафедри міжнародної економіки Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна.

Шкурупій О. В.

Ш67 Транснаціоналізація господарської діяльності в системі чинників економічного розвитку : монографія / О. В. Шкурупій, Т. А. Дейнека. – Полтава : ПУЕТ, 2013. – 206 с.

ISBN 978-966-184-224-2

У монографії розглянуто транснаціоналізацію як чинник розвитку світового та національних господарств в умовах глобалізації економічного життя. У цьому контексті визначені теоретичні засади дослідження транснаціоналізації, висвітлена організаційно-економічна архітектура транснаціональних корпоративних структур, показаний зв'язок між транснаціоналізацією форм господарського життя та розвитком макроекономічних систем.

Для наукових працівників, викладачів, аспірантів і студентів вищих навчальних закладів, усіх, кого цікавлять проблеми економічного розвитку України в аспекті транснаціоналізації господарської діяльності.

УДК 339.9:330.3
ББК 65.52

© О. В. Шкурупій, 2013

ISBN 978-966-184-224-2

© Т. А. Дейнека, 2013

© Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет
економіки і торгівлі, 2013

ВСТУП

Специфіка сучасного періоду економічного розвитку суспільства безпосередньо пов'язана з розширенням діяльності ТНК. Транснаціоналізація є невід'ємною складовою сучасного планетарного (передусім економічного) розвитку. Діяльність транснаціональних корпорацій, банків, інших інтегрованих структур стає у наш час все більш впливовим чинником світогосподарських процесів. З одного боку, ТНК є продуктом міжнародних економічних відносин, які швидко розвиваються, а з іншого – самі представляють дієвий механізм впливу на них.

В умовах формування основ постіндустріального суспільства особливо актуальною є наукова проблема розгляду ТНК як носіїв науково-технічного прогресу та динамічного суспільного розвитку. Найбільш суттєвим, з погляду започаткування нових (постіндустріальних) відносин у світовій спільноті, є те, що за реалізації власних економічних інтересів, ТНК, перетворюючись на центри продукування новітніх знань, що об'єктивуються у вигляді інновацій, одночасно стають корисними для суспільного розвитку. Поширення інновацій зумовлює зростання інтелектуального потенціалу суспільства, що, як наслідок, веде до розвитку соціальних систем. Інтелектуальне виробництво і розширене суспільне відтворення істотно опосередковуються нині діяльністю ТНК.

Надзвичайно значимою частиною наукового дослідження є аспект економічного розвитку країн, які зазнали системної трансформації та з'ясування специфіки транснаціоналізації форм їх сучасного господарського життя, у тому числі, вітчизняний контекст аналітики, зважаючи на те, що процеси транснаціоналізації виробництва та капіталу мають в Україні лише двадцятирічний період історичного розвитку, а отже лишаються новою та недостатньо вивченою проблемою з погляду теорії, методології та практики.

Наслідки діяльності ТНК не є однозначними – вони можуть мати як позитивний, так і негативний вплив на розвиток соціуму. Виокремлюючи у межах з'ясування актуальності проблематики найбільш вагомні теоретико-методологічні та емпіричні спрямування дослідження, потрібно підкреслити таке: з погляду

на те, що для ТНК властивий високий ступінь монопольної влади, традиційно значимими для наукового аналізу залишаються аспекти безпеки світового суспільного розвитку, а також аспекти визначення та застосування корегувальних і запобіжних дій щодо діяльності ТНК з метою забезпечення прогресивного розвитку макроекономічних систем та макросоціумів.

Вагомий внесок у теоретичне осмислення проблематики процесів транснаціоналізації, руху капіталу у глобальному економічному просторі, інституціоналізації світогосподарських процесів, розвитку транснаціональних корпоративних систем, глобальних та міжнародних стратегій ТНК, ролі сучасної корпорації як рушійної сили постіндустріального розвитку зробили такі зарубіжні науковці: К. Акамацу, Р. Акофф, Д. Белл, Д. Берч, Дж. Гелбрейт, Р. Гільфердинг, А. де Гіус, Дж. Даннінг, Р. Дорнбуш, В. Іноземцев, М. Кастельс, Р. Каплінски, Дж. Кейнс, Р. Коуз, С. Кроуфорд, К. Маркс, Р. Нарула, Р. Олліо, П. Пекар, М. Портер, А. Рагман, Ж. Сапір, Дж. Стігліц, О. Уільямсон, Ф. Уебстер, Ф. Фукуяма, С. Хаймер, Е. Хелпман, К. Хофф та ін.

Серед наукових праць, у яких аналізується широкий загал зазначених проблем, необхідно виділити також дослідження вітчизняних науковців: Л. Антонюк, П. Буряка, А. Гальчинського, В. Геєця, В. Горбатова, А. Гриценка, Ю. Зайцева, М. Кизима, Д. Лук'яненко, З. Луцишин, О. Мозгового, В. Новицького, Є. Панченка, А. Поручника, Л. Руденко-Сударевої, В. Савчука, Л. Федулової, Д. Чистіліна, С. Якубовського та ін.

Водночас, незважаючи на високу ступінь розробки теми, а також значний науковий та практичний внесок вітчизняних науковців, проблеми транснаціоналізації економічного життя та впливу цього процесу на економічний розвиток суспільства потребують подальшого дослідження.

Актуальною й недостатньо вивченою є проблема концентрації капіталу у контексті історичного процесу розбудови постіндустріального суспільства та зокрема, інформаційної економіки – сучасного етапу, яким започатковується нова системі господарських відносин. Також існує потреба обґрунтування ролі транснаціональних об'єднань в економіці України, стимулів і

стримуючих чинників створення національних ТНК, оскільки зазначені дослідження безпосередньо стосуються стратегії економічного розвитку країни. Подальшого поглиблення потребують дослідження суперечностей у взаємодії транснаціональних структур, з одного боку, та державних інститутів – з іншого. Актуальність зазначених проблем у нових економічних умовах, їх недостатня розробка, теоретичне і практичне значення зумовили необхідність проведення дослідження, результатом якого стала ця монографія.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ЖИТТЯ

1.1. Підходи економічної науки до теоретико-методологічного обґрунтування сучасного розвитку суспільства

Соціально-економічна трансформація сучасного світу відбувається під впливом глобалізації, що проявляється, насамперед, як усе зростаюча економічна взаємозалежність всіх країн світу. Швидше ніж будь-коли раніше збільшуються обсяги транскордонних трансакцій товарів, послуг, капіталів, суттєво поширюється використання технологій. У наш час майже кожен учасник господарських відносин відчуває вплив процесів глобалізації, активно беручи участь або навіть лише долучаючись до зовнішньоекономічної діяльності. Природно, що залишається відмінність у темпах, з якими кожний суб'єкт господарювання, галузь або національне господарство в цілому входять у сучасну систему глобального економічного розвитку.

Єдине (загально визнане науковцями) визначення сутності глобалізації відсутнє, що зумовлено комплексним, багатогранним характером названого процесу. Одні автори визначають глобалізацію як процес зростання взаємозв'язків і взаємозалежності окремих країн та їх економік, що мав прецеденти і в минулому [192; 196]. Інші (їх переважна більшість) стверджують, що глобалізація – це новітній процес, який бере початок в останній чверті ХХ ст., хоча й є органічно пов'язаним із більш загальним процесом інтернаціоналізації господарського (і не тільки господарського) життя. Згідно з таким поглядом глобалізація означає не лише новий кількісний вимір ступеня інтенсивності взаємних зв'язків окремих країн та їх економік, але головним чином – нову якість таких зв'язків, коли формується фактично новий, глобальний (не тотожний простій сумі національних економік) рівень економічної організації.

Оскільки у міжнародній торгівлі першість належить ТНК та іншим великим компаніям, сучасний міжнародний поділ праці (МПП), як зазначав К. Омає [191, с. 39], трансформується у міжкорпоративний, що здійснюється, у першу чергу, транснаціональними господарюючими суб'єктами. Глобалізація, таким чином, являє собою сукупність процесів, унаслідок яких нова транснаціональна економіка заміщує стару, засновану переважно на традиційному поділі праці між країнами.

Дослідження наукових проблем транснаціоналізації набуває особливого значення в сучасний період, основною ознакою якого стала надзвичайна виразність нестабільності світогосподарського розвитку – глибока фінансово-економічна криза та нинішній поступовий вихід із неї. Разом з цим необхідно зазначити, що з огляду на циклічність, притаманну економічному розвитку, значення названого аспекту досліджень і в подальшому не мине. Аналіз транснаціоналізації здійснюється безпосередньо в рамках дослідження розвитку світової економіки, який (розвиток) розуміється науковцями [158, с. 5] як тісний взаємопов'язаний процес кількісних і якісних перетворень глобального господарства у часі.

Кількісні зміни світової економіки – це зміни її складових: кількості працівників, виробничих потужностей тощо; якісні – це перетворення структури і функцій глобального господарства: впровадження нових технологій, систем управління, продуктів, диверсифікація виробництва та ін. При цьому кількісні зміни світової економіки не завжди супроводжуються відповідними змінами якості. Це пояснюється суперечливою природою процесу розвитку в світі, що глобалізується.

Суперечності світової економіки є рушійною силою будь-яких її змін. У цьому сенсі процеси транснаціоналізації не є виключенням. Суперечності поділяються на ті, що визначають кількісні зміни у світовій господарській системі (такі, що ідентифікуються, наприклад, через ознаки зростання могутності ТНК, поширення їх впливу на інші країни тощо) та ті, що відіграють основну роль в якісних змінах (такі, що проявляються через руйнацію одних структур і створення інших) і відповідно їм зумовлюють утворення певного рівня стійкості

системи. Зважаючи на це, науковці пропонують виведення «траєкторії розвитку транснаціоналізації світової економіки», яка визначається співвідношенням двох тенденцій: прагненням системи, по-перше, до стійкості, а, по-друге, – до змін. Розвиток – це циклічна послідовність зміни станів світової економіки з подібними до стрибків переходами її від якогось певного стану на новий якісний рівень [158, с. 6–7].

Розвиток, зокрема економічний, зазвичай ототожнюється з процесом переходу з одного стану в інший, як правило, більш досконалий. Проте розвиток може відбуватися по-різному. У цьому контексті насамперед слід наголосити, що сучасну світову економіку найбільш стисло та образно можна охарактеризувати як економіку нестабільності. Пов'язуючи економічну емпірику з теорією та методологією, необхідно зазначити, що за типом економічні процеси можуть бути зворотні (кругообороти, цикли) та незворотні (цілеспрямовані, рух яких визначається за певним вектором, – телеологічні, а також випадкові). Дослідження перших відображають теорії економічного циклу (теорії економічної динаміки), дослідження других – теорії економічного зростання.

Починаючи із середини ХХ ст. і до нашого часу теоретико-методологічні пошуки, спрямовані на категоріальну визначеність та застосування відповідного термінологічного апарату, зосереджуються головним чином навколо з'ясування змістовного співвідношення понять «розвиток» – з одного боку, і «прогрес», «зростання», «еволюція» – з іншого. При цьому фактично всі напрями та наукові школи у тому чи іншому (домінуючому для певного напрямку наукової думки) контексті досліджували проблеми сутності економічного розвитку і, відповідно, напрацьовували категоріальний та термінологічний інструментарій.

Поняття «розвиток» не можна повністю ототожнювати, ні з поняттям «прогрес», ні з поняттям «зростання», ні з поняттям «еволюція». Пояснення є таким: (а) прогрес є одним із видів розвитку, а крім прогресивного економічного розвитку (висхідного руху), іншим видом є розвиток регресивний, тобто рух низхідний; (б) зростання передбачає лише векторно спрямо-

вану динаміку (від менш досконалого стану до більш досконалого), а розвиток, як економічний процес, може бути не тільки незворотнім (телеологічним), а й зворотнім, у вигляді кругооборотів і циклів; (в) еволюція відображає процес поступових змін, але розвиток може відбуватися не лише у вигляді поступального руху, а також як різкий стрибкоподібний перехід з одного стану в інший (наприклад, розвиток інверсійний – зумовлений причинами зміни існуючого порядку, зокрема структурними перебудовами, або безвекторний, спонтанний – зумовлений випадковими причинами).

Наукові проблеми, пов'язані з категоріальною визначеністю економічного розвитку та форм його прояву, є надзвичайно значимими, тому вони висвітлюються у рамках досліджень всіх економічних напрямів і шкіл. Підвалини сучасних наукових поглядів щодо економічного зростання були закладені класичною школою політекономії. А. Сміт [123] називав такі основні чинники економічного розвитку: (1) інвестиції, що переважним чином здійснюються підприємцями та визначаються розмірами заощаджень; (2) приріст населення, який, у свою чергу, залежить від рівня добробуту та, відповідно, рівня задоволення потреб працівника, пов'язаних із необхідністю відтворення робочої сили; (3) збільшення земельних угідь; (4) прогрес технологій. Д. Рікардо розвинув ці положення, зокрема, стосовно стримуючих чинників економічного зростання. Наявність причин, які можуть стримувати економічне зростання та породжувати бідність через невідповідність продукту життєвих благ порівняно з переважаючим приростом населення, досліджували також Т. Мальтус, Дж. Міль.

За К. Марксом [94], широке розуміння розвитку – формаційний підхід – виходить із визначального наукового положення про панівну форму власності та спосіб поєднання працівника із засобами виробництва. Продуктивні сили суспільства у сукупності з виробничими відносинами становлять певний спосіб виробництва, а спосіб виробництва у поєднанні з політичною надбудовою суспільства – соціально-економічну формацію. Отже, формаційний підхід передбачає, що розвиток суспіль-

ства відбувається внаслідок послідовної зміни одного способу виробництва іншим.

Грунтуючись на цьому, поширилась дещо спрощена думка про економічний розвиток, який оцінювався з позицій прогресу – як збагачення якостей та потреб людини, розширення меж свободи її вибору і поведінки. Проте для сучасного етапу світового економічного розвитку показовим є нестійкий характер системної динаміки. Ведучи мову про розвиток процесів транснаціоналізації, який розглядається в контексті загального економічного розвитку, що відбувається в умовах глобалізації, необхідно зазначити факт нелінійності процесів транснаціоналізації. Науковці стверджують, що в ідеальному випадку процес транснаціоналізації світової економіки повинен полягати у досягненні піку ефективності та у переході її на нову криву життєвого циклу. На практиці цього, як правило, не відбувається, оскільки світова економіка є відкритою системою, тобто на її розвиток здійснює вплив оточуюче середовище, все більш зростаючими темпами примушуючи до оновлення [159, с. 8].

Слушну думку висловлює Ю. Пахомов [107, с. 4–14] стосовно того, що світова економіка розвивається навколо так званого «біфуркаційного ядра», а основними рушійними силами довгострокового розвитку є матеріальні та духовні цінності людини, що формуються та розвиваються під впливом потреб і суперечностей економічної системи.

Диференціацію понять «економічне зростання» та «економічний розвиток» обґрунтував Й. Шумпетер [152]. Науковець надав визначення через розуміння інновацій: економічний розвиток має місце тоді, коли в рамках господарської системи створюється дещо нове, що не мало до цього аналогів; економічне зростання – це збільшення виробництва і споживання упродовж певного періоду.

Й. Шумпетер вважав інноваційну поведінку підприємців і технологічні зміни, що впливають із цього, найважливішими чинниками господарського розвитку. З них він виокремив п'ять основних: (а) виробництво нового продукту; (б) впровадження нового виробничого методу; (в) опанування нових

ринків; (г) доступ до сировинних джерел; (г) впровадження нових методів організації виробництва. При цьому реалізація дії названих чинників повністю залежить від умов, що зводяться до двох груп: (1) введення інновацій та (2) прийняття інновацій. Розглядаючи підходи теорії та методології до проблем інноваційного розвитку, зазначимо, що у сучасних публікаціях, зокрема вітчизняних, більш активно обговорюється перше положення (введення інновацій), хоча інше (прийняття інновацій) є не менш значимим. Важливими є передусім бажання влади сприяти інноваційному розвитку, а головне, здатність середовища до сприйняття та поширення інновацій.

В економічній теорії конкретизація наукових пошуків стосовно з'ясування сутності економічного зростання знайшла вияв у вигляді таких досліджень: (1) науково-технічного прогресу як чинника економічного зростання та (2) циклічності коливань у економічній динаміці. Із початку економічне зростання інтерпретувалось в дусі кейнсіанства: інвестиції визнавались джерелом не лише виробничих потужностей, але й попиту, який, у свою чергу, стимулював інвестиційну активність. Потрібно уточнити, що кейнсіанські підходи впливають із парадигми циклічності. Кейнсіанська теорія зростання показує взаємозв'язок: інвестиції → приріст національного доходу → зростання попиту → виникнення джерела для нових інвестицій. Тобто ідея Дж. М. Кейнса має багато спільних рис з теорією інвестиційного циклу М. Туган-Барановського, який, ґрунтуючись на ідеях К. Маркса щодо перевиробництва та надмірного нагромадження, показав, що за реального розвитку індустріальних відносин можливий мультиплікаційний ефект спаду (а не лише спрямований тільки вперед поступальний розвиток).

Неокейнсіанські теорії (зокрема Е. Хансен) розвивають концепцію Дж. М. Кейнса через включення до неї елементів економічної динаміки. Неокейнсіанці приділили значну увагу граничній схильності до заощадження, величині державних видатків, граничній ефективності капіталу, тобто проблемі забезпечення рівноваги ринку заощаджень та інвестицій, доповненій рівновагою товарного і грошового ринків [59, с. 13].

У неокласичному трактуванні, яке виникло згодом, як необхідна умова економічного зростання розглядалась рівновага, що досягається на основі збалансування попиту і пропозиції внаслідок раціональності дій суб'єктів ринку та намагання фірм отримати максимальний прибуток. До розуміння потреби розглядати інновації (точніше, технічний прогрес) як основу сучасних економічних змін, неокласична теорія йшла послідовно. Загальний теоретико-методологічний підхід неокласики до визначення джерел економічного зростання засновується на оптимізації використання факторів виробництва. Запропоновані у неокласичній моделі економічного зростання (насамперед Р. Солоу [201] та ін.) виходять із провідної ролі накопичення капіталу як умови збільшення ВВП; у більш пізніх моделях поняття «капітал» було розширено за рахунок включення людського капіталу (Р. Лукас [187] та ін.); моделі ендогенного зростання (П. Ромер [197] та ін.) дозволили описати механізм довгострокового економічного розвитку – вони враховували дію технічного прогресу, а також визнавали роль політики урядів у розвитку національних господарських систем.

До середини 70-х років виявилось чимало фактів, які неможливо було пояснити в рамках неокласичної теорії економічного зростання. Зокрема, невизначеність, властива інноваційним процесам і технологічним змінам, не узгоджувалась із заданістю технологічних можливостей, які ґрунтуються на неокласичних виробничих функціях. Це стало причиною того, що невичерпана повністю наукова проблема (проблема економічного зростання) продовжувала досліджуватися у рамках інших наукових напрямів і шкіл, а також на їх «стику».

Теорія зростання нині найчастіше трактується як така, що пов'язана з синтезом неокласичного та кейнсіанського підходів до аналізу агрегованих макроекономічних функцій. Разом із тим, якщо звернутися до наукових праць Дж. М. Кейнса [68], Є. Хансена [141], можна побачити, що в основі сучасної теорії зростання продовжує знаходитись ідея мультиплікатора, який є окремим випадком зворотних зв'язків. Мультиплікатор може діяти як у напрямі зростання (прогресу), так і у напрямі спаду (регресу). В цілому, як зазначають науковці, циклічна картина

еволюції економіки певним чином протистоїть теорії економічного зростання (на початку ХХ ст. теорії економічного зростання і циклу формувались паралельно). Проте нестійкість економіки в останні двадцять років ХХ ст. і на початку ХХІ ст., високі ризики, що супроводжували процес економічного розвитку в цей період, виявились тими умовами, які примусили багатьох науковців – прибічників як теорії циклу, так і теорії зростання – звернутися до питання про використання апарату теорії циклів для аналізу механізму економічного зростання [118, с. 62–63].

Дещо раніше – у 70-ті роки ХХ ст. – потреби з'ясування причин і механізмів розвитку економіки в умовах структурної кризи, яка охопила світову економіку, та пов'язаної з цим довгої депресії активізували дослідження макроекономічної динаміки. Основою їх стала розвинута ідея Й. Шумпетера про нерівномірність економічного розвитку і нововведення як чинники цієї нерівномірності, а також наукове положення про «утворювальну руйнацію» галузей та ринків. Йдеться про концепцію інновацій Й. Шумпетера [152], а також про теорію Г. Менша [189] стосовно депресії як стимулу для впровадження інновацій в економіку.

Практика підтверджує, що саме в момент спаду утворюється точка концентрації базових нововведень – зародження нового технологічного укладу на фоні депресії, що розгортається. Це означає, що в депресії міститься її подолання – зростання, а в зростанні – майбутній спад, що пов'язано з характером взаємодії технологічних укладів, які функціонують одночасно.

Отже, сучасна економічна наука, досліджуючи розвиток і його чинники та охоплюючи при цьому всю різноманітність відносин у системі світового господарства, концентрується головним чином навколо двох вищезгаданих проблем: (1) можливостей розвитку суспільства на основі інновацій та (2) циклічності коливань.

Разом із цим не можна стверджувати, що проблеми теоретико-методологічного обґрунтування економічного розвитку

повністю вичерпані сучасною наукою. У цьому зв'язку передусім потрібно відзначити роботи Р. Костанзи, Г. Дейлі, Р. Гудленда та ін. [167; 168]. Метою економічного розвитку є не забезпечення невинного економічного зростання, яке при найближчому розгляді виявляє істотну диспропорційність (досягнення високих загальних макроекономічних показників при наявності привілейованого споживання небагатьох і за утиснення потреб іншої частини людства), а постійне та стійке поліпшення добробуту, рівня і якості життя переважної більшості населення. Економічне зростання та розвиток у повному їх розумінні не завжди пов'язані: розвиток потрібно розуміти більше у термінах стійкого покращення рівня і якості життя, а не лише у термінах неухильного зростання матеріального добробуту [85, с. 138, 139].

Оцінити економічний розвиток в умовах глобалізації світової економіки дає можливість показник GPI (Genuine Progress Indicator – дійсний індикатор прогресу) – показник, що розглядається як альтернатива ВВП. Застосування в аналізі названого показника зокрема демонструє, що у той час, як ВВП США постійно зростає, починаючи з 1950 р., GPI збільшувався лише до 1975 р. Отже, з погляду на наступне падіння GPI, США вступили у стадію глибокої рецесії ще після 1975 р.

Ракурс «економічне зростання / економічний розвиток» у сучасному полеміко-емпіричному змісті наочно відображають дослідження Р. Костанзи. Він піддає критиці намагання поліпшити добробут через невинний розвиток ринкової економіки на основі прийнятої нині моделі економічного мейнстриму (на основі Вашингтонського консенсусу), а також не погоджується з можливістю коректного оцінювання стану на основі такого макроекономічного індикатора, як ВВП (табл. 1.1). Альтернатива, висунута науковцем, має безпосередньо практичний зміст; вона є основою для створення нової моделі світового економічного розвитку, перегляду принципів Бреттон-Вудської конференції, а також організації нових інститутів замість Світового банку, Міжнародного валютного фонду і Світової організації торгівлі [85, с. 137].

Таблиця 1.1 – Моделі розвитку [168]

Показник	Поточна модель розвитку «Вашингтонський консенсус»	Модель стійкого розвитку «Зелений консенсус»
Основна політична мета	Економічний розвиток у загальноприйнятому сенсі, який вимірюється індексом ВВП. Передбачається, що економічне зростання обов'язково дозволить вирішити всі інші проблеми. Більше – це завжди краще	Фокус зміщується від простого економічного зростання до «розвитку» у сенсі покращення рівня і якості життя, враховуючи при цьому, що зростання має негативні ефекти. Більше – не завжди краще
Основний вимірювач прогресу	ВВП (або ВНП)	GPI (дійсний індикатор прогресу) або інше
Масштаб/продуктивність	Не розглядається як проблема, тому, що передбачається, що ринкова економіка може перевершити будь-яке ресурсне обмеження через використання нових технологій та взаємного заміщення ресурсів	В основному розглядається як детермінанта від екологічної стійкості. Взаємозалежності природного капіталу та екосистем не є нескінченними, і об'єктивні обмеження існують
Розподіл/бідність	Визнається, але вважається залежним від «політики» і «виходить» із певної політики: зростаючий прилив піднімає всі човни	Основна ідея полягає у тому, що це не тільки без посередньо впливає на якість життя і соціальний капітал, але й у багатьох випадках реальний рівень добробуту часто негативно стагнується безупинним економічним зростанням
Економічна ефективність/асигнування	Залежить лише від виробництва ринкових товарів і послуг (ВВП), а також пов'язаних з ними інститутів	Залежить одночасно від виробництва ринкових і неринкових товарів, послуг та ефектів. Необхідно враховувати вартість людського, природного і соціального капіталів для досягнення реальної оцінки асигнувань

Продовж. табл. 1.1

Показник	Поточна модель розвитку «Вашингтонський консенсус»	Модель стійкого розвитку «Зелений консенсус»
Права особистості	Акцент на приватну власність і ринкову економіку	Акцент на балансі прав приватної власності в узгодженні з природою і масштабом систем, у взаємозв'язку прав і відповідальності. Урахування великої ролі інститутів суспільної власності у доповненні до приватної та державної власності
Роль уряду	Мінімізувати і усунути з діяльності приватних і ринкових інститутів цю роль всюди, де тільки можливо	Ця роль є центральною, включаючи її нові функції як судді, посередника, представника у нових умовах дії суспільно контрольованих інститутів.
Принципи управління	Класичний ринковий капіталізм	Лісабонські принципи стійкого розвитку

Теперішній етап розвитку світової економіки характеризується активними процесами нарощування міжнародної економічної інтеграції та глобалізації. Це потребує поглиблення і диференціації підходів у рамках теорії зростання щодо пояснення діючих на практиці механізмів. Зокрема, світоглядна перспектива аналітики потребує розширення об'єкта дослідження. Йдеться про системні підходи до формування відкритої економіки, яка відіграє визначальну роль в умовах становлення «нової економіки» (теорія міжнародної торгівлі та міжнародного руху капіталу Дж. Міда, Б. Оліна [102; 204]).

Досліджуючи це спрямування в аспекті розгалуження теорії зростання, науковці відзначають, що у період становлення інформаційної економіки та формування основ постіндустріалізму у світовій економіці відбувалось ускладнення стандартних неокласичних та неокейнсіанських моделей розвитку: розпочався активний процес створення моделей зростання з ендогенним науково-технічним прогресом та інноваційними функціями. Значимість теорії, яка ґрунтується на тому, що в основі зростання знаходиться ендогенний чинник науково-технічного прогресу, а також її модифікацій полягає у тому, що названа теорія здатна плідно «працювати» на стику з (1) інституційною теорією, а також із (2) теорією еволюційної економіки та (3) теорією техніко-економічних парадигм [118, с. 64, 66].

Інституціоналізм передбачає, що норми і правила поведінки суб'єктів здатні істотно впливати на розвиток суспільства та економічний розвиток зокрема. В арсеналі інституціоналізму знаходяться важливі інструменти впливу, за допомогою яких можливо стає стабілізація економічної системи. Це проявляється насамперед у тому, що за досягнення ефективної дії інститутів зростає можливість зменшувати трансакційні витрати, усувати розпорошення та оптимально використовувати ресурси, корегувати інформаційну невизначеність, забезпечувати більш досконалу реалізацію прав власності та ін.

Ідеї інституціоналізму набули особливо важливої ролі також для переосмислення внутрішніх і зовнішніх чинників економічного розвитку. Це безпосередньо пов'язано з тим, що інсти-

туціоналісти зазвичай розглядають суспільство як відкриту систему, тому економічний процес вони трактують не як автоматичну поступальну стійку рівновагу, що забезпечується завдяки дії ринкових сил, а як виникнення та укріплення асиметричної взаємозалежності між різними чинниками розвитку, у т. ч. також тими, що впливають з-поза меж економічної системи [59, с. 13].

З погляду ролі інститутів у сучасній системі глобальних економічних відносин однією з визначальних відмінностей є те, що відомі міжнародні економічні центри не лише слідкують за процесами розвитку економіки світового рівня, розробляють програми розв'язання складних соціальних та екологічних проблем, спрямованих на забезпечення життєдіяльності людини, а й усе частіше визначають фінансову політику суверенних держав, дають оцінку і встановлюють рейтинги їх діяльності за різними критеріями.

Іншою важливою особливістю економічного розвитку в умовах глобалізації є зміна інституційних акцентів, що у свою чергу змінює «представництво» суб'єктів у системі глобальних конкурентних відносин. Йдеться про те, що центри конкурентної боротьби за ринки збуту продукції, сировинні, людські та фінансові ресурси перемістились із внутрішньодержавного на міжнародний рівень. Ця закономірність наочно простежується на рівні первинних господарюючих суб'єктів (у вигляді інтеграційних тенденцій), дії яких спрямовані на завоювання ринків. Активність у цьому проявляють передусім ТНК.

Нові комбінації, що з'являються в економіці, як зазначають науковці [128], відбирають ресурси (засоби виробництва) у комбінацій, що існували до цього, витискаючи їх тим самим з економічного простору. При цьому кожна нова макрогенерація¹ – це не тільки сукупність нових товарів, послуг, технологій, способів організації виробництва, а головним чином сукупність

¹ Ідею макрогенерацій висунув Й. Шумпетер. Він представив економіку як специфічний світ комбінацій, де кожна з них є одиничним способом поєднання продуктивних сил, за допомогою якого створюється одиничний продукт [152].

макрогалузей, які поділяються на дві частини: (1) сукупність товарів-нововведень, (2) сукупність ресурсів (базових товарів), що витрачаються на виробництво товарів-нововведень.

Згідно з Й. Шумпетером [152], конкуренція між макроренераціями – це боротьба за право користуватися групою базових товарів. З'явившись, нова макроренерація починає відбирати ресурси у старих макроренерацій; ознакою появи нової макроренерації є ситуація, коли стара макроренерація припиняє своє зростання. Перерозподіл ресурсів між макроренераціями, по суті, пояснює новітній зміст глобальної конкуренції, який реалізується в системі відносин «новатор» – «консерватор». Глобальна конкуренція, таким чином, виступає ідентифікатором однієї з основних причин сучасного економічного розвитку, показуючи, що світовій економічній системі внутрішньо властива нестійкість, нерівновага.

Виразним і дуже наочним є інституційне бачення системи «світова економіка» Д. Чистіліним [145, с. 58]. Така система визначається ним як суспільна і складається з двох підсистем – політичної та економічної. У ній рядові агенти-країни та їх групові (регіональні та інші) об'єднання на основі політичної підсистеми самостійно регулюють в економічній підсистемі взаємовідносини щодо розподілу ресурсів планети для виробництва благ, призначених для споживання. Відповідно зазначеного визначається а) структура економічної підсистеми світової економіки та б) структура політичної підсистеми. Таким чином, суспільна система світової економіки складається із сукупності структур і підсистем.

Цілепокладанням системи «світова економіка» є обмеження негативного впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, які порушують відносну динамічну сталість власне самої системи (сталість «гомеоста» – за термінологією Д. Чистіліна) або збереження цілісності людства. Підтримання цілісності глобальної системи на тривалому інтервалі часу не що інше, як сталий розвиток людства, який відбувається у формі

еволюції структури системи або циклічної реструктуризації. Наявність інститутів, що забезпечують компромісну, безконфліктну основу взаємодії локальних цивілізацій у рамках системи «світова економіка», є необхідною базовою умовою сталого розвитку людства і збереження його цілісності [145, с. 59]. Ця думка є дуже слушною, враховуючи ознаки посилення конфлікту інтересів крупних капіталів на світовому ринку, які приводять у дію могутні політичні сили, що врешті спричиняє загрозу глобальної катастрофи, яка у найгіршому з варіантів може призвести до знищення людства.

Отже, згідно з таким науковим підходом, суспільний розвиток розглядається як процес, по-перше, такий, що дозволяє перейти світовій цивілізації на новий щабель – більш прогресивний і одночасно більш гуманізований, по-друге, такий, що надає змогу розв'язання суперечностей, які виникають у межах світової економічної системи, по-третє, такий, що забезпечує пристосування агентів у системі світових, передусім², господарських процесів, до змін у системі світової економіки, по-четверте, такий, що через ефект упорядкування та через структурну оптимізацію системи дозволяє досягти стану стабільності з певним строком тривалості.

З погляду проблеми економічного розвитку в умовах глобалізації світової економіки інституціоналізацію світової господарської системи потрібно вважати одним із найбільш дієвих чинників поступального розвитку, оскільки за умов наявності збалансованої та ефективно діючої системи інститутів (у всій різноманітності їх форм) більш реалістичною стає можливість подолання згубних наслідків циклічності, що проявляються у фазі спаду, істотно збільшується вірогідність відносно безболісного виходу економіки зі стану світових економічних криз,

² Значення «передусім», зроблено нами з урахуванням економічної проблематики дослідження, хоча, безперечно, процес адаптації є надзвичайно значимим не лише для поведінки суб'єктів у системі господарських відносин.

створюються надійніші гарантії безпеки стосовно виникнення глобальних конфліктів.

Потрібно зазначити, що за рахунок здобутків інституціоналізму теорія зростання з ендogenous науково-технічним прогресом істотно збагатилась, а також увібрала надбання теорії еволюційної економіки. До основних джерел сучасної теорії еволюційної економіки можна віднести такі: (1) еволюційний інституціоналізм, (2) інноваційно-технологічний напрямок і (3) теорію кон'юнктури, теорію циклів, економічну генетику; за визначенням головних представників – відповідно: Т. Веблен, Й. Шумпетер [152], М. Кондратьєв [77].

Окремо потрібно зазначити, що еволюційна економіка у наш час активно розвиваються. Її сучасну сутність відображають такі спрямування: (1) технологічне, (2) циклічне, (3) генетичне. Вони знаходяться у стані постійного взаємного проникнення та створюють своєрідну сконцентровану єдність, яку майже неможливо розділити. Поле дослідження сучасних еволюційних напрямів в економічній теорії є не лише проблеми довгострокових коливань в економіці, пояснення причин циклічності, трактування верхньої та нижньої точок циклу, але й поглиблене вивчення безперервних економічних процесів та явищ і виявлення найбільш повного комплексу чинників для того, щоб з'ясувати, чому одні економічні системи працюють краще за інші. У контексті дослідження економічного розвитку та його чинників в умовах глобалізації світової економіки це є надзвичайно цінним.

1.2. Чинники економічного розвитку в умовах глобалізації

Урахування сучасних умов цивілізаційного середовища економіки, дії інститутів, впливу, що створює ендogenous науково-технічний прогрес – все це надає можливість, покладаючись на результати сучасних наукових уявлень щодо сутності економічного розвитку, виявити чинники, що зумовлюють його (економічний розвиток) в умовах глобалізації світової економіки (рис. 1.1).



Рисунок 1.1 – Чинники економічного розвитку в умовах глобалізації світової економіки

Дія транснаціоналізації – чинника, який зумовлює вплив на економічний розвиток, проявляється опосередковано через інші (першовизначальні) чинники. Ними є (а) наявність ресурсів і технологій та здатність до їх ефективного використання, (б) фінансовий капітал – його нагромадження, рух та продуктивність використання, (в) науково-технічний прогрес, (г) розподіл багатства, (д) інститути, (е) історія, (є) екологія, (ж) структуроутворення системи. Транснаціоналізація є своєрідним «факторним ресурсом», якій реалізується через кожен із зазначених чинників, зумовлюючи сучасну специфіку розвитку економіки, що глобалізується. Світова інтеграція, що переходить нині на вищий рівень, посилюється, насамперед, унаслідок глобальних операцій ТНК. Вплив ТНК на економіку країн світу можна оцінити за допомогою індексу транснаціоналізації, який відображає поширення підрозділів материнських компаній за межі країни походження. У 2007 р. індекс транснаціоналізації 100 провідних ТНК у середньому становив 61 % [110]. Нині зі 100 найбільших економік у світі 52 – це ТНК, а решта – держави. Отже, транснаціоналізація не може не виступати чинником економічного розвитку, істотно корегуючи дію названих (першовизначальних) чинників.

Серед таких чинників насамперед необхідно назвати наявність ресурсів і технологій, а також здатність до їх ефектив-

ного використання. Це базові, так звані «фундаментальні» чинники економічного зростання, добре досліджені та описані у теорії економічного зростання. Уся названа сукупність умов буде і надалі залишатись однією з ключових причин, що зумовлює відмінності економічного розвитку між країнами.

Зважаючи на те, що у наш час місце окремих країн у МПП суттєво визначається успішністю національних ТНК, названі фактори виробництва необхідно оцінювати передусім із погляду їх цінності для продуктивної діяльності корпорацій. В умовах глобалізації (тобто починаючи з останньої чверті ХХ ст.) доступність стратегічних ресурсів для ТНК і передусім наявність новітніх технологій стали визначальними чинниками конкурентоспроможності, а отже, і чинниками збільшення масштабів діяльності бізнес-структур, прибутковості, ефективності їх виробничо-комерційної функції у цілому. Фактично ресурсна забезпеченість, мінімізація матеріальних і вартісних складових собівартості, з одного боку, та володіння технологіями – з іншого, зумовлюють економію витрат (зокрема трансформаційних), стимулюючи таким чином економічний розвиток мікрорівня. Стійка прогресивна динаміка та загальна ефективність первинних суб'єктів господарювання, особливо у представницькому сегменті великого (міжнародного) бізнесу, є основою макроекономічного розвитку (насамперед для країн, з яких вони походять), а також, зважаючи на зростання впливовості ТНК, світового економічного розвитку.

Інший (також традиційний) погляд на ідентифікацію чинників, які зумовлюють економічні розбіжності у розвитку окремих країн, стосується *фінансового капіталу – його нагромадження, руху та продуктивності використання*. З того часу, як постсоціалістичні країни – у їх числі також Україна – перейшли до ринкових відносин, рух капіталів (зокрема транскордонний рух капіталів, пов'язаний з іноземним інвестуванням) став невід'ємним основоутворюючим чинником існування будь-якої з макросистем, що функціонують у загальній системі світової економіки, постійно перебуваючи під впливом глобалізаційних процесів.

Нагромадження капіталу, залишаючись до нашого часу впливовим чинником економічного розвитку, тим не менш не є єдиною пріоритетним. Як зазначають науковці [143], процес накопичення капіталу – це більше процес організаційних змін. В умовах глобалізації такої (організаційну) зміну передумов економічного розвитку забезпечують насамперед транснаціональні структури – корпорації, банки тощо. Саме вони – основні утримувачі капіталу та інвестори – визначають спрямованість фінансових потоків, оцінюючи у світогосподарському масштабі ринкові пріоритети, та впливають на глобальний економічний розвиток.

Наступним одним із впливових чинників економічного розвитку беззастовано вважається *науково-технічний прогрес*. Саме урахування цього чинника виводить наукові дослідження з рамок суто споживацької парадигми розвитку. Важливість ролі, яку відіграє науково-технічний прогрес як чинник суспільного розвитку, визначається насамперед тим, що під його впливом відбуваються зміни у системі мотивацій і цілей економічного розвитку – образів життя.

Поступово, завдяки науково-технічному прогресу і становленню постіндустріальних відносин у суспільстві, суто споживацький образ життя поступається домінуючим місцем інтелектуальному, що затверджується. Змінюється форма образу життя, а також механізм та спосіб життєдіяльності, які такій формі відповідають. Інтелектуальний образ життя визначається як узятий в його цілісності тип повсякденного життя індивідів (форма образу життя), за якого найбільш повно реалізується система пізнавальних потреб і здібностей людини (механізм життєдіяльності, що відповідає образу життя) у вигляді творчої діяльності, результати якої використовуються на благо як конкретної особистості, так і соціуму (спосіб життєдіяльності, що відповідає образу життя).

Прогресивні зміни, що відбуваються під час трансформації існуючого образу життя, найкраще простежуються через динаміку, що виникає в межах ієрархії потреб («піраміди потреб» за А. Маслоу). Це відображається як перехід індивіда (або групи

індивідів – певної спільноти) на новий якісний рівень споживання. При цьому необхідно уточнити, що комплекс потреб є окремою (досить автономною) підсистемою загальної цілісності – образу життя індивідів.

У цьому контексті також потрібно додати, що сучасний період розвитку людства нині розглядається економічною наукою як поступовий перехід до постіндустріального суспільства, що передбачає істотні зміни мети та пріоритетів такої прогресивної динаміки. Новий, інтелектуальний образ життя, який поступово посяде пріоритетне місце у людській свідомості, прийде на зміну типу суспільних відносин, підпорядкованих принципу максимізації прибутку, через удосконалення всіх суспільних інститутів та прогресивних змін у соціальній структурі. Цей напрям історичної трансформації визначився вже у наш час. Активний розвиток сфери інформації та сфери послуг, який розпочався ще у 80-ті роки ХХ ст. і з високою інтенсивністю прогресує нині в умовах глобалізації, впритул підвів людство до інформаційної цивілізації. На ринку споживчих товарів з'явилися принципово нові продукти (насамперед електронної побутової техніки) активно відбувається зміна життєвих циклів товарів. Одночасно у найбільш розвинутих країнах утвердився новий – п'ятий технологічний уклад і відбувається становлення наступного – шостого.

Специфіка руху інформації, особливості поширення технологій, а також зміни у характері реалізації функції управління (національного та наднаціонального) істотно видозмінюють економічні відносини в епоху глобальних перетворень. Ці причини коригують дію ринкової складової і, відповідно, впливають на розвиток світової економіки та економіки окремих країн. У цьому аспекті розглядається *вплив на економічний розвиток інститутів*. Нині поряд з інститутами ринку у будь-якому сегменті економічних відносин діють інститути неринкові, які, безперечно (з погляду на їх сучасну значимість і силу впливу), потрібно розглядати як чинник глобального економічного розвитку.

Застосування інститутів передусім пов'язано з реалізацією таких заходів: (1) визначення на державному рівні економічної

політики (зокрема промислової, наочний приклад – заходи з реалізації моделі «великого стрибка»); (2) кредитування галузей (наприклад, сільського господарства, через створення спеціальних інститутів, система яких може поліпшити діяльність аграрного сектора коли звичайні субсидії неефективні); (3) регулювання процесів на ринку праці (зокрема безробіття); (4) коригування процесів заощадження (через вплив на норму заощадження); (5) здійснення впливу на політичні сили (дія яких відносно економічних процесів є чинником зовнішнього походження).

Значимість інститутів як сучасного чинника глобального економічного розвитку в наш час усе більш ґрунтовно затверджується в економічній думці. К. Хофф і Дж. Стігліц [143] не лише виокремлюють первинне посилення на інститути як джерело прогресивних змін у суспільстві, але на основі з'ясування ролі інститутів виводять також окремий чинник – *розподіл багатства*, який впливає на розвиток. Науковці зазначають, що транзакційні витрати залежать від роботи інститутів, а тому й розподіл багатства впливає на ефективність економіки – як прямо, так і опосередковано через інститути. Розподіл багатства визначає ринкові рішення людей, що віддзеркалюється через такі макроекономічні показники, як ціни та заробітні плати. Зважаючи на це, добробут кожної людини залежить від розподілу багатства. Якщо розподіл настільки нерівномірний, що одні люди не знають, на що витратити гроші, а іншим їх не вистачає настільки, що вони навіть не можуть отримати кредит, щоб розпочати продуктивний проект – підкреслюють К. Хофф і Дж. Стігліц – капіталістична роль багатства буде обмежена. При цьому важливим є також факт того, що нерівномірний розподіл багатства може самовідтворюватися. За наявності значної кількості відносно непродуктивних людей заробітна плата буде підвищуватись повільно. Це означає, що й наступне покоління імовірно опиниться на низькому життєвому рівні [143].

Впливовість розподілу багатства як чинника глобального економічного розвитку підтверджується значенням, якого надає йому світова спільнота. Це визнається відображенням названого аспекту динаміки соціально-економічних змін у суспільстві в

документах ООН, зокрема у щорічних доповідях Конференції ООН з торгівлі та розвитку (UNCTAD), де аналізується міжнародний рух капіталу та діяльність ТНК. Розподіл багатства зумовлює розвиток глобальної економічної системи на всіх її рівнях (від мікроекономічного до наднаціонального).

К. Хофф і Дж. Стігліц виокремлюють ще два чинники – *історію та екологію*. Вони виводять дискусію за рамки обговорення суто ринкових аспектів і дозволяють з'ясувати більш широкий ряд базових чинників. Історія впливає на технології, інститути, здатність суспільства до розвитку; події минулого зумовлюють умови нинішнього розвитку економіки (так звана «петля гістерезису³»); історія впливає на культурні моделі, очікування та пріоритети людей.

Необхідно зазначити, що в умовах глобалізації посилюється функція ТНК як переносника у соціально-економічне та культурне середовище приймаючих країн історично-культурного надбання тих країн, з яких походять іноземні ТНК. Це відбувається разом із поширенням бізнесу іноземних корпорацій на господарський простір приймаючих країн.

З погляду принципів, визначених в Універсальному кодексі поведінки ТНК (розробляється ООН з 1974 р.), корпорації повинні поважати соціальні й культурні цілі, цінності та традиції країн, в яких вони діють. Проте фактична реалізація зазначеного підходу не повністю відповідає наведеному принципіві. Соціально-культурні наслідки діяльності ТНК у приймаючих країнах неоднозначні. При взаємодії національних суб'єктів господарювання з іноземними ТНК сполучення внутрішньофірмових культур може як взаємно збагатити обидві сторони господарських відносин, так і суттєво ускладнити їх спільну діяльність. Приймаюча країна разом зі збагаченням новими культурними цінностями та розвитком ділових контактів, може відчувати досить руйнівний вплив на її соціально-культурне середовище, що виникає внаслідок прагматичних бізнес-інтересів ТНК. Пояснюється це тим, що конкурентні переваги компаній

³ Гістерезис (грец. такий, що відстає) – властивість систем, які не одразу піддаються силам, що були застосовані. Реакція систем залежить від сил, задіяних до цього, тобто системи залежать від власної історії.

створюються та підтримуються через досить локалізовані процеси – такі як відмінності у національних цінностях, культурі, структурі економіки, діючих інститутах, історичному розвитку. Врахування цих чинників забезпечує ТНК успішний результат бізнесу в умовах глобалізації. Разом із цим для ТНК набагато простіше здобувати прибуток від господарських операцій, що здійснюються на території інших країн, насаджуючи свою культуру бізнесу, ніж пристосовуватись до існуючої національної.

Щодо впливу чинника «*екологія*» науковці (К. Хофф і Дж. Стігліц) вважають, що економіка подібна екосистемі, а екосистеми у різних формах їх існування мають множинні стани рівноваги. В аспекті взаємовідносин людини та середовища екологію необхідно розглядати як чинник соціального (а не безпосередньо економічного) розвитку. Проте нині ці сфери життєдіяльності людини настільки пов'язані між собою, що у контексті сталого економічного розвитку їх відокремлювати неможливо. В умовах глобалізації значення екології у названому контексті наочно простежується в Концепції сталого розвитку (документ ООН), де екологія визнається невід'ємною частиною суспільного розвитку поряд з економічною та соціальною складовими. Наочним прикладом актуальності названого чинника для суспільного розвитку в умовах глобалізації є також Доповідь про світові інвестиції, 2010 рік (UNCTAD), де порушуються проблеми безпеки навколишнього середовища, створення умов для низьковуглецевої економіки та ролі у цьому ТНК.

До перелічених чинників економічного розвитку, що діють в умовах глобалізації, доречно додати *чинник структури*, вплив якого істотно визначає наслідки змін у динаміці світової економічної системи. Походження змін розвитку – трансформація, що виникає під впливом інверсії. Коли звичайний порядок системної підпорядкованості та співвідношення складових у динаміці їх взаємодії стають іншими, утворюється нова якість, тобто змінюється стан розвитку суспільства. Грунтуючись на цьому, відмінності структуроутворення економічних систем слід вважати однією з основних причин розбіжностей економічного розвитку країн. Рівень розвиненості, зумовлений певним станом

досконалості внутрішнього утворення систем, що був досягнутий, є однією з причин диференціації умов життя в різних країнах, добробуту населення, економічної могутності держав.

Вплив чинника структури економічного розвитку поширюється на загал процесів світової економіки, які в умовах глобалізації стають усе більш рухомими. Прикладом у рамках розгляду структури як чинника економічного розвитку в умовах глобалізації можуть слугувати дослідження Д. Чистіліна [145]. Опис розвитку системи «світова економіка» з урахуванням структурної характеристики стану – ознаки, яка була обрана автором як критерій систематизації – дозволяє визначити часові параметри розвитку світової господарської системи. Системний розвиток розглядається як процес зміни станів системи «світова економіка» в інтервалі 1825–2035 рр. Згідно з наведеними даними науковець визначає підходи до розуміння сталого розвитку з погляду теорії економічної динаміки, а саме трактує його як зміну станів економіки, які забезпечують її циклічність на тривалому інтервалі часу (у випадку, що розглядається, – 70 років) на основі послідовного самостійного формування нової структури системи, яка адаптує її до тиску середовища: зростання чисельності населення планети та обмеженості ресурсів [145, с. 61] (табл. 1.2).

Таблиця 1.2 – Часові межі існування трьох станів системи «світова економіка» [145, с. 61]

Стани системи «світова економіка»	Часові інтервали (роки)	Періоди функціонування (роки)	Механізми реалізації розвитку	Темпи розвитку (%)
I	1825–1895	I / 1825–1875	біфуркаційний	1,5
		II / 1875–1895	адаптаційний	2,6–3
II	1895–1965	III / 1895–1945	біфуркаційний	1,8
		IV / 1945–1965	адаптаційний	5
III	1965–2035	V / 1965–2015	біфуркаційний	3,4
		VI / 2015–2035	адаптаційний	прогноз 8–9

Примітка. Матеріали дослідження Д. Чистіліна взяті нами вибірково відповідно до потреб аналізу, що здійснюється.

Сталий розвиток як магістральний напрям, яким повинне рухатись людство, безперечно, оцінюється позитивно. Концепція сталого розвитку як триєдиний підхід до розуміння перспектив майбутнього світового суспільства (економічний, соціальний, екологічний) висвітлює передусім глобальний аспект зазначеної проблеми. Разом із цим, як наголошується у документах ООН, реалізуватись ця концепція повинна на всіх рівнях: глобальному, національному, регіональному. Саме зазначена узгодженість складових має стати надійною основою забезпечення сталого розвитку на практиці.

Результати теоретичного аналізу сутності економічного розвитку та чинників, що визначають його в умовах глобалізації, є основою для подальшого поглиблення дослідження в аспекті конкретизованої аналітики щодо ролі та місця транснаціоналізації в системі чинників економічного розвитку. Транснаціоналізація є невід'ємною складовою сучасного планетарного (передусім економічного) розвитку. Транснаціональні корпорації, банки та інші інтегровані структури стають у наш час усе більш впливовими агентами світогосподарських процесів. Нині їх вплив не обмежується лише спрямуванням товарних потоків і капіталу, а домінує у визначенні перспектив загальної світової економічної системи. В умовах глобалізації (особливо із середини ХХ ст. і до нашого часу) суспільний розвиток тісно пов'язаний із транснаціоналізацією. Отже, з погляду на об'єктивний характер цих процесів та роль, яку ТНК відіграють у економічній, а також соціальній, політичній та інших сферах життя суспільства, поглиблення потребують дослідження природи та інституціональних форм транснаціоналізації економічного життя.

1.3. Еволюція концептуальних підходів до розуміння природи та інституціональних форм транснаціоналізації економічного життя у другій половині ХХ – на початку ХХІ ст.

Транснаціоналізація світової економіки в сучасних наукових дослідженнях розглядається в контексті глобалізації. Глобалізація як світове явище характеризується такими головними ознаками: у макроекономічній сфері вона передбачає лібералізацію

господарського життя, зняття торговельних та інвестиційних бар'єрів, створення спільних економічних просторів. У цих умовах передусім виразно проявляється транснаціоналізація (1) капіталу і (2) виробництва. Теорія висвітлює це в узгодженні з практикою світогосподарських процесів. Фактично все різноманіття існуючих теорій можна об'єднати так: (1) теорії міжнародного руху капіталу – були започатковані ще до появи перших ТНК, а у подальшому набули розвитку (зокрема, в теорії фірми); (2) теорії міжнародного виробництва і прямих іноземних інвестицій (ПІІ) – почали активно розвиватися з появою ТНК.

Мікроекономічний аспект глобалізації проявляється у переміщенні діяльності господарюючого суб'єкта за межі внутрішнього ринку. При цьому, як правило, застосовується глобальна ділова стратегія, яка спирається на можливості міжнародного поділу праці, переваги великомасштабного виробництва, синергетичного ефекту. На рівні первинних господарюючих суб'єктів нові якісні зміни у світовій господарській системі пов'язуються насамперед із появою транснаціональних компаній (ТНК) і транснаціональних банків (ТНБ), а також зі збільшенням могутності цих організаційно-господарських структур та активізацією їх діяльності. Отже, дослідження процесів транснаціоналізації має у поєднанні охоплювати мікроекономічний, макроекономічний та глобальний рівні аналізу, а також, як зазначають сучасні науковці [98], транснаціоналізація світової економіки повинна розглядатися як функція МПП та спосіб перерозподілу світового доходу й організації.

Глобалізація, яка є, по суті, результатом розвитку інтернаціоналізації (її вищою стадією), зумовлює зростаючу взаємозалежність країн, проявляючись передусім через зростання товарних потоків і потоків капіталу, а також через прискорені процеси міграції робочої сили, поширення технологій, знань та ін. Інтернаціоналізація, що переросла у глобалізацію, перетворює весь світ на поле діяльності ТНК.

Існують різні підходи до визначення глобалізації – цього надзвичайно складного і багатогранного явища, проте в кон-

тексті розгляду транснаціоналізації господарської діяльності у системі чинників економічного розвитку, є сенс зупинитися на такому: глобалізація економіки – це найвища ступінь інтернаціоналізації господарської діяльності, яка сполучає, по-перше, створення і розвиток ТНК, діяльність яких дозволяє обійти численні бар'єри; по-друге, узгодження міждержавних заходів із формування єдиного світового ринкового простору [86, с. 209].

Таке визначення підводить до диференціації понять «транснаціоналізація» та «транснаціональна корпорація», а саме: транснаціоналізації – як системи економічних відносин, що реалізуються на міжнародному рівні в умовах глобалізації, а транснаціональної корпорації – як організаційно-економічної підсистеми, у межах якої відбувається інтернаціоналізація продуктивних сил.

Якщо поняття «транснаціоналізація» віддзеркалює систему міжнародних економічних відносин, то при розгляді діяльності ТНК і ТНБ аналізу піддається її певна підсистема – насамперед виробничі відносини, а також товарно-грошові, валютно-фінансові та кредитні. Фінансово-економічні потрясіння та кризи суттєво впливають на процес становлення і бурхливого розвитку інститутів світової економіки нового покоління. Нові структури виникають на основі інтеграційних процесів у різних регіонах світу, а також унаслідок злиття та поглинання у межах глобальних корпорацій.

Визначеність понять забезпечує необхідну основу для систематизації теоретичних підходів до розуміння природи та інституціональних форм транснаціоналізації економічного життя (рис. 1.2). З погляду інституціоналізації та визначення названої вище системної підпорядкованості (система/підсистема), визначення транснаціоналізації засновується на широкому розумінні інтернаціоналізації всього економічного життя, продуктивних сил та організаційно-економічних відносин, а визначення ТНК – на вузькому, тобто на розумінні інтернаціоналізації як розвитку міжнародних зв'язків у процесі функціонування продуктивних сил.



Рисунок 1.2 – Змістова диференціація понять «транснаціоналізація» та «транснаціональна корпорація» за критерієм інституційної ідентифікації

Відповідно транснаціоналізація інституційно ідентифікується як певний економічний порядок, за яким здійснюється процес реалізації міжнародних зв'язків на сучасному етапі інтернаціоналізації та форма інтернаціоналізації, а ТНК – як організаційно-економічна форма інтернаціоналізації продуктивних сил та як форма транснаціоналізації. У цьому контексті необхідні уточнення стосовно трактування названих понять, через застосування категоріального інструменту «форма». «Форма» є поняттям, що відображає систему організації будь-чого, при цьому

характер такої організації (типу, виду утворення, структури, конструкції) обумовлений певним змістом; для випадку, що розглядається, – системи або підсистеми (транснаціоналізація – система; ТНК – підсистема) організації міжнародних зв'язків.

Розглядаючи сутність корпорацій у організаційному аспекті, варто диференціювати розуміння таких понять: «інтернаціональна компанія», «багатонаціональна», «транснаціональна», «глобальна». Для ідентифікації поняття «інтернаціональна компанія» є більше підстав засновуватися на сутності процесу транскордонної діяльності, визначаючи його як сукупність контрактів, що здійснюються між фірмами, які походять із різних країн, або як реалізацію фірмами продукту своєї діяльності, розраховану на кінцевого споживача за кордоном (наприклад, експорт товарів, послуг, вихід на зовнішній ринок у формі виробничої кооперації тощо). У цьому випадкові очевидна певна локальність міжнародних господарських функцій таких компаній.

На відміну від інтернаціональних ТНК, які розглядають закордонні ринки лише як продовження ринку базування материнської компанії, для діяльності багатонаціональних/транснаціональних компаній здебільшого характерне сприйняття закордонних ринків як значно важливішого сектора діяльності порівняно з внутрішнім; для глобальних ТНК контури господарської діяльності визначаються всесвітнім масштабом.

Перетворення транснаціональної компанії на глобальну корпорацію означає перехід до найвищої інституціональної форми. Однією з визначальних характеристик глобальної корпорації є те, що вона здатна формувати нові глобальні ринки. В умовах сучасного суспільного розвитку це насамперед ІТ-ринок. Транснаціональний масштаб діяльності компанії і, тим більше, глобальний означають, що чим ближче за ознаками діяльності компанія знаходиться до статусу глобальної корпорації, тим вищим є ступінь реалізації принципу всезагальності (як приклад – компанія Microsoft). Іншими словами, сучасні ТНК усе активніше перетворюють локальні міжнародні економічні відносини на глобальні.

В економічній літературі найчастіше висвітлюється дилема відносної тотожності/принципової розбіжності транснаціональних компаній та багатонаціональних. Зазвичай використовуються два основних поняття: транснаціональна корпорація – ТНК (transnational corporation) і багатонаціональна корпорація/компанія/підприємство (multinational corporation/company/enterprise). З погляду на наявність дискусії стосовно розуміння понять «багатонаціональна/транснаціональна компанія», необхідно уточнити, що поняття «багатонаціональна компанія» не є абсолютним аналогом поняття «транснаціональна корпорація». Основною відмінністю ТНК від багатонаціональної компанії є та, що у першому випадку ядро власності базується на акціонерному капіталі однієї країни, у другому – на капіталі різних країн.

Для документів ООН характерне переважне використання терміна «ТНК». За визначенням Конференції ООН із торгівлі та розвитку (UNCTAD – United Nations Conference of Trade and Development) [210], транснаціональна корпорація – це підприємство, що об'єднує юридичних осіб будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності у двох чи більше країнах і проводить єдину політику та загальну стратегію завдяки одному або декільком центрам прийняття рішень. За принципом організаційного утворення ТНК складаються з материнських компаній (parent enterprises) та підконтрольних закордонних підприємств (foreign affiliates), що знаходяться відповідно в країні базування та приймаючих державах і територіях. Материнська компанія контролює закордонні активи, як правило, через участь у капіталі (найнижча межа 10 %). Разом із цим необхідно додати, що дотепер економічна наука напрацювала численні підходи до з'ясування сутності транснаціональної корпорації (деякі з них подані в додатку А), але єдиного визначення ТНК як носія процесу інтернаціоналізації та прискорювача процесу глобалізації немає.

Крім цього, донині невизначеною остаточно лишається грань між транснаціональними та звичайними корпораціями. Наприклад, застосовується підхід до визначення ТНК, поширений

протягом попереднього (досить довгого – починаючи з 60-х років) періоду часу. До ознак, за якими ідентифікується ТНК, відносять: (а) річний обсяг діяльності компанії (повинен перевищувати 100 млн дол. США); (б) наявність філій (не менше, ніж у шести країнах); (в) частку товарів, що реалізуються за межами країни-резидента [124, с. 36]. Тут необхідно уточнити, що більш актуальними, а, отже, такими, що мають більше переваг до застосування, є нові підходи ООН до визначення ТНК, на відміну від тих, що використовувались у документах ООН до цього. Нове, більш «м'яке» визначення значно (за нашим уявленням, не менше ніж на порядок) збільшує кількість компаній, які можуть бути віднесені до ТНК, тобто істотно розширює межі сучасних процесів транснаціоналізації.

Науковці [1, с. 121] зазначають, що у наш час використовується до 47-ми показників, з яких 30 можуть бути застосовані для виміру інтернаціоналізації на рівні підприємств. З найуживаніших слід назвати індекс транснаціоналізації (Transnationality Index – TNI), який визначається за методикою UNCTAD як середньоарифметичне трьох складових у відсотках – частки закордонних активів у сукупних активах компанії, частки закордонних продажів у загальній вартості продажів і частки зайнятих за кордоном у загальній кількості працівників. Доповненням до нього слугує індекс поширення мережі (Network Spread Index – NSI), який обчислюється через відсоткове відношення кількості закордонних країн, в яких компанія здійснює діяльність, до загальної кількості країн, в яких вона потенційно могла б діяти. Для оцінки діяльності ТНК застосовується також індекс інтернаціоналізації компанії (Internationalization Index – INI), який визначається як відсоткова частка – кількість закордонних філій компанії до загальної кількості її філій.

Еволюція ТНК відбувалась у ході глобалізації: якщо початково діяльність компаній була пов'язана з розробкою сировинних ресурсів країн периферії та виробництвом військово-технічної продукції, то в останні десятиліття утвердились глобальні ТНК з планетарним опануванням ринків і процесів конкуренції. Відповідно до періодизації можуть бути визначені покоління ТНК, що

дозволяє простежити еволюцію форм, в яких здійснювався такий вид міжнародного бізнесу (дод. Б).

В економічній теорії започаткування основ розуміння природи явища, яке у подальшому розвинулось, набуло сучасної якості та визначилось як феномен транснаціоналізації, здійснено класичною політекономією. Підґрунтя утворено поясненням процесів міжнародного руху товарів і капіталу. Дослідження економістів-класиків XVIII–XIX ст. дозволили сформулювати правила і норми міжнародної торгівлі, які використовувались значний час потому – після Першої, і навіть після Другої світових війн, а також сприяли прискореному зростанню світового товарообміну, особливо у другій половині XX ст.

Необхідно також зазначити подальший розвиток наукової думки, завдяки якому виникли визначальні концепції, що суттєво вплинули на сучасне розуміння процесів міжнародної торгівлі та руху капіталу, а також підвели до з'ясування ролі ТНК. Серед них передусім концептуальні погляди К. Маркса [94; 95]. За К. Марксом, міжнародний рух капіталу розглядається з погляду виникнення в країні надлишкового капіталу (за обсягом такого, що перевищує можливості його поглинання внутрішнім ринком). Така ситуація може з'явитись через те, що для корпорацій, утворених унаслідок процесів концентрації капіталу, виникають ускладнення використання коштів на національному ринку ресурсів; це, відповідно, веде до обмеження подальшого зростання та зниження норми прибутковості капіталу. Надлишковий капітал, за К. Марксом, може бути товарний, виробничий і грошовий. Через експорт товарів і капіталу цей надлишок перетікає за кордон. Отже, з погляду марксистської економічної теорії, чинниками, які впливають на міжнародний рух капіталу, є інтернаціоналізація виробництва, суперництво монополій, посилення закордонного попиту на капітал.

Р. Гільфердинг зазначив, що під експортом капіталу слід розуміти вивіз вартості, яка призначена виробляти за кордоном додаткову вартість. При цьому важливо, щоб додаткова вартість залишалась у розпорядженні вітчизняного капіталу. В іншому випадку утворюються негативні тенденції вилучення вітчизняного капіталу і прирощення іноземного (замість експорту відбу-

вається його перенесення, фактично денаціоналізація капіталу) [24].

Значний внесок у розробку теорії міжнародного руху капіталу вніс Дж. М. Кейнс [68]. Пояснюючи цей процес, він підкреслював, що вивіз капіталу з країни має місце лише у тому випадку, коли для певної країни експорт товарів перевищує імпорт (щоб дати можливість країнам – покупцям товарів профінансувати їхній увіз), а при порушенні цього правила необхідне втручання держави. Визначально впливовим чинником на міжнародний рух капіталу є нерівновага платіжних балансів різних країн.

У наш час трансформація наукових уявлень стосовно причин і передумов транснаціоналізації відображається у низці робіт сучасних науковців: С. Хаймера («Модель монополістичних переваг»), С. Магі («Теорія привласнення»), А. Рагмана, П. Баклі, М. Кесона («Модель інтерналізації»), Дж. Даннінга («OLI-парадигма») та ін.

У роботах С. Хаймера [184; 185, с. 140–164] досліджуються проблеми розвитку діяльності ТНК та їх роль у інтернаціоналізації капіталу. Як доводить С. Хаймер, ТНК порівняно з місцевими фірмами мають всі або кілька основних монополістичних переваг. Ці переваги пов'язані з наявністю у корпорацій наступного: (1) більшого досвіду підприємництва; (2) кращої кредитної історії (що полегшує доступ до кредитних ресурсів); (3) можливості скористатися ефектом масштабу; (4) створеного оригінального продукту; (5) сприятливого державного регулювання іноземними інвестиціями.

На думку С. Хаймера та послідовників його теорії, прямі іноземні інвестиції розглядаються ТНК як засіб збільшення ринкової влади фірми. Перетворення фірми на ТНК веде до зниження рівня конкуренції і до зростання бар'єрів входження до галузей, в яких функціонують ТНК. При цьому могутність ТНК дозволяє їм лобіювати в урядах країн, що розвиваються, запровадження певних захисних заходів, спрямованих на зміцнення монопольної влади ТНК на місцевому ринку. Така політика призводить до значних втрат приймаючої країни, оскільки на національному ринку створюється монополія іноземної ТНК, що супроводжується збільшенням цін і погіршенням якості товарів.

За С. Магі, опанування нових ринків збуту дійсно дозволяє підтримувати виробництво на досить високому рівні та розширює політичний та економічний вплив ТНК у світі [109, с. 282].

Ч. Кіндлебергер, розвиваючи теорію С. Хаймера, визначив такі переваги ТНК: (1) переваги, пов'язані з використанням досягнень у сфері маркетингу та механізму управління цінами; (2) переваги на ринках факторів виробництва; (3) використання різних форм державного втручання у різних країнах на власну користь. Згідно з концепцією Хаймера – Кіндлебергера, транснаціоналізацію світової економіки слід розглядати як результат реалізації стратегії ТНК, яка спрямована на подолання бар'єрів, що відокремлюють національні ринки один від одного [157, с. 29].

Основою для більшості сучасних інституціональних теорій міжнародних інвестицій та міжнародної міграції капіталу стала інституціональна модель конкурентних переваг М. Портера [111]. В її основу покладено твердження про те, що конкурентні переваги країни визначаються здобутками національних фірм на міжнародних ринках. Використання фірмами потенціалу власної країни є основою для одержання кінцевого ефективного результату у будь-якій сфері зовнішньоекономічної діяльності. Існує безпосередня залежність між конкурентними перевагами, які належать кожному із суб'єктів господарської діяльності, та досягненнями, які здобуває національна економіка у світовій економічній системі.

Сукупність складових, що істотно впливають на спроможність використання національними фірмами потенціалу країни, М. Портер об'єднує у динамічну систему – «Даймонд» (The Diamond of National Competitiveness). Науковець поєднує всі чинники, які зумовлюють напрями та інтенсивність руху капіталу між національними економіками. Насамперед він відзначає рівень розвитку виробництва, загальний рівень конкуренції, рівень конкуренції між галузями та всередині них самих, розвиток паралельних, супровідних і допоміжних підприємств. Як найважливіші М. Портер визначає чинники розвитку технологій, створення сучасної наукової бази, підготовки науковців і фахівців високої кваліфікації, – вважаючи їх такими, що сприяють

зростанню ділової активності та потребують цілеспрямованого інвестування.

Згідно з висновкам М. Портера, значні відмінності у культурних та історичних традиціях, різні стратегічні напрями розвитку економік обумовлюють досягнення національних спільнот тільки у тих галузях, де «Даймонд» найбільш оптимальний, де створено динамічне конкурентне середовище. Держава, за переконанням науковця, повинна стимулювати здорову конкуренцію через контроль впливу інституціональної структури суспільства на підприємництво і втручатися у саморегулюючі процеси тільки усвідомлено, додержуючись інноваційних пріоритетів розвитку економіки.

Теорія конкурентоспроможності національних економік М. Портера була доповнена А. Рагманом, який указав на можливість визначення відносної конкурентоспроможності національної економіки через співвідношення й аналіз зв'язків національного «Даймонда» з «Даймондами» інших держав [199]. Згідно з А. Рагманом (а також з іншими науковцями, які дотримувались концептуального підходу, відомого як «модель інтерналізації»: П. Баклі, М. Кесон та інші), інтернальна поведінка корпорацій зумовлена наявністю у компаній активів (як матеріальних, так і нематеріальних), недоступних іншим учасникам ринкових відносин, бажанням знизити трансакційні витрати та зрештою закріпити свої позиції у світовому економічному просторі. Разом із цим основну причину можливості реалізації такої ринкової поведінки А. Рагман (так само, як інші представники теорії «інтерналізації») вбачає у впорядкованості ведення внутрішнього фірмового господарства на відміну від механізмів вільного ринку [198].

Доповнення теорії М. Портера зробив також Дж. Даннінг⁴. Пояснюючи сутність сучасних світогосподарських процесів, науковець у рамках еkleктичної теорії прямих інвестицій –

⁴ Дж. Даннінг працював разом із П. Баклі, М. Кесоном та А. Рагменом. Свою розробку вони назвали «теорією інтерналізації». У науковій літературі використовується ще одна назва – «теорія еkleктичної парадигми». При формуванні наукового бачення проблеми автори засновувались на досягненнях інших теорій – найкраще узятю передусім із моделі монополістичних переваг.

OLI-парадигми – виділив три групи чинників, які визначають транснаціоналізацію та обсяги іноземних активів, а саме: O-переваги (специфічні/особливі конкурентні переваги ТНК як іноземних інвесторів перед місцевими компаніями); L-переваги (вигідні місцеві фактори, що пропонуються для ТНК приймаючою стороною, які дозволяють корпораціям найкращим чином розкрити конкурентні переваги на локальних ринках цих країн); I-переваги (ступінь можливої інтерналізації, тобто контролю за власними конкурентними перевагами, можливість зберегти інтелектуальну власність усередині корпорації, не передаючи такі активи закордонним партнерам) [174]. Також Дж. Даннінг розглядав належність країни до міжнародних об'єднань, її активну зовнішню політику, участь у міжнародних валютно-фінансових відносинах як основу впливу на МПП та визначив, засновуючись на цьому, ще один чинник – багатонаціональну активність [175, с. 126–129].

Науковці Дж. Даннінг і Р. Нарула запропонували теорію шляхів інвестиційного розвитку. Згідно з нею розвиток країни проходить у п'ять етапів (фаз). За критерій їх визначення взята готовність країн приймати та експортувати ПШ. Першій стадії інвестиційного розвитку властива майже повна відсутність OLI-переваг. У країні діють лише низькотехнологічні виробництва, а держава активно захищає внутрішній ринок від імпорту та ПШ. На другій стадії починається повільний приріст ПШ, розвивається внутрішній ринок, підвищується конкурентоспроможність місцевих фірм, частково лібералізується ПШ-політика. На третій стадії починається експорт ПШ, суттєво збільшуються L-переваги місцевих фірм, державна ПШ-політика стає ліберальною, а економіка – експортоорієнтованою. Для четвертої стадії характерне те, що експорт ПШ випереджає імпорт, країна отримує лідерство у деяких високотехнологічних галузях. На п'ятій стадії експорт та імпорт ПШ починають зростати, утверджується світове лідерство при ліберальній ПШ-політиці та стимулюванні експорту ПШ [176].

Необхідно зазначити, що концепція «інтерналізації» тісно пов'язана з дослідженнями Р. Коуза, зокрема з його висновками

про те, що ринковий механізм розміщення ресурсів заміщується всередині фірми координаційною діяльністю підприємця або менеджера [84]. Засновуючись на цьому, Р. Коуз показав, що більша частина міжнародних торгових трансакцій є внутрішніми операціями ТНК і, відповідно, більшість прямих інвестицій теж належать ТНК. Переваги інтернаціоналізації виражаються у тому, що великі корпорації завжди мають певні, властиві лише їм прерогативи, які набувають форм технологічних досягнень, неповторного авторитету торгової марки, ноу-хау в управлінні тощо. Крім того, застосовуються переваги місця розташування, які досягаються за рахунок того, що корпорація може використовувати ресурси виробництва більш ефективно за кордоном, якщо у рамках національної економіки діють несприятливі для бізнесу чинники [84; 166].

Використання такого теоретичного підходу дозволили Р. Коузу, С. Магі та іншим науковцям зробити висновок про те, що ТНК – експортер капіталу – може і не ставити за мету монополізацію своєї пропозиції на ринку країни реципієнта. Сформульована названими дослідниками наукова позиція була протиставлена тій, що існувала як найбільш поширена до цього, а саме: думці про те, що ТНК прагнуть захвату та монополізації нових ринків, чим і пояснюється прискорене зростання ПІІ. Доведення наукової альтернативи останньому із зазначених підходів ґрунтується на тому, що ТНК можуть отримати великий прибуток за рахунок збереження корпорацією факторних переваг (без тотальної монополізації ринку приймаючої країни).

Об'єднання наукових положень теорії концентрації та централізації капіталу з теорією інтернаціоналізації господарства дозволило створити модель прямого інвестування. Її розробники (М. Кесон, Дж. Мак-Маннус, А. Рамен) розглядають мережу філій ТНК за кордоном як єдиний внутрішній ринок корпорації [157, с. 31]. Це ще більше посилило інституціональне підґрунтя сучасного уявлення про транснаціоналізацію форм господарського життя.

Підхід, окреслений Р. Коузом, продовжував розвивати О. Уільямсон. Необхідно згадати дослідження проблеми верти-

кальної інтеграції, яку науковець визначив як парадигмальну для теорії трансакційних витрат. Він вважав вертикальну інтеграцію найбільш простим і прозорим випадком, тому що угоди між фірмами є більш вільними від впливу багатьох ускладнюючих чинників (таких як асиметрія інформації, неоднакове ставлення до ризику, розбіжності в бюджетних обмеженнях або юридичній класифікації учасників), ніж угоди між фірмами і працівниками, між фірмами і кінцевими споживачами. Як наслідок, основні закономірності, на виявлення яких спрямована теорія трансакційних витрат, простежується у більш чистому вигляді [213, с. 6].

У дослідженнях О. Уільямсона набула розвитку класифікація регуляторних структур: ринку, ієрархії (фірми), «гібридів». Виокремлення гібридних форм – довгострокових контрактацій, франчайзингу, венчурних підприємств, регульованих компаній, бізнес-груп тощо – показало, що світ організаційних форм є значно багатшим і не вичерпується лише дихотомією «риннок – ієрархія» [63, с. 50].

О. Уільямсон зміг надати вичерпну відповідь на питання, чому розміри фірми не можуть нескінченно збільшуватися. Це питання у парадоксальній формі – чому економічна діяльність усього суспільства не може бути організована у вигляді гігантської надфірми, якщо з погляду економії трансакційних витрат ієрархія має переваги над ринком? – поставив ще Р. Коуз [166]. Окрім бюрократії (негативного чинника, дія якого зростає зі збільшенням масштабу діяльності фірми), О. Уільямсон показав також іншу причину, що викликає цей парадокс. Оперуючи даними про поглинання фірм, він зробив висновок, що більша компанія, утворена внаслідок поглинання, нездатна діяти краще тому, що регулятивні структури не піддаються механічному переносу з одного організаційного середовища в інше. «...Намагання зберегти після злиття стимули високої потужності ведуть до викривлення і створюють умови для всіляких хитрощів, унаслідок чого замість них вводяться стимули малої потужності» [212, с. 161].

Науковці [63, с. 42] обґрунтовано вважають, що О. Уільямсон створив основу сучасного інституційного аналізу та, зокрема, заклав фундамент трансакційної теорії фірми на основі сформульованої ним тези про обмеженість раціональності й опортуністичність поведінки економічних агентів [212, с. 50–51]. Опортунізм визначається О. Уільямсоном як «переслідування власного інтересу, що сягає віроломства». Зазначене наукове положення є надзвичайно важливим для розуміння поведінки ТНК. Вираз О. Уільямсона щодо «віроломства» передбачає, що агенти економічних відносин прагнуть здобути власний зиск навіть тоді, коли запевняють, що будуть утримуватися від такої поведінки. Вони не зупиняться перед тим, щоб ухилитися від взятих обов'язків, якщо це відповідає їх корисливим інтересам.

На розвиток світової економіки великий вплив здійснюють формальні та неформальні інститути, які обумовлюють дії урядів окремих країн і поведінку багатонаціональних компаній. Загальнотеоретичні основи щодо цього представлені Е. Остром та С. Кроуфордом [169, с. 582–600]. Згідно з їх підходом первинні елементи, комбінації яких можуть утворювати більш складні інституційні конструкції, можуть бути віднесені або (1) до загальних стратегій, або (2) до норм, або (3) до правил.

Поняття стратегії ґрунтується на стандартних уявленнях, прийнятих у теорії ігор, що, як відомо, широко застосовується для пояснення поведінки фірм в умовах олігополії (тобто безпосередньо наближено до обґрунтування мотивацій ТНК, які супроводжують прийняття певних бізнес-рішень). Принципова відмінність «норм» від «загальних стратегій» полягає у тому, що завдяки ним дозволені або заборонені дії можуть набувати для учасників економічних відносин додаткову цінність. Е. Остром називає її «дельта-параметр», що відображає «нематеріальні» вигоди або витрати, які виникають за додержання або порушення різних соціальних норм. Формулювання «правило», на відміну від формулювання «норма», завжди містить указівку на те, що має відбутися при його ігноруванні – які збитки у такому випадку понесе порушник. Тільки посилення на санкції (явні або неявні) перетворюють норму у правило [63, с. 32–33].

Не можна не відзначити найновіші в теорії інституціоналізму здобутки Е. Остром, стосовно ресурсів загального користування (common-pool resources – CPR). З огляду на проблему наслідків діяльності ТНК цей науковий підхід може бути корисним для з'ясування змісту відповідного аспекту «соціальної дилеми». Як зазначає Е. Остром соціальні дилеми виникають тоді, коли в ситуаціях невизначеності індивіди стикаються з вибором, при якому максимізація кожним із них свого короткострокового інтересу призводить до результатів, що залишають усіх у гіршому стані, ніж це було б за інших можливих варіантів поведінки [193]. Від здатності вирішувати такі дилеми зрештою залежить виживання та економічний розвиток будь-якого суспільства.

Наукові розробки стосовно того, як позначаються наслідки транснаціоналізації на економіці постсоціалістичних країн, у інституціональному аспекті бачення цих проблем зорієнтовані найбільшим чином на з'ясування ролі інститутів державного регулювання. Такі наукові підходи до цього часу лишаються по-лемічними, оскільки сутністю питання залишається з'ясування ступеня регулювання процесів, пов'язаних із діяльністю ТНК на національному та наднаціональному рівнях.

Наприклад, представники теорії економіки суспільного вибору стверджують, що контроль за операціями руху капіталів порушує ефективний розподіл ресурсів у світовому масштабі, стає причиною усунення конкуренції як основної ознаки ринку, призводить до деформації умов вільного вибору. Р. Дорнбуш в аспекті використання принципу порівняльних переваг зазначає, що валютний контроль та контроль за рухом капіталів впливає на світову спеціалізацію і торгівлю, порушуючи її, викривляючи ціни й оцінювання витрат, стає перешкодою на шляху вільної торгівлі та інвестицій. Науковець обґрунтовує положення про те, що система контролю у першу чергу працює на себе, відбираючи суспільні ресурси для власного споживання. Конкуруючи із суспільством за виживання, вона також намагається максимізувати свою владу через укріплення бюрократичної машини та підвищити власний добробут. Із цього випливає, що контроль, який виник для усунення тимчасової деформації,

повинен пережити той необхідний для економіки перехідний період, на який його було встановлено. Витративши значні кошти для усунення перешкод як офіційно, так і шляхом підкупу, господарюючі суб'єкти будуть чинити опір зміні існуючого порядку та підтримувати політику захисту ринків від сторонніх інвесторів [173, с. 3–33].

Ч. Адамс та Дж. Грінвуд, використовуючи моделі міжчасового споживання відкритої економіки, доводять, що подібно до того, як породжують втрати обмеження вільної торгівлі товарами та послугами, контроль за рухом капіталу призводить до втрати суспільного добробуту [181, с. 271–288].

У контексті полеміки варто навести думку Е. Хелпмана, який зазначає, що у господарчих структурах постсоціалістичних країн можуть досить довго існувати нерозвиненість ринкових інституцій та деформації, викликані ідеологічними викривленнями, тому, лібералізуючи свої ринки та допускаючи на них великий капітал, такі країни втрачають конкурентну рівновагу [183, с. 451–471].

Основним аргументом прихильників регулювання є те, що державне втручання може компенсувати для вітчизняних інвесторів фактори ризику, пов'язані з їх недовірою до владної політики. За відсутності цього вкладники капіталу будуть виводити свої капітали у стабільні регіони, не зважаючи навіть на більш низьку їх дохідність за кордоном. Державне регулювання також здатне зробити привабливішим стан національної економіки для іноземних інвесторів, зокрема для ТНК, і є надзвичайно важливим як засіб обмеження переливів вітчизняного та іноземного капіталу з виробничого сектора економіки у спекулятивний бізнес.

Як зазначає Ж. Сапір [121, с. 150–151], інвестори скеровують капітали у більш вигідні спекулятивні сфери замість вкладення свого багатства у порівняно менш динамічні промислові активи. Усунення валютного контролю, при відсутності регулюючої структури внутрішнього фінансового ринку, в умовах слабкості ринкових інститутів лише посилює існуючі деформації та призводить до перманентної нестабільності макроекономічного

середовища. Таке становище спричиняє відтік вітчизняного капіталу та знекровлення національної економіки, замість очікуваного бурхливого надходження іноземних інвестицій. Зрозуміло, що будь-які контролюючі заходи мають певну вартість для бюджету країни та суб'єктів підприємницької діяльності, домогосподарств у вигляді обмеження доступу до зовнішніх фінансових ринків і зростання ціни запозичень на внутрішніх ринках, але ці втрати незрівнянно нижчі порівняно з втратами, породженими фінансовими кризами. Масові банкрутства особливо боляче б'ють по незаможним верствам населення, що призводить до нестабільності в суспільстві.

Думка, яку висловлює Д. Грос [182, с. 1533–1544] щодо руху капіталів між вільними відкритими ринками та наслідків цього процесу для країн, що розвиваються, ґрунтується на тому, що спекулятивна поведінка інвесторів суперечить інтересам суспільства та створює тиск на ще слабку національну валюту. Таким чином, функціонування системи контролю надає уряду часовий лаг для набуття довіри учасників ринку та стабілізації макроекономічних показників. Лібералізація руху капіталів при відсутності адекватного макрофінансового середовища викликає хворобу вразливості національної економіки до зовнішніх шоків, що підтвердив, наприклад, досвід фінансової кризи в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні (1998 р.), а нині продовжують доводити реалії сучасної фінансово-економічної кризи.

Зазначені проблеми є надзвичайно актуальними для України, тому закономірно, що вітчизняна економічна наука ніколи не стояла осторонь від пошуків шляхів їх вирішення. Варто зазначити праці З. Луцишин, Л. Руденко-Сударевої, І. Луніної та багатьох інших науковців, у яких на основі узагальнення теоретичних засад здійснюється глибокий аналіз сучасних тенденцій світового фінансового ринку та ролі ТНК у сучасному фінансовому середовищі [91, с. 3–9], досліджується практичний досвід регулювання міждержавного руху капіталів у країнах світу та визначаються заходи з підвищення ефективності регулювання потоків іноземного капіталу [127], а також переваги та ризики транснаціоналізації економічного розвитку України [117, с. 58–68].

Узагальнюючи, необхідно зазначити, що критерієм, за яким мають оцінюватись результати відкритості вітчизняної економіки для притоку іноземного капіталу та діяльності ТНК на території України, є ступінь реалізації національного інтересу, що виражається через обсяг ВВП та його структуру, яка формується відповідно до потреб відшкодування витрат, нагромадження та споживання.

РОЗДІЛ 2. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНА АРХІТЕКТОНІКА ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ ГОСПОДАРСЬКИХ СТРУКТУР

2.1. Трансформація корпоративних структур в умовах становлення глобалізованої економіки

Досліджуючи організаційно-економічну архітектуру транснаціональних господарських структур, необхідно насамперед звернутись до концепції інституціональної архітектури, запропонованої А. Гриценком [58; 112]. Науковець визначає інституціональну архітектуру як таку структуру інститутів, яка утворюється із взаємозв'язків образу мислення та дій людей, правил, норм, стереотипів, традицій, установ та інших соціальних утворень у їх співвідношеннях із сутністю та загальним довершеним⁵ планом побудови суспільної системи [112, с. 50]. Інститути відповідно до концепції інституціональної архітектури існують не лише як обмежувальні рамки, створені людьми, а також як втілення їх в усіх елементах суспільного устрою. За А. Гриценком, інституціональний розвиток за основними своїми характеристиками збігається з етапами розвитку держави та ієрархії; але при цьому, як зазначає науковець, інститути, існуючи як особливе утворення, втілюються в усій суспільній системі в предметних, соціально-економічних, ідеологічних та інших формах, завдяки цьому і виникає можливість говорити про інституціональну архітектуру суспільства [27, с. 52].

Зазначені наукові положення дозволяють визначити підходи до розуміння архітектури світу та врахувати ті істотні зміни, що відбулись під зростаючим впливом глобалізації (рис. 2.1). У період сучасних глобалізаційних змін були започатковані та розвинулись дві мегасистеми глобальних суспільних відносин, що взаємно проникають, взаємодіють і обопільно змінюються, діючи, так би мовити, у планетарному полі «стратегічної гри», а саме: (1) держави; (2) транснаціональні господарські та фінан-

⁵ А. Гриценко, розглядаючи архітектуру як структурно цілісну (а не будь-яку) систему, її довершений стан визначає як такий, що «побудований за законами краси та естетики» [28, с. 30; 112, с. 50].

сові структури (ТНК, консорціуми, промислові союзи, ТНБ тощо). При цьому варто враховувати, що в умовах становлення глобалізованої економіки, роль корпорацій істотно зростає. За Дж. Гелбрейтом [23], вирішальним інструментом перетворення економічної системи є не окремий господарюючий суб'єкт і не держава, а сучасна корпорація, яка розглядається як рушійна сила розвитку, а відправною точкою такого розвитку є насамперед технологія.

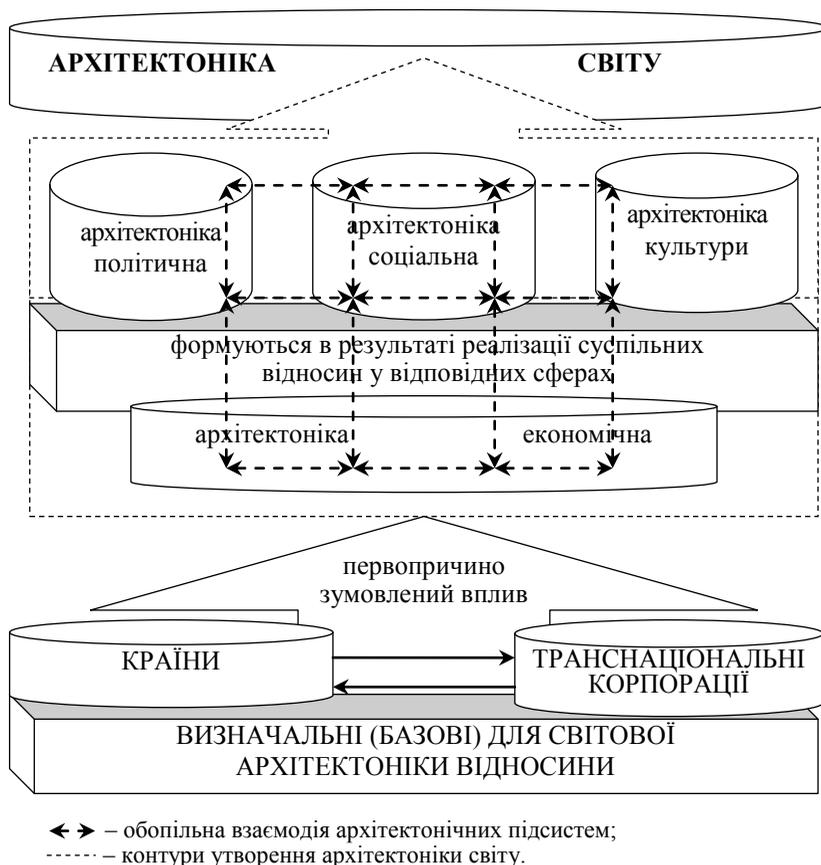


Рисунок 2.1 – Модель сучасної архітектури світу

Наслідком системної взаємодії між державою з одного боку і ТНК, ТНБ та іншими подібними структурами з іншого є утворення нових за змістом, стійких і одночасно суперечливих процесів у світогосподарській діяльності, які формують сучасну економічну архітектоніку. При цьому необхідно уточнити, що такі процеси можуть бути як взаємно сприятливі, так і такі, що доходять до протистояння сторін у найбільш агресивних формах свого прояву.

Якщо розглядати проблему ширше, то економічна архітектоніка є складовою архітектоніки світу. Процеси, які розгортаються у сфері глобальної економіки, глибоко проникають в інші сфери суспільного буття: політику, культуру, соціальну сферу, – і навіть глибше опосередковано видозмінюють мораль, етику, суспільну свідомість. Отже, архітектоніку світу можна уявити як *структурну цілісність*, утворену з архітектонік, що відображають зміст економічних, соціальних, політичних, культурних та інших відносин; взаємозалежність названих складових забезпечує *фундаментальні* зв'язки, що зумовлює внутрішню єдність системи (утворення структурно цілісної, а не будь-якої системи); складові системи адекватно відображають сутність архітектоніки світу.

Структурування як ознака архітектоніки світу є незаперечним фактом, проте одне поняття («структура») не рівноцінне іншому («архітектоніка»). Структура характеризує взаємне розташування частин, що утворюють ціле. На противагу цьому архітектонічна цілісність (зокрема архітектоніка світу) – це не просто склад елементів. Вона є складноутвореною, інтегрованою співвідпорядкованістю елементів – самодостатніх, автономно діючих об'єктів, які, з огляду на значимість кожного (архітектоніки економічної, політичної та ін.), припустимо вважати підсистемами архітектоніки світу. Сучасний зміст архітектоніки світу і кожної її складової (як частини цілого) склався під впливом глобальних процесів у розвитку суспільства. За А. Грищенком, цілісність характеризує якісну своєрідність зазначених об'єктів, зумовлену властивими їй специфічними закономірностями функціонування та розвитку [28].

Таким чином, при застосуванні підходів інституціональної архітектоники простежується подвійна логічно-змістовна послідовність теоретичного аналізу: (1) архітектонічний характер інституту ТНК → економічна архітекtonіка → архітектоніка світу і, паралельно, (2) розвиток господарських процесів у системі зв'язків мікрорівня → розвиток господарських процесів у системі зв'язків національного рівня та міжнародного → суспільний, передусім економічний, розвиток світу в цілому. Такий підхід дозволяє показати, що глобальні процеси розвитку суспільства безпосередньо пов'язані з процесами транснаціоналізації, які відіграють значиму роль у трансформації сучасної світової економіки і одночасно (прямо або опосередковано) впливають на всі сфери життя суспільства.

Проблеми розвитку господарських процесів у системі зв'язків мікрорівня, які розглядаються відповідно до архітектонічного змісту інституту ТНК, можуть бути представлені в теоретичному аналізі з погляду корпоративних інтересів. Разом із цим потрібно зазначити, що інтереси ТНК досить різноманітні, як і аспекти їх висвітлення. Зважаючи на широту проблематики, виокремлені такі з них: (1) *ринковий аспект діяльності ТНК*; (2) *аспект соціальної відповідальності корпорацій*; (3) *інституційний аспект*.

Дослідження діяльності ТНК у ринковому аспекті базується на основних положеннях теорії фірми, які отримали розвиток у рамках сучасних концептуальних підходів до розуміння глобалізації. Для більшості транснаціональних компаній бізнес започатковувався на національних ринках. Закріпившись на внутрішньому ринку, компанії розширяли масштаби діяльності на міжнародних, використовуючи при цьому як конкурентні переваги країни базування, так і безпосередньо конкурентні переваги компанії. Експорт продукції та іноземне інвестування здійснювались з метою набуття сфери впливу в приймаючих країнах. Як зазначає М. Портер, для того, щоб компанії могли конкурувати на глобальному рівні, вони мають «відточити зуби» у конкурентній боротьбі на національних ринках своїх країн, і тільки досягнувши там успіху, можуть розраховувати на успіх у глобальному масштабі [111, с. 86–88].

Прагнення фірм вийти за межі окремих галузей та національних кордонів пояснюється насамперед намаганням максимізувати прибуток. Закони ринку не створюють принципових виключень для ТНК – великий бізнес так само, як і будь-який інший (а можливо і більшим чином), «переймається» отриманням якомога більшого підприємницького прибутку. Відповідно до цього, ТНК налаштовані на досягнення зазначеної мети.

За Р. Акоффом [4], ідея корпорації як машини в середині ХХ ст. почала поступово витіснятися новою концепцією – ідеєю корпорації як організму. Відповідно до розуміння корпорації як організації така (корпоративна) структура наділялась власною метою і власним життям. Головною метою корпорації, як і будь-якого іншого організму, є виживання і зростання. Згідно із цим важливість отримання корпорацією прибутку можна порівняти з важливістю кисню для живого організму. Тобто, прибуток є визначально необхідним (як потреба дихати для живої істоти), але разом із цим ця необхідність не визначає сутність життя, не є його сенсом.

Основна сутність концепції корпорації як організму полягає у тому, що організація є (1) цілеспрямованою системою, яка (2) є частиною однієї або більше цілеспрямованих систем (3) елементи якої – люди – мають власні цілі. Згідно із цим, як підкреслює Р. Акофф, в управлінні організацією потрібно виокремлювати три незалежних рівня відповідальності: досягнення мети системи, що управляється, цілей людей, які є елементами цієї системи (гуманізація), та цілей системи або систем, у які зазначена система входить (енвайронменталізація – рух, спрямований на захист навколишнього середовища) [4].

Керівні принципи соціальної відповідальності корпорацій були розроблені Конференцією ООН із питань торгівлі і розвитку (ЮНКТАД – UNCTAD), Міжнародною організацією праці (МОП – ILO), а також Організацією економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР – OECD). Крім того, існують десятки міжнародних багатосторонніх ініціатив (МБІ), сотні ініціатив галузевих організацій і тисячі кодексів окремих компаній, що визначають стандарти соціальної та екологічної практики компаній у країнах базування і за кордоном.

У доповіді Секретаріату ЮНКТАД (2003 р.)⁶ наводиться кілька визначень корпоративної соціальної відповідальності:

1) за визначенням Міжнародної торгової палати, корпоративна соціальна відповідальність – це добровільна етична поведінка відносно суспільства. [Вона включає] управління на основі відповідальних дій у взаємовідносинах не лише з акціонерами, але також і з іншими зацікавленими сторонами, які мають законні інтереси у бізнесі;

2) за визначенням Світового банку, корпоративна соціальна відповідальність – це намір підприємців зробити внесок у стійкий економічний розвиток на основі співробітництва з працівниками, їх родинами, місцевою громадою та суспільством у цілому з метою підвищення якості життя у такий спосіб, який є вигідним для бізнесу і сприятливим для розвитку;

3) за визначенням ОЕСР, корпоративна соціальна відповідальність включає ефективність ступеня налагодженості відносин комерційних підприємств із суспільством, в якому вони працюють. Ключовим елементом корпоративної відповідальності є сама підприємницька діяльність.

Нині соціальна відповідальність корпорацій визнається однією з найбільш значимих для суспільства проблем – припустимо навіть сказати, головною. Забезпечення соціальної відповідальності корпорацій є першою і невід’ємною передумовою вважати господарську діяльність компаній (зокрема ТНК) такою, що суттєво визначає економічний розвиток.

Суспільство висуває вимоги щодо забезпечення компаніями (особливо великими бізнес-структурами, такими як ТНК) належного рівня соціальної відповідальності. З останніх (за часом) документів, що також містять підтвердження цьому та одночасно відображають екологічний аспект проблеми, можна назвати документи Конференції ООН із питань торгівлі і розвитку (ЮНКТАД) – Доповідь про світові інвестиції (2011 р.), де зазначається, що останніми роками стандарти у сфері корпоративної соціальної відповідальності перетворились на унікальний аспект

⁶ Наводиться вибірково за джерелом [144, с. 305–306].

«м'якого права» [45, с. 18]. Водночас, сприйняття соціальної відповідальності як елемента міжнародного регулювання виступає головним чинником для високорозвинутих країн. На протидію дотриманню соціальних стандартів (мінімального рівня заробітної плати, умов праці тощо), менш розвинуті держави здебільшого забезпечують конкурентоспроможність своєї економіки коштом «соціального демпінгу» [126, с. 124].

Стандарти корпоративної соціальної відповідальності реалізуються передусім через механізм господарських операцій, що здійснюють ТНК. У міру змін, що відбуваються в балансі прав і обов'язків між державами та ТНК, названі стандарти набувають усе більшого значення для міжнародних інвестицій. З одного боку, уряди можуть забезпечити максимальні вигоди для розвитку від їх використання, здійснюючи відповідну політику (забезпечуючи узгодження вимог до корпоративної звітності, приймаючи програми зміцнення потенціалу та інтегруючи названі стандарти в міжнародні інвестиційні режими). З іншого боку, ТНК через свої іноземні інвестиції та глобальні виробничо-збутові ланцюжки можуть впливати на соціальну та екологічну практику бізнесу в усьому світі. Соціальна відповідальність ТНК виходить за межі власних юридичних кордонів. З метою управління ризиками і захисту власного бренду та іміджу ТНК у рамках організації бізнесу, не пов'язаного з участю у капіталі, все активніше впливають на партнерів через кодекси поведінки, заохочуючи застосування міжнародних трудових стандартів і передової управлінської практики [45, с. xii, 18, 27–28].

Основні відмінності в моделях соціально-мотивованого управління, що реалізуються з урахуванням національної специфіки, можна виокремити укрупнено. Це реалізація: (а) американської моделі корпоративної соціальної відповідальності та (б) європейської.

Американську модель корпоративної соціальної відповідальності науковці [93] визначають як таку, що стимулюється державою. Унаслідок природи американського підприємництва, заснованого на максимальній свободі суб'єктів, для соціальних

відносин властива саморегуляція. У той же час у рамках такої моделі опрацьовані механізми участі бізнесу в соціальній підтримці суспільства через корпоративні фонди, призначені для вирішення певних соціальних проблем коштом бізнесу (фінансування професійного навчання, оплата пенсійних та страхових полісів для персоналу тощо). Здійснення таких заходів корпораціями заохочується державою через систему податкових пільг або через систему еквівалентних зарахувань.

На протипагу американській моделі корпоративної соціальної відповідальності, континентальна європейська модель заснована на застосуванні визначених на державному рівні норм стандартів і законів. У багатьох європейських країнах законодавчо закріплені обов'язкове медичне страхування, пенсійне забезпечення, природоохоронна діяльність підприємств. Тобто, якщо американська модель за мету корпоративної соціальної відповідальності має прибутковість компанії та відповідальність перед акціонерами, то європейська відносить до відповідної моделі також забезпечення заходів соціально-мотивованої поведінки фірми перед працівниками та місцевими громадами [93].

Отримуючи власні переваги, бізнес одночасно виступає чинником економічного розвитку макросоціуму. Практика міжнародного бізнесу показує, що ТНК розглядають діяльність у сфері корпоративної соціальної відповідальності як стратегічне спрямування розвитку компанії. Програмні документи відповідного змісту (з політики охорони здоров'я, безпеки, екології тощо) розроблені та реалізуються, наприклад, такими компаніями, як British Petroleum, ENI (Ente Nazionale Idrocarburi), Conoco Philips, Exxon Mobil та ін. Корпоративна соціальна відповідальність як концепція розвитку компанії сприяє формуванню позитивного іміджу та ділової репутації компанії, забезпечує більшу її прозорість для суспільства, зумовлює відданість трудового колективу фірмі. Усе це у підсумку збільшує капіталізацію бізнесу та підвищує його інвестиційну привабливість [42, с. 11–12].

Авторитетним показником соціальної відповідальності є місце компаній у рейтингу за індексом Доу-Джонса зі сталого

розвитку (Dow Jones Sustainability Index – DJSI). До цього рейтингу залучаються компанії, діяльність яких відповідає найвищим вимогам збереження навколишнього середовища, охорони праці та прав людини. У 2010 р. до нього увійшли 392 компанії з 29-ти країн (табл. 2.1).

Таблиця 2.1 – Компанії – світові лідери за рівнем внеску в сталий розвиток відповідно до DJSI World – Supersector Leaders 2011 р. [172]

Назва компанії	Сектор економіки	Країна походження
Bayerische Motoren Werke AG (BMW)	Автомобілебудування	Німеччина
Westpac Banking Corp	Банківська справа	Австралія
Xstrata Plc.	Добувна галузь	Велика Британія
DSM NV	Хімічна галузь	Нідерланди
Hyundai Engineering & Construction	Будівельна галузь	Південна Корея
Panasonic Electric Works Co Ltd	Технології	Японія
Pepsi Co.	Напої, продукти харчування	США
Itausa-Investimentos Itau S. A.	Фінансові послуги	Бразилія
Unilever	Харчова галузь	Нідерланди
Roche Holding AG	Фармацевтична галузь	Швейцарія

Показовим для визначення соціально відповідальних компаній є також рейтинг журналу «Fortune», який, крім зазначеного критерію оцінки, враховує розвиток інновацій, якість управління компанією та персоналом, фінансову стабільність, якість продукції чи послуг та конкурентоспроможність на світових ринках. За даними 2011 р. цей рейтинг очолила корпорація Apple, другу позицію здобув світовий пошуковик Google, третю – компанія Amazon. До першої десятки увійшли також Coca-Cola, IBM, FedEx, Berkshire Hathaway, Starbucks, Procter & Gamble та Southwest Airlines. В Україні рейтинг національних

компаній проводить журнал «ГВардія», згідно з яким визначено перелік найбільш соціально відповідальних компаній країни у 2010 р. (табл. 2.2).

Таблиця 2.2 – Соціально відповідальні компанії України за даними журналу «ГВардія», 2011 р. [115]

Місце у рейтингу	Назва компанії	Показник відповідальності, балів	Сектор економіки
1	Систем кепітал менеджмент, СКМ (System Capital Management, SCM)	79,25	гірничя металургія, енергетика, телекомунікації, банківська справа, страхування, медіабізнес, роздрібна торгівля, нерухомість та ін.
2	ЗАТ «Київстар Дж. Ес. Ем»	75,56	мобільний зв'язок
3	Група компаній «НІКО»	70,92	автомобільний бізнес, операції фінансового сектора, будівельного; транспортні, митно-брокерські послуги
4	МТС Україна	70,87	мобільний зв'язок
5	«Оболонь»	68,00	виробництво пива

Сучасні рейтинги (DJSI World, DJSI STOXX, Fortune та інші), в яких як складова оцінюється соціальна відповідальність компаній, не тільки констатують стан господарського розвитку, досягнутий компаніями. Вони також визначають імідж, «обличчя» корпорацій, а отже, формують конкурентні переваги суб'єктів бізнесу, все більше впливають на результати підприємницької діяльності. Наведена аргументація доводить, що у сучасних умовах утвердився тісний зв'язок між намаганням ТНК реалізувати власні економічні інтереси та необхідністю врахувати інтереси суспільства (потреби розвитку людського потенціалу, забезпечення екологічної безпеки тощо).

Гуманізація та енвайронменталізація розглядаються ТНК передусім як чинник економічного зростання – як фактор, що сприяє бізнесу. Разом із цим, за наявності ефективних регуля-

торних структур наднаціонального та національного рівнів, «егоїзм» ТНК може бути суттєво обмежений. Йдеться про те, що за умов дотримання транснаціональними структурами норм і правил, відповідно до діючих інститутів поведінка ТНК може бути дійсно соціально відповідальною (при цьому такою, що виходить за рамки простої добродійності) та приносити користь суспільству. Тобто суспільство через систему інститутів здатне стимулювати та застосовувати на користь загальнопланетарного розвитку діяльність ТНК. Реалізацію принципів узгодження економічних інтересів, екологічних і соціальних у контексті досягнення обопільної (збалансованої) зацікавленості в системі взаємовідносин «ТНК – суспільство» на наднаціональному рівні забезпечує передусім діяльність ООН⁷. Сучасність віддзеркалює факти як сучасної трансформації інститутів ТНК, так і зміни у погляді суспільства на діяльність корпорацій.

Аналіз, проведений в аспекті інституціональної теорії дозволяє виокремити такі особливості транснаціональної корпорації: (а) є історично конкретним типом інституціональних утворень; (б) віддзеркалює певний інституціолізований тип економічних відносин і одночасно є способом інституціалізації таких відносин; (в) є інституціональною одиницею у міжнародному суспільному поділі праці; (г) формується як інституційно-організована структура, що виникла на основі специфічних переваг компанії-учасниці міжнародних економічних відносин; (д) за умов продуктивної інституційної взаємодії «транснаціональна корпорація – держава» діяльність ТНК здатна виступати чинником прогресивного економічного розвитку суспільства.

Дія інститутів спрямована передусім на таке: (а) забезпечення координації та узгодженості функціонування складових (підсистем та елементів) господарської системи, якою є ТНК; (б) надання можливості реалізувати принципи ефективної кооперації як форми організації праці, (зважаючи на складноутвореність організаційної побудови ТНК); (в) досягнення стану найліпшої адаптації ТНК до світового геополітичного та еконо-

⁷ Йдеться передусім про документи ЮНКТАД, згадувані вище.

мічного простору (зовнішнього середовища); (г) дотримання адекватного інтересам бізнесу розподілу витрат і доходів. Інститути, таким чином, упорядковують ендogenous взаємовідносини (між господарськими одиницями, що утворюють ТНК), а також екзогенні (між ТНК та іншими учасниками економічних відносин – агентами ринку, з якими пов'язана діяльність корпорації).

Організаційно-управлінський аспект діяльності ТНК пов'язаний із визначенням принципів побудови структур управління. Відносно прості структури (наприклад, лінійна) сучасними ТНК у чистому вигляді майже не використовуються, разом із цим вони залишаються важливим підґрунтям утворення більш складних і ефективних систем управління. Лінійно-функціональна модель є значно поширенішою – на ранніх стадіях її застосовували майже всі ТНК. Найбільш послідовно її дотримується корпорація Ford. Дивізіональна модель передбачає досить велику автономію окремих підрозділів ТНК, які розміщені у різних країнах і виробляють різну продукцію. Така система активно використовується фінансовими холдингами, у склад яких досить часто входять підприємства різної галузевої приналежності. Вона є зручною для ТНК, дочірні підприємства якої розміщені у багатьох країнах світу. Такої моделі довгий час дотримувалась компанія ІВМ. Разом із цим унаслідок віддаленості підрозділів дивізіональну модель часто поєднують із лінійно-функціональною, отримуючи таким чином певну модифікацію – «функціонально-дивізіональну структуру». Найбільш результативним є застосування такої моделі у випадку, коли у складі ТНК утворюються субхолдинги як центри окремих «груп», сформованих із дочірніх підприємств. Уперше таку систему організації застосувала компанія General Electric (GE). Згідно з нею 190 сфер бізнесу було поділено на 43 стратегічні групи [147, с. 101–103].

В умовах поглиблення глобалізації виникла потреба винайдення нових підходів до організації управління в ТНК. Внутрішньо це було зумовлено збільшенням розмірів компаній, виокремленням дочірніх компаній із наданням їм оперативної самостійності, диверсифікацією діяльності ТНК, ускладненням технологічних процесів та ін. Фактично при виборі структури

управління набула переваг децентралізація. Цей принцип суттєво реалізувався у рамках матричної структури управління. Децентралізація сприяла більшій маневреності закордонних підрозділів ТНК унаслідок зменшення контролю господарської діяльності з боку центрального офісу. Матричну систему організації відносять до найбільш ефективних. До неї звертались у різний час багато великих корпорацій – Texas Instruments, Citibank, Shell, Dow Chemical та ін.

Проте, як зазначають науковці [147, с. 149], нині, як і до цього, багато ТНК дотримуються чітко вираженої вертикальної структури управління із жорсткою ієрархією та делегуванням повноважень від вищої ланки управління до нижчої. Матрична структура є громіздкою конструкцією, тому спостерігаються низка фактів повернення ТНК до простих форм вертикальних і, особливо, горизонтальних зв'язків.

Одним із сучасних підходів до управління в системі ТНК є побудова організаційної структури, заснованої на процедурі визначення «дерева цілей». Це програмно-цільова модель управління, яка передбачає визначення генеральної мети організації за принципом «рівень за рівнем», тобто таким чином, щоб досягнення цілі наступного рівня було забезпечено досягненням цілей попереднього. При цьому координацію виконання програми може здійснювати спеціально створена компанія – внутрішня фірма (за термінологією, що прийнята в IBM) [147, с. 104].

У наш час набули поширення принципи мережі, які дедалі активніше застосовуються компаніями та набувають прояву в системі корпоративного управління, і в організаційній побудові компаній. В основі механізму управління організацією, побудованою за таким підходом, знаходиться не ієрархічний принцип, а принцип координації, який реалізується, виходячи з економічної доцільності встановлення ефективного співвідношення елементів мережі. Це, головним чином, зумовлено змінами кон'юнктури ринку, а не ініціативою зверху через механізм прямого впливу.

Ф. Фукуяма, на основі думок, висловлених професорами бізнес-шкіл, консультантами з управління, фахівцями з технологій,

відзначав прогресивність та значимість для сучасної практики інституційних форм бізнесу, заснованих на принципах мережі, та підкреслював, що у нинішньому столітті великі ієрархічні компанії поступляться місцем мережам [140, с. 267]. Зміни у співвідношенні між ієрархічними та мережевими структурами в інституціональній архітектоніці економічних систем спеціально економічною наукою не аналізувались, але, як зазначає А. Гриценко [27, с. 51], це питання є настільки важливим, що надало підстави М. Кастельсу назвати сучасне інформаційне суспільство мережовим, таким, що має логіку своєї базової структури [164, с. 43]. Сам А. Гриценко застосовує термін «інформаційно-мережове суспільство» [28, с. 34], зокрема у контексті дослідження фінансово-економічної архітектоніки і проблем, пов'язаних із сучасною кризою та розвитком суспільства.

З погляду ролі транснаціональних корпоративних структур в організації процесів сучасного економічного розвитку, мережовий підхід потрібно розглядати у двох аспектах, по-перше, вузько – як форму господарських відносин на рівні первинних суб'єктів, що вступають між собою у взаємодію (архітектонічною основою цього є принцип мережової єдинорівневості партнерських відносин на противагу принципу ієрархії), та, по-друге, широко – як архітектонічні трансформації світової господарської системи, зумовлені змінами технологічного способу виробництва, та утворення нової системи економічних відносин відповідно розвитку постіндустріального суспільства.

Перший з аспектів (*вузьке сприйняття мережового підходу*) виходить із того, що транснаціоналізація у специфіці свого прояву може реалізуватися у вигляді таких найбільш поширених форм: (1) прями та портфельні інвестиції за кордоном; (2) злиття та поглинання; (3) субпідрядні відносини; (4) ліцензування (обмінні операції); (5) стратегічні альянси та ін. Саме створення та активне використання зазначених форм взаємодії визначають передумови реалізації принципів мережі. У цьому контексті мова йде передусім про те, що за допомогою мережі розширюється коло учасників господарських процесів і забезпечується досягнення обопільних інтересів сторін, незважаючи на те, що у

центри мережі знаходяться ТНК. При цьому у більшості випадків ТНК такі відносини як ініціюють, так і організують.

У практиці організації виробничо-збутових ТНК структура управління за принципом мережі може сполучатись з іншими структурами управління, зокрема, (а) з функціональною, (б) дивізіональною та (в) матричною.

У випадку поєднання мережевої організації управління бізнесом із функціональною взаємодія учасників частіше за все набуває форми аутсорсингу. Функціонально організована компанія (фірма-ядро) залишає за собою основний напрям діяльності та одночасно утворює мережу з іншими компаніями, учасниками якої стають ретельно обрані партнери. При цьому учасники мережі можуть функціонувати також поза нею, продовжуючи, як і до цього, звичайну для кожного з них господарську діяльність.

Поєднання мережевої та дивізіональної структур управління забезпечує найкращі результати головним чином у випадку найбільш повної реалізації можливостей динамічної мережі, тобто рухомої – такої, коли фірми об'єднуються для реалізації окремого бізнес-проекту, який зазвичай не передбачає, що партнерські відносини у цій формі набудуть у подальшому продовження. Науковці [147, с. 154] зазначають, що мережево-дивізіональна форма організації націлена на адаптивність, через орієнтацію незалежних підрозділів на окремі, але пов'язані між собою ринки. Цілеспрямоване оцінювання результатів і місцева оперативна автономія сполучаються з динамічною мережею, у межах якої незалежні фірми об'єднуються для одноразового виробництва або послуги.

Поєднання мережевої та матричної структур управління веде до утворення так званого «внутрішнього ринку корпорації», основою якого стає внутрішня мережа. Усередині ТНК між філіями, що знаходяться у різних країнах, здійснюється внутрішньофірмова торгівля, застосовуються трансфертні (внутрішньофірмові) ціни. З огляду на те, що підрозділи ТНК розміщуються у багатьох країнах, функціонують на багатьох ринках і відповідним чином спеціалізуються, можна стверджувати, що у

межах таких бізнес-структур відбувається створення власного внутрішньофірмового міжнародного виробництва, заснованого на принципах МПП, але такого, що зазнав модифікації під впливом транснаціоналізації.

На базі матричної організаційної структури найбільш успішно розвивається так зване «інтрапренерство», тобто підприємницька діяльність усередині організації. Одна з основних переваг інтрапренерства полягає у тому, що за умов успішного розвитку нові види діяльності можуть стати основними. Це робить організацію більш адаптивною до зовнішнього середовища.

Зважаючи на особливість сучасних відносин у сфері міжнародного бізнесу, зумовлену тим, що конкурентні переваги компаній створюються знаннями, застосуванням інтелектуального капіталу, у кінцевому підсумку – новаціями, потрібно підкреслити значимість утворення в організації, побудованої на основі матричної моделі (як базової), венчурних відділень. Якщо проект, заради якого створювались венчурні відділення, був успішним (наприклад, якщо виникло нове виробництво, на ринку з'явився новий продукт тощо), такі підрозділи досить часто стають постійними. Це відрізняє зазначені структури від тимчасових проектно-цілевих груп, властивих поєднанню форм мережевого та дивізіонального управління. Згідно з японським підприємницьким досвідом, кінцеве рішення про збереження (або ліквідацію) венчурного відділення приймається через п'ять років після його створення.

За прогнозами російських науковців, до 2030 р. мережеві альянси з десятками, а то і сотнями учасників (наприклад, властиві ТНК сектора ІКТ), на тлі зникнення міжфірмових меж залишаться «екзотикою», що істотно змінить галузеву структуру економік різних країн світу. Проте у цілому в багатьох галузях перехід до проектного методу організації від вертикально-ієрархічної структури компанії суттєво підвищить гнучкість управління. Для успіху у бізнесі важливим буде не тільки володіння «ноу-хау», але і «ноу-ху» (know who) – тобто властивістю швидко залучати зовнішні ресурси в межах аутсорсингу, який набуває поширення [126, с. 123–124].

М. Кастельс [164] зробив висновок стосовно того, що у мережевому суспільстві здатність компаній до виживання залежить передусім від швидкості відповіді на запити глобального ринку та їх адаптивності. У зв'язку із цим ТНК повинні так вертикально дезінтегруватись, щоб трансформуватись у «горизонтальні корпорації», при цьому всередині компанії і поза нею мають постійно виникати і перебудовуватись мережі, в яких стратегічні союзи будуть створюватись і розпадатись залежно від конкретних обставин і учасників.

У сучасній інформаційній економіці, на думку М. Кастельса, велика корпорація вже не може залишатися замкнутою і самодостатньою та змушена поступатися повноваженнями мережевим організаційним одиницям, які самопрограмуються та самоуправляються, і чиєю основою є принципи децентралізації, участі та координації [135, с. 138]. Важливість відповідних організаційних принципів, які утверджуються на різних рівнях, – відзначає А. Гальчинський [20, с. 17]. Ідеться насамперед про рівень зростаючої суверенності суб'єктів глобалізації, про принципи внутрішньокорпоративних відносин ТНК.

Аналіз комбінаторики застосування мережевої організації діяльності ТНК свідчить про гнучкість такої системи та можливість її використання з метою взаємовигідного співробітництва великого бізнесу з малим і середнім, у першу чергу з компаніями, які продукують та/або впроваджують інновації.

У першому десятиріччі ХХІ ст. однозначно виявила себе тенденція до збільшення кількості коаліцій при одночасному скороченні строків існування більшості з них. Пов'язуючи це з бурхливими змінами у розвитку суспільства, у т. ч. у розвитку світової економіки, науковці зазначають, що для характеристики та опису цих змін в економічній теорії став використовуватися мережевий підхід [136, с. 79–81]. Разом із цим емпірика свідчить, що поширення названих процесів, а головне, їх вплив на розвиток суспільства, не дозволяє у науковій аналітиці обмежуватись лише концепцією мережовості⁸ як аспектом (нехай навіть

⁸ Концепція мережовості – концепция сетизации (рос.).

одним із визначальних) теорії глобального менеджменту. Мережевість як підхід до організації не лише охоплює рівень відносин суб'єктів мікрорівня, але також (і саме це є найбільш значимим для суспільного розвитку) стає визначальним для організації економіки національного, міжнародного та глобального рівнів. Згідно з названим вище структуруванням теоретичних підходів до пізнання сутності організаційно-економічної архітектури світу і ролі у цьому ТНК, це є передумовами засад другого – *широкого аспекту розгляду проблеми застосування принципів мережі*.

Мережевий підхід спирається на концепцію мережевого суспільства, яка описує нову систему взаємозв'язків наднаціонального рівня. Контекст досліджень потребує деяких попередніх уточнень. У сучасному науковому термінологічному обігу визначення «інформаційна економіка» і «мережева», а також «цифрова», «електронна», «комунікаційна», «інфокомна» та інші досить часто використовуються як понятійні аналоги. Проте з погляду методології специфіка все ж-таки існує: у понятті «інформаційна економіка» віддзеркалюється домінуючий у системі економічних відносин ресурс і продукт; в понятті «мережева» – визначальний спосіб організації. Зважаючи на це, в контексті аналізу, що здійснюється, дуже містким є поняття «інформаційно-мережеве суспільство», яким оперує А. Грищенко [28]. Використання наукової думки щодо розуміння організаційно-економічного змісту сучасних господарських відносин дозволяє знайти пояснення, яким чином ТНК, застосовуючи мережевий принцип організації господарських зв'язків та використовуючи інформацію (ресурс, що детермінує економічний розвиток суспільства у наш час) формують засади для затвердження технологічного способу виробництва, що відповідатиме економіці постіндустріального суспільства.

Класиком теорії мережевого суспільства та інформаційної економіки вважають М. Кастельса [164]. Становлення мережевої структури сучасного суспільства науковець вважає результатом структурного перетворення капіталізму, ґрунтуючись на тому, що індустріальна економіка змогла сприйняти прискорені

масштаби перетворення матеріальних основ суспільства, які були зумовлені технологічною революцією і перемістилися в інформатику.

Мережева організація економіки є надзвичайно складною науковою проблемою, передусім із погляду її концептуального підґрунтя. Джерела її вирішення, як зазначають вітчизняні науковці [19, с. 4–18; 107, с. 4–14], знаходяться у площині розкриття таких явищ як (1) системна роздвоєність сучасних глобалізаційних процесів, які реалізуються на засадах подвійної логіки – не лише централізації, а й децентралізації, (2) зв'язок глобалізації з новим етапом цивілізаційного розвитку – з постіндустріалізмом, особливості глобальної економіки, яка починає розвиватися за принципами гетерогенності⁹ її системних утворень, за логікою економічної конвергенції¹⁰ [20, с. 4–18]. На думку А. Гальчинського, конвергенція пов'язана насамперед з основами мережевої організації економіки, у межах якої інформація як первинний економічний ресурс стає «достатньою для всіх» (Д. Белл), і де принцип «бути», а не «мати» перетворюється у визначальну основу розвитку. Д. Белл, зазначав: «...ми вступаємо в інформаційну еру. Це означає не просто розвиток способів комунікації, які існували до цього, а й викликає до життя нові принципи соціальної та технологічної організації...» [8, с. СХХ–СХХІ].

Визначення вихідної сутності нового світового порядку, заснованого на функціонуванні глобального інформаційного простору, дозволяє передбачити подальшу динаміку економічного розвитку. М. Кастельс називав економіку нового типу інформаційною¹¹ та глобальною. Він вважав сучасний період

⁹ За А. Гальчинським, складні гетерогенні системи є, із загальнометодологічного погляду, властивістю перехідних трансформаційних процесів в умовах нинішнього етапу глобалізації, який пов'язаний із початком становлення постіндустріальної системи; як відміну від гомогенної цілісності – як ознаки індустріалізму.

¹⁰ Ідею конвергенції – принципів великого компромісу та відносин взаємозбагачення – підтримували Я. Тінбергер та Дж. Гелбрейт.

¹¹ М. Кастельс диференціює поняття «інформаційне суспільство» та «інформаційне суспільство»: у першому випадку акцентується на ролі інформації у суспільстві, а у другому – на джерелах продуктивності, якими є генерування, обробка та передавання інформації (специфічні ознаки сучасного суспільства).

розвитку індустріальною економікою, але іншого типу – такого, що ґрунтується на інформатизації та глобалізмі. Г. Мінс і Д. Шнайдер трансформацію світової економіки та принципів ведення бізнесу визначили як метакapіталізм (тобто як те, що йде за капіталізмом). Г. Клейнер передбачив майбутній «фазовий» перехід більшості підприємств у «розподільчо-мережево-віртуальну форму».

Згідно з Г. Клейнером [72, с. 62–74] перехід економіки у наступну фазу та поширення «розподільчо-мережево-віртуальних форм» зумовлено успіхами розвитку індивідуальних і масових комунікацій, а також «розмиванням» традиційних меж компаній. Для досягнення більшої гнучкості у виробництві організації розбиваються на самостійні у господарському та правовому сенсі одиниці (сегменти, підрозділи, відділення та ін.). Такі бізнес-одиниці, отримавши велику ступінь самостійності, співпрацюють з аналогічними бізнес-одиницями постачальників, партнерів, компаній-покупців.

Наочним прикладом нових форм, у яких проявляються виробничі відносини, властиві новому інформаційно-мережевому суспільству, є віртуальні підприємства (Virtual Company – VC). Досвід міжнародного бізнесу доводить, що у наш час такі підприємства стають усе поширенішою практикою. Науковці визначають VC як тимчасове мережеве об'єднання організацій і людей, яким властиві ключові компетенції для найкращого виконання ринкового замовлення [130, с. 54]. Основні ознаки діяльності віртуальних підприємств такі: вони утворюють союзи з великими (як правило) компаніями-замовниками; об'єднує учасників такого союзу потреба розроблення спільного проекту; взаємодіють компанії на принципах партнерства, кооперації, співробітництва. Інтеграція унікального досвіду, виробничих можливостей, передових технологій навколо певного проекту, який поодиноці підприємства виконати не можуть, дає великий ефект.

Наприклад, компанія Pratt & Whitney Canada, застосовуючи передовий метод проектування автотрибунів у віртуальному середовищі за допомогою технологій і знань компанії Digital

Engine, отримує на кожному новому виробі економію 500 тис. дол. США, обходиться без фізичних моделей в натуральну величину та скорочує час розроблення автотрициклів з 5-ти до 3-х років. Аналогічні підходи використовують автомобілебудівні компанії Ford і DaimlerChrysler, аерокосмічна компанія Boeing та ін. Таке співробітництво змінює характер конкурентних відносин завдяки привнесенню нових способів дистрибуції та виробництва, а також надає переваги: можливість здійснювати діяльність без прив'язки до конкретної території або окремого ринку завдяки відсутності просторової локалізації; скорочення часу на пошук партнерів, здійснення угод, розроблення нової продукції тощо; зниження асиметрії інформації (неповноти та нерівномірності її розподілу); зменшення ризику, пов'язаного з ринковою невизначеністю; скорочення трансакційних витрат; скорочення трансформаційних витрат завдяки оптимізації структури товарного асортименту, обґрунтованій політиці ціноутворення, зменшенню кількості посередників тощо; забезпечення більш раціональної структури управління, зокрема, внаслідок стискання по вертикалі, скорочення та об'єднання низки функцій, спільного характеру відповідальності [130, с. 57–58].

Г. Мінс і Д. Шнайдер, обґрунтовуючи ідею метакapіталізму, серед причин, які зумовили визначальні зміни у світовій економіці, поряд із глобалізацією, інтеграцією глобальних ринків капіталу, поширенням комп'ютерних технологій та електронного бізнесу, указали на кардинальну реструктуризацію компаній, яка привела не лише до реінжинірингу їх бізнес-процесів, але й сприяла створенню ними транснаціональних мереж і можливості утворювати різні стратегічні альянси [96, с. 17–18, 134–135].

Стратегічний альянс частіше за все визначається як коаліція (союз, об'єднання, партнерство) компаній, які, утворивши певний «блок», продовжують формально залишатися самостійними. Причини утворення альянсів можуть бути різними. Компанії можуть об'єднуватися з метою набуття домінуючих або впливових позицій у галузях, ділових мережах, на ринках (як існуючих, так і таких, що засновуються), для обмеження можливостей

суперництва, усунення існуючих і потенціальних конкурентів, отримання можливості унаслідок цього здійснити розподіл (перерозподіл) ринків, а також для спільного захисту та зміцнення існуючих позицій у бізнесі [136, с. 47].

Альянси також можуть розглядатись як проміжна форма об'єднання компаній перед злиттям або поглинанням, що має відбутись. Проте у багатьох випадках укладені угоди зі створення стратегічних альянсів є значно вигіднішими за злиття (поглинання). По-перше, за умов створення стратегічних альянсів досягається більша економія трансакційних витрат і знижується ризик опортуністичної поведінки; по-друге, довіра між фірмами, які діють на основі співпраці, стає свого роду «каталізатором» інтеграції; по-третє, альянси є структурами мережевого типу і часто використовуються в інноваційній сфері [9, с. 42].

Стратегічні альянси створюються для проведення спільних акцій у виробничій та комерційній сферах діяльності, а саме: реалізації рекламних компаній, ведення науково-дослідних розробок, передання у користування системи сервісу, використання систем розподілу продукції, участі в торгах, організації виробництва продукції, розробки природних ресурсів, із метою передання технологій, обміну ліцензіями, а також для забезпечення партнерства з державними організаціями та створення внутрішньокорпоративного відділу (спільної дочірньої компанії) (табл. 2.3).

Таблиця 2.3 – Класифікація стратегічних альянсів за П. Пекаром та Р. Олліо [97, с. 213]

Види альянсів	Приклади
Спільне проведення рекламної кампанії	American Express та Toy 'R' US (спільні дії у сфері телевізійної реклами та просування товарів)
Партнерство у сфері ведення науково-дослідних розробок	Cytel Sumimoto та Chemicals (альянс з метою розроблення наступного покоління біотехнологічних препаратів)
Угоди з передання у користування системи сервісу	Signa та United Motors Works (угода про надання фінансової допомоги неамериканським фірмам та державним організаціям)

Види альянсів	Приклади
Спільне використання системи розподілу продукції	Nissan та Volkswagen (Nissan реалізує автомобілі Volkswagen в Японії, а остання – продукцію партнера в Європі)
Передання технологій	IBM та Apple Computers (угода з розробки операційних систем)
Спільна участь у торгах	Boeing, General Dynamics Lockheed (спільні дії, які зумовили перемогу у конкурсі/тендері на виробництво модернізованого тактичного винищувача)
Спільне виробництво	Ford та Mazda (розробили та виготовляють аналогічні автомобілі на одних й тих самих виробничих/складальних лініях)
Спільна розробка природних ресурсів	Swift, Chemical Co., Texasguif, RTZ та US Borax (спільне підприємство з видобутку корисних копалин, яке базується в Канаді)
Партнерство державних та виробничих організацій	DuPont та Національний інститут рака США (DuPont співпрацював з Інститутом рака на першій фазі клінічних досліджень ІІ – ізопланарних інжекційних інтегральних логічних систем)
Внутрішній корпоративний відділок (спільна дочірня компанія)	Cummins Engine та Toshiba Corporation (створили нову компанію з розробки та маркетингу продукції з нітриду кремнію)
Обмін ліцензіями	Hoffman-La Roche та Glaxo (уклали угоду про реалізацію на території США препарату проти виразки «Zantac»)

Продуктивною є ідея щодо диференціації альянсів за критерієм первинного змісту проекту. Науковці [136, с. 54; 9, с. 47–48] виділяють такі: (1) наукові, які є формою науково-технологічного співробітництва між дослідними центрами, що належать компанії та/або підконтрольні державі (державам); (2) освітні, які є угодами про співробітництво між освітніми установами (переважно університетами), що мають за мету визначення нових підходів до процесу передання знань; (3) соціальні, які є об'єднанням бізнес-структур і громадських організацій, що

використовують фінансовий, людський, соціальний капітал партнерів для реалізації соціально значимих проектів; (4) екологічні, які є різновидом соціальних альянсів та являють собою об'єднання бізнес-структур і екологічних організацій, що спільно використовують активи для реалізації проектів з охорони навколишнього середовища; (5) венчурні, які є коаліцією компаній для фінансування коаліційних проектів і комерціалізації новацій. В аспекті розгляду транснаціоналізації господарської діяльності як чинника економічного розвитку саме орієнтація на зміст проекту дозволяє оцінити значимість альянсів для макроекономічного розвитку країн.

У цілому мережевий підхід до діяльності сучасних, передусім великих корпорацій, створення віртуальних підприємств, стратегічних альянсів слід вважати ефективним із погляду становлення нових організаційних структур, що відповідають вимогам інформаційного суспільства. Архітектоніка сучасних корпорацій має узгоджуватись з архітектонікою світу, яка зумовлена процесами централізації та децентралізації.

2.2. ТНК у процесах інтернаціоналізації виробництва і капіталу

Інтернаціоналізація виробництва і капіталу стала у наш час чинником, що визначає темпи розвитку національного господарства. Нині без включення національної економіки у систему світового господарства стає фактично нереальним вирішення таких визначальних завдань, як підвищення добробуту населення, досягнення в країні рівня життя, що відповідає стандартам високорозвинутих країн, забезпечення сталого економічного розвитку. Така постановка проблеми передбачає висвітлення ролі ТНК в аспекті світогосподарських тенденцій, сучасний зміст яких визначається тим, що внаслідок активізації діяльності ТНК національні економіки все більше інтегруються на рівні виробництва, і ці процеси інтеграції істотним чином відбуваються під контролем ТНК.

Під час процесів інтернаціоналізації, які стали особливо виразними у другій половині ХХ ст., стираються географічні кордони, утворюється нова картина світу – світу, де всі частини і процеси взаємопов’язані та взаємообумовлені; де великі компанії стають суб’єктами процесів, що охоплюють увесь світ, а рішення, які приймає керівництво таких компаній, безпосередньо впливає на світову економіку в цілому. Науковці зазначають, що у наш час процеси інтернаціоналізації продовжують формування все більш широких і комплексних господарських систем, що передбачає відмову від політичної та ідеологічної роздільності світу, заміну її економічною роздільністю [57].

Нині у світі діє 82 тис. ТНК з 810 тис. закордонних філій [207, с. ххі]. Незважаючи на наслідки фінансово-економічної кризи, діяльність ТНК за світовим масштабом впливу лишається так само значимою. У різних країнах, згідно з узагальненнями науковців [83, с. 43], тенденції розвитку транснаціоналізації господарської діяльності мають специфіку:

- для США характерним є виникнення нових глобальних корпорацій (корпорацій п’ятого покоління) та трансформація в глобальні корпорації ТНК, які існували до цього;

- для більшості країн Європи властиві процеси подолання відставання у створенні глобальних корпорацій, а також сприяння утвердженню у традиційних галузях економіки вузькоспеціалізованих агресивних ТНК;

- для Японії, Південної Кореї є виразним намагання тих ТНК, що пережили кризу, трансформуватись шляхом злиття з іноземними компаніями;

- для країн, що розвиваються (Індія, Мексика, частково КНР), а також для країн, де ТНК формуються на основі державних підприємств, характерне становлення традиційних ТНК на базі національних фінансово-промислових груп;

- для тенденції утворення нових («молодих») ТНК характерна експансія середніх і малих фірм.

Великий бізнес, як правило, в умовах нерівномірності економічного розвитку є більш стійким, що підтверджує аналіз

діяльності компаній на стадії економічного спаду та в сучасний період початку виходу з кризи. За даними ЮНКТАД, глобальна криза не блокувала зростаючу інтернаціоналізацію виробництва. Масштаби зниження обсягів продажів та доданої вартості закордонних філій ТНК у 2008 р. та 2009 р. були менші, ніж спад світової економіки в цілому. Як наслідок, частка закордонних філій у світовому ВВП досягла рекордно високого рівня – 11 %.

У 2010 р. глобальне промислове виробництво та торгівля повернулись до стану докризового рівня, а глобальні потоки ПШ дещо зросли (на 1,24 трлн дол.), хоча і залишились на 15 % нижчими. Глобальна економічна криза негативно позначилась на потоках ПШ, проте не призвела до повного краху в сегменті великих корпорацій. Згідно з оцінками ЮНКТАД, глобальні ПШ наблизяться до показника 2007 р. у 2013 р. (табл. 2.4).

Таблиця 2.4 – Показники ПШ та міжнародного виробництва, 2005–2010 рр. [45, с. 7]

Показник	Вартісний обсяг у поточних цінах, млрд дол.				Динаміка (приріст, відхилення), %	
	2005–2007 (середній показник)	2008	2009	2010	2009	2010
Притік ПШ	1 472	1 744	1 185	1 244	-32,1	4,9
Вивіз ПШ	1 487	1 911	1 171	1 323	-38,7	13,1
Обсяг увезених ПШ	14 407	15 295	17 950	19 141	17,4	6,6
Обсяг вивезених ПШ	15 705	15 988	19 197	20 408	20,1	6,3
Доходи від увезених ПШ	990	1 066	945	1 137	-11,3	20,3
Доходи від вивезених ПШ	1 083	1 113	1 037	1 251	-6,8	20,8
Транскордонні злиття і поглинання (ЗіП)	703	707	250	339	-64,7	35,7
Обсяг продажів закордонних філій	21 293	33 300	30 213	32 960	-9,3	9,1
Додана вартість (виробництво) закордонних філій	3 570	6 216	6 129	6 636	-1,4	8,3

Показник	Вартісний обсяг у поточних цінах, млрд дол.				Динаміка (приріст, відхилення), %	
	2005–2007 (середній показник)	2008	2009	2010	2009	2010
Сукупні активи закордонних філій	43 324	64 423	53 601	56 998	–16,8	6,3
Експорт закордонних філій	5 003	6 599	5 262	6 239	–20,3	18,6
Зайнятість у закордонних філіях (тис. осіб)	55 001	64 484	66 688	68 218	3,4	2,3
<i>Довідково:</i>						
ВВП (у поточних цінах)	50 338	61 147	57 920	62 909	–5,3	8,6
Валове накопичення основного капіталу	11 208	13 999	12 734	13 940	–9,0	9,5
Надходження у вигляді роялті та ліцензійних платежів	155	191	187	191	–1,9	1,7

Разом із цим, ведучи мову про стан великого бізнесу в період сучасних кризових явищ, не можна не констатувати, що значні втрати фактично мали місце у цьому сегменті також. Біржовий крах не міг не позначитись на діяльності ТНК. Із жовтня 2007 р. по березень 2009 р. вартість американських компаній (Dow Jones Index Average) знизилась на 53 %, вартість європейських компаній – більше, ніж на 50 [188]; загальна динаміка вартості найбільш великих корпорацій була від'ємною (табл. 2.5).

Таблиця 2.5 – Динаміка вартості найбільших компаній [78, с. 147]

Кількість ТНК за показником ринкової вартості	IV квартал 2003 р.	IV квартал 2007 р.	IV квартал 2008 р.
Більше 20 млрд дол.	246	500	261
Більше 50 млрд дол.	80	162	76

Продовж. табл. 2.5

Кількість ТНК за показником ринкової вартості	IV квартал 2003 р.	IV квартал 2007 р.	IV квартал 2008 р.
Більше 100 млрд дол.	26	70	31
Більше 200 млрд дол.	7	17	4
Більше 300 млрд дол.	1	7	1

Примітка. Розраховано за рейтингами Forbes Global 2000; Fortune 500 lists of 1980, 1990, 2000; Financial Times (FT-500) 2003, 2007, 2008.

Проте стійкість ТНК і ТНБ у протистоянні з кризою все ж таки виявилась більшою, ніж у інших компаній як реального, так і фінансового секторів світового господарства. Це констатують джерела інформації (зокрема, рейтинг найбільших компаній світу, що проводиться газетою Financial Times – FT-500) (табл. 2.6).

Таблиця 2.6 – Найуспішніші компанії світу за рейтингом FT-500, 2011 р. [205]

Місце у рейтингу		Компанія	Країна	Сектор
2011 р.	2010 р.			
1	2	Exxon Mobil	США	Нафта і газ
2	1	PetroChina	Китай	Нафта і газ
3	5	Apple	США	Технології, обладнання
4	4	Indl &Coml Bank of China	Китай	Банки
5	13	Petrobras	Бразилія	Нафта і газ
6	6	BHP Billiton	Австралія/ Британія	Видобувна індустрія
7	11	China Construction Bank	Китай	Банки
8	19	Royal Dutch Shell	Велика Британія	Нафта і газ
9	25	Chevron	США	Нафта і газ
10	3	Microsoft	США	Програмне забезпечення і послуги

Аналіз даних (табл. 2.7) показує, що, маючи високий запас ліквідності, ТНК відчули менш істотний вплив кризи, ніж прогнозувалось. Компанії, що у рейтингу-2011 увійшли в 500 кращих за ознаками капіталізації на фондовому ринку, змогли забезпечити високе відтворювальне зростання та збільшити свою ринкову вартість. Найбільш дорогою компанією світу стала китайська корпорація Exxon Mobil, яка оцінюється у 417,2 трлн дол.

На 500 провідних ТНК світу припадає більше $\frac{1}{3}$ експорту обробної промисловості, $\frac{3}{4}$ світової торгівлі сировинними товарами, $\frac{4}{5}$ торгівлі новими технологіями. У цілому ці компанії контролюють 70 % світової торгівлі [105, с. 89]. За показниками компактності та інтенсивності діяльності ТНК найбільшим чином простежується така географія: передусім США, далі Велика Британія, а також Китай, Нідерланди, Німеччина, Бельгія. Географічне поширення діяльності найбільших ТНК надзвичайно велике, наприклад, діяльність швейцарської фармацевтичної компанії Novartis здійснюється у 62-х країнах, а німецької поштової компанії Deutsche Post AG – у 111-ти [64, с. 55]. Через діяльність дочірніх компаній та широку мережу транскордонних бізнес-операцій ТНК забезпечують глобальний зв'язок різних сегментів світового господарства, тісну взаємозалежність національних процесів відтворення.

Таблиця 2.7 – Капіталізація компаній на фондовому ринку, 2010–2011 р. (рейтинг FT-500) [205]

Місце, 2011	Компанія	Ринкова капіталізація, млрд дол.		Оборот, млрд дол.		Чистий прибуток, млрд дол.		Сукупні активи, млрд дол.	
		2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011
1	Exxon Mobil	316,2	417,2	301,5	341,6	19,3	30,5	231,1	299,0
2	PetroChina	329,3	326,2	149,3	222,3	15,1	21,2	212,4	251,3
3	Apple	213,1	321,1	36,3	65,1	5,7	14,0	53,6	75,2
4	Indl & Coml Bank of China	246,4	251,1	н/д	н/д	16,3	25,1	1 431,0	2 042,1

Місця, 2011	Компанія	Ринкова капіта- лізація, млрд дол.		Оборот, млрд дол.		Чистий прибуток, млрд дол.		Сукупні активи, млрд дол.	
		2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011
5	Petrobras	186,2	247,4	104,8	128,5	16,6	21,2	196,3	309,3
6	BHP Billiton	209,9	247,1	54,7	50,5	6,4	12,1	74,9	83,8
7	China Construction Bank	191,5	232,6	н/д	н/д	15,6	20,5	1408	1640,3
8	Royal Dutch Shell	177,0	228,1	278,2	373,3	12,7	20,4	292,2	317,2
9	Chevron	152,3	215,8	159,4	189,6	10,5	19,0	163,4	183,9
10	Microsoft	256,9	213,3	58,4	62,0	14,6	18,8	77,6	86,1

Великі корпорації вирізняються значно довшим «життям» порівняно з іншими компаніями. К. Нордстрем та Й. Ріддерстра-ле з посиланням на дослідження А. де Гіуса [25] наводять результати дослідження японських та європейських компаній, згідно з якими середній термін існування компанії (незалежно від країни, з якої вона походить) становить 20,5 роки, а строк життя міжнародної компанії з рейтингу Fortune 500 або його аналога – від 40 до 50 років [101, с. 89].

На думку П. Дембінські, який одним із перших використав поняття «дуже великі корпорації (ДВК)», такі компанії повинні розцінюватися як кінцеві структуруючі сили світової економіки та реальні рушійні чинники глобалізації [41, с. 43]. Дійсно, будучи основними гравцями у світовій економіці, вони істотно впливають на діяльність інших суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, національні та регіональні ринки, на яких діють їх дочірні підприємства, тобто об'єктивно відіграють надзвичайно велику роль у світовій економіці.

Підходи до з'ясування сутності ТНК через зміст їх діяльності – різнопланові. Зокрема, висувається пропозиція щодо уявлення міжнародної діяльності ТНК як «сукупності трьох бізнес-векто-

рів» [109, с. 278] – інвестиційного, виробничого, торгівельного. Перший – інвестиційний – знаменує початок дій корпорації, метою яких є опанування закордонного ринку. Кінцевою точкою інвестиційного вектора та одночасно початком нового – є вектор виробничий, який має за мету набуття ТНК у приймаючій країні юридичного статусу. Після цього відбувається перенесення за кордон активів і здійснення виробничої та торговельної діяльності. Тобто компанія «рухається» за виробничим вектором, інтернаціоналізуючи виробничий процес, і за торговельним – інтернаціоналізуючи процес торгівлі.

Проте слід зазначити, що за таким підходом дещо перемижуються критерії – сфери діяльності та послідовність бізнес-операцій. Зважаючи на це, визначення сутності ТНК буде більш точним, якщо підійти з позиції дії інституціональних механізмів, що опосередковують діяльність корпорацій. Зазначені механізми можуть бути представлені як два основних угруповання: це, по-перше, прямі інвестиції за кордоном та, по-друге, експорт, ліцензування, франчайзинг тощо. При цьому визначальним у з'ясуванні сутності ТНК згідно із цим контекстом аналізу є критерій вивозу капіталу. Йдеться про те, що компанія дійсно набуває статусу транснаціональної, якщо в її діяльності експорт товарів поступається місцем експорту капіталу. Вивіз капіталу, набувши прерогативи, зумовлює розміщення виробництва за кордоном.

Зважаючи на це, поглиблення потребує аналіз масштабів та світових тенденцій іноземного інвестування ТНК. Передусім потрібно зазначити, що великі промислові корпорації, холдинги є активними учасниками міжнародного ринку капіталів. За даними ЮНКТАД 400, з 500 провідних ТНК контролюють половину всіх прямих капіталовкладень [105, с. 89]. Тенденції іноземного інвестування показують стійкість ТНК та їх значимість для економіки, що проявляється як у підвищуючій фазі циклу та на піку зростання, так і у фазі спаду. У довгостроковому періоді (з 1986 по 2009 р.) роль ТНК в інтервалі зростання однозначно виявилась до 2000 р. (1986/1990; 1991/1995; 1996/2000) і стала дещо меншим чином очевидною в новому

тисячоріччі. Враховуючи нерівномірність виявлення економічної динаміки, необхідним є її більш детальний аналіз.

Починаючи з 80-х років виразно простежується переважання річних темпів приросту ПІП порівняно зі світовим ВВП, світовим експортом, а також накопиченням основного капіталу. ПІП були в цей період рушійною силою розвитку світової економіки. Точкою найвищого підйому став 2000 р. (1,4 трлн дол. капіталовкладень у світове господарство). Після цього, поступово виявились ознаки уповільнення розвитку та настання спадної фази економічного циклу. По роках процеси плинності оцінюються так: з 2001 по 2003 р., потік ПІП знижувався; у 2004 р. збільшився (через притік ПІП у країни, що розвиваються) і з 2004 по 2007 р. щорічний приріст був позитивним. Навіть на початку кризи (у 2008 р.) в період, коли розмір зниження показників притоку/відтоку інвестицій коливався на рівні 15–16 %, загальна сума цих показників була вища, ніж у найбільш благополучному 2000 році.

Зрозуміло, що вплив світової кризи такої сили як сучасна, не міг не позначитись на обсягах ПІП. 2009 р. за показниками суми інвестиційних потоків можна порівняти з 2005 р. Втрати мали місце (і ці втрати були значними). Проте, порівнюючи індикатори руху капіталів за сумою, можна стверджувати, що наповнення інвестиційних потоків лишалось істотним, а це означає, що ТНК продовжували залишатись рушійною силою світової економіки.

У 1990 р. дохід від залучених ПІП дорівнював лише 74 млрд дол., у 2009 р. – уже 941 млрд дол. (у 12,7 раз більше). В останні 20 років обсяг продажів іноземних філій ТНК збільшився в 4,9 разу, їх валовий продукт – у 3,9 разу, експорт – у 3,5, зайнятість – у 3,3 [18, с. 12].

Аналізуючи стан 2010 р., ЮНКТАД відзначає тенденції розширення виробництва, експорту, зайнятості та активів ТНК. У 2010 р. додана вартість у рамках світового виробництва ТНК становила близько $\frac{1}{4}$ глобального ВВП (на філії припадало понад 10 % глобального ВВП і $\frac{1}{3}$ світового експорту). Збільшення потоків ПІП згідно з прогнозом на 2013 р. передбачається у сумі

1,7 трлн дол. Наведені дані підтверджують зазначену думку щодо сучасної ролі ТНК, яка лишається визначальною навіть в умовах кризових явищ в економіці. Великі грошові авуари ТНК, корпоративна та промислова реструктуризація зростання котирувань на фондових ринках і поступове виведення коштів держав із капіталу фінансових та нефінансових компаній (засада підтримки, що використовувалась під час кризи) відкриває нові інвестиційні можливості для компаній [45, с. x–xi, 2].

Зміни, що нині відбуваються у світовій економіці, обумовлюють потребу в новій парадигмі «інвестиції – розвиток» та вираженого міжнародного інвестиційного режиму, який дійсно сприяє стійкому розвитку. У зв'язку зі змінами, що відбуваються у діяльності ТНК, поряд із формуванням рамок інвестиційної політики виникають три групи завдань інвестицій з метою розвитку: (1) знайти виражений баланс політичних заходів (лібералізація та регулювання; права й обов'язки держави та інвесторів); (2) розширити вирішально важливий зв'язок проблем інвестицій і розвитку, наприклад, на межі питань іноземних інвестицій і бідності та національних завдань розвитку; (3) забезпечити узгодженість національної та міжнародної інвестиційної політики й інвестиційної політики і державної політики в інших сферах [44, с. xv].

Розглядаючи роль ТНК у процесах інтернаціоналізації виробництва і капіталу, необхідно зазначити, що у різних регіонах і країнах світу інвестиційна ситуація також складається під впливом глобальних кризових і посткризових змін (табл. 2.8).

Таблиця 2.8 – Потоки ПІІ по регіонх, 2008–2010 рр. [45, с. 3]

Регіони	Увезення ПІІ			Вивезення ПІІ		
	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Потоки ПІІ, сума млрд дол. США						
Усі країни світу	1 744	1 185	1 244	1 911	1 171	1 323
Розвинені країни	965	603	602	1 541	851	935
Країни, що розвиваються	658	511	574	309	271	328

Регіони	Увезення ПІІ			Вивезення ПІІ		
	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Країни зі слабкою у структурному сенсі, вразливою та невеликою економікою	62,4	52,7	48,3	5,6	4,0	10,1
Частка від загальносвітових потоків ПІІ, %						
Розвинені країни	55,3	50,9	48,4	80,7	72,7	70,7
Країни, що розвиваються	37,7	43,1	46,1	16,2	23,1	24,8
Країни зі слабкою у структурному сенсі, вразливою та невеликою економікою	3,6	4,4	3,9	0,3	0,3	0,8

Очевидною є тенденція збільшення частки країн, що розвиваються, і як об'єктів розміщення, і як джерел глобальних ПІІ. Ці країни, за оцінкою ЮНКТАД, відіграють нині провідну роль у відновленні процесів ПІІ, виступаючи чинником їх активізації. Сюди все активніше переміщується центр міжнародного виробництва та останнім часом також центр міжнародного споживання. У зв'язку з цим ТНК відповідно спрямовують інвестиційні потоки. У 2010 р. країни, що розвиваються, опанували майже половину глобального притоку інвестицій (46,1 %) та суттєво збільшили вивіз ПІІ, що свідчить про зростаючу значимість цих країн для світової економіки. Крім цього, ТНК усе активніше взаємодіють із країнами, що розвиваються, та з країнами з перехідною економікою, використовуючи типи договірних взаємовідносин, не пов'язаних із участю у капіталі (аутсорсинг, франчайзинг, ліцензування, підряд тощо). Така організація міжнародного бізнесу сприяє інтеграції названих країн у світову економіку, посиленню їх виробничого потенціалу та підвищенню конкурентоспроможності.

Транснаціоналізація поширюється не лише на виробничу сферу. Вона знаходить прояв також у зближенні та взаємодії глобального фінансового ринку з міжнародним інформаційним комплексом. Утворюється новий фінансово-інформаційний комплекс світового масштабу, який є багаторівневою системою взаємовідносин між її учасниками; такою системою, що заснована на інформаційно-комунікаційних технологіях.

ТНК будують великі мережі, які включають відділення корпорацій та об'єднань, неформальні організації та фонди, PR-агенції тощо, тобто впроваджують інструменти інституціонального впливу на інших суб'єктів ринку – споживачів, фірми, а також на урядові установи; на діяльність структур громадянського суспільства в цілому.

Інтернет-технології ТНК швидко впроваджуються не лише в бізнес, а також у політику, державне управління. Крім цього, така діяльність ТНК встановлює нові відносини інформаційного партнерства через формування віртуальних онлайн-спільнот, угруповуючи користувачів за певним інформаційним інтересом.

Нині ТНК самостійно створюють нові корпоративні ринки, що істотно відрізняє теперішнє покоління ТНК від тих, що існували до цього. Проте найвиразнішою відмінністю їх сучасного функціонування є поширення електронних ринків, при цьому таких, що опосередковують не тільки відносини «виробник – споживач» (ринок B2C), але й забезпечують взаємодію суб'єктів бізнес-середовища (ринок B2B).

Глобальний ринок інформації з інтенсивними транскордонними інформаційними потоками, який формується у сучасному світі, є надзвичайно впливовим. ТНК у такому транскордонному обміні виступають провідними гравцями. Науковці зазначають величезне значення інформації та мережевих технологій для функціонування економіки, фінансової, банківської систем, воєнної сфери, а також каналів передання інформації, підкреслюючи, що той, хто володіє ними, може регулювати (дозувати) надходження інформації для інших та використовувати найбільш важливу інформацію на власну користь. Конт-

роль над міжнародними комунікаціями створює нові форми залежності між державами. Сучасний період світового розвитку характеризується максимальним застосуванням мультимедійних цифрових технологій та послуг і, відповідно, появою нових корпорацій – мультимедійних гігантів, а також фірм, які спеціалізуються на електронній торгівлі. Можна назвати такі: CNN, BBC, AOL-Time Warner, Disney, Bertelsmann, News Corporation, NBC та ін. [64, с. 58–59].

Сучасні ТНК змінюють «правила гри» – принципи ведення бізнесу. В контексті управління (у планетарному масштабі) суспільством, яке постійно розвивається, трансформація транснаціональними корпораціями інституціональних структур, процесів, цілей зумовлює затвердження «електронного уряду». У широкому розумінні [6, с. 99] «електронний уряд» – це соціально-політичний феномен, заснований на політичній комунікації, яка забезпечує безперервну оптимізацію процесу надання послуг, політичної участі громадян та швидке вирішення завдань управління шляхом зміни внутрішніх і зовнішніх відносин політичних суб'єктів за допомогою технічних засобів, глобальних і локальних політичних мереж та сучасних ЗМІ.

Отже, володіючи значними коштами та маючи широкі інформаційно-комунікаційні мережі, ТНК у сучасних умовах розширюють межі інтернаціоналізації. Фінансово-інформаційні переваги у значно більших масштабах та значно інтенсивніше, по-перше, сприяють винесенню за рамки національних економік господарської діяльності ТНК, а, по-друге, зумовлюють істотний вплив на політичну сферу суспільного життя. Це здійснюється з метою забезпечення лібералізації руху готової продукції, факторів виробництва, капіталів через послаблення протидії урядів, а також в інтересах посилення дієвості ресурсу влади, що веде до змін системи управління світовим порядком. Тобто політична влада все частіше виступає як окрема мета – об'єкт прагнень ТНК щодо її узурпації.

Розглядаючи діяльність ТНК як значиму складову світового економічного розвитку, необхідно зазначити, що протягом останніх 20-ти років змінювалися масштаби ТНК, їх форми та характер міжнародних операцій, що зумовило зміни в стратегіях

і структурі таких компаній. Це стало однією з основних причин, що визначають сучасну сутність існуючих ринків і галузей, а також ринків і галузей, що формуються. Відповідно до названих змін у світовій економіці з'являються новітні тенденції.

У доповіді ЮНКТАД (2010 р.), зокрема, підкреслюється поява таких основних новітніх тенденцій: а) трансформації системи інтегрованого міжнародного виробництва ТНК попередніх років у інтегровану міжнародну мережу; б) ширшого використання форм організації бізнесу, які не засновані на принципах участі за певною часткою (наприклад, при реалізації інфраструктурних проектів – таких схем, як «будівництво – володіння – експлуатація – передання»); в) появи на фоні колосального розширення масштабів діяльності ТНК в усьому світі нових учасників та інвесторів із країн, що розвиваються (у т. ч. державних ТНК, банків та приватних фондів прямих інвестицій) [44, с. 46]. Останнє (роль державних ТНК як джерела ПІ) підкреслюється також у доповіді ЮНКТАД (2011 р.). Одночасно у цьому документі зазначається інша відмінність сучасного господарського розвитку – міжнародне виробництво більше не обмежується виключно ПІ з одного боку та торгівлею з іншого. Поряд із цим зростає значимість способів організації міжнародного бізнесу, не пов'язаних з участю у капіталі. Найбільш виразно ця тенденція виявляє себе в країнах, що розвиваються [45].

Інтернаціоналізацію, що розглядається в аспекті діяльності ТНК, необхідно оцінювати як об'єктивно зумовлений процес, який за особливістю проявів є багаторівневим та суперечливим, таким, що суттєво корегує як національні, так і міжнародні перспективи економічного розвитку. ТНК у сучасних умовах залишаються рушійною силою цих процесів. Їх бурхливий розвиток за останні роки традиційно відображають процеси інтернаціоналізації виробництва і капіталу. Разом із цим формування стійких міжнародних зв'язків у сфері економіки на основі МПП (що, власне, визначає сутність інтернаціоналізації) істотно опосередковується інформацією. Більше того, вона стає предметом угод, самостійним продуктом, який в існуючій системі міжнародних відносин постійно знаходиться у русі, долаючи географічні кордони. Крім цього, розширення системи світових госпо-

дарських зв'язків в умовах глобалізації, а також господарсько-політичних, дає підстави стверджувати, що у наш час ТНК активно експортують за межі країни базування продукт нової якості – «владу», споживна вартість якого має найвищу цінність передусім для самих корпорацій. До цього варто додати, що корпорації такого рівня, з одного боку, є продуктом міжнародних економічних відносин, які швидко розвиваються, а з іншого – самі представляють міцний механізм впливу на них.

2.3. ТНК як чинник інновації економічного життя

Організаційно-економічна архітектоніка транснаціональних господарських структур знаходиться у процесі постійних змін, що пов'язано з необхідністю пристосування ТНК до сучасних економічних умов, які формуються під впливом глобалізації. Зміни у МПП, підвищення інтенсивності процесів інтернаціоналізації господарського життя, прискорення науково-технічного прогресу тощо є тими основними причинами, які формують нові умови світового бізнес-середовища та зумовлюють потребу безперервної актуалізації завдань з організації ефективного та швидко зростаючого виробництва. За теперішнього часу однією з визначальних рушійних сил еволюції ТНК є інноваційна діяльність, підґрунтям якої є використання інтелектуальних ресурсів; у більш широкому розумінні – використання знань. ТНК фактично володіють цінними ресурсами, що безпосередньо здатні стимулювати економічне зростання – це технологія, управлінські ноу-хау, кваліфікована робоча сила, доступ до ринків, товарні знаки тощо.

З огляду на позитивний ефект масштабу та можливість отримання економії витрат цій основі, переваги ТНК досить часто пов'язують із їх розмірами. Цей факт не втратив сенсу, проте в умовах поступових постіндустріальних перетворень домінуючим стає інноваційний чинник. Окремо слід підкреслити велике значення, якого набуває інформація. Вона розглядається як ресурс, дія якого проявляється передусім через досконалість управління господарською діяльністю, що в рамках ТНК стає дедалі різноманітнішою та зростаючою. Науковці ідентифі-

кують зазначений ефект як економію за рахунок сфери охоплення [144, с. 20].

Реалізація заходів, пов'язаних з інноваціями, викликана прагненням ТНК задовольнити, насамперед, інтереси власного бізнесу, що фактично досягається через підвищення конкурентоспроможності, розширення сфер впливу на ринках товарів і ресурсів, забезпечення сприятливих умов для просування продукції у зовнішньому середовищі тощо. У кінцевому підсумку це означає, що з комерційного погляду інновації ТНК мають забезпечити їм отримання прибутку. Разом із визнанням реальності цілком прагматичного інтересу великих корпорацій необхідно зазначити існування іншої сторони цієї проблеми. Будучи за принципом класифікації ринкових структур віднесеними здебільшого до олігополії, ТНК є достатньо стійкими «гравцями» на ринках своєї продукції. Їх конкурентний стан та наявність фінансових ресурсів дозволяє здійснювати науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР), що зазвичай виходить за рамки можливостей малих та середніх підприємств, а також (у низці випадків) урядів окремих країн. Крім цього, в умовах сучасних ринкових відносин, що опосередковуються функціонуванням інститутів наддержавного впливу, та інститутів державного регулювання (передусім тих, які стосуються управління економічними процесами, а також соціальними і політичними), ТНК можуть забезпечити задоволення інтересу максимізації прибутку лише враховуючи інтереси суспільства. Отже, інноваційна діяльність ТНК, зумовлена зацікавленістю в отриманні зиску та спрямована на ефективність бізнесу, одночасно здатна сприяти розвитку науки, технологічному прогресу, економічному зростанню суспільства в цілому.

Трансформація пріоритетів у визначенні конкурентних переваг ТНК зумовила зміни тенденцій в інноваційних процесах. Нова структура переваг безпосередньо пов'язана з нематеріальними активами (технологіями, знаннями, виробничим досвідом, управлінськими, маркетинговими ноу-хау, репутацією фірми, її маркою тощо). Саме це стало визначальним мотивом у спрямуванні вкладень капіталу та у зміні структури споживання інвестицій.

Іноземні компанії витрачають на НДДКР в середньому 2–3 % річного доходу. За даними Об'єднаного дослідницького центру ЄС, у 1400 найбільших за обсягом інвестицій у НДДКР компанії світу в 2009 р. середня інтенсивність таких видатків становила 3,5 %.

Інноваційна економіка може дати належний результат для розвитку країни тільки за умови, що у фінансуванні інновацій буде зацікавлений бізнес. У приватному секторі розвинутих країн здійснюється близько 80 % фінансування НДДКР; на ТНК припадає понад 80 % зареєстрованих патентів [142, с. 454]. Світова практика свідчить, що саме бізнес-структури відіграють у названих процесах провідну роль: у середньому в країнах-членах Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) частка витрат корпорацій на НДДКР у відповідних суспільних витратах наближається до 70 %. [190]. Найбільш показовим прикладом у наш час є Китай, де темпи зростання витрат на науку перевищують темпи зростання ВВП країни і оцінюються у 9–10 % на рік [50]. Цю тенденцію ще на передодні кризи відзначали експерти ОЕСР, наголошуючи на тому, що країни-члени ОЕСР докладають недостатньо зусиль для розвитку науково-технічних розробок порівняно з країнами Азії та у першу чергу з Китаєм. Найбільшим інвестором НДДКР є промисловий сектор Китаю, якій забезпечує понад $\frac{2}{3}$ загального обсягу таких інвестицій.

Дослідження свідчать, що криза майже не зачепила світовий сектор НДДКР: у 2009 р. світові інвестиції збільшились на 3,2 % і становили 1 143,3 млрд дол. Із загальної кількості країн, що були обстежені (аналіз R&D Magazine), фінансування науки скоротили тільки Велика Британія, Італія, Іспанія та Німеччини, але несуттєво (30–40 млн дол.) [7].

Криза не спричиняє зменшення інвестицій в «ідеї», навпаки саме криза підвищує потребу в них, оскільки тільки таким чином корпорації можуть зберігати свої позиції в бізнесі, а країни – в системі міжнародних економічних відносин. Нинішня ситуація оцінюється так: незважаючи на скорочення обсягів фінансування НДДКР, інтенсивність таких видатків у найбільших корпораціях, навпаки, зросла. За оцінками консалтингової компанії

Booz, витрати 1 000 найбільших корпорацій світу на НДДКР в 2010 р. порівняно з 2009 р. скоротились на 3,5 %, проте середня інтенсивність витрат зросла з 3,46 % до 3,75. Тобто видатки на НДДКР у цих компаніях залишались у числі пріоритетів. Для порівняння: капіталовкладення найбільших корпорацій у 2010 р. скоротились на 17,1 %, адміністративно-управлінські витрати – на 5,4 %. [62]. Отже, НДДКР розглядались ТНК як визначальне завдання забезпечення стійкого посткризового розвитку.

Загальна тенденція не змінилась: нині не просто продовжується поступальний розвиток високотехнологічних виробництв, а й відбувається оптимізація інвестування, що проявляється як домінування інвестицій інноваційного спрямування. Це підтверджує думку про те, що реалізується спільність інтересів провідних інвесторів (у ролі яких виступають ТНК) та інтересів розвитку суспільства. Саме на цій основі формується особливе ставлення суспільства до розвитку наукових, високотехнологічних виробництв, до поширення результатів НДДКР у практиці діяльності господарюючих суб'єктів та на рівні домогосподарств (у побуті при споживанні), що зумовлює загальний розвиток економіки за інноваційним вектором.

Взаємопов'язані тенденції науково-технічного розвитку та його інвестиційного забезпечення у наш час набули статусу визначальних. Наприкінці ХХ ст. 85 % приросту ВВП здійснювалось у високорозвинутому секторі світової економіки завдяки техніко-технологічним та інформаційним нововведенням. За експертними оцінками, світовий ринок наукової продукції, місткість якого в середньорічному обчисленні становить близько 2,5 трлн дол. на рік, через 15 років збільшиться до 3,5–4 трлн дол. [46, с. 93]. У перспективі, за цих умов, у системі глобальної конкуренції будуть вигравати компанії та країни, здатні забезпечувати прогресивний економічний розвиток (високий технологічний рівень виробничих процесів, продукування товарів із великим вмістом інтелектуальної складової, підтримку та розвиток наукоємних послуг) і поєднувати це з посиленням уваги до розвитку науки, освіти. Отже, успішними будуть компанії, що мають достатню основу для забезпечення інноваційного типу суспільного відтворення.

За фактом затребуваності інноваційного капіталу, як у системі господарської діяльності провідних компаній, так і в економіках країн – світових лідерів, можна стверджувати, що тенденція збільшення інвестицій у науку і технології – стійка. Вона є однією з найбільш характерних ознак сучасного розвитку.

Роль ТНК в інноваціо-інвестиційних процесах (як суб'єктів системи міжнародних економічних відносин, зацікавлених у зміцненні свого положення та як власників великого капіталу) – надзвичайно висока. Визначальною для нашого часу відмінністю в діяльності ТНК є виробництво інтелектуального продукту на основі НДДКР за межами країни базування. Характерним прикладом може слугувати практика найбільших ТНК Німеччини, які за 10 років, що припадають на сучасний період (початок 90-х років – початок нового тисячоліття), створили більше закордонних підрозділів для проведення наукових досліджень, ніж за 50 попередніх років. Частка закордонних досліджень шведських корпорацій за той самий період збільшилась із 22 до 43 % [144, с. 21].

За даними опитування 800 європейських компаній, проведених E&Y («Ernst & Young») найбільш привабливими для НДДКР-підрозділів залишаються розвинені країни – США, Німеччина, Велика Британія; одночасно все більшу зацікавленість викликають нові країни, зокрема ті, економіка яких швидко зростає – Індія, Китай (рис. 2.2).

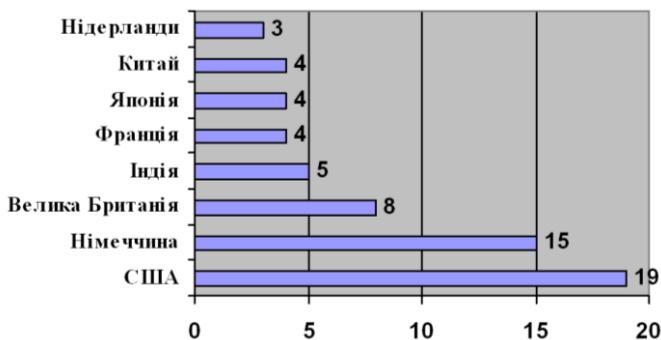


Рисунок 2.2 – Найбільш привабливі країни світу для розміщення НДДКР-підрозділів, % [16, с. 33]

У наш час наукові розробки та дослідження все більше виносяться за межі розвинутих в економічному відношенні країн. З іншого боку, найбільші ТНК із країн, що розвиваються, все активніше орієнтують бізнес, а також НДДКР, назовні, збільшуючи тим самим свою присутність на глобальних ринках. Отже, відбувається інтенсивна інтернаціоналізація НДДКР, зумовлена діяльністю ТНК.

ТНК із країн – економічних лідерів мають розгалужену мережу дочірніх компаній, розташованих за межами країни походження, які по суті утворюють систему каналів передачі технологій, ноу-хау тощо. Знання, що знаходяться у такій замкнутій системі руху, просуваються каналами, по-перше, від материнської компанії до її закордонних філій та, по-друге, у зворотному напрямі (від дочірніх компаній до материнської). Загалом близько 70 % платежів за передання технологій спрямовується від дочірніх підрозділів до головних компаній. Водночас в умовах сучасних світогосподарських відносин стає показовим, що зворотне спрямування потоків інтелектуальних продуктів (від периферії до центру управління корпорацією) набуває дедалі більшого значення. Показовим прикладом щодо цього є діяльність ТНК США.

У таких галузях американської економіки, як фармацевтична, електронна, транспортне машинобудування значення наукових лабораторій закордонних філій досить часто є більшим, ніж значення наукових підрозділів материнських компаній. У середині поточного десятиліття кожний десятий долар, що був виділений ТНК США на НДДКР, витрачався в наукових центрах їх закордонних філій. Спираючись на міжнародну мережу виробничих філій, а також на найбільш вагомні власні досягнення науки і техніки, американські ТНК тримають у своїх руках основні канали обміну технологіями між країнами. Внутрішньофірмова міжнародна кооперація певною мірою змінює орієнтири в обміні технологіями США з іншими державами у бік науково-технічних зв'язків ТНК з їх філіями, що сприяє підвищенню технологічного потенціалу американських корпорацій та забезпечує лідерство США у різних сферах науково-технічної конкуренції [53, с. 66].

Необхідно зазначити, що для сучасних ТНК із найбільш прогресивно утвореною системою організації бізнесу все більш притаманним стає підхід, за якого дослідні центри та групи науковців є географічно незалежними і розташованими за принципом здійснення функцій так, щоб нові технологічні процеси і продукція оперативного впроваджувались у всій мережі ТНК. Наприклад, так, як це організовано в корпораціях Microsoft, Yahoo!, Google.

Істотним чином завдяки наявності внутрішньої мережі інновації, створені у рамках діяльності ТНК, переростають у накопичення технологічної компетентності. Тому все більша кількість малих, середніх і досить великих компаній інтернаціоналізують своє виробництво та НДДКР у ранніх стадіях перетворення на ТНК. У цьому зв'язку показовим прикладом є швидко зростаючі компанії – так звані «газелі», серед яких більша частка саме середніх, за обсягом діяльності компаній, що прагнуть досягти масштабів крупного бізнесу. Крім того, до швидко зростаючих компаній відносяться також і великі корпорації, такі як Google, Dell, Nokia та ін.

Критерії віднесення компаній до категорії швидкозростаючих визначив Д. Берч [163]: такі компанії зростають темпами, що перевищують 20 % на рік упродовж 4-х років. Насамперед це високотехнологічні компанії, джерелом зростання яких є інновації, досягнення науково-технічного прогресу. Такі компанії діють у межах шостого технологічного укладу. Вони добре представлені у галузях нанотехнологій (наприклад, Altair Nanotechnologies), біотехнологій і генної інженерії (наприклад, Genentech), інформаційних систем (наприклад, Google), та ін. Такі компанії відрізняє високий ступінь інноваційності, значні витрати, пов'язані з НДДКР (близько 20 % валової виручки), високий рівень кваліфікації персоналу.

У наш час інновації слід розглядати як феномен сучасного бізнесу. Фактично всі успішні компанії тим чи іншим чином будують свою діяльність за інноваційними принципами, навіть якщо вони працюють у традиційних галузях. Інновації – це не тільки питання технологій. Технологія, по суті, лише невелика

частина цього процесу. К. Нордстрем, Й. Риддерстрале зазначають, що інноваційність стосується будь-якого аспекту діяльності організації: адміністративної сфери, маркетингу, фінансів, дизайну, управління кадрами, пропозиції нових послуг тощо. Це тотальна інноватизація на всіх рівнях [101, с. 201].

Зважаючи на це, такими, що впроваджують інновації потрібно визнати ті компанії, які, створюють унікальні цінності для споживачів, здійснюючи свій бізнес у традиційних галузях (мережа кав'ярень та постачальник кави Starbucks, авіаційні лінії Southwest Airlines та Jet Blue Airways тощо). Так само слід оцінювати діяльність компаній, які користуються бізнес-моделями, що не мають аналогів (інтернет-аукціон eBay, інтернет-магазин Amazon), ефективними логістичними системами (Dell – комп'ютери, Inditex – текстильна промисловість) та ін.

Швидкозростаючі компанії є точками економічного розвитку, активність яких зумовлює прагнення підприємств до збільшення масштабів господарської діяльності та транснаціоналізації. Прискорення всесвітнього технологічного прогресу примушує «газелей» (у їх складі також і великі корпорації, віднесені до ТНК) нарощувати інвестиції в інноваційну сферу діяльності, впроваджувати нові технології в усі сучасні функціональні ланцюги, які забезпечують розвиток транснаціоналізації.

Інноваційний компонент стає тим основним чинником, що детермінує довгострокову перспективу розвитку ТНК. Він безпосередньо визначає стратегію корпорацій як у цілому, так і у найбільш значимих для глобального бізнесу сферах – фінансовій, інвестиційній, антикризовій та ін. У наш час саме від інновацій залежить динаміка, структура, рівень конкурентоспроможності корпорації на світовому ринку, а також приріст фінансового капіталу за рахунок інтелектуальної ренти у вартості готової продукції. Значимість створених та впроваджених транснаціональними корпораціями виробничих і маркетингових інтелектуальних активів полягає у тому, що інновації зумовлюють у рамках світової системи господарювання такий рух капіталу, а також обсяги і спрямування ПІІ, які є адекватними

вимогам «нової економіки». Це, у свою чергу, активно впливає на рівень економічного розвитку суспільства в цілому. Завдяки виробничим і фінансовим можливостям ТНК розробляють найновіші види продукції з найбільш затребуваними споживними властивостями та зосереджують найбільш наукоємні виробництва, сприяючи тим самим, по-перше, задоволенню потреб споживання вищого рівня та, по-друге, створюючи умови для технічного прогресу.

За сучасного типу світогосподарських відносин, відмінність яких полягає у започаткуванні та поступовому розвитку постіндустріальної системи господарювання, визначальною умовою успішності ТНК стає додана вартість, отримана у вигляді інтелектуальної ренти. Для низки товарів вона є досить значною: у вартості носіїв інформації (CD, DVD, тощо) – 70 %, комп'ютерної техніки – 63–65, автомобілів – 60, побутової техніки (пилососи, пральні машини) – 40–50, радіотоварів – 35 [106]. Бажання ТНК мати постійні грошові надходження з цього джерела примушує компанії постійно оновлювати товарні властивості продукції та швидко реагувати на кон'юнктурні зміни.

У наш час усе активніше відбувається переорієнтація ТНК на надання послуг під впливом загальної тенденції зростання цього сектора в економіці. Частка сектора послуг становить 72 % ВВП у розвинених країнах, 52 % – у країнах, що розвиваються і 57 % у країнах Центральної та Східної Європи [144, с. 25]. За прогнозами галузі сфери послуг увійдуть у фазу інтенсивного розвитку, істотно трансформуватиметься галузева структура. Структурні позиції торгівлі, транспорту, деяких інших послуг не зміняться, проте частка науковоінтенсивних професійних, ділових, фінансових послуг і галузей соціально-культурного профілю – охорони здоров'я, освіти, культури, рекреації – до 2030 р. зросте до 45–50 % ВВП (у сучасній розвиненій економіці цей показник – 35 %) [126, с. 144].

На рівні діяльності ТНК за приклад можна взяти зміни у автомобілебудуванні. Бізнес таких корпорацій у новому тисячолітті, як зазначають науковці, пов'язаний із використанням

передових технологій для управління логістикою, з умінням швидко розробляти та запускати у виробництво нові досконалі моделі, з наданням сервісної підтримки; з внутрішньою комунікацією та тісними зв'язками з постачальниками та споживачами. Головна цінність – у невідчутних активах. У сучасному автомобілі на них припадає до 70 % цінності [101, с. 34].

Фактор часу у поєднанні з інноваційним компонентом забезпечує бажаний ефект для корпорації та позитивно впливає на реалізацію інтересів суспільства. Ще у середині ХХ ст. компанії могли мати монополію на знання впродовж досить довгого часу. Архетипами такої ретроспективи є Pilkington (британський виробник скла), De Beers (південноафриканська компанія з видобутку алмазів), американський гігант Херох. Названі компанії мали 20 років на те, щоб використовувати на глобальному ринку свої конкурентні переваги, засновані на тому, що робило їх унікальними. Вони могли поступово та послідовно нарощувати свою присутність у міжнародному масштабі [101, с. 39]. За теперішнього часу відбулись суттєві зміни. Наприклад, для того, щоб «з нуля» зібрати автомобіль машинобудівній компанії Nissan потрібно 28,24 години; для створення нового продукту (фільму, книжки коміксів, компакт диску тощо) компанії Walt Disney потрібно 5 хвилин [101, с. 65, 111]. Постійне впровадження новацій (яке фактично «поставлено на конвеср») та швидкість просування готового продукту на ринку стали у наш час невід'ємними умовами збереження компаніями своїх конкурентних позицій.

Дослідження фундаментальних системних перетворень, що відбуваються нині в суспільстві, показують таку тенденцію: якщо раніше нововведення «перевтілювалися» в основному в товари та технології їхнього виготовлення, то нині дедалі більше виробництво новацій стає самостійним видом діяльності, що зумовлює появу нових креативних галузей [159, с. 40]. Водночас усе більшу частку на ринках займають креативні товари; змінюється структура споживання (табл. 2.9).

**Таблиця 2.9 – Основні галузі креативної економіки
[139, с. 62]**

Показники	Світова економіка	
	сума, млрд дол. США	частка, % до підсумку
НДДКР	545	24,33
Видавницька справа	506	22,59
Програмне забезпечення	489	21,83
ТВ і радіо	195	8,71
Дизайн	140	6,25
Музика	70	3,13
Кіно	57	2,54
Іграшки, ігри	55	2,46
Реклама	45	2,01
Архітектура	40	1,81
Виконавче мистецтво	40	1,81
Ремесла	20	0,89
Відеоігри	17	0,76
Мода	12	0,54
Мистецтво	9	0,40
Разом	2 240	100,0

Потрібно підкреслити, що ТНК, здійснюючі на глобальному рівні господарські операції, визначають магістральні спрямування світового економічного та науково-технічного розвитку. При цьому чинник концентрації капіталу відіграє суттєву роль. Прикладами є діяльність компаній (деякі з яких працюють на цьому ринку спільно) у сфері виробництва та продажу мобільних телефонів. Це – Nokia, Motorola та Samsung, Sony/Ericsson, LG та ін. Ще більший рівень концентрації збуту в іншому ключовому для сучасного етапу науково-технічного розвитку секторі – на світовому ринку пошукових запитів через Інтернет: їх переважну більшість обслуговують такі ТНК, як Google та Yahoo!. У виникненні та розвитку Всесвітньої мережі заслуга незалежних економічних суб'єктів є визначальною – вона переважає той внесок, що робиться державами. Глобальний інформаційний ринок функціонує, підпорядковуючись, передусім, волі та впливу ТНК.

Інноваційний тип діяльності ТНК в інформаційному секторі економіки – це тільки один аспект проблеми, який притягує аналітику в іншому ракурсі – організаційно-економічному. Нині, враховуючи широке використання інформаційних технологій, а також беручи до уваги поширення мережевої організаційної структури корпорацій, є підстави стверджувати, що саме названі причини істотно посилюють вплив ТНК на економічні, соціальні та політичні сфери. Материнська компанія, яку, по суті, необхідно розглядати як центр прийняття рішень, отримує інформацію від дочірніх компаній – постачальників інформаційних ресурсів. Завдяки вільному руху інформації в каналах корпорацій, організованих за принципом мережі, ТНК стають власниками особливо цінних відомостей стосовно функціонування цілої низки ринків – насамперед таких, які чинять визначальний вплив на ринкову систему в цілому. Йдеться про ринки кредитів, нерухомості, цінних паперів, інтелектуальних продуктів, праці та ін.

Отже, маючи можливість ефективно реалізувати інформаційно-аналітичну функцію управління, материнська компанія перетворюється на центр прийняття стратегічних рішень, при цьому вона стає структурою, яка здатна до інтеграції інтелектуального потенціалу не тільки для здійснення регуляторних дій в господарському житті соціуму, а й у межах громадянського суспільства в цілому, охоплюючи своїм впливом і соціальну сферу, і політичну. Безперечно, враховуючи силу такого впливу, не можна не зазначити застереження стосовно того, що інтереси великих корпорацій можуть бути спрямовані всупереч інтересам суспільства. Проте за ефективної дії інституціональних обмежень у вигляді заходів наддержавного регулювання, а також у вигляді бар'єрів (запобіжних дій), що виставляються урядами країн світу, досить резонно розглядати інформаційно-аналітичну функцію управління ТНК як корисну з погляду суспільного розвитку. Корисність вбачається як оптимізація соціально-економічних процесів у рамках соціуму, зважаючи на те, що в системі організації та управління ТНК створена найбільш ефективна (на теперішній час) форма реалізації систем підтримки

прийняття рішень, яка засновується на продуктивному використанні інформаційно-аналітичних технологій.

У наш час ТНК відіграють суттєву роль в організації міжнародного бізнесу, який не пов'язаний із участю у капіталі. За даними ЮНКТАД (World Investment Report 2011), обсяг продажу на основі таких механізмів становить нині 2 трлн дол., у т. ч. аутсорсинг послуг – 1,1–1,3 трлн дол., франшизинг – 330–350 млрд дол., ліцензування – 340 – 360 млрд дол., управлінські контракти – близько 100 млрд дол. [45, с. хііі].

Серед названих форм організації міжнародного бізнесу переважає аутсорсинг. На початку ХХІ ст. найбільшого розвитку набув аутсорсинг бізнес-процесів, широко використовуються також виробничий аутсорсинг, тобто контрактне виробництво (ОЕМ – original equipment manufactures), аутсорсинг інформаційних технологій та аутсорсинг НДДКР («аутсорсинг знань»). Відносини між компаніями, що вибудовуються у рамках аутсорсингу, пов'язані з інноватизацією виробничих процесів. Це обумовлює створення переваг транснаціоналізації економічного життя з погляду інтересів країн, що розвиваються. За даними журналу «Fortune», мінімум 90 % підприємств із країн, що розвиваються, користувалися аутсорсингом для реалізації хоча б одного бізнес-процесу [73, с. 16].

У наш час відбувається активна інтернаціоналізація корпоративних інноваційних функцій, що підвищує значення аутсорсингу. За останні 20 років обсяги дослідних робіт, що здійснювались поза країною походження ТНК, збільшились у декілька разів – до 20 %. При цьому темпи зростання видатків у філіях були вищі, ніж у «головних» організаціях. Згідно з прогнозом, у наступні 20 років цей показник залежно від країни та галузі зросте до 30–60 % і вище [126, с. 134].

Основна перевага аутсорсингу полягає у тому, що на його основі забезпечується можливість реалізації обопільно вигідних стратегічних альянсів між ТНК з економічно розвинутих країн і компаніями з країн, що розвиваються. Аутсорсинг розглядається як інтеграція незалежних господарюючих суб'єктів, діяльність яких, проте, пов'язана спільністю економічних інтересів. Зва-

жаючи на це, інтеграції аутсорсингового типу досить часто відносять до альянсів (так само, як інтеграції підприємств, заснованих на спільному капіталі).

Інтегровані корпоративні структури (ІКС) є ініціаторами створення альянсових мереж. Вони формують навколо себе багатоцільову мережеву інфраструктуру (рис. 2.3), необхідну для вирішення низки завдань, зокрема, пов'язаних із реалізацією соціальних програм, пошуком партнерів для спільного виконання інноваційних проектів, установленням контактів із громадськими організаціями (наприклад, екологічними фондами).

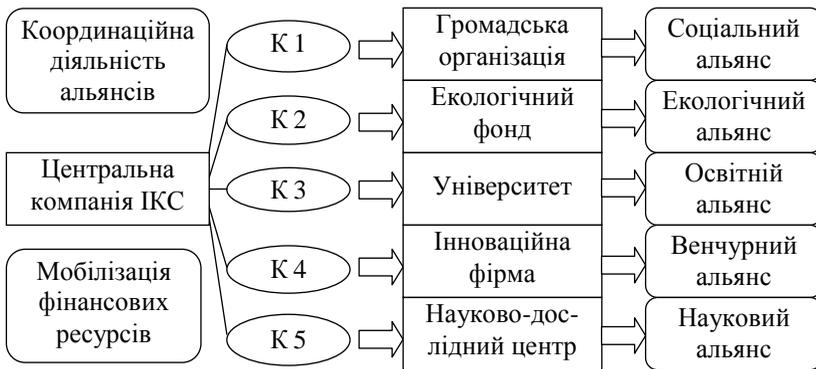


Рисунок 2.3 – Інтегрована корпоративна структура, утворена за принципом мережі [9, с. 50]

Примітка. К – компанія.

Міжфірмова кооперація в рамках діяльності ТНК має переваги з погляду винайдення ефективних форм організації бізнесу для економічного розвитку порівняно із жорсткою структурою організаційного утворення корпорацій. Тому мережевий принцип організації, особливо коли мова йде про альянси, змістом діяльності яких є наукові, освітні, венчурні, соціальні та екологічні проекти, має сприйматися позитивно. Саме у межах альянсів розробляються не тільки нові товари, а й створюється нові покоління продукції.

Вартість створених продуктів нині все більше інтернаціоналізується, що відбувається переважно внаслідок змін у МПП, зумовлених ініціативами ТНК. Вона стає «мозаїчно утвореною», оскільки складається з великої кількості частин, що створюються різними підприємствами (учасниками альянсів) у різних країнах. ТНК через партнерство на основі організації міжнародного бізнесу, не пов'язаного із участю у капіталі, а також через філії (тобто ПП) забезпечують можливість приймаючим країнам інтегруватись у глобальні виробничо-збутові ланцюжки.

Гнучкі механізми (без участі у капіталі) стимулюють ТНК до інвестування в країнах, що розвиваються. Поширення знань, технологій та навиків робиться з метою підтримки стійкості своїх партнерів. З іншого боку, створюючи філію, ТНК підтверджує довгострокову співпрацю та сприяння розвитку в приймаючій країні. Залучення ПП є оптимальним варіантом для країн, що мають обмежений виробничий потенціал [45, с. 20]. Постійне нарощування інтелектуального капіталу, у т. ч., на основі власних масштабних НДДКР, стало для ТНК основою стратегії, що забезпечує корпораціям позиції лідерів у світовому господарстві. Поряд з усвідомленням того, що використання інновацій для ТНК передусім означає продукування конкурентоспроможного продукту, затребуваного сучасним ринком, та здобуття за рахунок отриманої унікальності через інтелектуальну ренту прибутку, все-таки існує достатньо підстав вважати реальним позитивом для розвитку суспільства інновацію господарських процесів, яка поширюється завдяки транснаціоналізації. Нині ТНК фактично трансформувались у структури, які оперативнo реагують на зростання складності та наукомісткості виробництва. Вони дійсно перетворились на фінансову, техніко-економічну та організаційно-економічну основу інноваційних процесів. Використовуючи міжнародну кооперацію в отриманні знань, ТНК зумовлюють створення нової суспільної продуктивної сили, а отже, сприяють створенню умов прогресивного розвитку в економіці та соціумі.

РОЗДІЛ 3. ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ФОРМ ГОСПОДАРСЬКОГО ЖИТТЯ ТА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК

3.1. Функції ТНК в опосередкуванні процесів трансформації економічних систем

Транснаціоналізація є невід'ємною ознакою сучасного світогосподарського розвитку – процесом, учасниками якого стають нині фактично всі країни. Участь країн у процесах транснаціоналізації є різною: одні є пасивними одержувачами результатів розвитку як наслідків дій іноземних ТНК, економічні системи інших самі виступають основою утворення могутніх ТНК та формування названого гео економічного впливу. Зв'язок між економічним розвитком країн, в яких відбувся перехід від командно-адміністративної господарської системи до ринкової, та транснаціоналізацією, що як процес економічної глобалізації став надзвичайно активним саме у 90-х роках ХХ ст., проявляється зі значною специфікою. Такі відмінності сформувались і продовжують існувати нині не тільки у порівнянні теперішніх постсоціалістичних країн з країнами традиційно ринкової економіки, але також простежуються у порівнянні економічного розвитку та участі у світогосподарських процесах (зокрема, у процесах транснаціоналізації) країн, що подолали перехідний період системної трансформації.

Оцінюючи результативність економічної динаміки, яку забезпечує теперішнє існування різних економічних моделей, необхідно зазначити, що передумовою сучасного стану економіки в постсоціалістичних країнах були різні моделі трансформації суспільства, відповідно до змісту яких визначались і специфічно вирішувались різні завдання стосовно майбутнього соціально-економічного життя в країнах. Науковці [76, с. 29] сходяться переважно на тому, що у практиці суспільних перетворень зазначеного (трансформаційного) змісту найбільш виразно виявили себе шокова, градуалістична та «пострадянська» моделі переходу до ринкової економіки. Такі моделі мали чимало

спільних заходів трансформації, але водночас унаслідок притаманної їм специфіки зумовили особливості сучасного розвитку окремих країн. За відмінностями реалізації перехідного процесу у 90-х роках можна виділити групи: (1) Чехія, Словаччина, Польща, Угорщина, Румунія, Болгарія; (2) Албанія та країни, що виникли на основі розпаду колишньої Югославії; (3) колишні республіки СРСР.

До країн з найбільш радикальним варіантом системних реформ науковці відносять країни Балтії та частину країн Центральної та Східної Європи (ЦСЄ) – Чехію, Словаччину, Польщу, Угорщину, Словенію. Хоча іноді Литву, Чехію, Словаччину виділяють як країни, що поступаються за радикалізмом іншим країнам цієї групи. До країн із менш радикальним варіантом відносять деякі держави СНД (Росію, Україну, Молдову, республіки Закавказзя, Казахстан і Киргизію) і частину країн ЦСЄ (Болгарію, Румунію, Албанію, більшість республік колишньої Югославії та Монголію); до країн з найменш радикальним варіантом і сильними елементами еволюційного варіанта – Білорусь, Таджикистан, Узбекистан, Туркменістан; до країн з еволюційним варіантом – Китай, В'єтнам [103, с. 6].

Рівень успішності реформ оцінюється за результатами розвитку, якого досягли нині колишні постсоціалістичні країни. Найбільш показовими є оцінки за індексами конкурентоспроможності, показником ВВП на душу населення, індексом людського розвитку та ін.

Аналітика за індексом глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index – GCI 2009 – 2010) показує, що найкращих результатів економічного розвитку з країн, що свого часу зазнали системної трансформації, досягли Чехія, Естонія, Словенія; найгірші економічні позиції у Таджикистані та Киргизстані. Україна у цьому рейтингу посідає 82-ге місце зі 134-х держав, що відповідно до умов сучасного глобального середовища не може вважатись високим результатом економічного розвитку (табл. 3.1).

Таблиця 3.1 – Індекс глобальної конкурентоспроможності країн постсоціалістичної трансформації за даними Всесвітнього економічного форуму [17]

Країна	GCI 2009–2010		Країна	GCI 2009–2010	
	місце в рейтингу	індекс		місце в рейтингу	індекс
Чехія	31	4,67	Латвія	68	4,06
Естонія	35	4,56	Хорватія	72	4,03
Словенія	37	4,55	В'єтнам	75	4,03
Польща	46	4,33	Болгарія	76	4,02
Словаччина	47	4,31	Україна	82	3,95
Азербайджан	51	4,30	Македонія	84	3,95
Литва	53	4,30	Грузія	90	3,81
Угорщина	58	4,22	Албанія	96	3,72
Чорногорія	62	4,16	Вірменія	97	3,71
Росія	63	4,15	Таджикистан	122	3,38
Румунія	64	4,11	Киргизстан	123	3,36
Казахстан	67	4,08	<i>Довідково:</i> Швейцарія	1	5,60

Такі самі результати показує аналіз зіставлення показників ВВП на душу населення у різних країнах (табл. 3.2).

Таблиця 3.2 – Рейтинг країн постсоціалістичної трансформації за показником ВВП на душу населення 2009 р. [56; 12]

Країна	За методикою Інститута економічного аналізу (ІСА)		За методикою CIA Factbook ¹²	
	ВВП на душу населення, дол. США	% до США	ВВП на душу населення, дол. США	% до США
Словенія	22 308	57,8	26 700	57,7
Чехія	21 217	55,0	23 700	51,2
Словаччина	17 773	46,0	18 700	40,4
Угорщина	16 527	42,8	19 300	41,7

¹² Factbook – збірник відкритих відомостей про країни світу, що публікується ЦРУ США (Central Intelligence Agency, CIA).

Продовж. табл. 3.2

Країна	За методикою Інститута економічного аналізу (ІСА)		За методикою СІА Factbook	
	ВВП на душу населення, дол. США	% до США	ВВП на душу населення, дол. США	% до США
Польща	15 427	40,0	15 500	33,5
Естонія	14 352	37,2	20 200	43,6
Литва	13 677	35,4	15 600	35,2
Латвія	12 798	33,1	16 300	35,2
Туркменістан	11 889	30,8	5 100	11,0
Росія	11 474	29,7	14 000	30,2
Азербайджан	10 455	27,1	6 900	14,9
Білорусія	10 411	27,0	9 800	21,2
Казахстан	10 053	26,0	10 400	22,5
Болгарія	10 038	26,0	11 300	24,4
Румунія	9 698	25,1	10 700	23,1
Україна	7 546	19,5	6 600	14,3
Албанія	5 193	13,4	5 400	11,7
Грузія	4 646	12,0	4 000	8,6
Вірменія	4 376	11,3	5 200	11,2
Молдова	2 848	7,4	2 200	4,7
Узбекистан	2 769	7,2	2 200	4,7
Киргизія	2 293	5,9	1 900	4,1
Таджикистан	1 670	4,3	1 600	3,5
Довідково: США	38 607	100,0	46 300	100,0

Примітки: 1. Назви організацій – розробників методик подані мовами оригіналів, відповідно російською та англійською; 2. За методикою ІСА визначено за паритетом купівельної спроможності валют у цінах 2002 р., за методикою Factbook – у цінах 2008 р.

Розвиток країн із перехідною економікою, за даними СІА Factbook, найвищий у Чехії, Естонії, Словенії; найнижчий із цієї групи країн – у Киргизії і Таджикистані. Майже повністю ця оцінка збігається з розрахунками Інституту економічного аналізу (Росія), згідно з ними перші місця визначились так: Словенія, Чехія, Словаччина. Відносно США ВВП на душу населення в цих країнах або наближається до 50-відсоткової позначки (Словаччина – 46%), або перевищує цю межу (Чехія – 57,8, Сло-

ваччина – 55,0). Порівняно з цим показники, що характеризують посттрансформаційний розвиток України, низькі – 14,3 % від ВВП США на душу населення у 2009 р. за паритетом купівельної спроможності валют у цінах 2008 р. і 19,5 % – за паритетом купівельної спроможності валют у цінах 2002 р.

Необхідно зазначити, що за 20-річний період в Україні відбулось багато змін (у т. ч. позитивних – Україна стала державою з ринковою економікою), проте при цьому соціальна сфера виявилась найбільш уразливою. Незважаючи на те, що у доповіді Програми розвитку ООН (ПРООН) «Реальне багатство народів: шляхи розвитку людини» [65] Україна названа країною з високим рівнем людського розвитку¹³ (головним чином унаслідок високої освітньої складової людського капіталу), не можна вважати, що завдання трансформації щодо забезпечення високого рівня соціально-економічного розвитку повністю виконано. Негативним є зменшення тривалості життя населення та падіння на 27 % валового національного доходу на душу населення за період 1990 – 2010 рр.

Україна за індексом людського розвитку (Human Development Index – HDI¹⁴), значення якого у 2010 р. дорівнює 0,710, посідає 69-ту позицію зі 169-ти держав і територій. Держави, що нещодавно приєдналися до Євросоюзу – Чехія (28-ме місце у рейтингу), Словенія (29-те), Словаччина (31-ше), Естонія (34-те), Угорщина (36-те), Польща (41-ше) – досягли значно кращих результатів соціально-економічного розвитку. Порівняно з цим Туркменістан посів 87-ме місце, Молдова – 99-те, Узбекистан – 102-ге, Киргизстан – 109-те, Таджикистан – 112-те. У 1990 р. значення HDI для України було близьким до країн Європи та Центральної Азії, проте за період 1990–2010 рр. відбулись дегресивні зміни. За даними 2010 р., HDI України (0,710) став нижче середнього показника названих країн (0,717). Тобто за досить активних процесів ринкових перетворень, приватизації, забезпечення зовнішньоекономічної відкритості країни тощо, не були остаточно вирішені питання формування такої важливої передумови стійкого економічного розвитку, як

¹³ Це друга з чотирьох груп країн за рівнем людського розвитку.

¹⁴ Розраховується, виходячи із середньої тривалості життя, відсотка грамотного населення, сукупної частки учнів та розміру ВВП на душу населення, обчисленого за паритетом купівельної спроможності у доларах США.

утворення середнього класу. Навпаки – поглибилось розшарування суспільства. В Україні HDI 2010 р., скорегований на нерівність, дорівнює 0,652. Отже, не можна вважати, що внаслідок проведених системних реформ більшість постсоціалістичних країн (у т. ч. також Україна) забезпечили стан високого соціально-економічного розвитку.

Розглядаючи можливості реалізації завдань прогресивного розвитку національних економічних систем з урахуванням переваг ринкової економіки відповідно до з'ясування чинників економічного розвитку, необхідно виокремити роль ТНК в опосередкуванні цих процесів. Утворення ТНК є одним із найвиразніших проявів глобалізації та посилення їх впливу на світові економічні процеси. Відкритість національних економік – одна з ключових вимог згідно з Вашингтонським консенсусом¹⁵ – найбільше відповідає саме інтересам ТНК. ТНК усе далі відриваються від країни базування у своїй діяльності, в них все менше залишається «національного» і все більше – «глобального». Відзначаючи цю тенденцію, багато дослідників [82] пишуть про «настання ери транснаціональної економіки», чи нової «цивілізації транснаціонального бізнесу». Зважаючи на об'єктивність і все більшу інтенсифікацію цих процесів, країни, які різними шляхами (на основі різних перехідних моделей) йшли до ринкової системи відносин, не можуть дотримуватись індиферентної позиції, визначаючи національні пріоритети соціально-економічного розвитку.

Розвиток постсоціалістичних країн на основі транснаціоналізації форм господарського життя відображає поетапна модель інтеграції названих країн у світове господарство, яка передбачає реалізацію цього процесу спочатку через мережі іноземних ТНК, а потім як формування транснаціональних структур національного походження (рис. 3.1). Зазначений підхід повною мірою поширюється на Україну.

¹⁵ У Вашингтонському консенсусі сформульовані 10 рекомендацій: підтримання фінансової дисципліни (мінімальний дефіцит бюджету), пріоритетність охорони здоров'я, освіти та інфраструктури у державних видатках, зниження граничних ставок податків, лібералізація фінансових ринків із метою підтримки реальної ставки по кредитах на невисокому, але все ж таки позитивному рівні, вільний обмінний курс національної валюти, лібералізація зовнішньої торгівлі (більшим чином унаслідок зниження ставок імпорتنих мит), зниження обмежень для ПІІ, приватизація, дерегулювання економіки, захист прав власності.

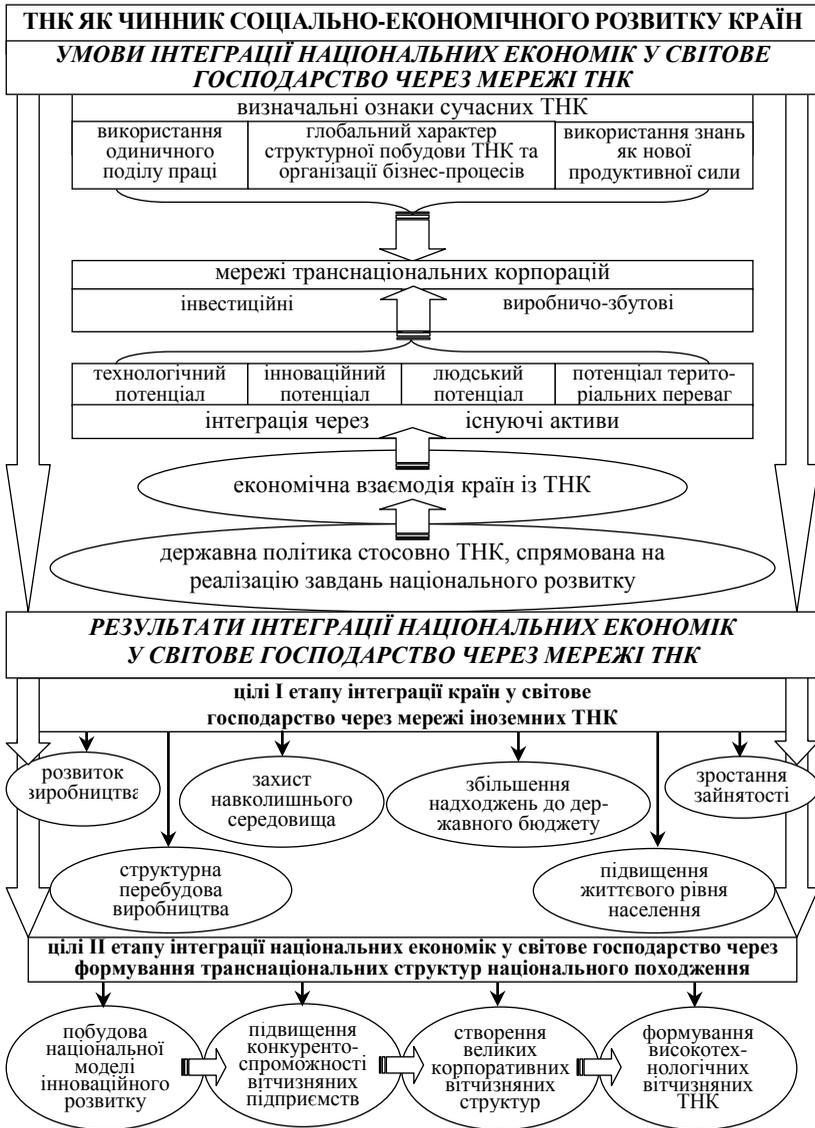


Рисунок 3.1 – Економічний розвиток
 посттрансформаційних країн через транснаціоналізацію
 форм господарського життя (поетапна модель)

Як центри координації та рушії світового виробництва й обміну, ТНК формують усередині своїх комплексів і між собою мережу відносин, які виходять за межі національних держав. ТНК беруть участь у МПП на двох рівнях – внутрішньо-фірмовому і міжфірмовому.

Відповідно названим рівням потрібно відзначити глобальний характер внутрішньофірмового планування, ту ж саму (глобальну) ознаку, притаманну господарським операціям, які здійснюються за централізованого контролю і координації, використання одиничного МПП в рамках технологічно взаємопов'язаних підприємств, опосередкування обміну на основі внутрішніх трансфертних цін і продукування та використання новітніх знань; останнє – як одну з найактуальніших у наш час ознак у діяльності ТНК, яка за сутністю відображає використання нової суспільної продуктивної сили, що створюється міжнародною кооперацією в системі виробничих, науково-технологічних, маркетингових, організаційно-управлінських та інших процесів, що здійснюються в рамках корпорацій.

У мережах ТНК базовими є два традиційних спрямування діяльності – інвестиційне і виробничо-збутове. Функціональний вплив ТНК на зміни національних економічних систем визначається передусім відповідно до них.

Інвестиції іноземних ТНК для приймаючих країн утворюють економічний інтерес передусім із погляду можливості створення нових підприємств і кардинальної реконструкції існуючих. Компенсуючи дефіцит внутрішніх заощаджень, такі інвестиції сприяють економічному розвитку країн – інвестиційних реципієнтів. ПІІ, що надходять з-за кордону, є надзвичайно значимими для довгострокового національного розвитку будь-якої країни (економічно розвинутої; такої, що розвивається; країни з перехідною економікою). Нині накопичені обсяги ПІІ до ВВП становлять 25–30 % (додаток В).

До 2030 р. зазначений показник сягатиме 50–60 %. Беручи до уваги істотні коливання у співвідношенні накопичених обсягів ПІІ до ВВП по країнах та відзначаючи, що максимальні значення характерні для малих країн Європи, науковці приходять

до висновку про зміни в діяльності сучасних ТНК. Відзначається [126, с. 119–120], що переважна частка ТНК буде мати не глобальний, а «внутрішньорегіональний» та «бірегіональний» характер. Тобто ТНК (переважно середні за розміром) трансграничні ланцюжки доданої вартості будуть замикати в одному макрорегіоні (переважно ЄС або Тихоокеанській Азії) або поряд зі своїм регіоном будуть здійснювати вихід ще на один (наприклад, ЄС + пострадянський простір або Тихоокеанська Азія + Африка). Глобальні ТНК більшим чином властиві для США, проте американський бізнес буде поступово втрачати позиції лідера у сфері ПІІ.

Для країн, що розвиваються, значимою на етапі інтеграції у світове господарство є також практика вкладень у акції підприємств, діяльність яких орієнтована на експорт, що надає певні вигоди таким країнам унаслідок збільшення валютних надходжень. Необхідно зазначити, що прямі іноземні інвестиції (ПІІ) мають певні переваги порівняно з іншими формами інвестування. Крім безпосереднього економічного ефекту у вигляді податкових надходжень до бюджету, збільшення зайнятості, стимулювання національних суб'єктів ринку, (передусім постачальників), розширення внутрішнього ринку механізм ПІІ надає також інші переваги. Завдяки йому стає можливою реалізація позитивного впливу у сфері трансферу технологій та поширення світогосподарського досвіду у менеджменті, маркетингу, логістиці, кадровій політиці, що добре апробовано практикою ТНК. При цьому, як науковці [47, с. 35], так і практики [132, с. 39] підкреслюють, що переваги передання технологій набагато перевищують цінність самого потоку капіталу. Проте для країн, які перебувають у посттрансформаційному періоді розвитку, взаємодія з ТНК у сфері передачі технологій до цього часу все ще знаходиться більше у потенціалі, ніж у реальності її реалізації.

З'ясовуючи позитивні наслідки від інвестиційної взаємодії ТНК із країнами, на які корпорації поширюють свою експансію, не можна не зауважити, що здійснення ТНК капіталовкладень кероване насамперед можливістю збільшення власного прибут-

ку. При дослідженні ПІІ США, групування (а) найбільших з економічно розвинутих країн та (б) найбільших країн, що розвиваються, показало, що у першому випадку прибуток американських компаній-інвесторів становив у середньому 8 %, а в іншому – 21 % [132, с. 40].

Міжнародним валютним фондом (у довіднику «Balance of Payments Statistics» за 2009 р.) оприлюднена інформація щодо прибутковості прямих іноземних інвестицій у докризовий період. Засновуючись на даних із цього джерела, можна оцінити ситуацію стосовно інтересів здійснення інвестицій транснаціональними компаніями у постсоціалістичних країнах та в Україні зокрема.

Аналіз показав, що у більшості названих країн рівень прибутковості ПІІ за два роки приблизно дорівнював віддачі на капітал, вкладений іноземними ТНК у Західній Європі, тобто 9–10 %. Винятками є Азербайджан (із причини тимчасового ввезення іноземними компаніями на територію країни складного технологічного обладнання, призначеного для буріння свердловин берегового шельфу), Грузія і Киргизія (що пов'язано з низькою прибутковістю економіки цих країн у цілому), а також Україна. У цих країнах прибутковість ПІІ напередодні кризи була нижча: в Азербайджані 1,1 %, у Грузії – 5,5, у Киргизії – 4,4, в Україні – 3,1 [162].

Низький показник прибутковості ПІІ, задіяних у вітчизняній економіці, більшість аналітиків, як в Україні, так і за її межами, пов'язують із приховуванням від оподаткування реальних доходів і спрямуванням інвестицій у тіньовий сектор. Крім цього, основними чинниками, які негативно впливають на приток ПІІ в Україну, визнаються такі: (1) відсутність політичної відповідальності держави та як наслідок цього стабільності законодавства; (2) недосконалість податкової системи та, зумовлена цим, суб'єктивна інтерпретація діючих законів; (3) нерозвиненість внутрішнього фінансового ринку; (4) недостатність розвитку та висока вартість інфраструктурних послуг [30].

Нинішній період характеризується гострою конкуренцією за ПІІ між приймаючими країнами, при цьому вирішальним як для

ТНК, так і для приймаючих країн є взаємодоповненість інтересів. Отже, для залучення ПІІ в Україну, що розглядається як можливість реалізації ТНК інвестиційної функції на українських економічних теренах, необхідно передусім вжити відповідно спрямованих заходів державного регулювання, тобто створити умови для зацікавленості іноземних інвесторів щодо капіталовкладень у вітчизняну економіку.

Аспект ефективного використання іноземних інвестицій передбачає з'ясування питання стосовно частки прибутку ТНК, що залишається в країні. Мова йде про реінвестовані доходи – нерозподілений прибуток підприємства, отриманий за результатами господарської діяльності, знову спрямований у виробництво.

Світова практика показує, що прибуток, зароблений інвесторами, значною мірою не вивозиться з країни, а знову спрямовується в її економіку. Реінвестований прибуток становить 30 % сукупного притоку інвестицій у світі і 50 % – в країнах, що розвиваються [206]. Отже, він є у наш час одним із найважливіших джерел прямих інвестицій.

Етапи інтеграції української економіки у світове господарство через мережі ТНК передбачають створення необхідних передумов для формування власних корпорацій, а у перспективі – власних високотехнологічних корпорацій. У рамках такого розгляду значимим предметом аналізу є оподаткування. Варті наведення кілька фактів: у КНР (у великій країні, економіка якої зростає високими темпами) іноземний інвестор, залишаючи в країні отриману часту прибутку, може одержати у вигляді відшкодування до 40 % сплаченого податку на прибуток, а якщо підприємство є високотехнологічним і експортноорієнтованим – до 100 % такої компенсації; в маленькій Естонії від названого виду податку звільняється весь реінвестований прибуток [132, с. 42].

В Україні частка реінвестованого прибутку мізерна – 0,17 %. Це значно менше, ніж у країнах СНД та деяких країнах ЦСЄ: в Азербайджані (1,9), Грузії (2,8), Білорусі (0,4), Казахстані (12,8), Киргизії (16,2), Молдові (22,9), Вірменії (35,8), Польщі (39,8),

Росії (42,5). Понад половини всіх прибуткових коштів залишається іноземними компаніями в Литві (52,5), майже 70 % у Чехії (69,5) [104]. Отже, можна вважати, що в Україні реінвестування фактично відсутнє. Іноземні інвестори не залишають кошти, зароблені в Україні, а вивозять їх за межі країни. Аналітики пояснюють це тим, що ПІІ здійснюються у нерухомість, у фінансовий сектор, а не використовуються на розвиток промисловості та сфери послуг [138].

Звичайно, на фоні такого порівняльного аналізу важко говорити про близькі перспективи створення вітчизняних ТНК у високотехнологічних галузях економіки, проте і не висувати на обговорення цю проблему неможливо. Справа у тому, що діяльність великих корпорацій зосереджена у наш час на виробництві таких продуктів, які визначають світові господарські пріоритети, а також (з огляду на визначення спрямувань науково-технічного розвитку), – соціальні. Зацікавленість ТНК у виробництві товарів тривалого користування, літаків, автомобілів, електронного обладнання не лише свідчить про галузеву спрямованість концентрації виробництва, але й означає, що інвестиційні потоки ТНК, орієнтовані на високотехнологічні сфери діяльності, – такі, що мають нові економічно та суспільно значимі якісні характеристики. Значимість такого спрямування у діяльності ТНК для макросоціуму полягає передусім у тому, що, забезпечуючи переваги у високотехнологічних галузях, ТНК формують для себе і паралельно для країн, з яких вони походять, умови загального світового економічного лідерства. Визначальні позиції лідера забезпечують, у свою чергу, разом зі зростанням добробуту населення країни, стійкість соціально-економічної системи в цілому. Отже, якщо не намагатись реалізувати ідею створення вітчизняних ТНК у зазначених галузях можна втратити останні реалістичні можливості економічного зростання, які ще залишились в Україні.

В. Геєць при дослідженні стану економіки України в умовах кризи, сформулював низку визначальних засад, спрямованих на вихід країни зі складного становища. У контексті з'ясування ролі ТНК, діяльність яких розглядається як чинник економіч-

ного розвитку, зокрема, потрібно виокремити таке: важливою є політика імпортозаміщення та забезпечення експортної орієнтації економіки за рахунок четвертого і навіть п'ятого технологічних укладів, беручи до уваги те, що в країні є ресурси авіаційної та космічної галузей, ядерної енергетики, мають місце біологічні успіхи у медицині, інформаційно-комунікаційних технологіях, зберігається можливість реалізації інфраструктурних проєктів [22, с. 69].

З огляду на це, навряд чи застосування «проривних» технологій та реалізація зазначених засад можливі силами малих і середніх підприємств – це саме завдання для великого бізнесу, для корпорацій, які базуються в Україні та працюють в інтересах вітчизняної економіки як на внутрішньому ринку, так і за кордоном. Варто додати, що, засновуючись на інтенсивних інвестиційних технологіях, ТНК у зазначених галузях і сферах діяльності також формують такі конкурентні переваги, якими є виробничі та маркетингові технології, інформація, монополія на знання в цілому. Вплив зазначених переваг є суттєвим як для окремої корпорації, так і для національної економіки.

Це набуває особливого значення в умовах сучасного економічного розвитку, характерною ознакою якого є посилення інтересу великого міжнародного бізнесу до ніш світового ринку, обмеженість яких (із періоду розвалу світової соціалістичної системи та утворення нового сегмента глобального ринку) стає все більш очевидною. Історія розвитку світогосподарських відносин ХХ ст. (повоєнна Європа, Японія, «нові індустріальні країни») свідчить, що національний капітал здатний витримати конкуренцію з діючими ТНК іноземного походження, тільки, якщо сам структурується у потужні господарсько-фінансові утворення, подібні до міжнародних аналогів. Таким чином, крім інвестиційного впливу ТНК на стан національних економічних систем, який здійснюється в рамках реалізації корпораціями відповідної (інвестиційної) бізнес-функції, економіка приймаючих країн відчуває також не менш сильний вплив, який ТНК здійснюють через опосередкування виробничо-збутових функцій.

Розглядаючи можливості позитивної для України взаємодії з іноземними ТНК, необхідно враховувати інтереси обох сторін – як іноземних корпорацій, так і приймаючих країн. Економічна раціональність поведінки компаній, які намагаються увійти в економічний простір іншої країни (у випадку, що розглядається, – потрапити на український ринок), як правило, визначається або тим, що вони шукають ринок збуту, або їх приваблює дешевизна факторів виробництва (праці, капіталу), або (що є найбільш цінним для приймаючих країн) дії ТНК зумовлені потребою підвищення загальної ефективності бізнесу. Така мотивація, властива іноземним компаніям, є зрозумілою і має враховуватись іншою стороною. Проте одночасно (з погляду збереження власних інтересів) зміни стану внутрішнього ринку повинні постійно контролюватись приймаючою країною.

Проведені дослідження [186], які віддзеркалюють цю дилему станом на 2007–2008 рр., свідчать, що за останнє десятиріччя роль перехідних економік як «інвестиційних майданчиків» для міжнародних компаній суттєво посилилась. Мотив пошуку ринків збуту для таких компаній є переважаючим. На ринку України їх середня частка дорівнює 30 %. Це означає, що іноземні компанії не тільки увійшли зі своєю продукцією на внутрішній ринок країни, але і досить добре на ньому затвердились. Другими за значимістю були мотиви отримання переваг у бізнесі за рахунок дешевої робочої сили, багатих природних ресурсів та близькості до країн Євросоюзу. Доступність приймаючих країн до результатів наукових досліджень та технологічного досвіду оцінюється як найменш важлива для ТНК причина інвестування. Це надає підстави вважати, що поява іноземних корпорацій на ринках постсоціалістичних країн здебільшого не пов'язана з прагненням підвищення ефективності господарювання.

Незважаючи на істотну деформованість системи економічних відносин «Україна (приймаюча країна) – ТНК», взаємодію вітчизняних суб'єктів господарювання з іноземними корпораціями необхідно не тільки подовжувати, але і активізувати. Проте, враховуючи відсутність паритету між національними інтересами

економічного розвитку та інтересами міжнародних корпорацій, ці дії, безумовно, виправдані за умов належного контролю за процесами такої взаємодії з боку держави.

Розглядаючи зміст другого етапу економічного розвитку посттрансформаційних країн, що здійснюється на основі транснаціоналізації форм господарського життя (див. рис. 3.1), необхідно відзначити, що механізми формування сучасних ТНК є різними. Транснаціональні структури можуть бути еволюційно утворені, започатковані на основі прийняття рішення урядом, створені як стратегічні альянси, консорціуми, об'єднання, союзи, сформовані внаслідок злиття та поглинання тощо.

Пристаюючи до опису принципів створення вітчизняних ТНК та до структурування відповідних засад відносно стадій цього процесу, слід зауважити, що у наукових публікаціях, а також у експертних оцінках (зокрема, за оцінками експертів ЮНКТАД), східноєвропейські ТНК, та, тим більше, ТНК, походженням із країн – колишніх республік СРСР, досить часто розглядаються як аналоги ТНК 70-х років країн, що розвиваються. Проте за умовами виникнення, історією та способами експансії відмінність зазначених корпорацій досить суттєва [2, с. 40]. Згідно з рушійними силами та перспективами інвестиційної експансії виділяють такі типи ТНК, що походять із постсоціалістичних економічно-організаційних передумов їх виникнення:

1) фірми- правонаступниці радянських закордонних підприємств, у т. ч. а) гіганти, які під державним контролем зазнали трансформації, б) уламки «червоних» ТНК, в) приватизовані фірми (з радянськими приватизованими активами);

2) «класичні» ТНК, у т. ч. а) компанії, створені на базі великих радянських підприємств, б) фірми, що виникли з «нуля» в роки перебування та ринкових реформ;

3) ТНК, що виникли внаслідок «цивілізованого» «розірвання шлюбу» колишніх радянських республік, у т. ч. а) приватні та державні мережі підприємств-суміжників, б) ТНК, інтернаціоналізовані завдяки іноземним інвесторам;

4) псевдо-ТНК, у т. ч. а) великі морські пароплавства, які легалізували втечу капіталу, б) структури, створені для різних економічних маніпуляцій [88].

Перша стадія процесу створення ТНК в Україні, як і в усіх країнах постсоціалістичної трансформації, ґрунтується на зазначених передумовах. Система заходів, що відповідає цьому періоду, має за мету визначення дійсних можливостей для започаткування розбудови великого бізнесу з перспективою активної міжнародної економічної діяльності та набуттям підприємством у майбутньому статусу ТНК національного походження. Дослідження реальних передумов такого змісту спрямовано передусім на експертизу техніко-технологічних чинників виробничої діяльності підприємства, рівня виробничої кооперації, системи господарських зв'язків. Тобто з погляду можливості використання існуючих переваг у МПП необхідно оцінити наявність та дієвість виробничого капіталу і капіталу зв'язків. Фактично на першій стадії реалізації заходів зі створення національних ТНК відбувається селективний відбір, на основі якого будуть створені транснаціональні структури.

Друга стадія створення вітчизняних ТНК – це реорганізація корпоративних структур. Вона передбачає систему заходів як мікро-, так і макроекономічного рівня. Такими заходами є удосконалення корпоративного управління, оптимізація організаційної структури компанії, підвищення її репутації, стимулювання учасників фондового ринку в диверсифікації інститутів фінансування, створення пільгових умов доступу найбільш перспективних (із погляду загальнонаціонального розвитку) компаній до національних ресурсів, необхідних для їх економічної транснаціоналізації, ефективна промислова політика, дієве та сприятливе для розвитку бізнесу законодавство, система запобіжних заходів з поширення тіньових процесів в економіці, загальна економічна стратегія держави, зорієнтована на економічне зростання та розширення місткості внутрішнього ринку. Державна підтримка економічної транснаціоналізації на цій стадії стосується передусім визначення пріоритетних галузей, де

діяльність існуючих підприємств здатна створити конкурентні переваги для країни в цілому.

Третьою стадією є перехід від ендегенних заходів (спрямованих на створення передумов всередині країни), необхідних для виникнення національних ТНК, до заходів екзогенних, розрахованих на вирішення певних, найбільш значимих на початковому етапі проблем у зовнішньому економічному середовищі (наприклад, стосовно придбання закордонних активів як засобу доступу до ресурсної бази іноземних країн). Державні заходи сприяння створенню національних ТНК на цій стадії стосуються налагодження та розвитку широких господарсько-політичних зв'язків з іншими країнами та міжнародними організаціями – тобто пов'язані зі створенням сприятливого зовнішнього середовища для економічної транснаціоналізації підприємств.

Далі процес створення вітчизняних ТНК вступає у найбільш активну фазу. На четвертій стадії відбувається інтенсифікація інвестиційної діяльності компанії, що безпосередньо виявляється у такому: по-перше, активно експлуатуються наявні активи та конкурентні переваги, по-друге, активно здобуваються та приєднуються нові. На цій стадії здійснюється також вибір механізму та інструментів перетворення національної компанії на ТНК: ПШ, злиття/поглинання, купівля/продаж франшиз тощо. П'ятою (завершальною) стадією є вихід компанії за рамки національного господарства як новоствореної організаційно-господарської структури, генеральне завдання якої полягає у визначенні адекватної існуючим умовам стратегії поведінки у глобальному економічному середовищі.

Основна проблема великих підприємств в Україні – недостатня пристосованість до умов світової економіки, що глобалізується. Необхідна глибока реструктуризація вітчизняних підприємств для того, щоб їх економічна транснаціоналізація дійсно стала реальністю. Кінцевим результатом цих заходів має стати формування нової структури галузей із певною (оптимальною для існуючого етапу економічного розвитку країни) кількістю корпорацій – стійких у фінансово-економічному розумінні компаній, орієнтованих на пропозицію конкурентоспро-

можної продукції, затребуваної на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Аргументуючи необхідність корінних змін – господарських, організаційних, управлінських, – необхідно зазначити, що реструктуризація є засобом підвищення конкурентоспроможності. За останні десять років фактично жодна з провідних корпорацій світу не уникла цієї процедури. Запізнення таких дій, а також ігнорування радикальної реструктуризації призвело до зникнення кожної четвертої компанії з переліку 500-та світових корпорацій-лідерів. З іншого боку, закордонний досвід свідчить, що реструктуризація підприємств, проведена в окремих підгалузях, зумовлює підвищення продуктивності праці на 12–20 %, скорочення інвестиційного циклу реалізації проєктів на 13 – 15 %, а загального терміну реалізації такого проєкту – на 7–9 % [122, с. 93–94].

Проблеми реструктуризації вітчизняних підприємств, селективного відбору найбільш перспективних із них у сенсі реалізації на зовнішньому ринку конкурентних переваг, створення зрештою національних ТНК, набувають у наш час особливого значення. Актуальність цього визначають прийняття Україною умов вступу до СОТ, більша відкритість внутрішнього ринку, намагання країни реалізувати засади з інтеграції в європейський та світовий простір.

Тому необхідно урахувати такі суттєві відмінності сучасного конкурентного середовища: по-перше, у процесі історичної еволюції, як реакція на ускладнення самої економічної системи, відбулась значна зміна сутності конкуренції та модифікувалися її форми [79, с. 69]; по-друге, реальне конкурентне середовище в економіці України внаслідок трансформаційних деформацій суттєво відрізняється від ідеальної моделі ринку та конкуренції. Крім того, взаємодія конкуренції і монополії потрапляє під вплив коливань ділової кон'юнктури і суперечливо реагує на зміни, зумовлені технологічними збуреннями у розвитку конкуренції [79, с. 104–105]. Отже, виникають додаткові аргументи на користь створення ТНК українського походження, оскільки (1) без сильних вітчизняних «гравців» утворюється істотна не-

безпека того, що на внутрішньому ринку країни перевагу матимуть іноземні фірми, (2) без стимулюючої політики зі створення ТНК українського походження наша країна не зможе сприйматись як рівний партнер у міжнародному економічному суперництві та (3) без оперативного реагування на зміни конкурентних відносин та здійснення заходів з економічної транснаціоналізації Україна може втратити шанс вчасної адаптації вітчизняних підприємств на європейському і світовому ринках.

3.2. ТНК як чинник економічного та соціального розвитку національних господарств

Сутність ТНК у силу своєї природи є суперечливою. У системі відносин «ТНК – суспільство» це пояснюється так: з одного боку, вектор, за яким розвиваються такі структури, визначений тим, що бізнес передусім намагається отримати максимальний прибуток і вирішує це генеральне завдання через збільшення рівня ринкової влади; проте, з іншого боку, це прагнення ніколи не буде реалізованим, якщо корпорація, навіть перетворившись на дуже впливового «гравця» глобального ринку, не враховуватиме інтереси суспільства. У ракурсі глобальних відносин суперечність пояснюється тим, що, прагнучи монополії та централізації влади, ТНК одночасно мають всіляко підтримувати демократизацію та лібералізацію, без чого проникнення іноземних корпорацій на ринки інших країн стає неможливим.

Розглядаючи ТНК як чинник економічного та соціального розвитку національних господарств необхідно визнати об'єктивність суперечливої двоїстості таких корпорацій і, констатувавши це, так само визнати, що наслідки впливу ТНК можуть бути як позитивними для соціуму, так і негативними. Негативний вплив корпоративних структур на економіку країни походить із тих самих джерел, які створюють для ТНК переваги, – ними є надмірно великі розміри корпорацій та концентрація значних фінансових ресурсів. Наявність названих переваг дозволяє ТНК контролювати цілі галузі та окремі території, а також впливати на темпи розвитку національної економіки. Отже, якщо внаслідок

док всеохоплюючих процесів глобалізації окрема країна (передусім мова йде про країни постсоціалістичної трансформації) у наш час не може уникнути впливу ТНК, завдання держави полягає у тому, щоб за допомогою ефективного державного регулювання скорегувати такий вплив – запобігти негативним проявам діяльності ТНК та використати на користь національних інтересів позитивні.

Загальний напрям сприяння розвитку великого бізнесу в системі державної промислової політики є принциповим, тобто таким, що визначає підґрунтя для середньо- та довгострокової перспектив економічного розвитку, галузевих змін тощо. Великомасштабна консолідація підприємств в країнах ринкової економіки стала основою промислової політики. Вона завершилась створенням могутніх метаструктур – фінансово-промислових груп, які утворюють нині «кістяк» промисловості [26].

Як один із добре апробованих міжнародною практикою та найбільш результативних, варто відзначити механізм державно-приватного партнерства, зокрема створення державних холдингових компаній. Створення державних концернів через об'єднання різних націоналізованих компаній однієї галузі чи декількох у країнах Західної Європи у наш час стало поширеним. У світі нараховується як мінімум 650 державних ТНК; в країнах Південно-Східної Європи та СНД – 23. При порівняно невеликій кількості таких компаній (менше 1 % всіх ТНК) їх діяльність є досить масштабною. Про це свідчить факт, що в переліку 100 найбільших ТНК світу – 19 державних. Державні ТНК (попри їх невелику кількість) у 2010 р. забезпечили 11 % глобальних потоків ПШ [45, с. 8].

Науковці [26] констатують, що наявність та ефективне функціонування державних корпорацій дозволяє забезпечити державний контроль у промисловому секторі економіки та створює необхідні умови для послідовної реалізації урядом економічної та промислової політики. Проте, як зазначають документи ЮНКТАД, діяльність державних ТНК може бути пов'язана також із певними загрозами як для приймаючих країн, так і для країн базування. У першому випадку висловлюються занепо-

коєння з приводу впливу державних ТНК на національну безпеку, на рівні правила гри для конкуруючих компаній, а також на систему управління та прозорість; у другому – з приводу відкритості для інвестицій з боку їх власних державних ТНК [45, с. 8].

Заходи з державного регулювання процесів, що відбуваються в секторі функціонування великих корпорацій, є необхідними та своєчасними. Зокрема, з огляду на реалізацію програм середньота довгострокового розвитку, вони доцільні у вигляді визначення і підтримки осередків економічного зростання. Такий підхід може стати орієнтиром для суб'єктів підприємницької діяльності та інвесторів. Утворені завдяки політиці підтримки національного товаровиробництва осередки економічного зростання сприятимуть підвищенню сприйнятливості підприємств до певних преференцій, які їм будуть надаватися при розробленні галузевих програм розвитку. На думку науковців [49], це, у свою чергу, створить підстави для проведення структурної та промислової політики, а зростання довіри до державної політики та перспектив економічного зростання сприятиме інтенсифікації процесів капіталотворення та повернення капіталів у реальний сектор економіки, припливу вітчизняних іноземних інвестицій і зниженню рівня тінізації економіки.

Ураховуючи структурно-інституційні особливості господарюючих суб'єктів, інструменти державного регулювання повинні бути різними. Для приватних промислових підприємств олігополістичного сектора пріоритетними інструментами державної промислової політики є курсова політика, митна політика та нетарифне регулювання – на відміну від інструментів, що застосовуються для державних і комунальних промислових підприємств (реструктуризації, держзамовлень, субсидій, інвестицій) або для приватних підприємств малого і середнього бізнесу (податкових пільг, прискореної амортизації державної підтримки кредитів, регулювання загального конкурентного середовища). Для великого бізнесу доцільне регулювання за принципом балансу держави і ринку, а також (за допомогою названих інструментів державної промислової політики) державна підтримка у конкурентній боротьбі з іноземними вироб-

никами на зовнішньому і внутрішньому ринках. Роль держави щодо великого бізнесу має проявлятися у сприянні виходу таких підприємств на світові фондові ринки через реальне (а не номінальне, як тепер в Україні) «відкриття» корпорацій, забезпечення мотивації їх власників до ефективного використання активів (а не до пошуку ренти) на основі інновацій, упровадження природоохоронних і ресурсозберігаючих технологій [5, с. 10].

Розглядаючи ТНК як чинник економічного та соціального розвитку національних господарств, не можна не відзначити необхідність наближення державної промислової політики до моделей розвинутих країн світу. Йдеться передусім про те, що у більшості країн пострадянського простору (зокрема, в Україні) державне регулювання промисловості лишається неадаптованим до імперативів розвитку пріоритетних напрямів в економіці на основі науки, технологій тощо. Тобто, наприклад, стосовно України потрібен перехід від сировинної (переважно неконкурентоздатної на світових ринках) структури промисловості до структури промисловості технологічних країн-лідерів. Для інноваційного та технологічного розвитку потрібні державні цільові програми, спрямовані на забезпечення розвитку високих наукоємних промислових технологій. Найвищим їх пріоритетом має стати розвиток нанотехнологій та впровадження на їх основі великих інноваційних проектів [26].

За висновками науковців, в Україні майже три чверті валового доходу акумулюють металургійна, хімічна і нафтохімічна галузі промисловості. Таким чином, державна економічна політика, яка фактично реалізується, блокує функціонування та розвиток високотехнологічних галузей економіки й фондового ринку, позбавляє їх стимулів для прориву на мікро-, мезо-, макро- і мегарівнях. Україна входить до п'ятірки країн, що володіють найсучаснішими технологіями, три чверті яких зосереджені в ракетно-космічній галузі. Але через відсутність фінансових механізмів їх упровадження частка держави на світовому ринку становить лише 0,1 % [81, с. 29].

Галузевими пріоритетами вітчизняної промислової політики у середньостроковій перспективі мають стати науковомісткі машинобудівні виробництва, приладобудування, оборонно-промисловий комплекс, виробництво екологічно і біологічно чистих харчових продуктів, а також видобування паливно-енергетичних корисних копалин та новітні види виробництв з їх комплексного використання і переробки, виробництво електроенергії, базові переробні виробництва (металургія, хімія, нафтохімія). Отже, традиційні галузі матеріально-сировинного сектора промисловості мають розвиватись і надалі, але тільки на принципово новому техніко-технологічному фундаменті, а також в економічно доцільних та екологічно допустимих межах [5, с. 7].

Країнам, які у свій час зазнали системної трансформації, для забезпечення паритету в системі міжнародних економічних відносин, створення ТНК національного походження є одним із найбільш необхідних заходів. Проте внутрішню двоїстість ТНК потрібно враховувати і у цьому випадкові. Проблема полягає у тому, що ТНК, прагнучи якомога більшої ринкової влади, досить часто переростають національний рівень, що провокує суперечність між наднаціональними інтересами, які компанія, набувши статусу ТНК, намагається реалізувати, та національними. Така ситуація може вирішуватись через різні форми – від прямого протистояння до досить конструктивної та вигідної для обох сторін співпраці. Оптимізацію, збалансування інтересів держави та ТНК визначає критерій ефективності державного регулювання (рис. 3.2).

На основі принципів політики держави відносно великого бізнесу та здійснюваних ним процесів економічної транснаціоналізації формуються певні інститути, що регулюють діяльність ТНК (стимулюють їх позитивний вплив та обмежують негативний). Інститути, у свою чергу, визначають стан середовища; відповідно до умов середовища суб'єкт, керований метою задоволення потреб (у випадку, що розглядається – ТНК), визначає свою поведінку. Отже, реалізація інтересів ТНК виявляється фіксованою відносно взаємодії цього господарюючого суб'єкта з інституціональним середовищем певної держави.

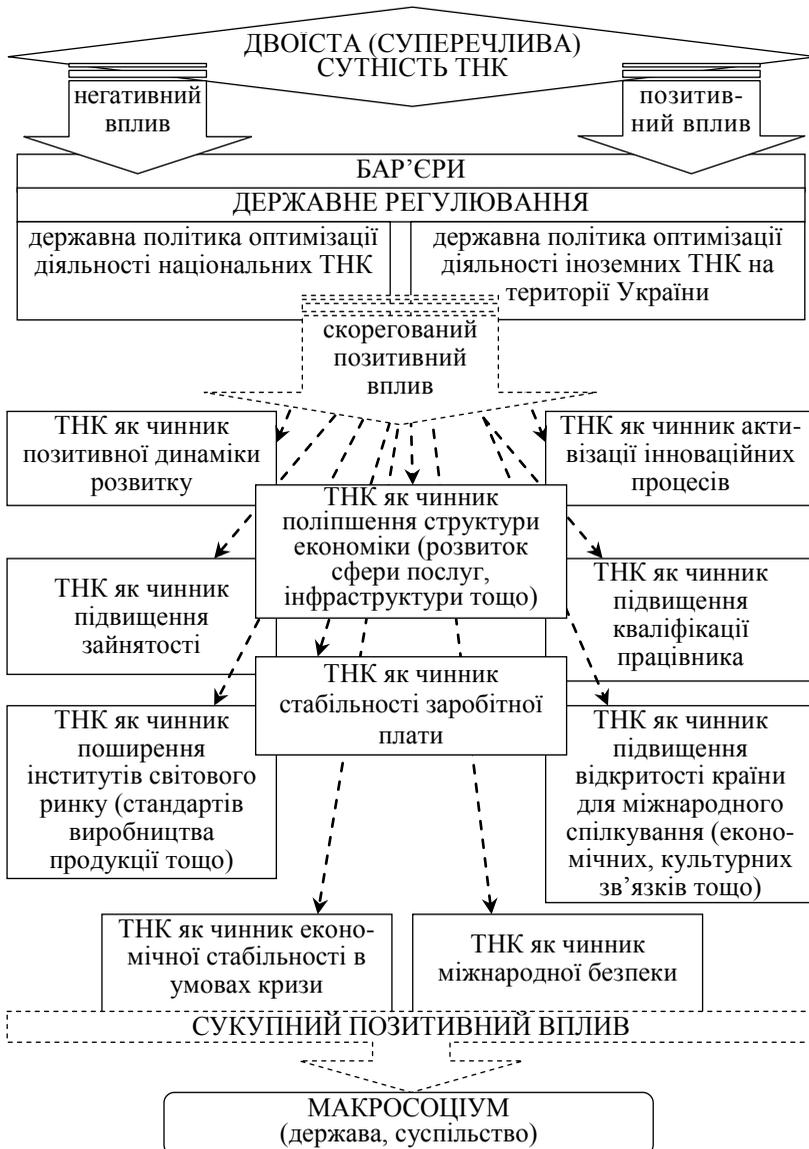


Рисунок 3.2 – Використання переваг ТНК в інтересах економічного та соціального розвитку

Одним із найбільш важливих аспектів аналізу діяльності ТНК є використання переваг великих корпорацій на користь економічного та соціального розвитку країни. Економіка країн і провідних корпорацій, які з них походять, є тісно пов'язаною. Безумовно, інтерес ТНК суперечливий і залежить не лише від внутрішніх національних потреб розвитку та умов, які створюються для цього державою, – транснаціоналізацію зумовлюють також інші (екзогенні) умови. Проте у довгому інтервалі часу спільність економічних інтересів соціуму і ТНК простежуються досить чітко. Довгостроковий прибуток корпорацій значним чином визначається ступенем стійкості економічних систем країни базування і, навпаки, результати розвитку країн, з яких походять ТНК, значно залежать від фінансово-економічної стійкості таких корпорацій – гігантів бізнесу.

Динаміка довгострокового економічного розвитку, відображаючи підйоми і спади, констатує синхронність результативності господарювання як на рівні макропроцесів, так і на рівні корпорацій. Найбільш наочний приклад: «що добре для General Motors, добре для Америки». Нині, після подій світової фінансово-економічної кризи, найглибший спад якої припав на 2008–2009 рр., економіка США почала відновлюватися, а найбільший американський автоконцерн, який переніс процедуру банкрутства, розмістив акції на біржі, що активно користуються попитом інвесторів з огляду на перспективу прибутковості його діяльності.

Отже, з погляду на проблему розвитку країн ЦСЄ, принципово-показовий приклад із General Motors є аргументом на користь існування зв'язку між поступовим формуванням великого бізнесу та рівнем життя у цих країнах. Коментар щодо країн ЦСЄ передбачає насамперед констатацію факту зростання великих компаній, найбільші з яких зосереджують діяльність у паливно-енергетичному комплексі та автомобільній промисловості (табл. 3.3).

Разом із цим при наявності великих і досить успішних компаній походженням, наприклад, із Польщі (PKN Orlen, PGE, Fiat, PGNiG), Угорщини (MOL), Чехії (ČEZ, Skoda Auto) однозначно

стверджувати про визначальний вплив діяльності таких компаній на рівень життя населення неможливо.

Таблиця 3.3 – Перша десятка рейтингу CE TOP-500 за версією «Deloitte», 2009 р. [165]

Місце	Компанія	Галузь	Країна	Виручка, млрд євро
1	PKN Orlen	Паливно-енергетичний комплекс	Польща	15,7
2	MOL	Паливно-енергетичний комплекс	Угорщина	11,5
3	ČEZ	Паливно-енергетичний комплекс	Чехія	7,4
4	Skoda Auto	Автомобільна промисловість	Чехія	7,1
5	Нафтогаз України	Паливно-енергетичний комплекс	Україна	6,9
6	PGE	Паливно-енергетичний комплекс	Польща	5,0
7	Fiat	Автомобільна промисловість	Польща	4,5
8	PGNiG	Паливно-енергетичний комплекс	Польща	4,4
9	Метінвест (MetInvest Holding)	Промисловість (металургія)	Україна	4,3
10	Укрзалізниця	Споживацький сектор і транспорт	Україна	4,1

Неоднозначність ролі ТНК у розвитку країн, з яких вони походять, підтверджується аналізом показників ВВП на душу населення. Як свідчить аналітика (табл. 3.4), «нові країни» Євро-союзу суттєво відстають від розвинутих країн Європи, наприклад, від Франції, показники якої взяті для порівняння.

В контексті дослідження процесів створення ТНК національного походження з країн, де багато років пануючою була адміністративно-господарська система, необхідно навести приклад Китаю. Науковці [92, с. 250–251] зазначають, що 10 років тому

важко було уявити, що Китай, будучи привабливим регіоном для іноземного капіталу, куди перенесли своє закордонне виробництво майже всі розвинені країни світу, зможе створити власні могутні ТНК. У наш час, якщо рахувати ТНК із континентального Китаю, з Гонконгу та китайської провінції Тайвань, китайські за походженням ТНК становлять половину зі ста компаній-лідерів світу, країн що розвивається. Це стало можливим передусім завдяки накопиченню китайськими фірмами власного капіталу, визначеній на державному рівні чіткій стратегії ділового партнерства із західними компаніями на території Китаю та сильній державній підтримці експансії, яку здійснюють ТНК національного походження.

Таблиця 3.4 – Динаміка розвитку окремих країн Євросоюзу за показником ВВП на душу населення, % [40]

Країна	2009 р.	Країна	2009 р.
Словенія	58,4	Латвія	25,4
Чехія	43,2	Литва	25,6
Словаччина	38,8	Польща	26,4
Естонія	32,1	Румунія	17,8
Угорщина	29,4	Болгарія	14,1
<i>Франція (база порівняння)</i>			100,0

У другій половині ХХІ ст. Китай планує створити таку економіку, яка стане провідною у світовому масштабі. Основою для цього визначені внутрішні джерела зростання, розвитку охорони здоров'я, освіти, підвищення енергоефективності економіки, більшої уваги до питань екології та перетворення китайських компаній на глобальних лідерів. Необхідно підкреслити, що в Китаї створення провідних компаній ініціювалось державою або здійснювалось за її політичної та економічної підтримки – чого бракує у більшості випадків в інших постсоціалістичних країнах.

Розглядаючи взаємодію держави з іноземними ТНК, необхідно зазначити, що без моделі використання позитивних властивостей ТНК в інтересах національного господарства, наслідки для приймаючої сторони майже завжди виявляються негатив-

ними (жорстко експлуатуються насамперед природні та людські ресурси). Навпаки, коли відносини з іноземними інвесторами сформовані виважено, з іноземними компаніями реалізується стратегія співробітництва та здійснюється контроль із боку держави – завжди існує можливість взаємовигідної співпраці з ТНК. Приймаюча країна набуває можливості отримувати нові технології, збільшувати податкові надходження до бюджету, а також контролювати та регулювати вплив ТНК на навколишнє середовище та культуру країни.

ТНК активно здійснюють НДДКР, регулюють обсяги та швидкість упровадження інновацій відповідно їх інвестиційних циклів, керуючись, передусім, необхідністю підтримання конкурентоспроможності для збереження та зміцнення своїх позицій у міжнародному бізнесі та прагнучи максимізації прибутку. Найбільшим корпораціям властивий найвищий рівень інноваційності. Індeksi їх інноваційного потенціалу у 3–4 і навіть у 6 разів перевищують показники інших (менших за масштабами міжнародного бізнесу) ТНК [144, с. 21]. У провідних країнах Євросоюзу в групі великих корпорацій (критерій групування – кількість зайнятих від 250 осіб) діє переважна більшість інноваційних підприємств: в Німеччині – 88,6 %, Бельгії – 83,0 %, Австрії – 81,9 %, Данії – 77,8 % [200, с. 96].

Відзначаючи ці переваги великих ТНК, потрібно зауважити, що створення потужних, інноваційно авангардних ТНК у країнах, які у 90-х роках зазнали трансформації національних економічних систем, суттєво обмежується недостатністю власних коштів і підтримки з боку держави. За таких умов, як зазначають науковці [74, с. 107–109], існує потенційна можливість підвищення капіталізації підприємств шляхом створення інтегрованих структур – холдингів, стратегічних альянсів, корпорацій, кластерних об'єднань підприємств, застосування такої форми інтеграції капіталу як злиття та поглинання, а також за допомогою венчурного фінансування. Це, безперечно, є правильним, проте зовсім без допомоги з боку держави в економіці таких країн (та, зокрема, в Україні) неможливо створити належні умови інвестування. Державний вплив має бути орієнтований

на використання переваг іноземних ТНК із користю для економічного та соціального розвитку країни та створення з такою ж метою власних підприємств відповідного рівня. Це має бути передусім інституційний вплив, який визначає інноваційний контур, виходячи з потреб розвитку суспільства.

Роль держави передусім полягає у формуванні основ національної інноваційної системи, інституційного поля банківської діяльності, інноваційно-інвестиційних фондів для активізації діяльності вітчизняного бізнесу. Заходи зі стимулювання процесів створення національних ФПГ, асоціацій та альянсів, ТНК та інших корпоративних утворень безпосередньо входять до завдань держави. З погляду А. Гальчинського, В. Геєця та інших науковців, саме такі структури слід вважати найбільш ефективними формами організації науково-технологічної кооперації між окремими компаніями та загалом продуктивного науково-технологічного співробітництва між державами, і саме на них покладається функція комерціалізації інновацій, трансферу технологій, сприяння розвитку НДДКР, створення інноваційно-інвестиційних каналів участі національних виробників у міжнародних стратегічних альянсах [61, с. 220–221].

Розглядаючи компанії розвинутих країн як потенційно можливих партнерів для розбудови засад міжнародного бізнесу та подальшої транснаціоналізації економіки постсоціалістичних країн (у т. ч. безпосередньо для України), необхідно зазначити, що актуальним є створення інтегрованих корпорацій, які виробляють технологію та високотехнологічну продукцію. Починаючи з другої половини ХХ ст., в умовах інтернаціоналізації господарського життя та поглиблення МПП, утворення коаліцій стало виразною ознакою міжнародного бізнесу.

Визначаючи можливості використання переваг іноземних ТНК для економічного та соціального розвитку національних господарств приймаючих країн із відносно слабшою економікою, важливо зупинитись на перевагах стратегічних альянсів. З достатньо великої кількості видів таких альянсів особливе значення мають віртуальні картелі, які ще мають назву «псевдокартелі», або «псевдоконцентраційні альянси» – за визначенням відомих дос-

лідників цієї проблеми Б. Гаррета та П. Дюссожа [21]. У наш час це вже не картель у його традиційному розумінні, а коаліція істотно оновленого змісту: не просто міжфірмова угода, а ціла їх комбінація. Завдяки цьому, під функцію регулювання підпадає не лише збут, але також акціонерний та технологічний обмін, що робить такі союзи не лише явними, а й тривалими. Компанії, які створили віртуальний картель, входять в альянс зі схожими активами та надають науково-технічні розробки і на цій основі отримують економічний ефект від збільшення масштабів виробництва продукції [21, с. 105]. Подібні союзи виразно виявили себе в авіабудівництві та у військово-промисловому комплексі. З огляду на пріоритетні галузі української економіки, ця практика має особливу цінність для національного розвитку.

Відзначаючи переваги партнерства з великими іноземними корпораціями, необхідно додати, що позитивний ефект співпраці з погляду вирішення проблем транснаціоналізації національних економік постсоціалістичних країн не обов'язково передбачає наявність значного масштабу діяльності ТНК. Ураховуючи посилення позицій національних підприємств і досягнення лідерства на глобальному ринку слушним є орієнтир на залучення середніх і малих ТНК. Необхідно підкреслити роль швидкозростаючих фірм («газелей»). Незважаючи на досить малу частку таких компаній у загальній кількості подібних фірм (близько 5 % в країнах з розвинутою економікою), їх вплив на розвиток національних господарських систем є дійсно значним. Швидкозростаючі компанії називають «точками зростання», оскільки вони є рушіями макроекономічної динаміки та структурних змін в економіці своїх країн, а також враховуючи той факт, що саме швидкозростаючі компанії створюють основну кількість робочих місць – 75–80 % від загальної кількості [155].

Якщо вести мову про ТНК як чинник підвищення рівня зайнятості, то слід уточнити, що у найбільш розвинутих країнах переважаюча частина економічно активного населення припадає на малі та середні фірми. Одночасно необхідно також зазначити, що участь ТНК, визначена в абсолютних показниках, є при цьому досить значною. Крім цього, розміри бізнесу, а отже, і

потреби в працівниках у сфері діяльності малих і середніх підприємств, досить аргументовано можна розглядати як результат похідного впливу діяльності ТНК. Дійсно, як зазначають науковці [105, с. 89], економічне та, особливо, соціальне (з погляду забезпечення зайнятості працездатного населення) значення малих і середніх фірм дуже велике. Разом із цим вони не визначають основні пропорції світової економіки. У своєму становленні та розвитку такі фірми прямо або опосередковано залежать від більш крупних агентів економічних, особливо світогосподарських відносин. ТНК забезпечують близько $\frac{1}{4}$ світового ВВП, але у якісному сенсі це краща частина глобального продукту, яка визначає «обличчя» сучасного світового господарства та спрямування науково-технологічного розвитку.

Система виробничих процесів, що здійснюються всередині сучасних ТНК, більш ніж у будь-яких інших суб'єктів господарської діяльності пов'язана з використанням інтелектуального капіталу та створенням інтелектуального продукту. З погляду на ТНК як на чинник соціального розвитку національних господарств особливе значення має те, що у рамках процесів відтворення одночасно відбувається формування працівника «нової генерації» – людини творчої, з високо розвинутим інтелектом, здатної до продукування інновацій. Це фахівець розумової праці («brainworkers»), робітник знань («knowledge workers»), чия діяльність відповідає змісту «нової» (постіндустріальної) економіки.

Із позицій пріоритетів суспільного відтворення інтелектуальний капітал людини та закладений у ньому творчий компонент набувають усе більшої цінності. В країнах, які є економічними лідерами, на професії з переважанням інтелектуальної праці припадає основний приріст зайнятості: 85 % – у США, 89 % – у Великій Британії, 90 % – в Японії. При цьому, як показує статистика, більша частка інтелектуальних працівників концентрується в ТНК. У Великій Британії 90 % усіх науковців і фахівців, задіяних у сфері НДДКР промисловості, припадає на 100 найбільших компаній країни [100, с. 16], а переваги фінської компанії «Nokia» ґрунтуються на творчому мисленні кожного з

60 тис. працівників у п'ятдесяти країнах, третина з яких зайнята у секторі досліджень і розвитку.

Чинник науково-технологічного розвитку компанії є визначальним при формуванні кадрової політики ТНК. Це стосується зайнятості, стабільності заробітної плати, підвищення кваліфікації працівника. Фактично всі великі компанії у наш час мають власні системи підготовки, перепідготовки кадрів та підвищення професійної кваліфікації. Досить поширеною є практика створення ТНК вищих навчальних закладів – так званих «корпоративних університетів». За прогнозами, до 2020 р. кількість таких університетів досягне 3,7 тис. [75, с. 50]. Показник щільності зв'язку між корпораціями та університетами у сфері проведення НДДКР враховується при визначенні індексу економіки знань, який розраховується Світовим банком. При варіативності шкали від 1 до 7 названий показник у країнах «великої сімки» – 4,9, у США – 5,8 [31].

Соціальна функція ТНК полягає у тому, що у рамках виробничих інноваційних процесів створюються умови не лише для виробництва новітніх знань, але також для споживання знань виробником (ідеться про феномен проз'юмеризму¹⁶). Тобто створення нового інтелектуального продукту відбувається одночасно з привласненням новостворених знань працівником, інакше кажучи, в процесі відтворення забезпечується інтелектуальне збагачення індивіда.

Як підкреслює В. Кушерець, людина з інноваційним мисленням – це найбільший суспільний капітал, головне джерело створення та використання не лише технологій, але й нових форм життєдіяльності [89, с. 234]. Л. Едвінссон, досліджуючи роль процесів створення та використання інтелектуального капіталу в економіці, заснованій на знаннях, та застосування системно-мережевого підходу, зазначав, що за широкого застосування названого підходу відкриваються нові можливості, зокрема на національному рівні (на рівні країн) – що можна простежити

¹⁶ Prosumer – термін введений О. Тоффлером, в якому зафіксовано властивості людини і як виробника, і як споживача.

через візуалізацію інтелектуальних капіталів Швеції, Ізраїлю, Нідерландів та, особливо, Данії [154, с. 238–239].

ТНК роблять суттєвий внесок у розвиток соціумів (передусім у національний розвиток тих країн, з яких вони походять). Це проявляється у такому: створена у нових умовах виробництва споживна вартість із високою інтелектуальною часткою в її складі принципово зумовлює формування у суспільстві якісно нового (більш високого) рівня споживання, а отже, сприяє суспільному розвитку; затвердження та поступове поширення типу відтворення, що за характеристиками наближають його зміст до постіндустріального, стимулює науково-технічний прогрес; інтелектуальне виробництво/споживання впливає на зростання інтелектуального потенціалу нації.

За поєднання в аналізі двох аспектів – діяльності швидкозростаючих компаній і ролі великих ТНК як чинника економічного та соціального розвитку, відкриваються додаткові переваги створення національних компаній – активних учасників транснаціональних економічних процесів. Практика міжнародного бізнесу показує, що такі корпорації, як Google, Dell, Nokia, перетворившись за короткий термін на могутні глобальні ТНК, істотно впливають на ВВП. Ефективністю діяльності Nokia, наприклад, пояснюється 50 % приросту ВВП Фінляндії. Діяльність «газелей», як правило, наукомістка і саме це зумовлює розвиток різних галузей та структурні зміни в економіці країн. Нині Фінляндія представляє одну з найбільш розвинутих ІТ-економік світу та є завдяки Nokia, яка забезпечує половину зростання у секторі ІКТ, одним із лідерів інноваційної діяльності. Інша частина цього сектора представлена меншими фірмами. Їх розвитку сприяв успіх Nokia, який стимулював формування кластерних взаємозв'язків – були створені сотні менш крупних компаній, деякі з яких посіли провідні місця у своїх нішах бізнесу [153, с. 50].

З погляду на сучасні проблеми економічного розвитку приклад Nokia є надзвичайно значимим для України, беручи до уваги той факт, що ця компанія забезпечила оздоровлення економіки Фінляндії після глибокого спаду виробництва та банківської кризи, яких зазнала економіка країни у 90-х роках.

Розглядаючи роль ТНК як чинника економічної стабільності у макросоціумі, необхідно зазначити існуючу (за природою їх походження), суперечність. З одного боку, ТНК є породженням глобальних процесів господарського життя; з іншого боку, та ж сама глобалізація породжує нестабільність, зокрема, підвищує схильність країн до зовнішніх фінансових криз. За таких умов створення в постсоціалістичних країнах ТНК національного походження слід розцінювати як вимогу часу і наслідок об'єктивних інтеграційних тенденцій в економіці. ТНК країн ЦСЄ та СНД покликані створювати захист національних економік від глобалізаційних негативів, а також захищати відповідні макро-економічні системи від поглинання бізнесу іноземним потужним капіталом.

В аспекті економічного та соціального розвитку національних господарств варта окремого розгляду роль ТНК у формуванні інфраструктурних галузей економіки. У наш час інфраструктура розглядається як одна з визначальних попередніх умов, за наявності якої країни, що розвиваються, можуть прискорювати або підтримувати темпи розвитку і досягти поставлених ООН цілей розвитку, сформульованих у Декларації тисячоліття [39]. Проте ці процеси істотно стримуються внаслідок недостатності інфраструктурних інвестицій. Потреби країн, що розвиваються, набагато перевищують ті суми, які вкладаються в інфраструктуру урядами, приватним сектором та іншими партнерами. За даними Світового банку, країни, що розвиваються, щорічно інвестують в інфраструктуру в середньому 3–4 % ВВП; проте за оцінками експертів для досягнення більш широких цілей економічного розвитку такі інвестиції мали б становити 7–9 % [148].

Інфраструктура країни дуже важлива з погляду економічного розвитку та інтеграції у світову економіку. Інфраструктурні галузі суттєво визначають конкурентоспроможність економіки у цілому, а якість інфраструктури є одним із визначальних чинників ПІІ. Тому, керуючись потребами національного розвитку, а також зважаючи на масштабність капіталовкладень, які потрібно зробити, уряди країн відкривають доступ в інфраструктурні

галузі промисловості та послуг для приватного сектора – в т. ч. також для ТНК.

Інфраструктурні галузі значною мірою належать до сфери послуг. Розширення цієї сфери є особливістю сучасного світового економічного розвитку. У сфері послуг розвинутих країн за різними оцінками створюється від 65 до 75 % ВВП [204; 144, с. 25] та близько 50 % – у країнах, що розвиваються. Найкращі компанії світу все більше орієнтують бізнес на цю сферу: у першій десятці за рейтингом FT-500 (2010 р.) таких компаній 5; за рейтингом Fortune (2009 р.) – 6. Зі збільшенням кількості ТНК у сфері послуг відзначається, у т. ч., їх інтерес до послуг інфраструктурних. Зокрема, з початку першого десятиліття ХХІ ст. швидко зростала частка ТНК в інфраструктурних проєктах країн Африки та Азії.

Для країн із посттрансформаційною економікою взаємодія з ТНК у сфері інфраструктурних послуг також розглядатися як доцільна. Проте потрібно враховувати специфіку цієї сфери. Такі послуги є зазвичай досить капіталомісткими, здійснюються у комплексі та тяжіють до олігополістичних або монополістичних ринкових структур. Це електропостачання, телекомунікації, водопостачання і каналізація, аеропорти, автомобільні та залізничні шляхи, морські порти тощо¹⁷. Проте однією з найголовніших відмінностей, яка має враховуватись, є та, що суспільство відносить доступ до інфраструктурних послуг до соціально-політичних питань, а також те, що такі послуги розглядаються як суспільні блага та як одне з прав людини. Отже, всі питання, пов'язані з доступом ТНК у зазначені галузі, потребують особливо пильного державного контролю.

¹⁷ В Україні, за переліком Кабінету Міністрів, під регулювання держави підпадають такі сфери діяльності суб'єктів природних монополій: транспортування нафти і нафтопродуктів трубопроводами; транспортування природного нафтового газу трубопроводами та його розподіл; транспортування інших речовин трубопровідним транспортом; передача та розподіл електроенергії; користування залізничними коліями, диспетчерськими службами, вокзалами та іншими об'єктами інфраструктури, що забезпечують рух залізничного транспорту загального користування; управління повітряним рухом; централізоване водопостачання та водовідведення; централізоване постачання теплоенергії; спеціалізовані послуги транспортних терміналів, портів, аеропортів.

Міжнародні дослідження, проведені на прикладах багатьох країн, демонструють взаємодоповнення приватизації та конкуренції: конкуренція збільшує вигоди від приватизації, а приватизація посилює ефект конкуренції. З іншого боку, якщо галузь утворена на ґрунті природної монополії, наслідком приходу ТНК може стати перетворення державної монополії на приватну монополію іноземних власників. Це стримує конкуренцію і, тим самим, обмежує масштаби підвищення ефективності. Отже, діяльність природних монополій має знаходитись під впливом державного регулювання, яке здійснюється в інтересах суспільства. Таке державне втручання має бути зорієнтованим на мінімізацію витрат виробництва і застосування ефективних важелів регулювання, дія яких спрямована на визначення обґрунтованих цін і тарифів та забезпечення оптимального рівня інвестицій у відтворення основного капіталу в цих галузях. У вітчизняних наукових публікаціях [79, с. 250–265] підкреслюється, що регулювання природних монополій має органічно поєднуватися зі збільшенням обсягів фінансування суспільно важливої інфраструктури національної економіки.

Загалом без розвинутої інфраструктури національних економік ділова ефективність ТНК не уявляється можливою. Розуміючи інфраструктуру широко (як складові частини загального устрою економічного життя, які знаходяться у певній співпорядкованості та забезпечують належну діяльність економічної системи в цілому), необхідно додати таке: якої б глибини не набув глобальний характер діяльності ТНК, така діяльність все одно залежатиме від національних держав. Зважаючи на це, стабільність світової економіки забезпечується тоді, коли держави приходять до згоди стосовно цілей, принципів і норм регулювання функціонування та удосконалення економічних зв'язків.

Україна, обравши за мету відповідність образу економічного життя, який затвердився у розвинутих країнах світу та ЄС, має долучатись до ринкових інститутів, що діють у системі світогосподарських відносин, і поступово впроваджувати стандарти виробництва різноманітних товарів і послуг. ТНК, здійснюючи

процеси виробництва в масштабах світових економічних відносин, одночасно активно беруть участь у процесах інтернаціоналізації науково-технічного прогресу. За цих умов стандарти якості та техніко-економічні показники продукції національної економіки визначаються стандартами глобального ринку (досить часто стандартами, визначеними ТНК для решти учасників економічних відносин). Науковці [43, с. 18–19] зазначають, що механізми створення та поширення нових стандартів в усіх процесах і процедурах бізнесу дозволяють ТНК оптимізувати життєві цикли технологій та продуктів і залежно від стадії циклу переводити виробничі потужності за кордон, використовуючи об'єктивні розбіжності в національних системах господарства для досягнення власних інтересів.

Із цього погляду культуру виробництва, яку приносять із собою ТНК, реалізуючи завдання бізнесу на території приймаючої країни, є підстави розглядати як засіб сприяння економічному розвитку такої країни. Конкретизуючи це положення, варто підкреслити, що безпосередньо в Україні існує достатньо підстав для критичних тверджень стосовно невідповідності стандартів виробництва продукції світовим вимогам.

Виготовлені в Україні товари та послуги передусім тестуються за їх появи на світовому ринку, тобто в процесі здійснення зовнішньоторговельних операцій. Проте протягом останніх років зберігається тенденція до збільшення технологічного розриву між українською промисловістю та промисловістю розвинених країн у більшості оборонних і високотехнологічних виробництв. Як зазначають науковці [137, с. 52], сучасна зовнішня торгівля та інвестиції слабо корелюють із потребами реального сектора економіки в інноваційних технологіях і матеріалах. Потенціал зовнішньої торгівлі як складової інтеграції у світовий ринок зберігає і значною мірою закріплює позиції України як виробника та постачальника середньо- і низькотехнологічної промислової продукції.

Невідповідність світовим стандартам продукції, виготовленої всередині країни, не є виключно українською проблемою – з нею стикаються фактично всі країни пострадянського простору.

Усунення диспаритету продукції національного виробника порівняно зі світовими стандартами є необхідною умовою соціально-економічного розвитку країни з посттрансформаційною економікою. Разом із цим значення має також зворотна тенденція – за умови досягнення в майбутньому позитивної динаміки у застосуванні національними суб'єктами господарювання інноваційних технологій, затвердження нових корпоративних стратегій, еволюції нормативних рамок – зростає привабливість національних господарських систем для ТНК передусім і погляду активізації процесів інвестування всередині країни.

Сучасна сукупність взаємозв'язків фірм і виробництв, розміщених у різних країнах, є глобальною товарною системою. Їх сутність полягає у тому, що носіями міжнародних виробничих і торговельних процесів усе більше стають виробничі та комерційні фірми, які функціонують у складі економічних (виробничо-комерційних) ланцюгів, при цьому стратегічні рішення щодо принципів і напрямів їх функціонування приймаються на глобальному рівні.

Розміщуючи свої філії у різних країнах, ТНК виносять створення продукту за межі національної держави. Тобто внаслідок застосування ТНК такої ринкової стратегічної поведінки все більша кількість країн залучається до сучасних світогосподарських відносин. Очевидною є зростаюча динаміка відкритості країн для міжнародних (зокрема, ділових, економічних) контактів. Транснаціоналізація істотно впливає на геополітику, і національні господарства, визначаючи можливості реалізації національних інтересів у зовнішньому середовищі, повинні враховувати це.

Конструктивний підхід до взаємовідносин у системі «національні інтереси – інтереси ТНК» дозволяє постановку питання щодо ТНК як чинника (1) міжнародної та (2) внутрішньої національної безпеки. Стосовно першого твердження (міжнародної безпеки) аргументом є те, що ТНК, поширюючи експансію на інші країни, не зацікавлені у виникненні політичних, міжетнічних, релігійних та інших конфліктів, оскільки це не відповідає економічним інтересам глобальних корпорацій. Обґрунтування

другого (внутрішньої національної безпеки) виходить із передумов наявності консенсусу між інтересами держави, корпорацій та суспільства, а також існування обґрунтованої стратегії державного регулювання щодо цього.

Проте у більшості країн постсоціалістичної трансформації оптимізації зазначених передумов або істотного наближення до цього стану не спостерігається. В країнах ЦСЄ рівень узгодження інтересів держави, корпорацій та суспільства слід визнати вищим (проте не найкращим із варіантів збалансування інтересів); в країнах пострадянського простору він є далеким від оптимізації. Науковці [73, с. 37] наголошують на фактах того, що державна політика закордонної експансії та підтримки вітчизняного бізнесу або відсутня, або існує у найбільш загальному обрисі. Це істотно гальмує відповідальність бізнесу перед суспільством. З іншого боку, суспільство не повністю усвідомлює власні інтереси стосовно національного бізнесу, який глобалізується. Транснаціоналізація національної економіки відбувається через розширення сфери впливу вітчизняних суб'єктів господарювання за кордоном. Державним інтересам, при цьому, відповідає таке: зміцнення геополітичного стану країни; збільшення доходності тих національних суб'єктів, які мають господарські зв'язки з національними ТНК; підвищення конкурентоспроможності національних компаній, які беруть активну участь у процесах транснаціоналізації, в результаті чого відбувається розширення ресурсної бази, отримання нових технологій, управлінського досвіду тощо, а також формуються умови підвищення конкурентоспроможності країни у цілому; досягнення більшої прозорості національних ТНК, використання ними світових бізнес-стандартів у сфері якості, звітності, клієнтоорієнтованості, екології та інших стандартів ведення бізнесу.

Сучасний розвиток національних економічних систем є невід'ємно пов'язаним із всезагальними тенденціями світового економічного розвитку, передусім із глобалізацією, процеси якої охоплюють не тільки планетарний, континентальний і наднаціональний рівні, але також долучають до загальносвітових глобальних процесів країни, регіони та локальні економічні підсистеми. Під впливом глобалізації формується єдиний економічний простір, де визначальну роль відіграють ТНК, діяльність яких

вносить суттєві зміни у географію розміщення продуктивних сил, галузеву структуру, спрямування руху та наповнення товарно-матеріальних потоків, фінансових, технологічних, інформаційних, міграційних тощо.

ТНК виступають каталізаторами глобалізації економічного життя у світовому господарстві. Транснаціоналізація постає на поверхні як система міжнародних економічних відносин. Така система відносин стає у наш час настільки впливовою, що істотним чином визначає умови економічного розвитку національних систем, а отже, може розглядатись як функція умов економічного розвитку макросоціумів.

У значенні функції транснаціоналізація оцінюється як зовнішнє виявлення властивостей об'єкта до системи відносин. Визначення впливу системи міжнародних економічних відносин (транснаціоналізації) на систему соціально-економічних відносин макрорівня набуває формалізації у вигляді моделі (рис. 3.3).

Функціональна специфіка транснаціоналізації насамперед полягає у тому, що для країн, включених у систему сучасних світогосподарських відносин, першорядне значення мають ті відносини, які формують сучасний контур МПП та визначають умови розподілу світового доходу. Міжнародний поділ праці визначається як спосіб організації світової економіки. Він здійснюється через спеціалізацію та зумовлене нею кооперування. Зазначене явище проявляється в масштабах функціонування сфер господарської діяльності та галузей; відбуваються при виробництві продукції на рівнях країн, інтеграційних і регіональних об'єднань, компаній (у т. ч. безпосередньо транснаціональних).

Спеціалізація та кооперування є формами міжнародного поділу праці, проте вони визначають одночасно також сутність механізмів, за допомогою яких реалізується функція транснаціоналізації у створенні умов розвитку макросистем, оскільки спеціалізація та кооперування є відповідними підсистемами функціонування МПП. Спеціалізація і кооперування набули суттєвих змін унаслідок збільшення масштабів діяльності ТНК. Це пов'язано з розміщенням за кордоном дочірніх підприємств іноземних корпорацій, виробничо-збутових філій та інших форм, в яких інституціалізуються процеси транснаціоналізації на мікрорівні.

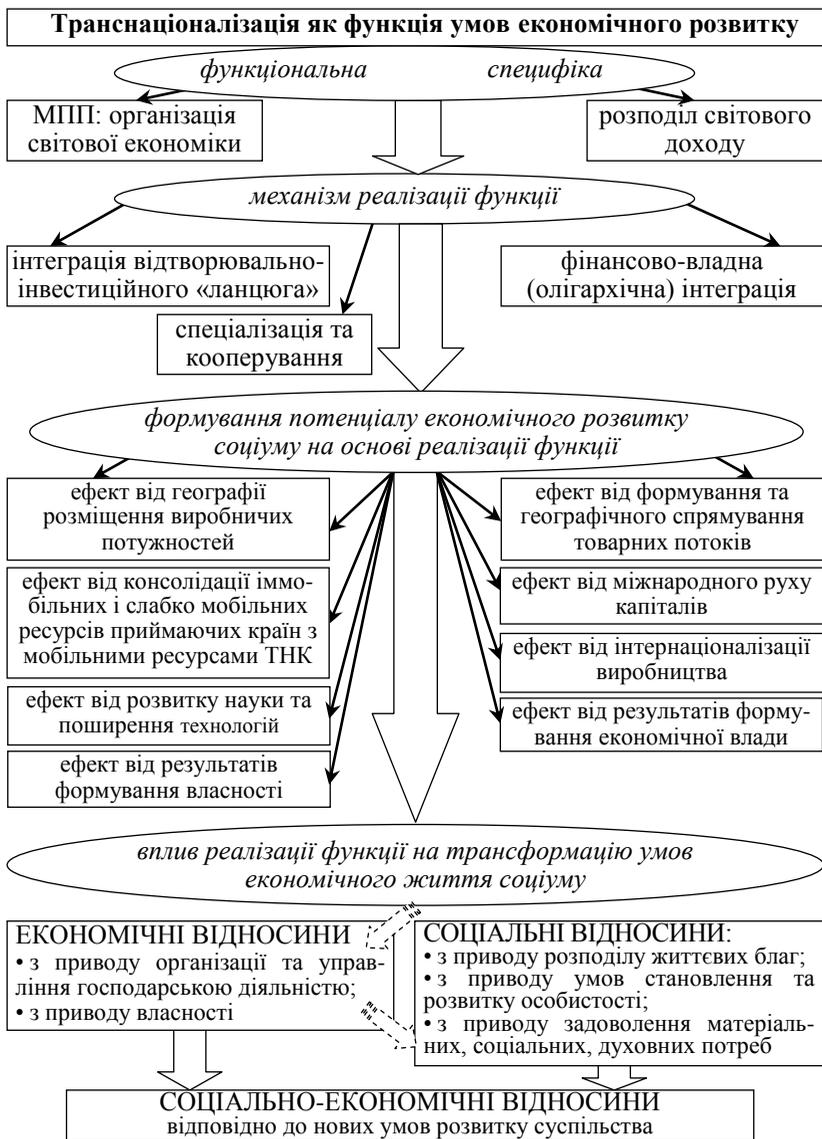


Рисунок 3.3 – Роль транснаціоналізації у формуванні умов соціально-економічного розвитку макросоціуму

У наш час на МПП значним чином впливає внутрішньо-фірмове кооперування, що відбувається всередині ТНК. Незважаючи на те, що внутрішні господарські зв'язки ТНК не є досить явними (залишається уявлення щодо існування звичайного поділу праці між країнами), реально вони мають місце у міжнародній практиці господарювання, при цьому роль ТНК у міжнародному поділі праці стає дедалі більшою. Тобто ТНК фактично організують спрямування товарних потоків, визначаючи, де виготовлятиметься і куди надходитиме продукція (в країну базування ТНК, в країну її виготовлення, у треті країни). Отже, діяльність ТНК через спеціалізацію та кооперування істотно впливає на інтернаціоналізацію господарського життя та посилює взаємозв'язки між національними економічними системами.

Іншим важливим аспектом функціональної специфіки транснаціоналізації є з'ясування ролі розподілу світового доходу, що також визначає умови економічного розвитку країн. Світовий дохід визначається як реальне явище світового господарства, що продукується чинниками, які діють в економічному середовищі. Він визначається синтетичним показником, який об'єднує такі ефекти: від зовнішньої торгівлі; від міжнародного кредитування; від іноземних інвестицій у вигляді ефектів господарського та соціального розвитку; від міжнародного трансферу технологій (квасірента), від зростання кількості робочих місць; як збільшення надходжень від високотехнологічного експорту; від участі у міжнародній виробничій кооперації, отриманий за рахунок доданої вартості на вітчизняній «ділянці відтворювального ланцюга»; від міжнародної міграції робочої сили (передання знань, досвіду, доходи, отримані від використання праці іноземних працівників, грошові надходження від емігрантів (перекази); від міжнародних валютних операцій; від реалізації на зовнішніх ринках ресурсів (зокрема, дефіцитних паливо-сировинних) та ін. [13, с. 80, 87].

Розподіл світового доходу є одним із найбільш сильних мотивуючих чинників у поведінці суб'єктів світових господарських відносин. Особливістю сучасних глобальних економічних

відносин є те, що країни позиціонують себе як учасників формування світового доходу. При розподілі вони відповідно до набутого статусу отримують за результатами міжнародної економічної діяльності його певну частину. Це відбувається за безпосередньої участі ТНК, ТНБ та інших господарсько-фінансових структур подібного рівня.

Основу розуміння розподілу світового доходу визначають такі концепції: (1) концепція «*filiere*»¹⁸; (2) концепція М. Портера [111; 195], яка складається з двох частин: (а) концепція «ланцюжок накопичення вартості» пояснює послідовність (стадії) перетворення продукції на підприємстві та враховує діяльність додаткових служб, що підтримують процес виробництва (стратегічне планування, управління кадрами, розвиток технологій тощо), та (б) концепція «система накопичення вартості», яка описує міжгалузеві зв'язки; (3) концепція Дж. Вомака та Д. Джонсона [214] «потік вартості», близька за змістом до системи накопичення вартості М. Портера; (4) концепція Г. Джереффі [178; 179] «глобальний ланцюг виробництва товарів», що застосовується при аналізі світової господарської системи. Названі концептуальні підходи є визначальними, оскільки відображають базовий аспект економічних відносин – пояснюють зміст розподілу світового доходу у сфері продуктивної діяльності та виробничого кооперування між країнами.

Можливість участі вітчизняних підприємств у світогосподарських процесах створення вартості, глобальний механізм яких визначається ТНК, безпосередньо пов'язаний зі створенням умов економічного розвитку. Ефект для української сторони від такої взаємодії визначається місцем, яке посідає компанія у «ланцюжку створення вартості». Безперечно, у системі взаємодії «материнська компанія – дочірня компанія» у компетенції материнської компанії завжди залишатимуться найважливіші ланки виробничо-маркетингової діяльності та, відповідно, визначальні ланки нагромадження вартості. Наприклад:

¹⁸ *Filiere* (фр. «нитка, низка») – термін використовувався у 1970-х і на початку 1980-х років французькими підприємствами у практиці аналітичної роботи щодо організації процесів створення вартості та розвитку експорту.

стиль, дизайн, тип модельного конструювання (модельного ряду), бренд, провідна технологія тощо. Успішна діяльність Nike, Inditex (Zara), Procter & Gamble, Apple, Microsoft цілком підтверджує цей факт. Домінуючи у ланцюжках створення вартості, материнські компанії разом із цим створюють можливість для дочірніх компаній долучатись до формування світового доходу та отримувати при його розподілі відчутний зиск. Практика світового бізнесу показує, що за умови зростання значимості дочірньої фірми у створенні вартості (особливо, якщо її діяльність пов'язана з НДДКР), не лише господарюючий суб'єкт, а й країна, з якої походить дочірня компанія, одержує переваги (стабільні надходження до бюджету, зайнятість, науково-технічний розвиток тощо).

Отже, можливість використання ТНК як чинника стабілізації та прискорення соціально-економічного розвитку національних господарств визначають умови ув'язки державної політики, яка стосується ТНК, із загальнонаціональними завданнями розвитку. Результативність такої взаємодії оцінюється за ознаками позитивних структурних змін в економіці, розширення бази оподаткування, зростання зайнятості населення та загального кваліфікаційного рівня працюючих, підвищення якості життя в країні, забезпечення захисту навколишнього середовища та ін. ТНК потрібно розглядати як додаткове джерело таких визначальних нині факторів виробництва як знання, підприємництво, а також як чинник фінансування розвитку.

3.3. Україна в процесах транснаціоналізації умов економічного розвитку

Транснаціоналізація господарського життя об'єктивно зумовлена розвитком всіх процесів, який відбуваються в світовій економічній системі – це закономірний процес, що поширюється на всі країни і учасником якого є також Україна. Оцінюючи те, якою мірою умови економічного розвитку України пов'язані з процесами транснаціоналізації, доцільно слідувати логіці, що визначена при з'ясуванні транснаціоналізації як функції економічного розвитку макросоціумів (див. рис. 3.3).

Оцінювання стану розвитку вітчизняної макроекономічної системи потрібно розпочати передусім зі з'ясування того, наскільки кореспондуються між собою процеси створення великих компаній (таких, що тяжіють до рівня транснаціональних), з одного боку, та національного доходу країни і ВВП, з іншого.

Станом на 2007 р. в Україні існувало 66 латентних (офіційно незареєстрованих) фінансово-промислових груп (ФПГ). Офіційно нині, за даними Державної податкової служби (ДПС), в Україні діє 16 ФПГ, до складу яких входить понад 4 600 підприємств. Найбільшими за кількістю підприємств, що входять у склад таких угруповань, є ФПГ «Приват» (1 089 підприємств) і ФПГ «СКМ» (809).

Статус фінансово-промислової групи в Україні визначається згідно з наказом Державної податкової служби України № 206 від 08.12.11 р., який є єдиним документом у державі, що інституційно закріплює поняття «фінансово-промислова група». У 2011 році платниками, які віднесені до учасників ФПГ, до державного бюджету сплачено більше 40 млрд грн [15]. Роль діяльності найбільших українських підприємств у розвитку національної економіки дозволяють простежити бізнес-рейтинги (табл. 3.5, 3.6).

У 2010 р. за версією «ТОП-100. Найбільші компанії України» лідерами (серед 600-га підприємств, що обстежувались) стали НАК Нафтогаз України, Метінвест, Енергоринок, ДТЕК, АрселорМіттал Кривий Ріг, ТНК-ВР Коммерс, Київстар, System Capital Management, [55]. За даними журналу Forbes, виручка 200 найбільших компаній України (2010 р.) становила 106,5 млрд дол. Порівняно з попереднім роком, цей показник збільшився на 40 %. Отже, сумарний дохід великих підприємств України становить понад 80 % від ВВП України (у 2010 р. – 1,095 трлн грн). Проте (зважаючи на найбільший внесок у сукупний дохід гірничо-металургійного та паливно-енергетичного комплексів) залишається очевидним, що українська економіка є сировинно орієнтованою: близько $\frac{1}{3}$ від суми доходу припадає на нафтогазовий сектор і майже по 20 % – на металургію та енергетику.

Таблиця 3.5 – 10 зі 100 кращих компаній України за версією «ТОП-100. Найбільші компанії України», 2009 р. [48]

Компанія	Чистий дохід, млн грн	Чистий прибуток, млн грн	Активи, млн грн	Кількість працівників	Рентабельність продаж, %
НАК «Нафтогаз України»	75 094,1	2 267,8	109 051,9	647	8,89
Метінвест	46 942,5	2 601,9	625,1	39	-7,21
Енергоринок	41 843,3	113,4	19 780,7	217	0,35
Металургійний комбінат «Азовсталь»	15 704,5	-211,9	-	-	-
ТНК-ВР Коммерс	15 646,0	177,4	1 024,0	483	1,25
АрселорМіттал Кривий Ріг	14 398,2	-120,0	14 648,0	40 049	0,40
Лисичанська нафтова інвестиційна компанія	13 688,4	208,1	3 635,1	3 631	1,98
ММК ім. Ілліча	13 347,8	-255,9	13 071,8	49 464	-1,91
Індустріальний Союз Донбасу	12 908,7	46,1	15 184,5	503	0,23
Київстар	11 652,8	3 831,8	11 395,9	4 838	44,13

Таблиця 3.6 – 10 зі 200 найбільших компаній України за версією FORBES Україна, 2010 р. [177]

Компанія	Місце у рейтингу	Виручка, млрд грн
Метінвест	1	74,5
ДТЕК	2	24,3
ArcelorMittal	3	23,5
Укрнафта	4	20,0
Індустріальний Союз Донбасу	5	18,0
Укртатнафта	6	17,9
ТНК-ВР	7	17,8
ММК ім. Ілліча	8	17,3
Донецксталь	9	15,9
Fozzy Group	10	13,9

Процеси становлення та поступового розвитку великого бізнесу в Україні відбуваються на тлі такої макродинаміки: за даними Державної служби статистики ВВП України, у 2010 р. порівняно з 2009 р. збільшився на 4,2 %; у 2011 р. приріст становив 5,2. Отже, процеси економічного відродження великого бізнесу та економіки країни в цілому синхронно віддзеркалюють поступовий вихід із кризи. Проте випередження динаміки визначальних показників великих компаній, порівняно з макроекономічними, дає підстави вважати, що можливості економічного зростання, які утворюються завдяки великому бізнесу, в державі належним чином не використовуються.

Оскільки економіка України не вирізняється інноваційністю, реальним чинником зростання (з найбільш вірогідних) буде і надалі залишатись збільшення чистого експорту, передусім експорту металу. Ключовими у цьому сенсі для українських виробників можуть стати також світові ринки міндобриव, зернових та олійних культур, хоча позиції таких компаній у рейтингах, що згадувались, значно нижчі. Високий приріст чистого доходу у поточному періоді мають виробники медикаментів, харчування, транспортні та будівельні компанії, але їх діяльність більшим чином орієнтована на внутрішній ринок. Отже, якщо оцінювати взаємозв'язок національної економіки з розвитком великого бізнесу у поточному періоді, специфіка якого обумовлена наслідками фінансово-економічної кризи, державний пріоритет матимуть ті підприємства, діяльність яких нині орієнтована на експорт.

Проте зовнішній попит, який зберігає свою вагомість як чинник економічної динаміки в Україні нині, не може розцінюватись із погляду перспектив довгострокового розвитку як єдино пріоритетний. Посткризовий розвиток світової економіки свідчить про її входження в тривалий період трансформації та значної невизначеності. У цих умовах переважно експортоорієнтована модель зростання, яка відновлюється в 2010–2011 рр., не спроможна забезпечити стійкий розвиток економіки України, стикаючись із періодичними дестабілюючими впливами короткочасної і тривалої дії [108]. Основою довгострокової перспективи розвитку національної економіки мають стати інновації.

У наш час, згідно з рейтингом RealClearWorld, сформованим на основі глобальних даних успішності країн за 2010 рік, та аналітичними дослідженнями Legatum Institute, найінноваційнішими країнами світу вважаються Данія, Швеція, США, Фінляндія, Велика Британія, Норвегія, Ірландія, Сінгапур, Ісландія, Канада. Україна у цьому рейтингу посідає 69-те місце зі 110-ти. [99]. Низькою є також оцінка України за Глобальним інноваційним рейтингом 2010 р. Наша країна поступається країнам ЄС і посідає 67-ме місце серед 125-ти країн [108]. Необхідно підкреслити, що всі країни – інноваційні лідери демонструють високі показники економічної стабільності, а однією з визначальних тенденцій є та, що рівень розвитку підприємництва і бізнес-можливостей найтісніше корелює із загальним процвітанням нації, ніж із будь-яким іншим чинником.

Існуючий рівень застосування інновацій українськими підприємствами дуже низький (11,5 % у 2010 р.). У країнах ЄС частка інноваційно активних підприємств становить близько 50 %, у США – близько 70. Порівняно з країнами ЄС питома вага українських підприємств, що здійснювали інновації, у 4–6 разів менша. У 2008 р. в країнах ЄС-27 (за винятком Греції) 51,6 % підприємств були інноваційно активними, в Німеччині – 79,9, Люксембурзі – 64,7, Бельгії – 58,1, Португалії – 57,8, Ірландії – 56,5. «Нові» члени ЄС мають значно нижчі показники інноваційної активності, але Україна навіть порівняно із цими, граничними для європейської економіки значеннями, має результат щонайменше вдвічі нижчий: у Латвії 24,3 % інноваційно активних підприємств, у Польщі – 27,9, в Угорщині – 28,9, у Литві – 30,3, у Болгарії – 30,8. [108, с. 41].

У 2010 р. кількість запроваджених технологічних процесів дещо збільшувалась порівняно з попередніми роками, проте відповідні абсолютні значення є настільки незначними, що за показником технологічної готовності відкидають Україну до групи країн, які ніколи не мали власного системоутворювального науково-технічного потенціалу [125, с. 126]. Так само несуттєвою є динаміка за часткою підприємств, які впроваджували нові технологічні процеси та опановували виробництво нових видів техніки і найменувань (табл. 3.7, 3.8).

Таблиця 3.7 – Впровадження інновацій на промислових підприємствах України [133, с. 166]

Рік	Частка підприємств, які впроваджували інновації, %	Впроваджено нових технологічних процесів	Освоєно виробництво нових видів техніки, найменувань
2000	14,8	1 403	631
2003	11,5	1 482	710
2004	10,0	1 727	769
2005	8,2	1 808	657
2006	10,0	1 145	786
2007	11,5	1 419	881
2008	10,8	1 647	758
2009	10,7	1 893	641
2010	11,5	2 043	663

Таблиця 3.8 – Частка промислових підприємств України, що впроваджували інновації впродовж трьох років (за типами інновацій) [133, с. 167]

Групи підприємств за типами інновацій	2006–2008 рр., % до загальної кількості обстежених	2008–2010 рр., % до загальної кількості обстежених
Підприємства, що впроваджували інноваційну продукцію	9,9	10,6
Підприємства, які впроваджували інноваційні процеси	9,6	10,6
Підприємства, які впроваджували організаційні інновації	3,9	4,0
Підприємства, які впроваджували маркетингові інновації	3,8	4,0

У 2010 р. тільки 964 підприємства реалізовували інноваційну продукцію, при цьому лише 270 видів були для ринку новою продукцією, а 812 – новою тільки для підприємства. Частка реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої продукції промисловості у 2010 р. становила лише 3,8 %.

За межі України реалізовували інноваційну продукцію 343 підприємства.

Однією із суттєвих причин, які зумовлюють низьку інноваційну активність вітчизняних підприємств, є утруднення процесів капіталізації. Це також означає, що бракує достатності внутрішніх (ендогенних) умов для реалізації початкових засад із формування національних ТНК (зокрема високотехнологічних). Більше того, затвердилось «замкнуте коло» – через те, що частка збиткових підприємств в Україні висока (у 2011 р. – 36 %), а рентабельність операційної діяльності решти підприємств досить низька (5,2 % за галузями разом, 6,0 % у промисловості), відсутні кошти для здійснення наукових техніко-технологічних розробок, а за відсутності інновацій вітчизняний бізнес у сучасних умовах прибутковим уявити неможливо.

Інноваційна діяльність підприємств сфери малого та середнього бізнесу оцінюється аналітиками та науковцями [108, с. 41] так: в Україні лише 6 % малих та 16 % середніх промислових підприємств є інноваційно активними. Безумовно, є кращі приклади (у Польщі, зокрема, понад 30 % малих та середніх підприємств є інноваційно активними), проте великий бізнес здійснює процеси капіталізації краще, а отже, об'єктивно має більше можливостей для НДДКР. Це підтверджує світова бізнес-практика: найбільший бюджет досліджень має японський автомобілебудівник Toyota – 9,5 млрд дол., швейцарська фармацевтична компанія Roche – 6,5 млрд дол., Microsoft – 6 млрд євро [87].

Капіталізація як сукупність постійно здійснюваних процесів із перетворення ТНК доданої вартості на капітал є основою інтенсивного господарського розвитку підприємств, а оскільки, мова безпосередньо йде про великі підприємства, які утворюють основу національної економіки, то і господарського комплексу країни у цілому. Капіталізація як система заходів зі здійснення капіталістичних відносин мала місце завжди. Її роль у діяльності компаній була і залишається визначальною. Проте в умовах глобалізації значення капіталізації набуло особливого змісту. Це спричинено специфікою сучасного економічного розвитку, пов'язаною з необхідністю постійного підтримання інноваційних процесів у виробництві та реалізації продукції. У подаль-

шому результативна інноваційна діяльність сама стає істотним чинником приросту прибутку, зумовлюючи зростання капіталовкладень у нематеріальні активи – найбільш значиму для нинішнього часу частку активів підприємства.

Поряд зі створенням власних ТНК важливою інституційною формою участі України в процесах транснаціоналізації є входження вітчизняних суб'єктів господарювання у структури іноземних ТНК. У сучасних умовах ТНК усе більше переходять до комплексної інтеграції своїх підрозділів у материнську компанію, відмовляючись від делегування філіям, розміщеним у приймаючих країнах, окремих обмежених (а тому дискримінуючих такі підрозділи) функцій. Із погляду на можливість стати рівноправним учасником єдиної корпоративної системи участь українських дочірніх компаній у складі іноземних ТНК у потенціалі (проте не за фактичним станом економічної ситуації) слід оцінювати як позитивну.

Необхідно підкреслити, що місце розміщених в Україні дочірніх компаній іноземних ТНК у «ланцюжку створення вартості» не може вважатися визначальним. Унаслідок того, що багато таких компаній діють у сфері торгівлі, дуже значна частка елементів названого «ланцюжка» (близько 60 %) імпортується. У цілому для країн СНД (зокрема для України, Молдови, Грузії, Киргизії) у структурі «ланцюжка створення цінності» дійсно переважають технології та виробничий досвід, отримані від материнської компанії. Їх частка 42 %, проте для України це здебільшого маркетингові технології. Інші складові «ланцюжка» розподілені так: матеріали – 24 %, комплектуючі деталі – близько 20, кінцева продукція – близько 14 [14, с. 32].

Роль, яку відіграє учасник мережі ТНК у «ланцюжку створення цінності» безпосередньо визначає формування, а отже, і розподіл світового доходу. ТНК, набуваючи у наш час усе більшої могутності, створюють істотну альтернативу іншому механізму розподілу світового доходу – засобам державної зовнішньоекономічної політики.

Р. Каплінські зазначає, що у зв'язку з посиленням глобалізації розподіл доходів між країнами ускладнюється. По-перше, посилюються бар'єри до вступу в галузь, які необхідно розглядати як

один із найважливіших чинників розподілу ренти. Механізм його дії такий: вигоди отримує той, хто здатен створити нові сфери ренти при усуненні бар'єрів на шляху до виробництва. По-друге, прагнення стійкого зростання доходів змушує виробників позиціонувати себе у нетоварних секторах ланцюжку нагромадження вартості, оскільки саме вони (нематеріальні частини ланцюжка) у наш час стали зростаючими сферами отримання ренти [66, с. 16, 25, 26].

Загальною тенденцією сучасного світового економічного розвитку є збільшення обсягів надання послуг – факторних і нефакторних. У контексті з'ясування механізмів реалізації функції транснаціоналізації, що розглядається як можливість формування умов економічного життя, необхідно підкреслити особливу значимість перших – факторних послуг¹⁹, вплив яких при створенні «ланцюжка вартості» стає все більш визначальним. Особливо це стосується послуг, пов'язаних із формуванням «неречових» факторних доходів, надання яких опосередкує міжнародний рух інтелектуальних продуктів: авторських прав, товарних знаків, дизайнерських, маркетингових продуктів тощо.

Саме завдяки інтелектуальній складовій вартості ТНК, по-перше, отримують більшу частку своїх прибутків, та, по-друге, завдяки перевагам у володінні інтелектуальним капіталом, створюють бар'єри для інших учасників ринкових відносин. Зумовлені прагненням набуття якомога більшого ефекту від масштабу (тобто бажаючи максимізації сукупного прибутку), ТНК через дочірні підприємства, а також іншим чином поширюють діяльність за кордоном. За цих умов відбувається об'єднання іммобільних та слабомобільних ресурсів приймаючих країн (природних ресурсів, робочої сили) з мобільними ресурсами ТНК, якими є знання, підприємницькі здібності, а також капітал.

Діяльність ТНК, як правило, іде на користь країнам, з яких вони походять, оскільки ефективність (як досягнутий ТНК результат бізнесу) зумовлює прогресивний економічний розвиток макросоціуму країни базування. Разом із цим діяльність інозем-

¹⁹ Утворення доходів на факторні послуги пов'язане з міжнародним рухом факторів виробництва: капіталу (процент, дивіденд, прибуток), технологій (ліцензійні платежі), праці (заробітна плата), а також землі (платежі за її використання – роялті).

них ТНК у приймаючих країнах не можна оцінити так само однозначно, оскільки (беручи до уваги фактичне «співвідношення сил» сторін) дуже ідеалістичною вбачається імовірність абсолютної еквівалентності товарного, технологічного, інформаційного та інших видів обміну.

З'ясовуючи підходи до визначення ролі України (як приймаючої країни) в процесах транснаціоналізації, доцільно звернутись до концепції сучасної світ-системи І. Валлерстайна [211]. «Концепція ядра-периферії – це концепція-відносини» [11, с. 93]. Вона пояснює, як оптимізація відносин між розвинутими країнами та іншими країнами (між ядром та напівпериферією²⁰), опосередкованих діяльністю ТНК, може забезпечити взаємну вигідність співпраці національної економічної системи з іноземними корпораціями.

З одного боку, країни напівпериферії – такі, зокрема, як Україна – отримують можливість налагодження масового виробництва товарів із низькими витратами, виготовляючи продукцію у філіях іноземних ТНК, за технологіями, що передаються материнськими компаніями. Проте, з іншого боку, присутність ТНК в економічному середовищі інших країн (у тому числі в Україні) дозволяє отримувати іноземним корпораціям надприбуток. Це відбувається, по-перше, за рахунок високих цін на світовому ринку, що встановлюються на новітні товари, які пропонують ТНК і які містять, як правило, високу частку інтелектуальної складової у вартості, а, по-друге, за рахунок низької собівартості – дешевизни інших її складових, зокрема праці.

Розглядаючи діяльність в Україні дочірніх підрозділів іноземних компаній, як одну з позицій нашої держави в процесах транснаціоналізації умов економічного життя, показовою є така статистика: іноземні компанії, які діють на території України, представлені переважно у сфері торгівлі та фінансових послуг, а також у харчовій промисловості, сфері транспорту та зв'язку,

²⁰ Згідно концепції сучасної світ-системи виділяють три рівня: ядро (центр), напівпериферія та периферія. Проте відносини транснаціональної виробничо-інвестиційної кооперації відбуваються лише між першими двома. Країни периферії, де зосереджені здебільшого галузі, які не монополізуються (переважно сировинний комплекс, видобувна промисловість), до світової транснаціональної структури не входять.

машинобудуванні, хімічній промисловості, будівництві та інших галузях; їх середньоринкова частка становить 28 %; компанії, що інвестують в Україну, є досить крупними (річний дохід близько 80 млн дол., чисельність персоналу – близько 500 осіб) [14, с. 29–30].

Науковці зазначають, що на основі функціонального взаємозв'язку (1) вилучення високого прибутку від продукції, виготовленої на основі монополізованих технологій (функція материнської компанії країни-ядра, яка реалізується завдяки інноваціям, патентуванню тощо), та (2) мінімізації витрат виробництва (функція філій ТНК у країнах напівпериферії) забезпечується особлива стійкість гео економічної структури. Внаслідок внутрішньокорпоративного характеру відносин, які у такій структурі існують, функціональний зв'язок між факторами та рівнями створює інтегровану якість цілого, що дозволяє вважати транснаціональну відтворювальну структуру світовою гео економічною системою [54, с. 57].

Зазначене вище є загальним підходом, з якого випливає основний висновок про принципову доцільність створення іноземними ТНК філій або дочірніх фірм в Україні. Проте реальність розгортання таких процесів свідчить, що з погляду реалізації вітчизняних інтересів фактична взаємодія між материнськими компаніями та їх підрозділами в Україні є далекою від досконалості. Недосконалість проявляється насамперед у тому, що (а) діяльність іноземних компаній на ринку України зорієнтована здебільшого на обслуговування внутрішнього ринку приймаючої країни, а не на виробництво в Україні експортної продукції, (б) присутність дочірніх підприємств іноземних ТНК на ринку України є слабо пов'язаною з поширенням новітніх технологій.

Така ситуація цілком відповідає досить поширеній практиці взаємодії ТНК зі слабшими в економічному сенсі країнами. Як приклад, поведінка ТНК США: за даними Federal Reserve Bank of Dallas (2008 р.) 70,3 % загального обсягу реалізації товарів, що здійснювалась філіями американських ТНК, припадало на місцеві ринки тих країн, у яких розміщувались названі підроз-

діли та, відповідно, тільки 29,7 % виготовлених товарів спрямовувалось на експорт у треті країни [202, с. 9]. В Україні також близько 70 % виробництва кінцевої продукції націлено на внутрішній ринок. Представники іноземних компаній визнають, що місткість українського товарного ринку утворює головний мотив їх бізнесу в країні. Для материнських компаній, як показують дослідження [186], використання економічно ефективного виробництва в СНД із метою експорту продукції в Євросоюз не є стратегічно важливим питанням. Дочірні компанії, що розміщуються в країнах СНД, спрямовують за кордон лише невеликі обсяги проміжної продукції (компанії, які її виготовляють, експортують 17 % загального обсягу виробництва). Це означає, що вони слабо інтегровані у вертикальні виробничі ланцюжки ТНК.

Стосовно використання новітніх, зокрема промислових технологій, необхідно зробити висновок, що інвестори, які вкладають капітал у країнах СНД і безпосередньо в Україні, не зацікавлені у переданні технологій, що суттєво відрізняє зміст господарських відносин між материнськими компаніями та їх підрозділами (а) в країнах СНД та (б) в країнах Центральної, Східної та Південно-Східної Європи. Іноземні аналітики [186, с. 72] зазначають, що зовнішній технологічний вплив, який опосередковано ПП, якщо він навіть існує, обмежений досить вузьким колом компаній та секторів економіки.

Доводиться констатувати, що держави СНД істотно втратили ініціативу у сфері продукування високих технологій і здебільшого пасивно пристосовуються до умов глобалізації. До речі, в розвинутих країнах Європи тип пасивних технологічних запозичень знаходиться на межі зникнення, становлячи 5–8 % [62]. Стан української економіки свідчить, що НІС (національна інноваційна система), потреба якої визнана і створення якої на рівні уряду задекларовано, – фактично до цього часу не сформована.

Вихід із ситуації, що склалась, може і повинна надати передусім держава, забезпечивши концентрацію зусиль на пріоритетних напрямках економічного розвитку країни згідно з розробленими програмами інноваційного розвитку, фінансу-

вання за рахунок держбюджету, зосередження централізованих коштів на найбільш вигідних проектах. Фактично йдеться про створення державою умов для продукування в Україні проривних технологій, а не поліпшуючих, імітаційних нововведень. До цього варто додати, що інститут НІС у жодній із країн не був утворений ринком або лише винятково за допомогою приватного підприємництва. За відсутності державної підтримки Україна у процесах транснаціоналізації умов економічного розвитку буде продовжувати поступово втрачати позиції у МПП і розподілі світового доходу, а завдання економічного розвитку національного господарства стануть вирішуватись усе складніше.

У низці чинників, які спричинили погіршення ситуації у сфері інновацій, суттєвим є недостатнє фінансування. Дійсно, можливості бюджету обмежені, підприємницький сектор (особливо в умовах кризового та посткризового періодів) істотно зменшує капіталізацію прибутку. Вітчизняний венчурний бізнес, безпосередньою функцією якого є фінансування і виробництво наукоємних продуктів, не можна назвати розвинутим. Загальний обсяг венчурного капіталу в Україні близько 400 млн дол. США [114, с. 75]. У зв'язку з недостатністю надходження коштів із зазначених джерел, економісти, як правило, покладаються на можливості іноземного інвестування. Основними суб'єктами надання інвестиційних коштів є ТНК, ТНБ, інвестиційні фонди та ін. Участь корпорацій у фінансуванні загальнонаціональних витрат на науково-дослідну роботу перевищує 65 %, а в середньому по країнах ОЕСР наближається до 70 % [129]. Доречі, більшість великих компаній фінансують не лише прикладні, а й фундаментальні дослідження: в США такі інвестиції становлять 25 % загального обсягу витрат на фундаментальні дослідження, в Японії – майже 38, у Південній Кореї – близько 45 [62].

У цілому (у рамках сучасних світових господарських відносин) інтернаціоналізація виробництва та потреба у здійсненні масштабних ПІ, які обслуговують процеси міжнародного виробництва, стали причиною створення «другої економіки» – економічного середовища, організованого за принципом мережі

при безпосередній участі ТНК і, постійно та інтенсивно зростаючого. Прямі інвестиції ТНК у наш час відіграють важливу роль у створенні багатьох національних економік. Проте Україна не є значимим учасником процесів транснаціоналізації капіталу. До уваги потрібно також взяти той факт, що великі корпорації, холдинги, ТНБ, інвестиційні компанії та інші активні учасники світового фінансового ринку в умовах кризи суттєво зменшили обсяги інвестицій і лише починають поступово відновлювати їх нині. За таких умов між країнами-реципієнтами посилюється конкуренція за отримання інвестицій. Отже, заходи макрополітики з лібералізації інвестиційної сфери і створення доступності вітчизняного ринку для ТНК вже не є достатніми.

Останнім часом в Україні відбулись певні зміни в інтересах національного розвитку, які стосуються залучення та ефективного використання інвестицій (вітчизняних та іноземних), прискорення інтеграції нашої країни в європейську і світову економічні системи, забезпечення права приватної власності та права на підприємницьку діяльність й ін. Зокрема, утворено Раду вітчизняних та іноземних інвесторів при Президентові України, прийнято Закон України № 2404-VI від 01.07.2010 р. «Про державно-приватне партнерство», діє новий Податковий кодекс, який передбачає поетапне (впродовж 2011–2014 рр.) зниження ставки податку на прибуток з 25 до 16 %, що має стимулювати перехід України на інноваційну модель розвитку, та ін.

Як свідчить міжнародна бізнес-практика, зміни макроекономічної політики, наприклад, такі, що реалізуються через інструмент податків, можуть принести відчутну користь. Вони пов'язані з тим, що великі компанії інтенсивно (особливо на тлі проявів глобальної нестабільності, зумовленої світовою кризою) переводять активи в юрисдикції з низькими податками. Зокрема, великі обсяги інвестицій на здійснення НДДКР, а також патенти отримала Ірландія від компаній Pfizer, Bristol-Myers Squibb та Microsoft. Інші ТНК у податкових «гаванях» засновують свої компанії, які є власниками торгових марок і ліцензій корпоративної групи (компанія Vodafone перемістила невідчутні активи

в ірландську філію; Shell розмістила офіс із бренд-менеджменту у філії в Швейцарії) [90, с. 110; 171, с. 32].

Відзначаючи станом на 2010–2011 рр. деякі позитивні зрушення в системі інституційного опосередкування процесів інвестування та позитивну динаміку самих інвестицій, однозначно інвестиційний клімат України поки не можна назвати сприятливим.

За даними UNCTAD (World Investment Report 2011), приток ПІІ в країни СНД у 2010 р. збільшився несуттєво, проте стосовно України динаміка була позитивною – приріст становив 1,7 млрд дол. Згідно з даними Державного комітету статистики, у 2011 р. в економіку країни надійшло 6,5 млрд дол. ПІІ (акціонерного капіталу), а обсяг внесених (кумулятивно) ПІІ в Україну з урахуванням переоцінки, утрат, курсової різниці становив 49,4 млрд дол. Отже, спостерігався приплив ПІІ. Проте, як стверджують експерти, наша країна отримала не більше 2 % усього обсягу інвестицій, який надійшов на ринки країн, що розвиваються. Більша частка інвестицій була спрямована у фінансовий сектор (33,1 % загального обсягу ПІІ). У промисловість надійшло 30,9 %, з них майже 2/5 – у металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів [29]. Концентруючись у виробничому секторі 3-го технологічного укладу, інвестиції, які надходять з-за кордону, чинять незначний вплив на економічний і соціальний розвиток. До того ж, такі фінансові потоки не є, як правило, інвестиціями довгострокової дії; більшість компаній, які мають дочірні підприємства в Україні та інвестують у такий спосіб в економіку країни, діють на внутрішньому ринку у середньому 8–9 років [14, с. 29]. Загалом залучення Україною іноземних інвестиційних ресурсів знаходиться на дуже низькому рівні – у розрахунку на одну особу припадає 978,5 дол. США, що значно менше, ніж у країнах ЦСЄ.

Незначною є роль України у процесах транснаціоналізації капіталу також із погляду на експорт капіталу. При тому, що легальний та, за сутністю його здійснення, економічно корисний вивіз капіталу у вигляді ПІІ становив у 2009 р. лише 0,2 млрд дол. [44, с. 8], «втеча» капіталів з України дорівнювала понад 15 млрд дол. [71, с. 19].

Намагаючись знайти відповідь на питання, якою мірою Україна задіяна у процесах транснаціоналізації капіталу і як залежать від цього умови подальшого економічного розвитку нашої держави, варто звернутися до виведених К. Акамацу наукових положень стосовно трифазовості галузевого розвитку [161]: у першій фазі істотно зростає імпорт, у другій – унаслідок розвитку національного імпортозамінного виробництва обсяг товарів, увезених із закордону зменшується (обсяги власного виробництва перевищують імпорт), у третій – розвитку набуває експорт готової продукції. Транснаціоналізація місцевих корпорацій та експорт ПП стають можливими лише за попередніх умов розвитку, сформованих у відповідних фазах. Порівняння умов зміни фаз за К. Акамацу з реаліями вітчизняного розвитку свідчить, що для того, щоб Україна стала значимим суб'єктом процесів міжнародного руху капіталу, необхідною є реалізація системних заходів із долучення національного економічного життя до глобальних процесів транснаціоналізації – передусім через створення умов для виникнення та розвитку ТНК вітчизняного походження.

Як показує практика, в Україні поступово створюється великий капітал національного походження. Існує низка великих підприємств, які зберегли самостійність і поступово трансформуються у холдинги. Українські ФПП – серед найбільших компаній ЦСЄ (рейтинг CE TOP-500²¹). До секторів національної економіки, де найбільше представлена діяльність національних інтегрованих бізнес-структур, належать фінанси, машинобудування, металургія, АПК, нафтопереробка, коксохімія, електроенергетика та телекомунікації. У 2009 р., за версією Deloitte, яка досліджувала 18 країн регіону, три українські компанії увійшли в десятку найбільших у ЦСЄ. Вітчизняні компанії за критерієм валової виручки показують досить гідний результат поряд із польськими, чеськими компаніями та угорською, які також увійшли у першу десятку рейтингу (табл. 3.9).

²¹ CE TOP-500 – рейтинг найбільших провідних компаній Центральної та Східної Європи, складений аудиторсько-консалтинговою компанією «Deloitte».

Таблиця 3.9 – Українські компанії у рейтингу CE TOP-500, 2007–2009 рр. [160; 165; 170]

Рік	Кількість українських компаній у рейтингу	Провідні компанії
2007	75	Сістем Кепітал Менеджмент, Індустріальний Союз Донбасу, Інтерпайп («Interpipe Group»), Укрпромінвест, група «Приват»
2008	52	Метінвест (MetInvest Holding), Нафтогаз України, Енергоринок, Укрзалізниця, Нібулон (Nibulon)
2009	39	Нафтогаз України, Метінвест (MetInvest Holding), Укрзалізниця

Українські компанії вирізняє висока частка національних інвестицій у капіталі. Це пояснюється походженням найбільших і найуспішніших корпорацій України. Більшість сучасних великих вітчизняних компаній, холдингів, ФПГ діють у таких сферах і галузях економіки, як паливо та енергетика, металургія, транспорт тощо. Структура економіки країни, сформована за радянських часів, фактично «проектуються» нині на умови функціонування сучасної економіки і визначає основні напрями розвитку великого бізнесу. Як наслідок, затвердилась специфічна структура капіталовкладень. За даними Deloitte, іноземні інвестори контролюють менше 25 % великих компаній в Україні (в Європі більше половини – 265 компаній із 500 за даними 2008 р.); виключно вітчизняний бізнес контролює майже 50 % компаній (європейський показник – 20 %). У цілому переважання капіталу національного походження є позитивним з погляду економічної безпеки країни, особливо враховуючи, що мова у цьому випадкові йде про провідні галузі та сектори національного господарства. Разом із цим, існуюча структура капіталовкладень свідчить, що утворився певний «резерв», який могли б заповнити іноземні інвестиції. Потенціал міжнародного інвестування можна було б з успіхом використовувати у таких сферах, як виробництво товарів широкого вжитку, надання послуги тощо.

Окрім ПП (які є основою для виникнення таких інституціональних форм виходу компаній на ринки інших країн, як створення дочірніх фірм, спільних підприємств тощо), процес транснаціоналізації також здійснюється через інші форми транскордонного переміщення капіталу, зокрема IPO (SPO)²², міжнародні стратегічні альянси, угоди міжнародного кооперування, різні неакціонерні форми (ліцензування, коли іноземна компанія отримує прибуток від надання змоги іншому господарюючому суб'єкту користуватись патентами і ліцензіями; угоди про управління, коли іноземна компанія організує управління та технічне обслуговування закордонних компаній за плату і частку в капіталі; міжнародна субконтрактна форма відносин, коли ТНК укладають субконтракти з іноземними компаніями на виконання різних робіт або поставку товарів по лізингу; франчайзинг; аутсорсинг та ін.). Такі підходи варті того, щоб їх активніше використовувати у вітчизняній бізнес-практиці. В Україні більшого поширення порівняно з іншими неакціонерними формами міжнародного бізнесу набув франчайзинг (наприклад, виробництво та реалізація продукції під марками таких відомих компаній, як Coca-Cola, McDonalds та ін.).

Окремо слід зазначити аспект злиттів та поглинань (табл. 3.10), наголосивши при цьому, що цей процес необхідно розглядати не тільки з позицій зміни власника, але також як елемент загальних економічних перетворень, в яких компанія виступає суб'єктом господарської діяльності, а це, у свою чергу, (враховуючи масштабність бізнесу, що піддається трансформації) може істотно вплинути на макроекономічний стан країни. Злиття та поглинання, якщо вони здійснюються «цивілізовано» мають низку переваг. Зокрема, за результатами досліджень компанії Mergermarket [194], у кризовий період найбільш цінними перевагами вважаються потреба у специфічних активах, технологіях, ноу-хау, скорочення витрат, яке виникає як ефект економії на масштабах господарської

²² IPO (Initial Public Offering) – первинне публічне розміщення акцій, на ринку цінних паперів, у т. ч. на торгах фондових бірж; SPO (Secondary Public Offering) – вторинна публічна пропозиція, коли власники вже розміщених цінних паперів приватної компанії пропонують пакети цінних паперів або їх частину.

діяльності або на асортименті товарів і послуг, та зростання вартості активів.

Таблиця 3.10 – Галузева структура світових угод зі злиття та поглинання, 2000–2010 рр., (%) [208]

Роки	Економіка в цілому	Сільське господарство, видобуток корисних копалинь	Переробна промисловість	Сфера послуг
2000	100	0,6	27,0	72,4
2001	100	12,0	24,0	64,0
2002	100	7,5	35,8	56,7
2003	100	9,9	40,2	49,9
2004	100	2,9	29,7	67,3
2005	100	3,7	31,9	64,4
2006	100	6,9	34,1	59,0
2007	100	7,3	32,7	59,8
2008	100	12,8	46,2	41,0
2009	100	19,2	30,5	50,3
2010	100	21,7	38,1	40,2

В Україні, згідно з чинним законодавством, злиття може здійснюватись як консолідація та як приєднання; правова основа поглинання – не визначена. За недостатності правового обґрунтування майже всі прецеденти (98 % [3, с. 69]; 99 % [146, с. 64]) злиттів і поглинань є недружніми (hostile takeover). Зростання кількості ворожих поглинань є загрозою не тільки приватним інтересам бізнесу, але також інтересам суспільним, тому що разом із погіршенням інвестиційного клімату в країні, зростанням монополізації галузей і ринків, недружні поглинання провокують громадянську нестійкість.

Зважаючи на це, потрібні дієві заходи уряду для того, щоб практика рейдерства²³, яка має місце в Україні, припинила існування. Водночас дуже важливим є створення сприятливих умов для забезпечення ефективних ринкових відносин. Основним завданням держави у цій сфері має стати регулювання ринкових

²³ Термін «рейдерство» у тому сенсі, в якому він використовується в Україні та інших пострадянських країнах (тобто «агресивне поглинання» або «захват»), відрізняється від його застосування за кордоном. У західній науковій літературі, аналітичних оглядах тощо під рейдерством розуміють активне придбання на біржі акцій компанії.

відносин, які опосередковують консолідацію капіталу. Наявність інститутів регулювання угод (передусім належної законодавчої бази), які стосуються злиття капіталу компаній на внутрішньому ринку України, є необхідним кроком до забезпечення ефективних операцій у рамках транскордонної консолідації капіталів.

Оцінюючи використання іноземного капіталу в Україні в цілому, необхідно зазначити, що збільшення його обсягів та урізноманітнення інвестиційних форм залежить від низки чинників. За результатами щорічного рейтингового дослідження «Ведення бізнесу – 2011» (Міжнародна фінансова корпорація, група Світового банку) Україна покращила своє місце на дві позиції зі 147-го на 145-те місце. Поліпшенню інвестиційного клімату в країні сприяли насамперед заходи з реєстрації підприємств, а також отримання дозволів на будівництво. Проте водночас відбулося зменшення рейтингів у категоріях: «реєстрація власності» «доступ до кредитів», «захист прав інвесторів» та «ліквідація підприємств» (табл. 3.11).

Таблиця 3.11 – Україна у рейтингах «Ведення бізнесу – 2011, 2010» [60]

Рейтинг по категоріяx	2011, рейтинг України	2010, рейтинг України	Зміна рейтингу
<i>Ведення бізнесу</i>	145	247	+2
Реєстрація підприємств	118	136	+18
Отримання дозволів на будівництво	179	181	+2
Реєстрація власності	164	160	-4
Доступ до кредитів	32	30	-2
Захист прав інвесторів	109	108	-1
Система оподаткування	181	181	Без змін
Міжнародна торгівля	139	139	Без змін
Забезпечення виконання контрактів	43	43	Без змін
Ліквідація підприємств	150	145	-5

Між тим, інституційні засади з ефективного використання власності належать до найбільш значимих із погляду консолідації капіталу, утворення транснаціональних структур націо-

нального походження та економічного розвитку країни в цілому. Економічний інтерес, яким керовано транскордонний рух капіталу, виникає насамперед на основі власності. Форми її утворення істотним чином залежать від країни походження ТНК. У США основою виникнення економічного інтересу ТНК є акціонерний капітал, у Німеччині – капітал стратегічних партнерів (банків, страхових компаній), в Італії – капітали олігархічних груп, в Іспанії – капітал ФПГ, у Франції – переважно капітал держави, у країнах Скандинавії – як державний, так і приватний капітал.

Оскільки найбільш людиноорієнтована модель соціально-економічного розвитку притаманна останнім (тобто Скандинавським країнам), великий бізнес України за ознакою власності має формуватися саме таким чином. Необхідність існування ТНК, заснованих на приватному капіталі, зумовлена закономірними умовами розвитку ринкових відносин; потреба участі державних коштів у формуванні ТНК вітчизняного походження визначена тим, що для забезпечення стабільності розвитку країни потрібен економічний механізм, що діє всередині цих масштабних структур. Могутність ТНК, якщо не контролювати такі процеси, може перевищити «силу» уряду. Для того, щоб вітчизняні ТНК не перетворились на своєрідний «анклав», держава має зберігати свої позиції у провідних галузях і сферах економіки.

У цілому, принцип гармонізації інтересів корпорацій із національними інтересами має реалізовуватись у двох напрямках обопільно узгодженої взаємодії: (1) держави і національних ТНК та (2) держави та іноземних ТНК.

Взаємодія держави з ТНК має передусім вирішуватись у межах обґрунтованої промислової політики. Без цього для національного розвитку можуть виникнути дві великі групи проблем (ускладнень): 1) неузгодженість між загальнонаціональними інтересами та локальними інтересами вітчизняних ТНК може призвести до того, що кожна з таких компаній буде реалізовувати на зовнішньому ринку лише практику експорту власних конкурентних переваг, тобто їх діяльність буде націлена на суто

прагматичний інтерес – виробляти і продавати те, що простіше та вигідніше; 2) неузгодженість між національними інтересами та інтересами іноземних ТНК може призвести або до залежності від іноземного капіталу (при послабленні належного контролю за процесами транснаціоналізації з боку держави), або до обмеження участі країни у процесах МПП (за надмірної закритості країни через надмірне посилення такого контролю).

Розглядаючи можливості економічного і соціального розвитку нашої країни, необхідно підкреслити думку провідних вітчизняних науковців щодо недосконалості промислової політики України. О. Амоша, В. Вишневський та інші зазначають, що державне регулювання промислового сектора економіки не набуло достатньої системності та послідовності; відсутнє швидке реагування на зміни соціально-економічної ситуації всередині країни та за її межами [5]. У наукових колах висловлюється і більш радикальна думка, а саме: твердження про те, що в Україні промислова політика в її класичному розумінні взагалі відсутня [69, с. 4]. У цілому однозначним є висновок, що «системне подолання наслідків кризи, а також досягнення нових стратегічних цілей і завдань у промисловому секторі національної економіки є можливим лише на основі активної, послідовної, науково обгрунтованої державної промислової політики, сучасної за концепцією та механізмом формування і реалізації» [5].

Стратегічна мета державної промислової політики, що пропонується на середньострокову перспективу (до 2020 р.), полягає у селективному формуванні й підвищенні конкурентоспроможності обраних видів промислової діяльності та продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках на основі переходу на якісно нову – інноваційну модель розвитку, освоєння нових ринків та ефективної участі країни в інтеграційних процесах. Для досягнення цієї мети передбачено вирішення таких пріоритетних завдань щодо державного сприяння і підтримки:

– збереження оптимальних обсягів виробництва і кардинальне підвищення конкурентоспроможності галузей промисловості, що використовують переважно власну матеріально-сиро-

винну базу і мають освоєні ринки збуту (чорна металургія, хімічна, деревообробна та харчова промисловість);

– розвиток наукомістких спеціалізованих виробництв, за якими Україна має або може мати високі конкурентні позиції у регіональному та глобальному масштабах (авіакосмічна галузь, суднобудування, виробництво зброї, енергомашинобудування та ін.) і формування на цій основі сучасних конкурентоспроможних промислових структур національного базування у секторі науково-технічних виробництв (ТНК, кластери та інші мережеві утворення);

– комплексна реструктуризація галузей із низькими конкурентними характеристиками і потенціалами, необхідність функціонування і розвитку яких визначається вимогами національної безпеки, соціального розвитку та екології (зокрема, вугільна і легка промисловість) [5].

Ефективною державною політикою стосовно ТНК є політика, яка одночасно: а) зацікавлює ТНК у співробітництві з державою та б) зумовлює поштовх до прогресивного національного розвитку. Така стимулююча політика зумовлює залучення іноземних ТНК та використання їх переваг на користь економічного розвитку приймаючої країни, забезпечує ефективність діяльності вітчизняних підприємств і сприяє розширенню зв'язків національних суб'єктів господарювання з філіями іноземних компаній та їх материнськими структурами.

Визначальним критерієм політики держави відносно ТНК, з погляду економічного та соціального розвитку національних систем, є ступінь поширення технологій у приймаючій країні. Критерій, на якому наголошується, полягає у такому: якщо за присутності іноземних ТНК у внутрішньому економічному середовищі країни не відбувається позитивних змін, таких як модернізація виробництва, розвиток науки, підвищення частки підприємств, продукція яких належить до вищих технологічних укладів тощо, це вказує на непродуктивність заходів державного регулювання та неефективність державної політики стосовно ТНК. Як показує практика світогосподарської діяльності, надходження технологій від ТНК в економіку приймаючої країни

зумовлює, як правило, чинник високої потенційної можливості господарюючих суб'єктів внутрішнього ринку сприймати та застосовувати технологічні новації. Отже, велике значення має рівень сформованого людського та інтелектуального капіталів і розвиток національної інноваційної системи.

Важливо не лише «привабити» іноземні компанії з їх технологіями в країну, а й зуміти скористатися цим. А. Пригожин зазначав, що нововведення – це не тільки ідея, але також процес її впровадження, закріплення з наданням змінам ознак стабільності [113, с. 29]. Ця глибока наукова думка може бути застосована до конкретної економічної проблеми. Як зазначають науковці, до кінця ХХ ст. стало зрозумілим, що рівень розвитку та динамізм інноваційної сфери – науки, наукоємних галузей та компаній, світових ринків технологій – визначає межі між багатими і бідними країнами, створює основу для стійкого економічного зростання [52, с. 34; 67, с. 25].

На думку Дж. Сакса, наприкінці ХХ ст. світ розділився на три частини – розвинені країни, які виробляють інновації, країни, які розвиваються і використовують вироблені інновації, та відсталі країни, економіка яких знаходиться в стані стагнації [120, с. 10]. Сучасну («нову») економіку утворюють економічні суб'єкти, що створюють інноваційну вартість. Аналіз економік розвинених країн – так званих країн «золотого мільярду» – показує, що до 80 % вартості ВВП у них досягається за рахунок інноваційного сектора [67, с. 25]. З погляду на це, однією з визначальних умов, здатних забезпечити ефективність процесів транснаціоналізації української економіки, мають неодмінно стати заходи з перетворення господарської системи України на основі інноваційної моделі економічного розвитку, яка ґрунтується на принципах формування виробничих відносин, що відповідають сучасним імперативам світогосподарського розвитку.

Концепція транснаціоналізації умов економічного розвитку, таким чином, має виходити з того, що економічна політика держави та промислова політика, зокрема, повинні стати добре організованою системою заходів, і ця системність стосовно до-

сягнення бажаного ефекту прогресивного економічного розвитку на основі взаємодії з ТНК має засновуватися на інноваційному компонентові, який слід розглядати як визначальний системоутворювальний елемент. Така умова, по суті, розглядається як принцип паритетності економічних відносин України у системі МПП та можливість запобігання залежності від ТНК через розширення власної бази розвитку високотехнологічного сектора.

При визначенні контурів участі України в процесах транснаціоналізації слід зазначити ще два аспекти – це міжнародний технологічний обмін (торгівля ліцензіями) та транскордонний інформаційний обмін. Україна посідає доволі незначне місце у цих процесах. Розвитку науково-дослідної та технологічної кооперації в інноваційній сфері перешкоджає передусім недосконалість інституційного забезпечення трансферу технологій та неналежний рівень організації інформаційного забезпечення. Найбільша частка у партнерстві вітчизняних інноваційних підприємств належить партнерству із підприємствами-постачальниками обладнання, матеріалів, компонентів або програмного забезпечення (15,8 %), тоді як співробітництво з науково-дослідними організаціями здійснюють 4–6 % інноваційних підприємства [108].

Унаслідок слабкості зв'язків науки з виробництвом нинішня участь України у міжнародному технологічному та інформаційному обміні оцінюється здебільшого як потенційна – така, що нині є незначною, але потребує обов'язкового розширення у майбутньому. Експорт інновацій у формі НДДКР є новим, але швидко зростаючим явищем. НДДКР стають самостійним об'єктом поставок. Експорт інновацій є дуже ефективним, а тому прибутковим бізнесом, але вимагає передусім високої концентрації капіталу. Тому в процесах інтернаціоналізації НДДКР беруть участь переважно великі корпорації з розвинутих країн світу. З країн, що розвиваються, як позитивний приклад можна згадати країни Центральної та Південно-Східної Азії (передусім Китай, Індія). Внесок країн ЦСЄ та СНД у міжнародний технологічний обмін невеликий.

Відмінністю сучасних процесів експорту технологій є те, що такі процеси переважно здійснюються як внутрішній обмін інтелектуальними активами всередині корпоративних систем. Якщо орієнтуватися за показником доходів від патентів і ліцензій, то статистика описує ситуацію так: за даними США та Великої Британії, близько 80 % названих обмінів відбувається на внутрішньофірмовій основі, в Німеччині – майже 90 [1, с. 125].

Глобальний інформаційний простір є інфраструктурою пост-індустріального суспільства, основи якого започатковуються вже нині та набувають виразності в економічно розвинених країнах. Сучасною відмінністю явища транснаціоналізації є формування транснаціональної системи ЗМІ. «Транснаціональність» ЗМІ передбачає наявність налагодженої системи надходження та розподілу інформації на багатьох ринках. Глобальний інформаційний простір, як прояв науково-технічного розвитку, є системою світових інформаційних комунікацій, в яких системоутворювальними елементами є сучасні інформаційно-комунікаційні технології, а чинником системоутворення є Інтернет. У глобальній системі транснаціональних ЗМІ домінують структури трьох типів: глобальні групи, великі мас-медіа, які діють на регіональних ринках, і великі мас-медіа, що діють у національному інформаційному просторі [64, с. 57–58].

Процеси транснаціоналізації, що відбуваються у наш час у сфері інформаційного транскордонного обміну, внаслідок зростання масштабів і впливовості корпоративних структур у цьому секторі стали істотним чиним визначати політику, економіку, національну безпеку різних країн світу. Тому реакція українського уряду, зважаючи на обов'язок захисту національної суверенності, не повинна бути індиферентною. Зважаючи на інтереси забезпечення вітчизняного соціально-економічного розвитку, значення ТНК, що діють в інформаційній сфері, не можна недооцінювати.

Розгляд ефективності процесів транснаціоналізації, в яких бере участь Україна, в аспекті інтересів суспільства передбачає акцентування ще на такому: діяльність ТНК, як вітчизняних, так і корпорацій іноземного походження, що працюють в Україні,

має відповідати стандартам ESG (environmental, social, governance), тобто загальній бізнес-стратегії корпорацій із питань соціальної політики, корпоративного управління та захисту навколишнього середовища. Ці стандарти дедалі ширше використовуються як базовий принцип інвестування корпорацій.

До цього варто додати, що у Фінляндії, Швеції, Ірландії – в країнах, де економіка найбільшим чином спрямована на розвиток людини, і на модель якої варто орієнтуватись Україні, – переважають інновації у сферах сільського господарства, охорони навколишнього середовища, освіти, охорони здоров'я, транспорту, засобів зв'язку та комунікації, виробництва відтворювальних джерел енергії тощо. Тобто, розглядаючи економічний аспект транснаціоналізації, необхідно одночасно підкреслити, що участь у цих процесах України безпосередньо формує образ життя нації.

Дослідження широкого кола проблем, пов'язаних з транснаціоналізацією господарської діяльності, розвитком підприємництва, міжнародним рухом капіталу та ретрансляцією названих процесів на умови економічного життя суспільства, дозволили визначити для України наступні принципи із забезпечення макроекономічного розвитку:

- фінансування національного розвитку, передусім за рахунок внутрішніх накопичень та відповідних капіталовкладень – іноземний капітал у системі фінансування не повинен визначати пріоритети макроекономічної динаміки, а має бути допоміжним чинником економічного зростання і, враховуючи це, ефективно використовуватись всередині країни;

- забезпечення умов використання інвестицій ТНК, залучених в Україну, для зростання технологічної досконалості вітчизняних підприємств, підвищення кваліфікації працівників, покращення якості управління бізнесом;

- віддання переваги довгостроковим фондоемним інвестиціям в економіку України порівняно з короткостроковими інвестиціями, що здійснюються, зокрема, у фінансовий сектор;

– відмова від пріоритетів оцінки залучення іноземних інвестицій в Україну за показниками збільшення обсягів капіталовкладень ТНК – віддання пріоритету системній оцінці рівня використання виробничо-збутового потенціалу вітчизняних підприємств та збільшення експорту продукції, отриманої завдяки таким інвестиціям;

– створення системи принципів підходів до оптимізації діяльності вітчизняних та іноземних ТНК у галузях інфраструктури і, зокрема, у сфері інформації (у мережі мас-медіа);

– збільшення частки вітчизняного виробника у вартості продукції;

– розширення інноваційної діяльності, що розглядається як основа успішної боротьби на глобальному ринку за частку технологічної ренти;

– посилення ролі держави в економіці та впровадження системних заходів, орієнтованих на підтримку вітчизняної науки, що дозволить Україні позбутись статусу технологічної периферії та впроваджувати радикальні інновації, а не поліпшуючі й імітаційні нововведення, які здебільшого передаються іноземними ТНК;

– створення державою необхідних умов для формування українських високотехнологічних ТНК, що розглядається не тільки як засіб для України змінити місце у МПП на краще, а також як шлях запобігання глобальній технологічній інтервенції;

– ефективна політика держави стосовно функціонування ТНК іноземного походження в економічному середовищі України, що розглядається як підхід до формування ТНК національного походження, оскільки за сприятливих умов ведення бізнесу це дозволяє вітчизняним суб'єктам господарювання отримати так звані «специфічні» переваги володіння власністю та поступово набути статус іноземних інвесторів;

– державне регулювання ринкових відносин, які опосередковують процеси консолідації капіталу, враховуючи, що злиття капіталу компаній на внутрішньому ринку України є необхід-

ною передумовою забезпечення ефективних операцій подібного змісту в рамках транскордонної консолідації капіталів;

– забезпечення узгодженості між інтересами розвитку суспільства та діяльністю ТНК через дотримання корпораціями вимог стандартів соціальної політики, корпоративного управління та захисту навколишнього середовища (ESG), що реалізується в рамках загальної бізнес-стратегії ТНК і проявляється як базовий принцип інвестування.

Узагальнюючи, потрібно зазначити таке: по-перше, процеси транснаціоналізації, в яких бере участь Україна, можуть бути (а) зовнішнього походження, зумовлені (як першопричиною) інтересами іноземних ТНК та країн, з яких вони походять, і (б) внутрішнього походження, ініційовані зсередини відповідно до інтересів України та вітчизняних суб'єктів господарювання; по-друге, для забезпечення сприятливих умов розвитку соціуму необхідною є ефективна функція державного регулювання, зважаючи на асиметрію національних інтересів та інтересів корпорацій і двоїсту сутність ТНК (як іноземного походження, так і вітчизняного).

ВИСНОВКИ

Результатом проведеного дослідження стали такі висновки теоретичного, методологічного та науково-практичного змісту:

1. Світовий економічний розвиток за своєю природою є суперечливим. Він зумовлений двоєдиними та одночасно різноспрямованими силами – тяжінням системи до (1) змін та до (2) стабільності. Розвиток, який відображає передусім процеси змін, а, отже, як наслідок, орієнтує систему на постійне виникнення трансформацій, одночасно передбачає збереження системної якості об'єкта, що розвивається (світової економічної системи та національних макросистем, що входять до неї як складові). Отже, розвиток є послідовною зміною станів світової економіки, рушійною силою якого є суперечності.

2. Основні чинники, що визначають економічний розвиток в умовах глобалізації світової економіки, і через які опосередковано проявляється вплив транснаціоналізації, є такими: наявність ресурсів і технологій та здатність до їх ефективного використання, фінансовий капітал – його нагромадження, рух та продуктивність використання, НТП, розподіл багатства, інститути, історія, екологія, структуроутворення системи. Ця систематизація відрізняється від існуючих уведенням чинника структуроутворення з погляду на те, що він зумовлює економічний розвиток через трансформаційні зміни, які виникають під впливом інверсії.

3. У сучасних умовах суспільного розвитку особливу роль відіграє НТП, вплив якого веде до змін типів економічного розвитку – образів життя. Поступово, завдяки науково-технічному прогресу і становленню постіндустріальних відносин в суспільстві, суто споживацький образ життя поступається домінуючим місцем інтелектуальному, що затверджується. Інтелектуальний образ життя визначається як узятий в його цілісності тип повсякденного життя індивідів (форма образу життя), за якого найбільш повно реалізується система пізнавальних здібностей людини (механізм життєдіяльності, який відповідає образу життя) у вигляді творчої діяльності, результати якої викорис-

товуються на благо як конкретної особистості, так і соціуму (спосіб життєдіяльності, який відповідає образу життя).

4. Застосування критерію інституційної ідентифікації дозволяє реалізувати методологічні підходи до змістовної диференціації понять «транснаціоналізація» та «транснаціональна корпорація» таким чином: як певний економічний порядок транснаціоналізація (система економічних відносин, міжнародного рівня) визначається через широке розуміння інтернаціоналізації всього економічного життя, продуктивних сил та організаційно-економічних відносин, а ТНК (як підсистема) – через вузьке розуміння інтернаціоналізації як розвитку міжнародних зв'язків у процесі функціонування продуктивних сил; відповідно, транснаціоналізація інституційно ідентифікується як процес і форма інтернаціоналізації, а ТНК – як організаційно-економічна форма інтернаціоналізації продуктивних сил і одночасно конкретизована форма транснаціоналізації.

5. Інституціалізація є процесом виникнення та становлення інститутів, відповідно до цього зовнішньоекономічна (транскордонна) діяльність суб'єкта виступає як інституціалізація інтернаціональних корпорацій; міжнародна економічна діяльність – як інституціалізація багатонаціональних/транснаціональних корпорацій (критерій субдиференціації: базування ядра власності у першому випадку на капіталі різних країн, у другому – однієї); світова економічна діяльність – як інституціалізація глобальних корпорацій.

6. Значимість дослідження архітекtonіки транснаціональних господарських структур зумовлена тим, що в основі формування світової економічної архітекtonіки знаходяться визначальні (базові) загальносистемні економічні відносини – між державами та транснаціональними (господарськими та фінансовими) структурами, а внаслідок того, що економічна архітекtonіка є складовою загальної архітекtonіки світу, процеси, які розгортаються у сфері глобальної економіки проникають в інші сфери суспільного буття (політику, культуру, соціальну сферу і, навіть, глибше – опосередковано видозмінюють мораль, етику, суспіль-

ну свідомість), визначаючи новий зміст світової суспільної системи.

7. Із позицій визначення ролі транснаціональних корпоративних структур в організації процесів сучасного економічного розвитку важливим є мережевий підхід, який розглядається у двох аспектах. По-перше, вузько – як форма господарських відносин безпосередньо на рівні первинних суб'єктів, що вступають між собою у взаємодію (архітектонічною основою таких відносин є принцип мережевої єдинорівневості у партнерстві на протипагу принципу ієрархії), та, по-друге, широко – як віддзеркалення через архітектонічні трансформації світової господарської системи, змін технологічного способу виробництва та утворення нової системи економічних відносин, які відповідають умовам розвитку постіндустріального суспільства.

8. У наш час разом із збереженням визначальної ролі ТНК у процесах інтернаціоналізації виробництва і капіталу зростає роль корпорацій у процесах інтернаціоналізації (а) інформації (вона опосередковує формування міжнародних зв'язків, зумовлених поділом праці, стає предметом угод, самостійним продуктом, який знаходиться у транскордонному русі) та (б) політичного впливу – «влади», яка є продуктом нової якості (її споживна вартість має найвищу цінність передусім для самих корпорацій, тому ТНК активно експортують «владу» за межі країни базування).

9. Модель економічного розвитку посттрансформаційних країн через транснаціоналізацію форм господарського життя складається з двох блоків: перший розкриває умови інтеграції національних економік у світове господарство через мережі ТНК, другий відображає результати такої інтеграції, передбачаючи (а) етап інтеграції країн у світове господарство через мережі іноземних ТНК та (б) етап формування транснаціональних структур національного походження.

10. Розуміння транснаціоналізації у її значенні функції дозволяє визначити як відбувається вплив системи міжнародних економічних відносин (транснаціоналізації) на систему соціально-економічних відносин макрорівня; методологічні підходи до

структуризації дослідження такі: 1) функціональна специфіка (МПП, розподіл світового доходу); 2) механізм реалізації функції (спеціалізація та кооперування, інтеграція відтворювально-інвестиційного «ланцюга», фінансово-владна/олігархічна інтеграція); 3) формування потенціалу економічного розвитку соціуму на основі реалізації функції (ефекти: від географії розміщення виробничих потужностей, від розвитку науки та поширення технологій; від результатів формування власності, від формування та геоспрямування товарних потоків, від інтернаціоналізації виробництва, від консолідації іммобільних і слабомобільних ресурсів приймаючих країн із мобільними ресурсами ТНК, від міжнародного руху капіталів, від результатів формування економічної влади); 4) вплив реалізації функції на трансформацію умов економічного життя соціуму через зміни, що відбуваються в системі суспільних відносин (економічних і соціальних).

11. Застосування принципу потоку в дослідженнях процесу взаємодії «держава – ТНК» дозволяють визначити таке: (1) вплив ТНК на розвиток макросоціуму може бути одночасно як позитивним, так і негативним, отже, (2) роль держави полягає у застосуванні бар'єрів у вигляді державної політики оптимізації діяльності національних та іноземних ТНК, що дозволяє скорегувати початковий вплив, якій йде від ТНК і (3) перетворити його (через систему запобіжних заходів щодо негативних проявів впливу ТНК і стимулюючих заходів щодо корисних) на вплив виключно позитивний – такий, що забезпечує зростаючу динаміку розвитку економічної макросистеми, поліпшення структури економіки (розвиток сфери послуг, інфраструктури тощо), активізацію інноваційних процесів, підвищення зайнятості, стабільність заробітної плати, підвищення кваліфікації працівників, міжнародну безпеку, поширення інститутів світового ринку (стандартів виробництва продукції тощо), економічну стабільність в умовах кризи, підвищення відкритості країни для міжнародного співробітництва (економічних, культурних зв'язків тощо).

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аванесова І. Глобальні інвестиційні стратегії транснаціональних корпорацій / І Аванесова // Журнал Європейської Економіки. – 2009. – Т. 8. – № 2 – С. 119–128.
2. Аванян Э. А. Зарубежная экспансия российских ТНК / Э. А. Аванян // ООО «ИНТЕРСОЦИОИНФОРМ» Управление бизнесом. – 2010. – № 4. – С. 37–44.
3. Авдошева С. Б. Інтеграційні процеси в промисловості / С. Б. Авдошева // Злиття & поглинання. – 2008. – № 8. – С. 68–71.
4. Акофф Р. Планирование будущего корпорации / Акофф Р. – М. : Прогресс, 1985. – 382 с. – Режим доступу : <http://www.twirpx.com/file/109996>.
5. Амоша О. А. Промислова політика України: концептуальні орієнтири на середньострокову перспективу / О. Амоша, В. Вишневський, Л. Збаразська // Економіка України. – 2009. – № 11. – С. 4–13;
№ 12. – С. 4–13.
6. Аркадьев Е. Транснациональные корпорации и «электронные правительства» в контексте глобализации / Е. Аркадьев // Беларуская Думка. – 2009. – № 7. – С. 96–101.
7. Ахметзянов И. Инновационная экономика и технологическое развитие [Электронный ресурс] / И. Ахметзянов. – ЧРИО-АЭН, 2010. – Режим доступа : http://www.gov.cap.ru/home/121/raznoe/end/2010/poslanie_prezidenta/nano2.pps.
8. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования : [пер. с англ.] / Д. Белл. – М. : Academia, 1999. – С. СХХ–СХХХІХ.
9. Большаков А. В. Стратегический альянс как разновидность сетевой организации / А. В. Большаков // Промышленная политика в Российской Федерации. – 2009. – № 10–12. – С. 41–50.

10. Буряк П. Ю. Интегровані підприємницькі структури: Перспективи розвитку в Україні / П. Ю. Буряк. – Львів : Логос, 2003. – 564 с.
11. Валлерстайн И. Миросистемный анализ. Введение. / И. Валлерстайн ; пер. Н. Тюкиной. – М. : Издательский дом «Территория будущего», 2006. – 248 с.
12. Валовой внутренний продукт в соотношении с количеством населения в разных странах [Электронный ресурс] // Глобалист. – Режим доступа : <http://www.globalist.org.ua/novosti/.../vvp-na-dushu-naseleniya-no27913.html>.
13. Варналий З. С. Мировой доход как критерий обеспечения экономической безопасности государства / З. С. Варналий, Л. А. Яремко // Экономическая теория. – 2006. – № 4. – С. 77–88.
14. Вершинин В. И. Мотивы осуществления прямых иностранных инвестиций в страны СНГ. [По материалам OECD Investment Policy Perspectives] / В. И. Вершинин // Иностранная печать об экономическом, научно-техническом и военном потенциале государств – участников СНГ и технологических средствах его выявления. Серия «Экономический и научно-технический потенциал». – 2010. – № 3. – С. 26–38.
15. Вишенський А. Податкова офіційно визначила ФПГ [Електронний ресурс] / А. Вишенський // Економічна правда. – 2012. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/publications/2012/03/30/320310/>
16. Волков В. Конкуренция за инновации / В. Волков // Большой Бизнес. – 2010. – № 5 (71). – С. 28–34.
17. Всемирный экономический форум: рейтинг глобальной конкурентоспособности 2009–2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступу : <http://gtmarket.ru/news/state/2009/09/08/2166>.
18. Выпрями сПИИну. Прямые инвестиции не любят «кривых» законов // БелГазета. Макроэкономика / Компании и рынки – 2010. – №3 (754) – С. 12–13.

19. Гальчинський А. Методологія складних систем / А. Гальчинський // Економіка України. – 2007. – № 8. – С. 4–18.
20. Гальчинський А. Методологія аналізу економічної глобалізації: логіка оновлення / А. Гальчинський // Економіка України. – 2009. – № 1. – С. 4–18.
21. Гаррет Б. Стратегические альянсы / Б. Гаррет, П. Дюссож. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 332 с.
22. Геец В. М. Проблемность структурных трансформаций экономики стран с развивающимися рынками / В. Геец // Економіка і прогнозування. – 2009. – № 1. – С. 54–69.
23. Гелбрейт Дж. Новое индустриальное общество / Гелбрейт Дж. – М. : Прогресс, 1969. – 486 с.
24. Гильфердинг Р. Финансовый капитал ; [пер. с нем.]. – М. : Изд-во сц-экон. лит. – 1959. – 491 с.
25. де Гиус А. Живая компания. Рост, научение и долгожительство в деловой среде The Living Company. Growth, Learning and Longevity in Business / де Гиус А. – С.Пб. : Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2004. – 224 с.
26. Горбулин В. Зарубежный опыт реализации промышленной политики [Электронный ресурс] / В. Горбулин // «Зеркало недели». – 2010. – № 1. – Режим доступа : <http://www.zn.ua/newspaper/articles/58938>.
27. Грищенко А. А. Иерархия и сетевые структуры в институциональной архитектонике экономических систем / А. А. Грищенко // Научные труды ДонНТУ. Серия : экономическая. – 2007. – Вып. 31–1. – С. 51–55.
28. Грищенко А. А. Финансово-экономический кризис как исходный пункт обновления финансово-экономической архитектоники [Электронный ресурс] / А. А. Грищенко // Инициативы XXI века. – 2009. – № 2. – С. 30–34. – Режим доступа : <http://www.economyclub.info/upload/Gricenko.doc>.
29. Губіна Є. Інвестиційний недобір [Електронний ресурс] / Є Губіна // Finance.UA. – 2012. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ua/~2/0/all/2012/04/19/276663>.

30. Гуткевич С. А. Умовля прывлечення иностранных інвестыцый в эканоміку Украіны / С. А. Гуткевич // Нац. Акадэмія управлення [Электронны рэсурс]. – 2009. – Рэжым доступа : http://www.nam.kiev.ua/ape/n_01_5-6/Gytkevih.html.
31. Дежина І. Г. На ліфце, праз платформу – в кластер [Электронны рэсурс] / І. Г. Дежина – Інстытут міравой эканомікі і міжнародных адношэнняў РАН [лекцыя в міждысцыплінарнай лекторыі «Контекст»]. – С.Пб., 2012. – Рэжым доступа : http://www.ng.ru/science/2012-04-25/11_business.html
32. Дэйнека Т. А. Фармування вітчызняных корпаратыўных аб'яднань в контексці сучасных працэсў транснацыяналізацыі / Т. А. Дэйнека // Вісник Харківскага нацыянальнага ўніверсітэту ім. В. Н. Каразіна. – 2006. – № 743. – С. 151–154.
33. Дэйнека Т. А. Міждэражавны рух капіталу та неабходнасць яго рэгулявання / Т. А. Дэйнека // Культура народаў Прычэрномор'я. – 2007. – № 112. – С. 32–36.
34. Дэйнека Т. А. Інвестыцыі транснацыянальных корпарацыяў, НДДКР та эканамічная безпэка прыймаючых краін / Т. А. Дэйнека // Наўковы Вісник Палтаўскага ўніверсітэту спажывчай коопэрацыі Украіны. – 2007. – № 3 (25). – С. 12–13.
35. Дэйнека Т. А. Вывіз капіталу в умовах глабалізацыі та маглівасці рэалізацыі нацыянальных інтэресів Украіны / Т. А. Дэйнека // Эканоміка: праблемы тэорыі та практыкі : зб. наўк. Праць : [вып. 243, в 4 т.]. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2008. Т. II. – 2008. – С. 237–242.
36. Дэйнека Т. А. Экспарт прамых інвестыцый: узагальненне сучаснай практыкі / Т. А. Дэйнека // Наўковы Вісник Палтаўскага ўніверсітэту спажывчай коопэрацыі Украіны. – 2008 – № 4 (31). – С. 50–54.
37. Дэйнека Т. А. Транснацыяналізацыя выробніцтва та капіталу в контексці вітчызнянага эканамічнага развітку / Т. А. Дэйнека // Наўковы Вісник Палтаўскага ўніверсітэту спажывчай коопэрацыі Украіны. – 2010 – № 1 (40). – С. 41–46.

38. Дейнека Т. А. Міжнародний рух капіталу: теоретичні засади у контексті вітчизняної емпірики / Т. А. Дейнека // Вісник Харківського національного технічного університету сільськогосподарства імені Петра Василенка: Економічні науки. – Вип. 98. – Харків : ХНТУСГ, 2010. – С. 231–238.
39. Декларация тысячелетия Организации Объединенных Наций / Утверждена резолюцией 55/2 Генеральной Ассамблеи от 8 сентября 2000 года [Электронный ресурс] // Режим доступа : http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=995_621.
40. Делягин М. Итоги интеграции Восточной Европы [Электронный ресурс] / М. Делягин // Ежедневный Журнал. – 2009. – 9.10. – Режим доступа : <http://www.ej.ru/?a=note&id=9604>.
41. Дембински П. Х. Экономическая власть и социальная ответственность очень крупных корпораций: факты и проблемы в коллективной работе, организованной конференцией ООН по торговле и развитию // в Представлении информации о влиянии корпораций на общество: текущие тенденции и вопросы. – ООН. Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию. – Нью-Йорк, Женева, 2004. – С. 25–43.
42. Дементьева А. Корпоративная социальная ответственность / А. Дементьева // Маркетинг. – 2009. – № 4 (107). – С. 3–12.
43. Демин М. Б. Специфика монополизма как объекта антимонопольных отношений / М. Б. Демин // Актуальные проблемы экономики и права. – 2010. – № 2. – С. 17–23.
44. Доклад о мировых инвестициях, 2010 год. Обзор. Инвестиции в низкоуглеродную экономику. – Организация Объединенных Наций, Нью-Йорк, Женева, 2010. – 50 с.
45. Доклад о мировых инвестициях, 2011 год: Способы организации международного производства, не связанные с участием в капитале, и развитие. ООН [Электронный ресурс]. – Нью-Йорк, Женева, 2011. – Режим доступа : http://www.unic.ru/news.../wir2011overview_ru.

46. Дриго М. Ф. Анализ современных тенденций в инвестиционных процессах / М. Ф. Дриго // Управленческий учет. – 2009. – С. 89–97.
47. Елизаветин М. Е. Прямые иностранные инвестиции и инвестиционный климат в странах СНГ глазами зарубежных экономистов / М. Е. Елизаветин // Банковское дело. – 2004. – № 12. – С. 34–36.
48. Ермаков В. Крупнейшие компании Украины [Электронный ресурс] / В. Ермаков // Дело. – 2009. – 23.11. – Режим доступа : <http://www.delo.ua/biznes/kompanii/krupnejshie-kompanii-ukrainy-134281/>
49. Жаліло Я. А. Проблеми формування сприятливого клімату для розвитку національного товаровиробництва [Електронний ресурс] // Матеріали третього засідання [виступ на засіданні «Круглого столу»]. – Режим доступу : <http://www.old.niss.gov.ua/Table/table/004.htm>.
50. Жуйков Д. Китайской науке кризис не помеха [Электронный ресурс] / Д. Жуйков // S&T RF Наука и технологии РФ. – 2009. – Режим доступа : http://www.strf.ru/organization.aspx?CatalogId=221&d_no=18057
51. Законодательство Украины : законодательные и нормативные акты Украины, УССР, СССР, России с начала двадцатого века по настоящее время. Нормативная и законодательная база СНГ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.uaravno.net/index.htm>.
52. Захарова Н. В. Инновационная экономика в странах европейского союза и проблемы ее измерения / Н. В. Захарова // Вестник РГТЭУ. – 2009. – № 2 (29). – С. 33–40.
53. Зименков Р. И. Новые явления в зарубежной деятельности американских ТНК / Р. И. Зименков // ООО «ИНТЕРСОЦИОИНФОРМ» Управление бизнесом. – 2010. – № 3. – С. 61–75.
54. Зуйков Р. Миросистемность: критерии и трансформация / Р. Зуйков // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – № 8. – С. 55–61.

55. Издательство «Экономика» и журнал «ТОП-100. Рейтинг лучших компаний Украины» выпустили очередное рейтинговое исследование «ТОП-100. Крупнейшие компании Украины» [Электронный ресурс] // Инвестгазета. – 2011. – Режим доступа : <http://www.investgazeta.net/>
56. Илларионов А. Рейтинг стран по ВВП на душу населения по ППС в 2009 г. [Электронный ресурс] / А. Илларионов // Livejournal. – Режим доступа : <http://aillarionov.livejournal.com/165850.html>.
57. Иноземцев В. Л. Расколота цивилизация. Наличествующие предпосылки и возможные последствия постэкономической революции [Электронный ресурс] / В. Л. Иноземцев. – М. : Academia – Наука, 1999. – Режим доступа : <http://www.bookluck.ru//booktrpua.html>.
58. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / под ред. д-ра экон. наук А. А. Гриценко. – К. : Форт, 2008. – 928 с.
59. Івашина О. Ф. Економічний розвиток: інституціональний погляд / О. Ф. Івашина // Економіка, фінанси, право. – 2009. – № 2. – С. 11–14.
60. Инвестиційний клімат в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mfa.gov.ua/netherlands/ua/29537.htm>
61. Інноваційна стратегія українських реформ / Гальчинський А. С., Геєць В. М., Кінах А. К., Семиноженко В. П. – К. : Знання України, 2002. – 326 с.
62. Инновационная активность крупного бизнеса [Электронный ресурс] // ЭкспертРА. – Режим доступа : <http://www.raexpert.ru/researches/expert-inno/>
63. Капелюшников Р. И. Множественность институциональных миров: Нобелевская премия по экономике – 2009 / Р. И. Капелюшников // Экономический журнал ВШЭ. – 2010. – № 1. – С. 12–69.
64. Капица Л. М. Дипломатия глобализации / Л. М. Капица // ООО «Интерсоциоинформ» Экономика XXI века. – 2010. – № 2. – С. 27–81.

65. Капіталізація економіки України : колективна доповідь / за ред. В. М. Гейця, А. А. Гриценка. – К. : Ін-т екон. та прогн. НАНУ, 2007. – 220 с.
66. Каплински Р. Распространение положительного влияния глобализации. Какие выводы можно сделать на основании цепочкинакопления стоимости? / Р. Каплински; пер. с англ. – М. : ГУ ВШЭ, 2002. – 68 с.
67. Карпова С. Формирование инновационной маркетинговой политики современных ТНК / С. Карпова // Маркетинг: методы, формы, исследования. – 2009. – № 6 (109). – С. 24–32.
68. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное / Кейнс Дж. М. – Эксмо, 2007. – 960 с.
69. Кіндзерський Ю. Економічний розвиток і трансформація промислової політики у світі: уроки для України / Ю. Кіндзерський // Економіка України. – 2010. – № 5. – С. 4–15.
70. Кизим Н. А. Концентрация экономики и конкурентоспособность стран мира / Н. А. Кизим, В. М. Горбатов. – Харьков : ИД ИНЖЕК, 2005. – 216 с.
71. Кириченко О. А. Формування механізму управління інвестиційною безпекою підприємств / О. А. Кириченко, О. І. Харченко, В. Д. Кудрицький // Економіка та держава. – 2010. – № 1. – С. 19–22.
72. Клейнер Г. Эволюция и реформирование промышленных предприятий: 10 лет спустя // Вопросы экономики. – 2000. – № 5. – С. 62–74.
73. Климовец О. В. Формирование и развитие российских транснациональных корпораций : автореф. дис. на соискание уч. степени д. экон. наук : спец. 08.00.14 «Мировая экономика» / О. В. Климовец. – М., 2010. – 48 с.
74. Козоріз М. А. Обґрунтування напрямів підвищення капіталізації інноваційно активних підприємств України / М. А. Козоріз, Л. Я. Бенюк // Регіональна економіка. – 2009. – № 1. – С. 106–113.
75. Кольчугина М. «Новой экономике» – новое образование / М. Кольчугина // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – № 12. – С. 42–53.

76. Конвергенція економічних моделей Польщі та України : монографія / [Д. Лук'яненко, В. Чужиков, М. Вожняк та ін.] ; за наук. ред. Д. Лук'яненка, В. Чужикова, М. Вожняка. – К. : КНЕУ, 2010. – 719, [1] с.
77. Кондратьев Н. Д. Проблемы экономической динамики / Кондратьев Н. Д. – М. : Экономика, 1989. – 526 с.
78. Кони́на Н. Ю. Финансовая устойчивость транснациональных корпораций в условиях кризиса / Н. Ю. Кони́на // Управление корпоративными финансами. – 2009. – № 3 (33). – 144–152.
79. Конку́рентна політика держави в умовах трансформації національної економіки : монографія / [за заг. ред. В. Д. Лагута́на]. – К. : КНЕУ. – 2008. – 308 с.
80. Концепція Державної програми підвищення конкурентоспроможності національної економіки на 2007–2015 роки / Інститут економіки та прогнозування НАН України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.iee.org.ua/ru/pub/p85>.
81. Корнійчук О. Ринок цінних паперів та капіталізація підприємств / О. Корнійчук // Економічний часопис-XXI – 2009. – № 9–10. – С. 28–30.
82. Корпоративні структури в національній інноваційній системі України / за ред. д-ра екон. наук Л. І. Федулової. – К. : вид-во УкрІНТЕІ, 2007. – 812 с.
83. Косинцев А. П. Анализ критериев транснациональности международных корпораций / А. П. Косинцев, О. Д. Фальченко // Известия УрГУ. – 2009. – № 3 (25). – С. 42–46.
84. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз; пер. с англ. – М. : Новое издательство, 2007. – 224 с.
85. Краснопо́льський Б. Х. Модели и индикаторы социально-экономического развития: комментарий зарубежных концепций / Б. Х. Краснопо́льський. – 2009. – № 1. – С. 134–146.
86. Крейдич Т. В. Тенденции транснационализации мировой экономики в условиях глобализации / Т. В. Крейдич // Вестник МГТУ. – 2010. – Том 13. – № 1. – С. 209–214.

87. Кризис сократил расходы на НИОКР по всему миру, кроме Индии и Китая [Электронный ресурс] // «ХимРар» Высокие Технологи. – 2010. – Режим доступа : http://www.chemrar.ru/i-news/index.php?ELEMENT_ID=10243
88. Кузнецов А. В. Интернационализация Российской экономики: Инвестиционный аспект / А. В. Кузнецов. – М. : КомКнигаб, 2007. – 288 с.
89. Кушерець В. І. Знання як стратегічний ресурс суспільних трансформацій / В. І. Кушерець. – К. : Знання України, 2002. – 248 с.
90. Литвин А. Є. Формування стратегії міжнародного податкового планування ТНК / А. Є. Литвин // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2009. – № 2 (43). – С. 106–111.
91. Луцишин З. О. Сучасні тенденції світового фінансового ринку / З. О. Луцишин, О. О. Луцишин // Фінансовий ринок України. – 2008. – № 9. – С. 3–9.
92. Лучко М. Л. Мировые тенденции иностранного инвестирования: спад или подъем? // М. Л. Лучко // Аудит и финансовый анализ. – 2010. – № 1. – С. 247–252.
93. Любинин В. А. Социализация бизнеса как необходимое условие эффективного развития экономики / В. А. Любинин // Российское предпринимательство – 2010. – № 5. – С. 126–130.
94. Маркс К. Капитал / К. Маркс. – М. : Политиздат, 1988. – Т. 2, кн. II : Процесс обращения капитала. – 1988. – 518 с.
95. Маркс К. К критике политической экономии / К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. : 2-е изд. Т. 13. – М. : Гос. изд-во полит лит-ри
96. Минс Г. Метакапитализм и революция в электронном бизнесе: какими будут компании и рынки в XXI веке / Г. Минс, Д. Шнайдер. – М. : Альпина Паблишер, 2001 – 280 с.
97. Минцберг Г. Школы стратегий / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд. Дж. Лэмпел. – С.Пб. : Питер, 2000 – 336 с.
98. Мовсесян А. Г. Транснационализация в мировой экономике / А. Г. Мовсесян. – М. : Логос, 2001. – 316 с.

99. Найінноваційніші країни світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.management.com.ua/tend/tend364.html>
100. Наука стран Европы на пороге III тысячелетия / [Е. В. Авсенов, И. Ю. Егоров, В. И. Карпов, А. А. Слонимский]. – К. : НИИ статистики Госкомстата Украины, 1999. – 205 с.
101. Нордстрем К. Бизнес в стиле фанк навсегда. Капитализм в удовольствие / К. Нордстрем, Й. Риддерстрале ; пер. с англ. ; Стокгольмская школа экономики. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2008. – 328 с.
102. Олин Б. Межрегиональная и международная торговля / Б. Олин // Вехи экономической мысли : т. 6 : Международная экономика / под ред. А. П. Киреева ; ГУ–ВШЭ, Институт «Экономическая школа». – М. : ТЕИС, 2006. – 720 с.
103. Осецький В. А. Теорії економічних циклів у перехідних економіках / В. А. Осецький, Сльозко О. О. // Економіка та держава. – 2009. – № 4. – С. 4–7.
104. Основные тенденции и прогнозы развития экономик государств-членов ЕврАзЭС на среднесрочную перспективу / CASE. Варшава, 2007. – 26 с.
105. Паньков В. С. Адаптация к глобализации: ИМЭМО оценил зарубежные активы ведущих Российских ТНК / В. С. Паньков // ООО «Интерсоциоинформ» Экономика XXI века. – 2010. – № 5. – С. 89–90.
106. Папієв М. Чи стане Україна Швейцарією? [Електронний ресурс] / М. Папієв. – Дзеркало тижня. – 2008. – № 10 (689) – Режим доступу : <http://www.dt.ua/3000/3050/62342>.
107. Пахомов Ю. М. Біфуркаційний стан світосистемного ядра напередодні зміни світових лідерів / Ю. М. Пахомов / Економіка України. – 2008. – № 4. – С. 4–14.
108. Післякризовий розвиток економіки України: засади стратегії модернізації. Аналітична доповідь / [Покришка Д. С., Белінська Я. В., Бережний Я. В. та ін.] ; керівн. авторськ. колективу Жаліло Я. А. – К. : НІСД, 2011. – 66 с.

109. Половинкина А. Ю. Систематизация теорий транснационализации капитала и производства на основе бизнес-векторов зарубежной экспансии / А. Ю. Половинкина // Вестник Ростовского государственного экономического университета «РИНХ». – 2009. – № 1. – С. 277–284.
110. Понятовская А. Ф. Формирование наднациональных институтов контроля за деятельностью транснациональных корпораций / А. Ф. Понятовская // Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов. – 2010. – Режим доступа : <http://www.jurnal.org/articles/2010/ekon51.html>.
111. Портер М. Э. Конкуренция : пер. с англ. / М. Э. Портер. – М. : Вильямс, 2003. – 495 с.
112. Постсоветский институционализм [Текст] : монография / под ред. Р. М. Нуреева, В. В. Дементьева. – Донецк : Каштан, 2005. – 480 с. : Гриценко А. А. Институциональная архитектура: объект, теория и методология / А. А. Гриценко. – С. 49–74.
113. Пригожин А. И. Нововведения: стимулы и препятствия / А. И. Пригожин. – М. : Политиздат, 1989. – 270 с.
114. Присяжнюк А. Ю. Зовнішні фінансові потоки та їхній вплив на інноваційний розвиток економіки України / А. Ю. Присяжнюк // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 9 (99). – С. 65–76.
115. Рейтинг социально ответственных компаний Украины – 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://companies.kontrakty.ua/rankings/147-rejting-socialno-otvetstvennykh-kompanijj-ukrainy-2011>.
116. Рейтинг 100 крупнейших компаний Украины [Электронный ресурс] // Инвест газета. – 2010. – 20.11. – Режим доступа : <http://www.investgazeta.net/kompanii-i-rynki/top-100-159472/>
117. Руденко-Сударева Л. В. Переваги та ризики транснаціоналізації економічного розвитку України / Л. В. Руденко-Сударева / Національна безпека: український вимір : наук.

- зб. / Рада нац. Безпеки і оборони України, Ін-т пробл. нац. безпеки. – К., 2008. – Вип. 1 (20–21). – С. 58–68.
118. Румянцева С. Ю. Экономический рост и экономический цикл: теория в поисках методологической базы для анализа нестабильной экономики / С. Ю. Румянцева // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 3 (31). – С. 62–67.
119. Савчук В. С. Конкурентна політика держави в умовах глобалізаційних викликів / В. С. Савчук // Економічна теорія. – 2009. – № 2. – С. 112–115.
120. Сакс Дж. Новая картина мира / Дж. Сакс // Зеркало недели. – 2000. – 15 июля. – С. 10.
121. Сапир Ж. К экономической теории неоднородных систем: Опыт исследования децентрализованной экономики / Ж. Сапир; под ред. Н. А. Макашевой. – М.: ГУ ВШЭ, 2001. – С. 150–151.
122. Сидоров И. П. Проблемы повышения конкурентоспособности отечественных предприятий в условиях мирового кризиса / И. П. Сидоров // Новая экономика. – 2010. – № 1 (550). – С. 90–94.
123. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. Антология экономической классики / Смит А. Т. 1. – М.: Эконов, 1993. – 475 с.
124. Сорока Б. І. Транснаціональні корпорації та їхня роль у процесі активізації міжнародної інтеграції / Б. І. Сорока // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 9. – С. 35–41.
125. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. – К.: НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.
126. Стратегический глобальный прогноз 2030. Расширенный вариант / под ред. А. А. Дынкина / ИМЭМО РАН. – М.: Магістр, 2011. – 480 с.
127. Стратегія фінансової політики держави у перехідній економіці / за ред. І. О. Луніної. – К.: Ін-т екон. прогнозів, 2004. – 116 с.

128. Сухарев О. С. Основы институциональной и эволюционной экономики: курс лекций / О. С. Сухарев. – М. : Высшая школа, 2008. – 390 с.
129. Сэкономить на НИОКР [Электронный ресурс] // Эксперт. – 2011. – Режим доступа : <http://expert.ru/2011/10/14/sekonomit-na-niokr/>
130. Ткаченко Е. Л. Создание виртуального предприятия в условиях реализации инновационной стратегии его развития / Е. Л. Ткаченко // Экономика и управление. – 2010. – № 2 (22). – С. 54–58.
131. Трансформаційна економіка : навч. посіб. / В. С. Савчук, Ю. К. Зайцев, І. Й. Малий та ін. / за ред. В. С. Савчука, Ю. К. Зайцева ; М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – 2-ге вид., без змін. – К. : КНЕУ, 2008. – 613 с.
132. Трафимович М. Л. Об оценке эффективности прямых иностранных инвестиций с позиции страны-реципиента (на примере стран СНГ и ЦВЕ) / М. Л. Трафимович // Экономический бюллетень НПЭИ МЭРБ. – 2010. – № 7. – С. 39–47.
133. Україна у цифрах 2010. Статистичний збірник ; за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Державний комітет статистики України, 2011. – 152 с.
134. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : у 2 т. / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Л. Л. Антонюк та ін. ; за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника. – К. : КНЕУ, 2006. Т. 2. – 2006. – 592 с.
135. Уэбстер Ф. Теория информационного общества / Ф. Уэбстер. – М. : Аспект Пресс, – 2004 – 400 с.
136. Файзрахманов Ф. М. Коалиционная конкуренция: Признание очевидного характера современного рыночного соперничества / Ф. М. Файзрахманов. – Минск : Змицер Колас, – 2008 – 171 с.
137. Федулова Л. І. Україна в міжнародних рейтингових оцінках: чинник інноваційно-технологічного розвитку / Л. Фе-

- дулова // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 5 (95). – С. 39–53.
138. Фесенко О. ПИИ в Україну [Електронний ресурс] / О. Фесенко // Центр дослідження проблем громадянського общества. – Режим доступу : <http://www.politika.org.ua/?p=171>.
139. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее / Р. Флорида. – М. : Классика – XXI, 2005. – 421 с.
140. Фукуяма Ф. Великий разрыв / Ф. Фукуяма. – М. : ООО «Издательство АСТ», 2003. – 474 с.
141. Хансен Э. Экономические циклы и национальный доход : Ч. III – IV / Р. Харрод, Э. Хансен // Класики кейнсіанства. В 2-х т. / пер. с англ. – М. : Экономика, 1997. Т. 2. – 431 с.
142. Хасбулатов Р. И. международные экономические отношения / Р. И. Хасбулатов. – М. : Юрайт, 2012. – С. 454.
143. Хофф К. Современная экономическая теория и развитие: скрытые причины [Электронный ресурс] / К. Хофф, Дж. Стиглиц, 2000. – Режим доступа : <http://www2.gsb.columbia.edu/faculty/jstiglitz>
144. Черников Г. П. Очень крупные транснациональные корпорации и современный мир / Г. П. Черников, Д. А. Черникова. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2008. – 399 с.
145. Чистілін Д. Прогноз структури світової економіки на основі чисельного експерименту / Д. Чистілін // Економіка України. – 2009. – № 9. – С. 57–66.
146. Чурило П. Б. Покращення нормативно-правового та організаційно-методологічного забезпечення процесів злиття та поглинання в Україні / П. Б. Чурило // Економіка та держава. – 2009. – № 12. – С. 62–66.
147. Шагурин С. В. Экономика транснационального предприятия / С. В. Шагурин, П. Д. Шимко. – С.Пб. : С-Пб ГПУ – 2008 – 335 с.

148. Швейкина О. Эксперты ООН советуют либерализовать инфраструктуру [Электронный ресурс] / О. Швейкина // Обозреватель. – 2008. – № 35. – Режим доступа : http://www.ko.md/main/view_article.php?issue_date=2008-10-02&issue_id660&
149. Шкурупій О. В. Формування організаційно-економічного механізму визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств / О. В. Шкурупій, В. І. Аранчій, Т. А. Шкурупій // Науковий Вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. – 2005. – № 1 (15). – С. 105–111.
150. Шкурупій О. В. Економічний розвиток та його чинники в умовах глобалізації світової економіки / О. В. Шкурупій О. В., Т. А. Дейнека // Збірник наукових статей Харківського державного університету харчування та торгівлі. – 2010 – Вип. 2 (12). – С. 419–426.
151. Шкурупій О. В. Архітектоніка сучасних транснаціональних корпорацій: мережевий підхід / О. В. Шкурупій, І. О Пінчук, Дейнека Т. А. // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010 – № 4, Т. 4 (165). – С. 7–12.
152. Шумпетер Й. Теория экономического развития: (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер; пер. с нем. В. С. Автономова и др. ; общ. ред. А. Г. Милейковского. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.
153. Щербакова Т. С. Особенности быстрорастущих фирм и их роль в развитии национальной экономики / Т. С. Щербакова, В. И. Столбунец // Вестник РУДН. Серия Экономика. – 2010. – № 1. – С. 45–55.
154. Эдвинссон Л. Корпоративная долгота. Навигация в экономике, основанной на знаниях / Л. Эдвинссон. – М. : ИНФРА-М, 2005. – XX, 248 с.
155. Юданов А. Ю. Гении национального бизнеса. Открытие «газелей»: взлет, падение и реванш Дэвида Берча [Электронный ресурс] / А. Ю. Юданов. – Режим доступа : http://www.yudanov.ru/conkur_3_7.html.

156. Якубовський С. О. Інвестиційна діяльність транснаціональних корпорацій та її вплив на конкурентоспроможність національних економік / Якубовський С. О. – Одеса : ОРІДУ УАДУ, 2002. – 394 с.
157. Ярошук М. П. ТНК и транснационализация мировой экономики / [Ярошук М. П., Батьковский А. М., Божко В. П. и др.] // Российское предпринимательство. – 2010. – № 1 (1). – С. 28–32.
158. Ярошук М. П. Диалектика транснационализации мировой экономики. Теоретические основы анализа транснационализации мировой экономики / М. П. Ярошук, М. А. Батьковский, В. П. Божко, К. Н. Мингалиев, И. В. Булава // Российское предпринимательство. – 2010. – № 2 (1). – С. 4–8.
159. Ясин Е. Г. Модернизация и общество / Е. Г. Ясин. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. – 114 с.
160. 75 українських компаній вошли в список ТОП-500 найбільших в Центральній Європі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pavlonews.info/news/categ_33/18330.html. – Назва з титул. екрану
161. Akamatsu K. A Historical Pattern of Economic Growth in Developing Countries / K. Akamatsu, In: The Developing Economies, Tokyo, Preliminary Issue, 1962. – № 1. – P. 3–25.
162. Balance of Payments Statistics. February 2009 / [Електронний ресурс]. – Database and Browser, Washington : IMF. – I CD-ROM.
163. Birch D. The Job Generation Process. A report prepared by the Massachusetts Institute of Technology Program on Neighborhood and Regional Change for the Economic Development Administration / [Electronic resource] // U.S. Department of Commerce, Washington, D.C. Cambridge, Mass. : MIT Press, 1979. – Mode of access : http://www.mpra.ub.uni-muenchen.de/19115/1/MPra_paper_19115.pdf.

164. Castells M. The information age: economy, society and culture. The rise of the network society / M. Castells. – Blackwell Publishing Ltd (1996), Reprinted 2004. – 628 p. – [Electronic resource]. – Mode of access :
<http://books.google.com/books?id=hngg4aFtJVcC&dq=rise+of+the+network>.
165. CE TOP 500 Main Report. CE Top 500 country by country. CE Top 500 Highlights. CE Top 500 presentation, ПрАТ «Делойт і Туш ЮСК». – 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа :
http://www.deloitte.com/view/uk_UA/ua/9177/202766/1c46537926c33210VgnVCM200000bb42f00aRCRD.htm.
166. Coase R. The Nature of the Firm [Electronic resource] / R. Coase // *Economica*. – 1937. – № 16. – P. 386 – 405. – Mode of access :
<http://www3.interscience.wiley.com/journal/119896448/article/text?.../j>.
167. Costanza R. An introduction to Ecological Economics / R. Costanza, J. Cumberland, H. Daly, R. Goodland, R. Norgaard. Boca Raton, Florida : St. Lucie Press, 1997. – 275 p.
168. Costanza R. Stewardship for a «Full» World [Electronic resource] // *Current History*. – 2008. – Vol. 107, № 105. – P. 30. – Mode of access :
<http://www.uvm.edu/giee/publications/Costanza-Stewardship-2008.pdf>.
169. Crawford S. E. S. A Grammar of Institutions / S. E. S. Crawford, E. A. Ostrom // *American Political Science Review*. – 1995. – Vol. 89. – № 3. – P. 582 – 600.
170. Deloitte опубликовал рейтинг крупнейших компаний Центральной и Восточной Европы. – Кореспондент.net. – Бизнес. – 2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа :
<http://korrespondent.net/business/companies/962742>.
171. Dischinger M. Corporate Texas, profit shifting and the location of intangibles within multinational firms / M. Dischinger, N. Riedel // Discussion paper. Department of Economics, University of Munich. – 2008. – № 11. – P. 32.

172. DJSI ANNUAL REVIEW 2011 – RESULTS. DJSI World – Supersector Leaders 2011 [Electronic resource] // Annual Review. – 2011. – Mode of access : <http://www.sustainability-indexes.com/review/annual-review-2011.jsp>.
173. Dornbush R. Special Exchange Rates for Capital Account Transactions / R. Dornbush // The World Economic Review. – 1986. – Vol. 1. – № 1. – P. 3–33.
174. Dunning J. Multinational Enterprises and the Global Economy. Wokingham. England / J. Dunning – Addison Westley, 1993. – P. 54–95.
175. Dunning J. The Globalization of Business / J. Dunning. – London : Routledge, 1993. – P. 126–129.
176. Dunning J. H. Foreign direct investment and governments: catalysts for economic restructuring / J. H. Dunning, R. Narula // Review of World Economics. – 1997. – Vol. 2. – № 133.
177. FORBES – 200 крупнейших компаний [Электронный ресурс] // FORBES Украина. – 2011. – № 8. – Режим доступа : <http://forbes.umh.ua/2011/10/03/forbes-200-krupnejshix-kompanij/>
178. Gereffi G. International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain / G. Gereffi // Journal of International Economics. – 1999. – Vol. 48. – № 1. – P. 37–70.
179. Gereffi G. Proposal for Value Chain Meeting. Brighton: Institute of Development Studies, University of Sussex [Electronic resource] / G. Gereffi, J. Humphrey, T. Sturgeon, 2000. – Mode of access : https://www.hse.ru/data/2010/05/05/1216432119/WP5_2002_03.pdf.
180. Gereffi G. The Governance of the Global Value Chains / G. Gereffi, J. Humphrey, T. Sturgeon // Review of International Political Economy. – 2005. – Vol. 12. – № 1. – P. 78–104.
181. Greenwood J. An Investigation in the Theory of Exchange Controls / J. Greenwood, K. Kimbrough // Canadian Journal of Economics. – 1987. – vol. 20 (2). – P. 271–288.

182. Gros D. Capital Controls and Foreign Exchange Market Crises in the EMS / D. Gros // *European Economic Review*. – 1992. – Vol. 36. – P. 1533–1544.
183. Helpman E. A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations/ E. A Helpman // *The Journal of Political Economy*. – 1984. – Vol. 92. – № 3. Jun. – P. 451–471.
184. Hymer S. H. The multinational corporation and the international division of labor / in Cohen R. B. et al. (eds) // *The multinational corporations: A radical Approach. Papers by Stephen Herbert Hymer*. – Cambridge University Press, 1979. – ch. 6. – P. 140–164.
185. Hymer S. H. The efficiency (contradiction) of multinational corporations / S. H. Hymer // *American Economic Review*. – 1970. – 441 p.
186. Kudina A. Conditions for positive spillovers for FDI: A case study of Georgia, Kyrgyzstan, Moldova and Ukraine / A. Kudina A., M. Jakubiak // *OECD Journal of Investment Policy*. – 2009 – P. 46–72.
187. Lucas R. E. On the mechanics of economic development / R. E. Lucas // *Journal of Monetary Economics*. – 1988. – Vol. 22. – P. 3–42.
188. Martin E. Obama Bear Market Punishes Investars as dow Slumps [Mode of access] / E. Martin. – Mode of access : <http://www.bloomberg.com/apps/newspid>.
189. Mensch G. Stalemate in Technology: Innovations Overcome the Depression / G. Mensch. – Ballinger Pub Co, Cambridge, Massachusetts, 1978. – 241 p.
190. OECD Main Science and Technolodgy Indicators [Electronic resource]. – 2010. – май. – Mode of access : <http://www.oecdorg/dataoecd/52/.../43143328.pdf>.
191. Ohmae K. The Invisible Continent. Four Strategic Imperatives of the New Economy / K. Ohmae. – N. Y. : Harper Business. OINAS, 2001. – P. 39.

192. O'Rourke K. H. Globalization and history / K. H. O'Rourke, J. G. Williamson. – Cambridge, Mass. : The MIT Press, 1999. – 287 p.
193. Ostrom E. A. A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action / E. A. Ostrom // *American Political Science Review*. – 1998. – Vol. 92. – № 1. – P. 1–22.
194. Post-merger integration: the key to successful M&A [Electronic resource]. – Mergermarket Merrill DataSite, 2010 – 20 p. – Mode of access : <http://www.mergermarket.com/pdf/Post-merger...June2009.pdf>.
195. Porter M. The Competitive Advantage of Nations / Porter M. – NY : The Free Press, 1990. – 896 p.
196. Rigg R. The Financial Crisis and Money Markets in Emerging Asia / R. Rigg, L. Schou-Zibell [Electronic resource] // ADB Working Paper Series on Regional Economic Integration. – 2009. – № 38. – Mode of access : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2009/03/index.htm>.
197. Romer P. M. Endogenous technological change / P. M. Romer // *Journal of Political Economy*. – 1990. – Vol. 98, № 5. – P. 71–102.
198. Rugman A. Inside the multinationals. The economics of internal markets / A. Rugman, L., – 1981 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.g7.utoronto.ca/conferences/2007/rugman2007.pdf>.
199. Rugman A. Multinationals and trausfen pricing / A. Rugman, L. Eden – Ottawa. – Teylor &. Francis – 1985. – 336 p.
200. Science, Technology & Innovation in Europe. – Luxembourg : European Commission, 2008. – P. 96.
201. Solow R. A. Contribution to the Theory of Economic Growth / R. A. Solow // *Quarterly Journal of Economics*. – 1956. – V. 70. – № 1. – P. 65–94.
202. The Globalization of U.S. Business Investment. Staff Papers. Federal Reserve Bank of Dallas, 2008. – P. 9.
203. The International Allocation of Economic Activity. Proceedings of a Nobel Symposium / [B. Ohlin, P-O. Hesselborn

- and P. Magnus Wikjman (eds)]. – London, 1977. – [Electronic resource]. – Mode of access :
<http://www.econ.rochester.edu/Faculty/jones...paper.pdf>.
204. The World Factbook [Electronic resource] // Central Intelligence Agency. – Mode of access :
<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2012.html>.
 205. The world's largest companies FT 500 2011 [Electronic resource] // Financial Times – 2012. – Mode of access :
<http://www.ft.com/reports/ft-500-2011>
 206. UNCTAD. World Investment Report 2008. Cross-border mergers and acquisitions and developments, United Nations [Electronic resource]. – New-York and Geneva. Mode of access : <http://www.unctad.org>.
 207. UNCTAD World Investment Report 2009. – New York and Geneva, 2009. – P. xxi.
 208. UNCTAD. World Investment Report 2011 [Electronic resource]. – New-York and Geneva. – Mode of access :
<http://www.unctad.org>.
 209. UNCTAD. Cross-border M&A database [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.unctad.org/fdistatistics>.
 210. United Nations Conference of Trade and Development, UNCTAD [Electronic resource]. – Mode of access :
<http://www.unctad.org>.
 211. Wallerstein I. The modern World-System / I. Wallerstein. – New York : Academic Press Inc., 1974. V. 1 : Capitalist agriculture and the origins of the European world-economy in the sixteenth century. (Studies in Social Discontinuity). – 1974. – 410 p.
 212. Williamson O. E. The Economics Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting / O. E. Williamson. – N. Y. : Free Press, 1985. – P. 50–161.
 213. Williamson O. E. The Economics of Governance / O. E. Williamson // American Economic Review. – 2005. – Vol. 95. – № 2. – P. 1–18.

214. Womack J. P. Lean Thinking: Banish Waste and Create Wealth in Your Corporation [Electronic resource] // J. P. Womack, D. Ö. Jones. – N. Y. : Simon & Schuster, 1996. – Mode of access : https://www.hse.ru/data/2010/05/05/1216432119/WP5_2002_03.pdf

ДОДАТКИ

Додаток А

Узагальнення наукових підходів до визначення ТНК

Визначення ТНК	Автор	Наукова праця
– як підприємство, що об'єднує юридичних осіб будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності у двох чи більше країнах і проводить єдину політику та загальну стратегію завдяки одному або декільком центрам прийняття рішень; за принципом організації ТНК утворюються з материнських компаній (parent enterprises) та підконтрольних закордонних підприємств (foreign affiliates), що знаходяться відповідно в країні базування і приймаючих державах і територіях; материнська компанія контролює закордонні активи, як правило, через участь у капіталі (найнижча межа 10 %)	Документи ООН	United Nations Conference of Trade and Development, UNCTAD
– як підприємство, яке здійснює прямі іноземні інвестиції та володіє або контролює механізми отримання доданої вартості більш, ніж у одній країні	Дж. Даннінг	ТНК укріплюють свої позиції (М., 1990)
– як мережі взаємопов'язаних підприємств, які виходять з однієї країни та мають складові ланки або філії в інших країнах	Р. Вернон	Transnational Corporations: Where Are They Coming From, Where Are They Headed? (1992)

Продовж. дод. А

Визначення ТНК	Автор	Наукова праця
– як фірми, що володіють або контролюють виробничі активи у двох або більше країнах	Е. Грязнов	КТНК в Росии. Позиции крупней-ших в мире ТНК в Российской эконо-мике (М., 2000)
– як найпотужніші монополії, що діють у міжнародному масштабі та на основі монополізації (а отже, контролю) значної частини світового промислового виробництва	С. Мочерний	Економічна енциклопедія (2002)
– як олігополістична структура, в якій власність, правління, виробництво та продаж здійснюються у рамках юрисдикції національних держав	В. Рокоча, О. Плотніков, В. Новицький та ін.	Транснаціональні корпорації (К., 2001)
– як міжнародних за складом та характером діяльності суб'єктів господарського життя, які функціонують на принципах корпоративної власності з акціонерною формою управління та розподілу прибутків у міжнародному масштабі; важливою рисою ТНК є реалізація єдиної послідовної стратегії через один або декілька центрів прийняття господарських рішень	В. Новицький	Міжнародна еко-номічна діяльність України (К., 2003)
– як багатонаціональне фінансово-виробниче, науково-технічне, торгове та обслуговуюче об'єднання, яке здійснює операції як у країні базування, так і за її межами; на відміну від експортних фірм, забезпечують поєднання національного та зарубіжного комплексу ТНК у єдиний глобальний комплекс, в якому автономні центри, що містяться в різних країнах, працюють у межах єдиної структури	О. Швида-ненко	Глобальна конку-рентоспромож-ність: теоретичні та прикладні аспекти (К., 2007)

Визначення ТНК	Автор	Наукова праця
– як найбільші корпорації, які виходять за межі національних ринків і здійснюють діяльність на вже сформованих ринках інших країн з визначеними «правилами гри»; як наднаціональний інститут	Т. Ромашкін	Развитие фирмы в условиях глобализации (2008)
– як комплекс, який використовує у своїй діяльності міжнародний підхід і передбачає формування транснаціонального виробничого, торгового та фінансового комплексу з єдиним центром прийняття рішень в країні базування та з філіями у інших країнах	І. Владімірова	Исследования уровня транснациональности компаний (2001)
– як підприємства, які створюються за внутрішнім правом однієї держави, але такі, що мають у своєму капіталі іноземні інвестиції та/або такі, що є міжнародними за сферою діяльності	В. Шумилов	Международное экономическое право (2003)
– як найбільш загальне поняття, правовими формами виразу якого є транснаціональні юридичні особи, що створюються у результаті домовленості держав певного регіону визнати на своїй території статус такої юридичної особи без проходження будь-якої додаткової процедури допуску до підприємницької діяльності на національному ринку	В. Толстых	Международное частное право: коллизийное регулирование (СПб., 2004)
– як особливий вид корпорації, яка переросла національні межі та веде діяльність на світовому ринку через свої закордонні філії та дочірні компанії та, у якій головна (материнська) компанія належить одній країні, а прямі інвестиції здійснюються у різні країни світу	Ф. Файзрахманов	Коалиционная конкуренция: Признание очевидного характера современного рыночного соперничества (Мн., 2008)

Продовж. дод. А

Визначення ТНК	Автор	Наукова праця
– як великі фірми (об'єднання фірм різних країн), які мають закордонні активи (капіталовкладення) та здійснюють сильний вплив на певну сферу економіки, політики (або декілька сфер) у міжнародному масштабі, при цьому активно використовують свою інфраструктуру	Є. Аркадьєв	Транснациональные корпорации и «электронные правительства» в контексте глобализации (2009)
– як компанії, які володіють у декількох країнах виробництвом, збутом та іншими активами, що приносять дохід; прямі іноземні інвестиції таких компаній зумовлені потенційно меншими витратами при більшій прибутковості у розподілі джерел та обслуговуванні ринків через пряму присутність у декількох місцях	Енциклопедичне видання	Словарь современных экономических и правовых терминов (Мн. 2002)
– як великі компанії, зайняті у виробництві або торгівлі, що є дійсно транснаціональними за розміром діяльності та міжнародними за своєю політикою і поглядами на відміну від національних компаній, які у своїх операціях обмежені та ставлять на перше місце національні інтереси та політику	Енциклопедичне видання	Financial and Banking Book (1991)

Додаток Б

Покоління ТНК: характеристика діяльності та періодизація [86, с. 210; 134, с. 281]

1. Перше покоління ТНК (з періоду їх зародження до 1918 р.). Діяльність таких компаній була пов'язана з розробкою і видобутком сировинних ресурсів у колоніальних країнах Азії, Африки, Латинської Америки, а також їх переробкою в країнах, які володіли колоніями. ТНК існували у формах картелів та синдикатів;

2. Друге покоління ТНК (1918–1939 рр.). Їх діяльність була пов'язана з виробництвом зброї та військової техніки для задоволення мілітаристичних потреб Європи, Америки, Японії. Ці ТНК існували у формі трестів;

3. Третє покоління ТНК (1939–1960 рр.). Їх діяльність засновувалась на науково-технічних досягненнях у сфері провідних галузей науки та промисловості (атомна енергія, електроніка, космос, приладобудування та ін.). ТНК існували у формах концернів і конгломератів;

4. Четверте покоління ТНК найактивніше формувалось у 1970–1980 рр. У цей період прискорився процес злиття та поглинання, що сприяло концентрації виробництва та капіталу в ТНК, які найбільш успішно розвивали великий міжнародний бізнес;

5. П'яте покоління ТНК почало формуватися на початку ХХІ ст. в умовах процесів регіональної економічної інтеграції, що прискорюється, особливо в Європі (ЄС), Східній та Південній Америці (НАФТА²⁴ та МЕРКОСУР²⁵), Азії (АСЕАН²⁶ та АТЕС²⁷). Для сучасних ТНК властива опора на науку та інноваційний бізнес, що робить їх, по-перше, генераторами наукових ідей, а, по-друге, поширювачами названих ідей та концепцій разом із новими високими технологіями.

²⁴ НАФТА – Північноамериканська угода про вільну торгівлю між Канадою, США, Мексикою (North American Free Trade Agreement, NAFTA).

²⁵ МЕРКОСУР – економічний союз держав у Південній Америці, в якій входять Аргентина, Бразилія, Парагвай, Уругвай, як асоційовані – члени Чилі, Болівія, Венесуела, Колумбія, Еквадор (Mercosur).

²⁶ АСЕАН – Асоціація країн Південно-Східної Азії (Association of South East Asian Nations).

²⁷ АТЕС – Асоціація Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва – міжурядова організація, метою якої є розвиток вільної торгівлі та інвестицій та сприяння через них економічному розвитку регіону.

Додаток В

Роль ПІІ в економічному розвитку країн

Таблиця В 1 – Співвідношення обсягів накопичених увезених ПІІ та ВВП по групах країн (в %) [208]

Групи країн	1990	1995	2000	2005	2007	2008	2010
Світ у цілому	9,6	11,0	22,5	25,2	32,0	30,9	30,3
Розвинуті країни	8,7	10,3	21,9	25,3	32,6	31,3	30,8
Країни, що розвиваються	13,4	14,4	24,8	25,0	29,8	29,7	29,1
Країни з перехідною економікою разом	–	2,1	15,5	25,3	37,1	35,1	32,8
СНГ	–	2,1	15,7	25,0	35,7	33,6	31,4

Таблиця В 2 – Співвідношення обсягів річних увезених ПІІ та валових накопичень основного капіталу по групах країн (в %) [208]

Групи країн	1990	1995	2000	2005	2007	2008	2010
Світ у цілому	4,2	6,1	19,0	9,9	15,6	12,5	9,1
Розвинуті країни	4,2	4,3	20,0	8,9	16,0	11,3	8,4
Країни, що розвиваються	4,0	7,9	15,9	11,9	14,0	13,4	9,6
Країни з перехідною економікою разом	–	3,5	9,9	13,8	21,4	22,2	15,0
СНГ	–	3,5	8,5	13,6	20,6	21,7	15,1

ЗМІСТ

Вступ.....	3
Розділ 1. Теоретичні засади дослідження транснаціоналізації економічного життя.....	6
1.1. Економічний розвиток та його чинники в умовах глобалізації економіки.....	6
1.2. Чинники економічного розвитку в умовах глобалізації.....	21
1.3. Еволюція концептуальних підходів до розуміння природи та інституціональних форм транснаціоналізації економічного життя у другій половині ХХ – на початку ХХІ ст.	30
Розділ 2. Організаційно-економічна архітектоніка транснаціональних корпоративних структур	49
2.1. Трансформація корпоративних структур в умовах становлення глобалізованої економіки	49
2.2. ТНК у процесах інтернаціоналізації виробництва і капіталу.....	72
2.3. ТНК як чинник інноватизації економічного життя.....	86
Розділ 3. Транснаціоналізація форм господарського життя та економічний розвиток	101
3.1. Функції ТНК в опосередкуванні процесів трансформації національних економічних систем.....	101
3.2. ТНК як чинник економічного та соціального розвитку національних господарств	119
3.3. Україна в процесах транснаціоналізації умов економічного розвитку	144
Висновки	173
Список використаних інформаційних джерел.....	177
Додатки.....	200

Наукове видання

ШКУРУПІЙ Ольга Всеволодівна
ДЕЙНЕКА Тетяна Анатоліївна

**ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ
ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
В СИСТЕМІ ЧИННИКІВ
ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ**

Монографія

Головний редактор *М. П. Гречук*
Комп'ютерна верстка *О. С. Корніліч*

Формат 60x84/16. Ум. друк. арк. 12.
Тираж 300 прим. Зам. № 314/219.

Видавець і виготовлювач

Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»,
кімн. 115, вул. Ковалю, 3, м. Полтава, 36014; ☎ (0532) 50-24-81

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції ДК № 3827 від 08.07.2010 р.