

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ (м. Вінниця)**

Михайлишин Лілія Іванівна

**ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ СВІТОВОЇ
ЕКОНОМІКИ: ІННОВАЦІЙНИЙ АСПЕКТ**

Монографія

**ДонНУ
Вінниця
2016**

УДК 330.341:339.9
ББК 65.5

*Рекомендовано до друку Вченою радою
Донецького національного університету (м. Вінниця)
Міністерства освіти і науки України
Протокол № 9 від 26.05.2016 р.*

Рецензенти:

Якубовський С.О. – доктор економічних наук, професор;
Орловська Ю.В. – доктор економічних наук, професор;
Чентуков Ю.І. – доктор економічних наук, професор.

Михайлишин Л.І.

Транснаціоналізація світової економіки: інноваційний аспект:
монографія / Л.І. Михайлишин. – Вінниця: ДонНУ, 2016. – 314 с.

ISBN 978-966-2995-95-4

В монографії розглянуто основні напрямки транснаціоналізації в контексті інноваційного розвитку світової економіки.

Послідовно досліджено трансформацію транснаціоналізацію економічної діяльності на сучасному етапі світогосподарського розвитку; проаналізовано системну складову інноваційного розвитку світової економіки; розкрито зміст транснаціоналізації світової економіки в контексті активізації інноваційних зрушень.

Книгу адресовано науковцям і викладачам, фахівцям в області міжнародної економіки, аспірантам і студентам економічних спеціальностей вищих навчальних закладів.

В монографии рассмотрены основные направления транснационализации в контексте инновационного развития мировой экономики.

Последовательно исследована трансформация транснационализации экономической деятельности на современном этапе мирохозяйственного развития; проанализирована системная составляющая инновационного развития мировой экономики; раскрыто содержание транснационализации мировой экономики в контексте активизации инновационных сдвигов.

Особое внимание уделено перспективным направлениям трансформации инновационного обеспечения транснационализации мировой экономики.

Книга адресована ученым и преподавателям, специалистам в области международной экономики и рынка труда, аспирантам и студентам экономических специальностей высших учебных заведений.

In the monograph examines the main directions of transnationalization in the context of innovative development of the world economy.

Consistently transformation of transnationalisation of economic activities at the present stage of world economic development are considered; analysed the system components of innovation development of the world economy; it reveals the contents of transnationalization of the world economy in the context of activation of innovative developments.

Special attention is paid to promising areas of transformation of the innovation support of transnationalization of the world economy.

The book is addressed to scientists and educators, professionals in the field of international economy and labor market, graduate students and students of economic specialties of higher educational institutions.

**УДК 330.341:339.9
ББК 65.5**

ISBN 978-966-2995-95-4

© Михайлишин Л.І., 2016

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	7
1.1. Теоретико-методологічні основи дослідження транснаціоналізації світової економіки.....	7
1.2. Трансформація транснаціоналізації економічної діяльності на сучасному етапі світогосподарського розвитку.....	25
1.3. Транснаціоналізація світової економіки: системно- структурний аспект	43
РОЗДІЛ 2. КОНЦЕПТУАЛЬНО-СИСТЕМНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ	64
2.1. Інноваційний розвиток світової економіки: базисні імперативи.....	64
2.2. Інноваційний розвиток світової економіки як результат міжнародного науково-технічного співробітництва.....	98
2.3. Системна складова інноваційного розвитку світової економіки	117
РОЗДІЛ 3. АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	130
3.1. Інноваційно-концептуальне забезпечення транснаціоналізації економічної діяльності	130
3.2. Аналіз розвитку транснаціоналізації світової економіки в контексті активізації інноваційних зрушень	165
3.3. Системні перетворення транснаціоналізації на сучасному етапі: інноваційна складова.....	190

РОЗДІЛ 4. ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ	212
4.1. Інноваційне забезпечення транснаціоналізації світової економіки: оптимізація економічних інтересів суб'єктів	212
4.2. Механізм інноваційної трансформації транснаціоналізації світової економіки	233
4.3. Перспективні напрями участі України в процесах транснаціоналізації світової економіки в контексті використання інноваційних важелів	253
ВИСНОВКИ.....	280
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	282

ВСТУП

Сучасний етап розвитку світового господарства характеризується стрімким розвитком транснаціонального сектору в структурі світової економіки, активність міжнародних компаній обумовлює збільшення масштабів глобалізації. Транснаціональні корпорації (ТНК), виступаючи ключовою ланкою у розвитку міжнародних економічних зв'язків і відносин у процесі розширення і поглиблення виробничих зв'язків між компаніями різних країн, здійснюючи різноспрямований вплив на функціонування світового господарства і стан господарюючих суб'єктів і підсистем, займають особливе місце в системі сучасного глобалізованого ринку.

Посилення ролі транснаціональних корпорацій у світовій економіці носить глобальний характер. Лібералізація економіки, яка відбувається майже у всіх країнах, створює сприятливі умови для розвитку транснаціональних корпорацій. Діяльність ТНК призводить до посилення процесу спеціалізації і кооперування між підприємствами різних країн, взаємозв'язку і взаємозалежності національних економік.

Трансформаційні тенденції у світовій економіці значно вплинули на розвиток інноваційних систем багатьох країн світу. Відбувається переорієнтація інноваційної політики держав у напрямку від формування інноваційної економіки до побудови інноваційного суспільства шляхом координації цілей і завдань інноваційного розвитку державного і приватного секторів, забезпечення взаємодії науки і промисловості.

Таким чином, домінуючими тенденціями розвитку світового господарства на сучасному етапі виступають транснаціоналізація економіки та перетворення інновацій на визначальний чинник міжнародної економічної взаємодії. Внаслідок масштабності діяльності транснаціональних корпорацій як визначальної тенденції XXI ст., їх можна розглядати як ключовий елемент прогресу

соціально-економічних відносин на рівні галузі, країни, регіону, світу.

Зростання значення інноваційної складової спричинило активізацію інноваційної діяльності ТНК і зумовлює необхідність формування нових підходів щодо наукового осмислення вказаних процесів в контексті якісно нових проявів транснаціоналізації як важеля безперервного поступального зростання національних економік в умовах глобалізації.

Враховуючи значення інновацій як провідного драйвера світогосподарського розвитку, особливого значення на сучасному етапі набувають питання системного аспекту трансформації транснаціоналізації: міжнародна діяльність ТНК сприяла створенню розвинутої мережі інвестиційної, науково-технічної, виробничої та торгової співпраці країн в контексті формування інноваційного вектора розвитку світової економіки.

Розділ 1

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

1.1. Теоретико-методологічні основи дослідження транснаціоналізації світової економіки

Процес формування єдиного світогосподарського простору є багатограним і суперечливим. *По-перше*, відбувається глобалізація та уніфікація діяльності, що, в свою чергу, приводить у дію тенденцію до згортання різноманіття форм бізнесу. *По-друге*, діють локальні тенденції, що сприяють розмаїттю культур, норм поведінки, а також зростанню відмінностей у способі життя. Таким чином, міжнародний бізнес являє собою багаторівневу, гнучку та відкриту систему, яка постійно розвивається під дією різних чинників – від найпростіших форм (зовнішньоторговельний бізнес) до складних утворень (глобальний бізнес) [226, с. 341].

Поява у світовому господарстві міжнародних корпорацій означала вихід підприємницьких структур на якісно новий рівень, визначальною рисою якого стала втрата капіталом своєї виключно національної природи. Цей процес відбувався декількома шляхами, що дозволило говорити про відмінність трактування змісту діяльності фірм, які займаються міжнародним бізнесом [158, с. 58].

Серед найбільш важливих факторів, які сприяють інтернаціоналізації діяльності фірм, виділяють такі: насиченість внутрішнього ринку і зростання конкуренції на національному ринку; поява нових ресурсних можливостей, пов'язаних з більш низькою вартістю факторів виробництва в інших країнах; сприятливість інвестиційного клімату в інших країнах; розвиток інфраструктури міжнародного бізнесу та системи комунікацій; заохочення з боку держави до вивезення капіталу; бажання розділити ризик між великою кількістю продуктів та ринків [241, с. 197].

Загалом виділяють такі види компаній, що займаються міжнародним бізнесом: транснаціональна компанія (корпорація);

багато- (мульти-) національна компанія (корпорація); глобальна компанія; багатокраїнна компанія.

Принциповими тут видаються два моменти: по-перше, не всі компанії є корпораціями (акціонерними товариствами), тому доцільно дотримуватись терміну «компанія»; по-друге, не існує чіткої відмінності у визначенні термінів «транснаціональна», «мультинаціональна», «глобальна». Спробуємо позначити дані відмінності.

Так, під *транснаціональною компанією (ТНК)* розуміють таку компанію, головне підприємство якої знаходиться в одній країні, а філії чи дочірні компанії та їх філії – як у цій же країні, так і обов'язково в інших країнах. ТНК може мати 2–3 головних підприємства на території однієї країни.

Під *мультинаціональною компанією (МНК)* розуміють компанію, яка є об'єднанням невеликої кількості (двох чи трьох) головних компаній такої ж кількості країн з широкою мережею філій і дочірніх компаній, які функціонують у різних країнах світу.

Поняття *глобальна компанія* доцільно використовувати у тому випадку, коли компанія охоплює своєю мережею більше, ніж один континент [241, с. 196–197].

Термін *багатокраїнна компанія* використовують у випадку, коли компанія має пристосовуватись до умов кожної країни, де вона діє, що обумовлено суттєвими національними відмінностями в культурному, економічному і політичному середовищі різних країн, уподобаннями покупців та їх звичками. Зазвичай це означає створення в цільових країнах юридично незалежних компаній, що відповідають умовам країн, в яких вони діють, за мінімальної координації або навіть її відсутності усередині ТНК як цілого.

Всі вказані види компаній є інтернаціональними за принципами утворення капіталу та за сферами діяльності. Одночасно, на відміну від багатонаціональних, глобальних та багатокраїнних компаній, ТНК утворюються як національні щодо капіталу і контролю і міжнародні за сферою своєї діяльності, яка має наднаціональний, наддержавний характер і веде до створення наддержавних зв'язків.

ТНК прийнято розглядати як структуру, що використовує у своїй діяльності міжнародний підхід і передбачає формування

транснаціонального виробничого, торгового та фінансового комплексу з єдиним центром прийняття рішень у країні базування та філіями в інших країнах [226, с. 59].

Існують різні точки зору на питання щодо кількості країн, в яких відбувається діяльність компанії, яка б дала змогу кваліфікувати її як транснаціональну. Вважалось, що для визнання компанії транснаціональною цілком достатньо факту її діяльності більше ніж в одній країні [158, с. 59].

Транснаціональні компанії характеризуються такими основними рисами: інтернаціональні у сфері функціонування і застосування капіталу; мають, як правило, величезний матеріальний і фінансовий потенціал; виходячи з попередньої ознаки, мають можливість здійснювати значні відрахування на науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки (*ТНК є носіями передової науки та інновацій*); мають, як правило, тісні зв'язки з національними банківськими компаніями і національними банківськими системами, входять у фінансові угруповання; як правило, це багатонаменклатурні фірми, діяльність яких досить сильно диверсифікована; їм притаманна відносна незалежність руху власного капіталу по відношенню до процесів, що відбуваються в національних рамках [241, с. 197–198].

Виділяють також такі кількісно-якісні параметри класифікації фірми як транснаціональної: корпоративна власність та її розподіл; система управління; число зайнятих; величина та система заробітної плати; склад вищого управлінського апарату [158, с. 59–60].

Якщо розглядати окремо *кількісні характеристики* діяльності компанії за кордоном, то слід враховувати три групи показників:

1) кількісні показники діяльності компанії за кордоном (число іноземних держав, в яких діють ТНК; відсоток грошової маси, що виплачується за кордоном; відсоток іноземних капіталовкладень; число зайнятих за кордоном; відсоток прибутку, який компанія отримує з інших країн; відсоткове співвідношення продукції та отриманого прибутку в країнах базування і за кордоном; загальний рівень продажу за кордоном);

2) розрахункові коефіцієнти, що дозволяють зробити висновок щодо транснаціонального характеру компанії (співвідношення зарубіжного і всього продажу, зарубіжного і всього прибутку, зайнятих за кордоном і всіх зайнятих; дані щодо збільшення і скорочення обсягу майна і внесків за кордоном, обсягів прибутку за кордоном; співвідношення вищеназваних даних з аналогічними показниками країни, в якій розміщені ТНК);

3) перелік загальних критеріїв (великий розмір фірми, що надає можливість використати весь арсенал способів ефективної міжнародної діяльності; елементи монопольного становища на ринку; інтернаціональна виробнича структура з розвинутим внутрішньофірмовим поділом праці; значна частка зарубіжних операцій у загальній діяльності, транснаціональний характер операцій; домінування центру при прийнятті стратегічних рішень і контроль всіх ланок; єдина глобальна стратегія).

Узагальненими кількісними ознаками ТНК є такі: обсяг річного обороту не менше 1 млрд. дол. США; наявність філій та/або дочірніх компаній не менше ніж в 6 країнах світу; частка закордонних активів – 25–30 % у загальній вартості активів; частка зовнішніх надходжень із зовнішніх ринків – $1/5$ – $1/3$ загального обсягу обороту компанії).

Комплекс якісних ознак ТНК складають ознаки, що відображають глобальність здійснюваних операцій (незалежно від країни початкового розміщення компанії, світова економіка розглядається як єдине ціле, потенційний ринок збуту продукції, техніки, технологій, робочої сили, капіталів тощо): поведінка компанії; стратегія менеджменту компанії; одночасна орієнтація на внутрішнє і зовнішнє середовище; відносини з клієнтами і конкурентами.

Таким чином, якісні характеристики ТНК охоплюють не лише зростання чисельності ТНК, їх активів, оборотів (транснаціонального капіталу), а й поступове підвищення зацікавленості компаній у здійсненні глобальних операцій, у створенні власних глобальних мереж науково-технічної та виробничо-збутової діяльності у світовій економіці. Тобто діяльність всіх елементів

інтернаціонального економічного комплексу ТНК підпорядковується інтересам фірми як єдиного механізму, що функціонує в глобальному масштабі [158, с. 63].

На сучасному етапі світогосподарського розвитку транснаціоналізація економіки (як процес включення в структуру національних відтворювальних комплексів діяльності іноземних корпорацій) призводить до виникнення нових різнорівневих взаємозалежностей, оскільки все більша частина країнових ресурсів, виробничих потужностей різних галузей національних економік включаються в сферу транснаціональної діяльності, визначаючи місце країн у міжнародному розподілі праці.

Розвиток масштабів діяльності транснаціональних компаній став найбільш характерною рисою функціонування сучасної світової економічної системи. Незалежно від галузі функціонування, виду діяльності, сфери бізнесу, країни походження, продукція або капітал сучасних ТНК присутні в кожній країні світу. Поряд з виготовленням традиційних благ ці компанії можуть створювати блага, які в подальшому формують окремі сегменти суспільного споживання. В результаті, з одного боку, ТНК виступають джерелом суспільного прогресу, а з іншого – загрозою для економік окремих країн, адже їх діяльність поширюється й на інші сфери (політику, соціальні стандарти, культуру, екологію тощо). Саме риси, що характеризують вплив ТНК на економіки країн базування та приймаючих країн, стають предметом численних наукових дискусій вчених-економістів.

Різноманіття наукових досліджень діяльності ТНК є наслідком не лише різних стратегій їх розвитку, але й трансформацією виробничих і господарських відносин, яка набула прискорення з середини ХХ ст.

Початок еволюції концепцій транснаціоналізації припадає на 60-ті роки ХХ ст., коли активна закордонна виробнича діяльність пояснювалась виключно з виробничої позиції. *Теорія промислової організації (або теорія розміщення)* у загальному вигляді процес транснаціоналізації визначає як результат стратегії, яку використовують ТНК з метою подолання бар'єрів, що відокрем-

люють національні ринки один від одного, використовуючи для цього свої специфічні переваги. Основним науково-теоретичним досягненням даної концепції стало первинне обґрунтування наслідків впливу розвитку ТНК на ринки приймаючих країн і діяльність їх учасників. Одночасно суттєвим недоліком даної концепції є відсутність ґрунтовних тлумачень щодо причин зародження ТНК і процесу трансформації національної форми в інтернаціональну, адже їх зміст стосується діяльності діючих на той час повноправно сформованих ТНК, які мають відповідні конкурентні переваги і можуть їх реалізовувати.

Формування більш прикладних теоретичних концепцій розвитку ТНК припадає на 70–80-ті роки ХХ ст. Узагальнену класифікацію теоретичних підходів до проблем виникнення ТНК подано у табл. 1.1.

Таблиця 1.1

**Узагальнення теоретичних підходів до проблем
виникнення ТНК**

<i>Теорія</i>	<i>Автор</i>	<i>Сутність</i>
1	2	3
1. Технологічна концепція	Дж. Гелбрейт	Розвиток ТНК за рахунок максимізації обсягів продажів у приймаючій країні
2. Теорія монополістичних переваг	С. Хаймер, Ч. Кіндлебергер, Е. Чемберлін	ТНК використовує особливий вид конкуренції, виділяючи свій товар в особисту групу шляхом відносно невисоких витрат на рекламу, маркетинг
3. Теорія життєвого циклу продукту	Р. Вернон	Будь-який товар проходить життєвий цикл, який складається з ряду стадій
4. Теорія активного зростання	Дж. Бхаваті, Х. Джонсон, К. Алекжандро	Концентрація країн, що розвиваються, на розширенні експорту сировини, під впливом специфіки порівняльних переваг цих країн у міжнародній торгівлі, негативно впливає на їх економічний стан
5. Парадигма "летючих гусей"	К. Акамацу	Трьохфазність розвитку галузей приймаючої країни: імпорт – імпортозаміщення – експорт
6. Теорія наздоганяючого циклу	К. Акамацу	Враховує процеси прискорення у різних галузях. Деталізує часовий вплив процесів переслідування лідерів економіки тими, що наздоганяють
7. Теорія олігополістичного захисту	Ч. Ніккерборкер	Розвиток ТНК як гонка за лідером серед ТНК

Продовження табл. 1.1

1	2	3
8. Теорія Хекшера-Оліна, парадокс Леонтьєва, теорія порівняльної вартості робочої сили	Е. Хекшер, Б. Олін, В. Леонтьєв	Обґрунтовує ефективність переміщення факторів виробництва з однієї країни в іншу. Вперше було поставлено під сумнів об'єктивність теорії Хекшера-Оліна
9. Теорія інтерналізації	Р. Бакклі, М. Кассон	Основною конкурентною перевагою ТНК є інтернальна структура, за якої власні ноу-хау є недосяжними для конкурентів
10. Еклектична теорія	Дж. Даннінг	Виокремлення трьох груп факторів, що визначають транснаціоналізацію та обсяги іноземних активів
11. Теорія шляхів інвестиційного розвитку націй	Дж. Даннінг	Передбачає, що розвиток країни проходить через п'ять етапів, класифікаційними ознаками яких є готовність приймати і експортувати ПІІ. Розвиває положення теорії життєвого циклу та олігополістичного захисту, намагаючись теоретично обґрунтувати еволюцію транснаціоналізації
12. Теорія конкурентних переваг націй	М. Портер	Визначено чотири групи факторів, що утворюють "ромб" конкурентних переваг

Зокрема, відповідно до біховіористського підходу, враховується орієнтація ТНК на включення в системну діяльність всесвітнього масштабу і відповідна поведінкова орієнтація:

– *етноцентризм* – характерним є чітко виражене домінування материнської фірми у корпоративній системі: загальна політика і рішення, що стосуються діяльності філій і дочірніх фірм, розробляються і приймаються материнською компанією. Централізація управління в такій компанії є максимальною, причому філіям відводиться підпорядкована роль виконавців;

– *поліцентризм* – є характерним для фірм, топ-менеджмент яких вважає за доцільне досягти подібності філії до місцевої компанії (назва філії, національність і громадянство певних категорій працівників) при більшому ступені самостійності у вирішенні певного кола питань. За поліцентричної орієнтації менеджмент з числа громадян приймаючої країни не може розраховувати на посаду в штаб-квартирі компанії, оскільки це передбачає здатність розуміти глобальні аспекти діяльності, а не лише знання місцевих особливостей;

– *геоцентризм* – передбачає глобальний підхід як до діяльності центральної штаб-квартири, так і до діяльності кожної філії: при даному підході не ототожнюється національна приналежність і рівень професійної компетенції. Відповідно до принципу геоцентризму, кожну філію слід розглядати не як незалежне підприємство, а як компонент загальної корпоративної системи, що функціонує у світовому масштабі й орієнтована на досягнення глобальних і локальних цілей.

Р. Коуз та О. Уільямсон в рамках неінституціональної теорії детально розглядають трансакційні витрати (витрати на збирання і обробку інформації, проведення переговорів і прийняття рішень, контроль за дотриманням контрактів і їх виконанням) як невід’ємну складову становлення транснаціональних компаній незалежно від того, де протікає їх економічна взаємодія – на міжнародному ринку або всередині ТНК.

Т. Левітт дослідив відмінності між орієнтацією транснаціональних компаній на продажі або на концепцію маркетингу у розвитку своєї міжнародної діяльності. При цьому він наголошував, що стратегія імітації продукту може бути не менш ефективною, ніж стратегія імітації товару. Ввівши поняття життєвого циклу товару, він наголошував на уніфікації уподобань споживачів в епоху глобалізації, і підкреслюючи, що сучасна конкуренція, у тому числі в транснаціональному сегменті, розвивається переважно на рівні доповнюючих товарів.

К. Оме в процесі транснаціоналізації розглядає аспект втрати національного економічного суверенітету в результаті появи транснаціональних корпорацій як суб’єкта глобальної економіки, ввівши поняття *глобальних компаній*. При цьому вчений наголошував, що розвиток світової економіки визначається взаємозв’язком трьох світових центрів розвитку (ЄС, НАФТА, АТЕС).

Розвиваючи думку К. Оме, *О. Булатова* процеси транснаціоналізації розглядає в рамках трансконтинентальної інтеграції, обґрунтовуючи, що в структурі сучасного світового господарства сформовано певні просторові сегменти – регіони як підсистеми світового господарства, основними з яких виступають регіони

тріади, в рамках яких розвиваються найбільш прогресивні моделі регіональної інтеграції – європейська, північноамериканська та азійсько-тихоокеанська [26, с. 176–228].

А. Гальчинський, В. Гесць, визначаючи перспективні шляхи соціально-економічного розвитку країни, також наголошували на необхідності врахування інтеграційних процесів у світовій економіці, розглядаючи у якості найбільш ймовірного вектору європейській і підкреслюючи важливість використання важелів транснаціональної діяльності у розбудові міжнародної економічної діяльності України [196].

Такі вчені, як *Р. Робінсон, Дж. Робінсон, Л. Тернер* розглядали ТНК як мультинаціональні, супернаціональні корпорації (які, виходячи зі своєї потужності, практично повністю ігнорують національно-державні умови країни перебування, включаючи законодавство) на противагу поглядам *Дж. Гелбрейта, Х. Перлмуттера, С. Брауна, Р. Вернона, Ф. Котлера, П. Друкера*, які бачили ТНК поліцентричними геоцентричними корпораціями.

П. Самуельсон, розвиваючи теорію *Е. Хекшера* та *Б. Оліна* (теорема Хекшера-Оліна-Самуельсона), стверджував, що міжнародна торгівля веде до вирівнювання абсолютних і відносних цін на фактори виробництва в країнах, що торгують між собою, в результаті чого норма доходів ТНК на експортований фактор швидко вичерпує себе і не може бути постійно діючим мотивом впливу капіталу, що зумовлює пошук інших факторів, які спонукають до експорту капіталів.

О. Сазонець у якості провідного драйвера транснаціоналізації розглядає процес формування глобального інноваційного простору, темпи становлення якого суттєво зросли на етапі інформатизації світогосподарського розвитку [196].

О. Рогач та О. Шнирков в рамках теорії переговорної сили пояснюють особливості поведіння ТНК і приймаючих держав в залежності від потенціалу ресурсів кожної зі сторін [88, с. 51–65]. При цьому вибір конкурентної стратегії фірми в регіоні визначається конкурентним поведінням і інтернаціональною діяльністю фірми [88, с. 24–37].

Д. Лукьяненко, В. Белошапка, Ю. Макогон, Т. Орехова, Д. Киреев перспективи транснаціоналізації розглядають в контексті утворення полів інвестиційних можливостей, що забезпечують можливості використання іноземного капіталу та визначають конкурентоспроможність транснаціонального виробництва [18].

І. Тараненко, розглядаючи діяльність ТНК, відзначає таку загальну їх особливість, як гетерогенність – відмінності в місцях, завданнях і способах їх виконання, тривалості існування та рівні політичної впливовості – при тому, що на сучасному етапі для ТНК не існує такої характеристики, як державний суверенітет [214].

А. Філіпенко, досліджуючи явище транснаціоналізації, зазначає, що інтернаціоналізація виробництва нерозривно пов'язана з переходом міжнародного поділу праці від часткового до одиничного, що відповідно передбачає перехід від предметної спеціалізації до подетальної та технологічної і дозволяє умовно окреслити межі виникнення та розвитку інтернаціоналізації виробництва та формування транснаціональних його форм [228, с. 29].

Ю. Пахомов і В. Сиденко наголошують на ролі людського чинника у розвитку процесів інтернаціоналізації, глобалізації і транснаціоналізації, на провідній ролі гуманітарного капіталу у розбудові міжнародних економічних відносин і цивілізаційного розвитку людства, що актуалізує проблему трудових ресурсного забезпечення діяльності транснаціональних корпорацій [172].

В. Рокоча відзначає, що ТНК – це міжнародні фірми, що мають свої господарські підрозділи у двох або більше країнах, управління якими здійснюється з одного або декількох центрів. В основі такого управління – механізм прийняття рішень, який дає можливість здійснювати узгоджену політику і загальну стратегію, розподіляючи ресурси, технології та відповідальність для досягнення результату – отримання прибутку [191, с. 39].

Л. Руденко-Сударєва наголошує, що на сучасному етапі центром наукового інтересу стають проблеми не тільки ефективності діяльності ТНК, але й їх успішне функціонування в контексті інтересів, набагато ширших, ніж суто корпоративні, однак

системний підхід до формування відповідних бізнес-моделей розвитку глобальних корпорацій і їх цілеспрямованих модифікацій ще не став превалюючим. Означені чинники посилюють необхідність вивчення системоутворюючих основ розвитку ТНК як динамічної полісистемної бізнес-моделі [194, с. 43].

Як можна бачити, в науці не існує універсальної (єдиної) теорії транснаціоналізації. Формування різноманітних теорій транснаціоналізації обумовлено значною кількістю чинників формування даного процесу. *Основними мотивами транснаціональної діяльності компаній* є такі: прагнення до більш дешевих і більш якісних факторів виробництва; вихід на нові ринки; зниження рівня конкуренції за рахунок придбання активів іноземних компаній; можливість досягти ефекту масштабів виробництва.

Основною перешкодою в консолідації наукових поглядів виступає динамічна зміна способу транснаціоналізації та всеохоплюючий характер діяльності ТНК (присутність у більшості галузей економіки). Формування великої чисельності різного роду тлумачень поняття транснаціоналізації зумовлено великою чисельністю факторів, якими супроводжуються відповідні процеси (рис. 1.1).

Викладені теорії, фактори розвитку суб'єктів транснаціоналізації і особливості їх сучасного функціонування надають можливість сформулювати власні теоретичні припущення щодо виникнення і функціонування ТНК в умовах глобалізації в контексті ринкової теорії транснаціоналізації. Пропонована теорія базується на узагальненому аналізі теорій транснаціоналізації в контексті співставлення особливостей розвитку ТНК і будь-якого іншого суб'єкта господарювання. Трансформація фірми в ТНК є вищою ланкою корпоративної еволюції підприємства, а формування філій і їх взаємозв'язок з материнською компанією відбувається з певною циклічністю, що відображено в *еволюційній моделі транснаціоналізації економічної діяльності* (рис. 1.2).

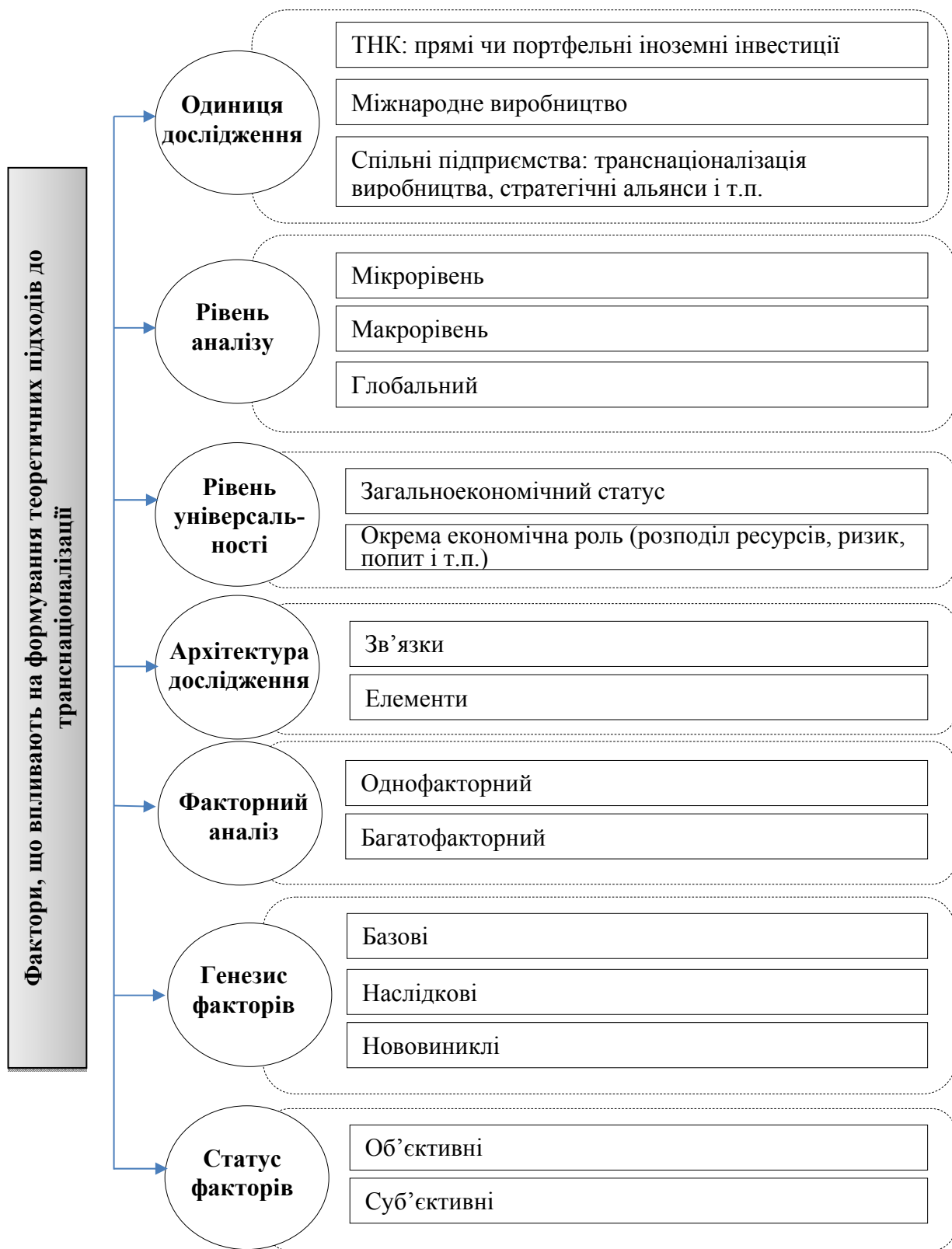


Рис. 1.1. Класифікація факторів, що впливають на формування теоретичних підходів до виникнення і функціонування ТНК

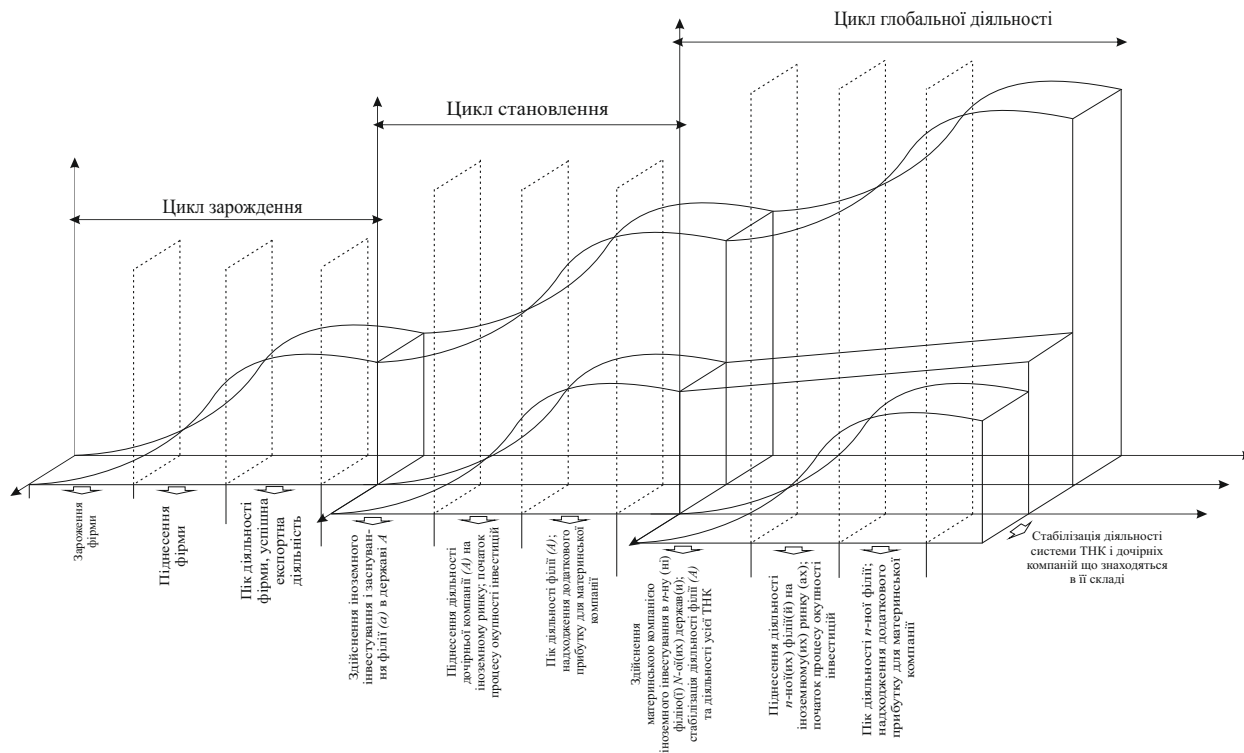


Рис. 1.2. Еволюційна модель транснаціоналізації підприємницької діяльності

Узагальнюючи елементи викладеної моделі, слід відзначити певні її особливості. Як свідчить досвід розвитку сучасних ТНК, початковий етап їх розвитку відповідає локальній діяльності (на території країни заснування). В представленій еволюційній моделі розвитку цей етап окреслюється циклом зародження відповідної фірми. Умови, тенденції та розвиток фірми в цьому циклі в деякій мірі ототожнюються з періодами життєвого циклу будь-якого іншого підприємства, проте в кінцевих стадіях має свої особливості.

Початковим етапом є *період зародження*, де визначається сфера і спосіб діяльності відповідної фірми. У випадку ефективності відповідного етапу, наступає наступний – *період піднесення*, під час якого збільшується попит на продукцію підприємства і результативність самого підприємства. Певною особливістю цього періоду для потенційних міжнародних компаній є вихід їх продукції на зовнішні ринки у вигляді експортованих товарів. Стадія піку розвитку для підприємства відзначається найбільшими обсягами продажів і прибутковості (і є передумовою подальшого спаду показників), для потенційних міжнародних

(транснаціоналізованих) компаній стадія піку відзначається так само найбільшим обсягом продажу товарів на внутрішньому і зовнішньому ринках, і, водночас, це є перехідна стадія до циклу становлення ТНК (здійснення зарубіжного інвестування). Її виникнення пов'язане з основними факторами ринку, попиту і пропозиції як з боку відповідної компанії, так і з боку споживачів продукції компаній.

Початок *циклу становлення ТНК*, за відповідною моделлю, настає одночасно із прийняттям нею рішення щодо здійснення інвестицій в іншу країну з метою організації виробництва в тій чи іншій галузі економіки. Сутність стадій циклу становлення полягає в тому, що філія ТНК буде розвиватися за тими самими законами, як і будь-яке інше підприємство, однак, ліквідація ризиків і розподіл корисності здійснюватиметься за участю материнської компанії, що значною мірою забезпечує стабільність і утвердження її на ринку окремих держав. Піком відповідного циклу є прийняття рішення компанією щодо збільшення кількості філій в тих чи інших державах. Утвердження і стабілізація частки ринку відносно раніше заснованої філії ТНК виступає перехідним етапом до циклу глобальної діяльності.

Цикл глобальної діяльності – це етап, який характеризується нарощуванням кількості дочірніх компаній, розвиток яких проходить за підтримки материнської компанії впродовж тих самих етапів «життєвого циклу», які характерні для будь-яких інших підприємств. Особливістю «циклу глобальної діяльності», як стадії розвитку ТНК є те, що материнська компанія (власне ТНК), має неофіційний статус монополіста на відповідному ринку. Сутність такої неофіційної монополії встановлюється внаслідок великої фінансової міцності, сформованої функціонуванням певної кількості філій і, як наслідок, можливістю підтримки новозаснованих дочірніх компаній. Це в свою чергу, переміщує «центр» конкуренції в діяльність виключно міжнародних компаній, чим і обмежується функціонування локальних підприємств, оскільки для них перспективою діяльності залишається в кращому випадку функціонування на окремому ринку, або ж комерційна інтеграція в

міжнародну компанію (на практиці така монополія обмежується сферою державного регулювання).

Таким чином, процес транснаціоналізації виробництва, відповідно до запропонованої ринкової теорії транснаціоналізації, зумовлюється «переплетенням» двох ключових факторів ринкової системи господарювання – попиту і пропозиції, – які через свою специфіку формуються окремо в системі виробництва і споживання різних держав. Загалом систему зв'язків, відповідно до ринкової теорії транснаціоналізації, можна відобразити за схемою, представленою на рис. 1.3.

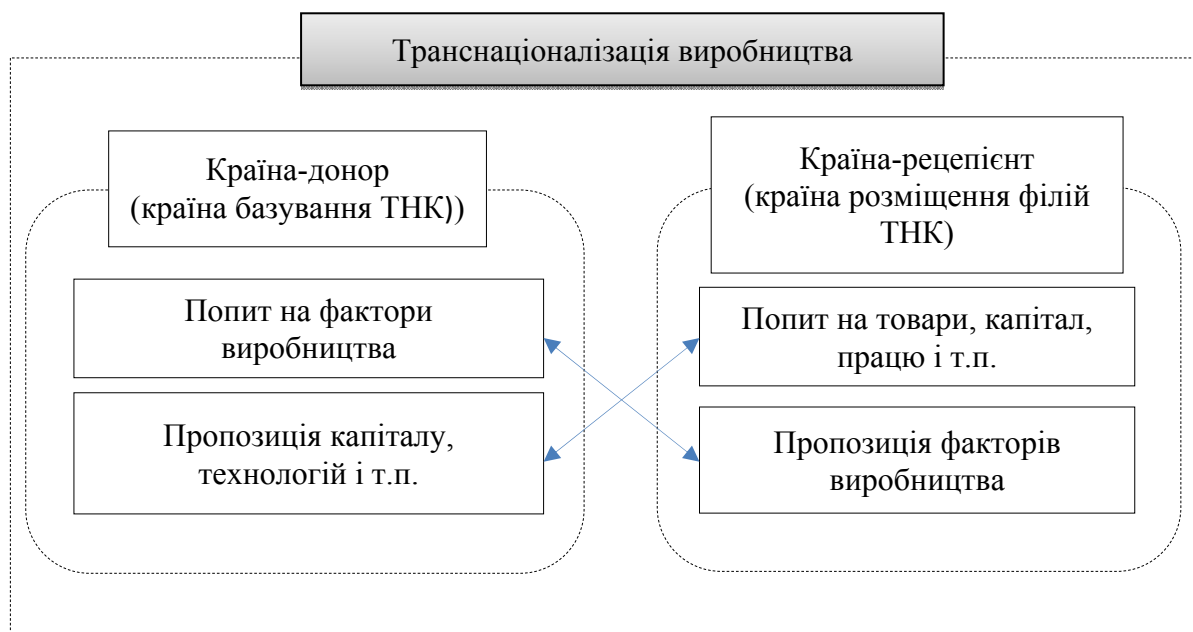


Рис. 1.3. Схема «ринкової» теорії транснаціоналізації виробництва

Аналізуючи схему «ринкової» теорії транснаціоналізації, слід наголосити, що процес транснаціоналізації виробництва формується під впливом умов ринку, що можуть розглядатись як в комплексі, так і поодиноці: наявність попиту на фактори виробництва з боку виробників (потенційних інвесторів), що задовольняється пропозицією відповідних факторів на території держав-рецепієнтів; пропозиція капіталу, технологій і т.п. з боку виробників (потенційних інвесторів), що покривається попитом на відповідні фактори на території держав-рецепієнтів.

Отже, в рамках «ринкової» економіки транснаціоналізація розглядається як вища еволюційна стадія розвитку підприємництва,

що здійснюється не лише заради економічного ефекту (прибутку), а й реалізації геоеконічних амбіцій держав та налагодження їх інтеграційних відносин.

В рамках сформульованої нами «ринкової» теорії транснаціоналізації можна виокремити три рівні ефективності даного процесу (рис. 1.4):

1) *низька ефективність ТНК* – коли кожна нова утворена філія ТНК призводить до зниження загального рівня ефективності компанії. За даної умови перспектива подальшого розширення мережі компаній відповідної ТНК суттєво обмежується ризиком подальшої відсутності окупності інвестицій, що в перспективі може викликати крах усієї компанії (рис. 1.5 (а));

2) *пропорційна ефективність ТНК* – умова, коли кожна новоутворена філія ТНК не викликає змін в ефективності ТНК в цілому. Здійснення інвестування компаніями за умови пропорційної ефективності ТНК, як правило, зумовлено прагненням до перерозподілу (захоплення) ринку, на якому функціонує ця компанія (рис. 1.5 (б));

3) *прогресивна ефективність ТНК* – умова, коли кожна новоутворена філія ТНК викликає додаткове зростання ефективності показників ТНК в цілому (спостерігається синергетичний ефект). Здійснення інвестування компаніями за умови прогресивної ефективності ТНК, як правило, зумовлене прагненням до максимізації прибутку і встановлення лідерства компанії на ринку (рис. 1.5 (в)).

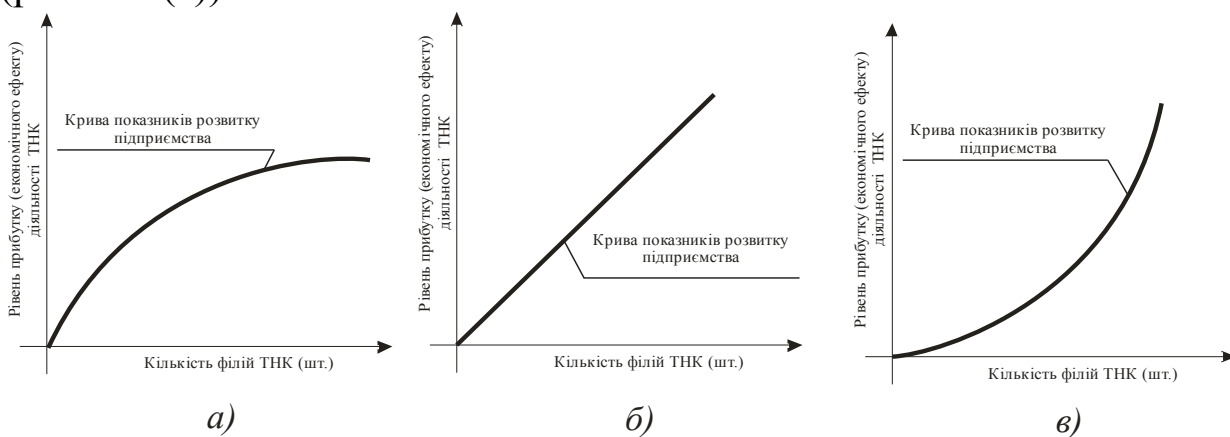


Рис. 1.4. Рівні ефективності транснаціоналізації економічної діяльності

Таким чином, *ринкова теорія транснаціоналізації* у своїй структурі охоплює всі фактори, що впливають на формування теоретичних підходів до транснаціоналізації, і є однією з перших спроб вітчизняної науки обґрунтувати вказаний процес як необхідний, самостійно функціонуючий етап еволюції підприємництва в сучасних умовах світогосподарського розвитку. Зважаючи на динамічність відносин в системі транснаціоналізації виробництва, ринкова теорія транснаціоналізації є відкритою до розвитку і доповнення.

На основі проведеного дослідження можна зробити висновок, що *транснаціоналізація світової економіки* представляє собою процес розширення міжнародної діяльності компаній та установ промислового, фінансового спрямування, сфери послуг, їх вихід за рамки географічних кордонів країн, що призводить до перетворення національних компаній у транснаціональні за рахунок поглинання компаній інших країн, створення спільних компаній, залучення іноземних інвестицій, довгострокової науково-технічної кооперації тощо, – що призводить до отримання доступу до додаткових джерел фінансового капіталу, нових технологій та інновацій, сучасного організаційно-управлінського досвіду.

Об'єктивними основами транснаціоналізації як феномену сучасного етапу розвитку світового господарства є такі: поглиблення інтернаціоналізації виробництва, науки, техніки; підвищення ролі коопераційних зв'язків і набуття ними міжнародного характеру; формування суб'єктами господарювання різних країн спільних науково-виробничих структур; широке використання в процесі управління міжнародними господарськими структурами інформаційних і телекомунікаційних технологій.

З урахуванням вищезазначеного, *транснаціональну компанію* можна визначити як суб'єкт господарювання, який має вихідну країнову приналежність та здійснює свою діяльність на міжнародному ринку шляхом формування зарубіжних активів (заснування дочірніх компаній, відкриття закордонних філій, злиттів і поглинань тощо) з метою отримання найбільш вигідних умов господарської діяльності, максимізації прибутку компанії та

підвищення впливу на певну сферу економіки (або декілька сфер) у міжнародному масштабі.

Таким чином, діяльність ТНК має наднаціональний характер, призводить до формування наддержавних господарських зв'язків та, на відміну від звичайних корпорацій, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, ТНК переносить за кордон не товар, а процес вкладання капіталу, поєднуючи його із закордонною робочою силою в рамках міжнародного виробництва. Конкретний вид поведінкової орієнтації ТНК залежить від ставлення топ-менеджменту до стратегії розвитку компанії, філософії бізнесу.

Таким чином, транснаціональні компанії – це міжнародні фірми, що мають свої господарські підрозділи у двох або більше країнах, управління якими здійснюється в рамках одного або декількох центрів. В основі такого управління – механізм прийняття рішень, який дає змогу здійснювати узгоджену політику і загальну стратегію, розподіляючи ресурси, технології та відповідальність для досягнення результату – отримання прибутку.

Можна зробити висновок, що *ТНК* – це мережа взаємопов'язаних підприємств, які походять з однієї країни і мають складові частини та філії в інших країнах, управління якими здійснюється з одного або декількох центрів. В основі такого управління – механізм прийняття рішень, який дає змогу здійснювати узгоджену політику і загальну стратегію, розподіляючи ресурси, технології та відповідальність для досягнення результату – отримання прибутку. ТНК – це мережа взаємопов'язаних підприємств, які походять з однієї країни і мають складові частини та філії в інших країнах, володіючи або контролюючи комплекси виробництва та обслуговування, що знаходяться за межами країни базування. На відміну від звичайної корпорації, яка функціонує на світових ринках, ТНК переносить за кордон не товар, а сам процес вкладання капіталу, поєднуючи його із закордонною робочою силою в межах міжнародного виробництва. [158, с. 63].

1.2. Трансформація транснаціоналізації економічної діяльності на сучасному етапі світогосподарського розвитку

Дані трансформації мають глобальний характер і впливають на всі сфери світового господарства. Предметом перетворення є як світова система в цілому, так і елементи, що її утворюють. Центральним елементом світогосподарської системи на сучасному етапі виступають транснаціональні корпорації, які зазнають трансформаційних змін в системі загальносвітових економічних перетворень (руйнування біполярності світу; становлення постіндустріального укладу економіки; активізація процесів міжнародної економічної інтеграції і регіоналізації; посилення багатовекторності економічного розвитку тощо). Дослідження трансформаційних процесів транснаціоналізації економічної діяльності створює основу для визначення найбільш доцільних шляхів використання транснаціональних важелів включення національних економік до світогосподарської системи.

Вихідним положенням аналізу трансформаційних процесів транснаціоналізації є дослідження етапізації транснаціоналізації економічної діяльності. Зокрема, ТНК можна систематизувати за організаційно-юридичними формами таким чином [191, с. 55–60]:

- *колоніально-сировинні ТНК першого покоління* (переважно картелі, синдикати, трести). Діяльність ТНК першого покоління значною мірою була пов'язана з розробкою сировинних ресурсів колишніх колоній, що дає підставу визначити їх як колоніально-сировинні ТНК;

- *ТНК другого покоління* (переважно трести). Їх специфіка – міцний зв'язок з виробництвом військово-технічної продукції. Розпочавши свою діяльність у період між двома світовими війнами, деякі з них зберегли свої позиції у світовій економіці й у повосенний час;

- *ТНК третього покоління* (переважно концерни і конгломерати). Дані ТНК широко використовували досягнення науково-технічного прогресу, поєднуючи елементи національного і зарубіжного виробництва. Основні елементи відтворювального процесу переводились на загальні стандарти та принципи. ТНК

третього покоління сприяли поширенню досягнень НТП на країни світової периферії і формували економічні передумови появи міжнародного виробництва з єдиним інформаційним простором, міжнародним ринком капіталу, робочої сили і науково-технічних послуг;

– *глобальні ТНК четвертого покоління* (переважно холдинги). Їх визначальними рисами є планетарне бачення ринків і функціонування в умовах глобальної конкуренції;

– *глобальні ТНК п'ятого покоління* (інноваційно орієнтовані холдинги). На даному етапі проявляється нова риса розвитку транснаціонального капіталу – поширення на приймаючі країни інноваційної активності, яка раніше була прерогативою материнських фірм. Відбувається це в результаті створення в інших країнах науково-дослідних центрів і технологічних парків, а також за рахунок поглинання місцевих фірм з високим інноваційним потенціалом.

Таким чином, на сучасному етапі провідними драйверами розвитку транснаціоналізації виступають наука та інноваційна діяльність, що перетворює ТНК на головних генераторів наукових ідей, нових технологій і концепцій їх розповсюдження, сприяючи становленню конвергентної економічної системи у світовому масштабі.

Нині ТНК контролюють істотну частину науково-технічного потенціалу розвинутих країн. Це дає змогу відігравати провідну роль у міжнародному обміні технологіями і науково-технічними знаннями, сприяти структурним зрушенням у світовій економіці. Сучасні ТНК змінюють стратегію технологічного розвитку. Вона базується на розумінні вимог НТП і охоплює організацію та інтеграцію роботи функціональних і спеціалізованих груп у процесі реалізації нововведень, постійний аналіз доцільності існуючої структури ринків, функцій, завдань діяльності, погляд на технологічний розвиток компанії на перспективу, що дає можливість ТНК виступати одним із головних суб'єктів світового ринку технологій [191, с. 62–63].

Динамічний розвиток ТНК та їх перетворення на один з найважливіших інститутів сучасної ринкової економіки

зумовлюються багатьма факторами, які можна сформулювати таким чином [170, с. 162]:

- можливість підвищення ефективності й посилення конкурентоспроможності, загальні для всіх великих фірм, що інтегрують у свою структуру постачальницькі, виробничі, науково-дослідні, розподільчі й збутові підприємства і пов'язуються з ефектом масштабу й економією на витратах, властивих ринковим трансакціям;

- недосконалість ринкового механізму в реалізації власності на технології, виробничий досвід та інші «невловимі» активи (управлінський досвід тощо) шляхом здійснення операцій купівлі-продажу, що змушує компанію зберігати контроль над використанням цих активів. В рамках ТНК зазначені активи стають мобільними, здатними до перенесення в інші країни, і зовнішні ефекти від їх використання не виходять за межі корпорацій;

- компанія, операції якої набувають транснаціонального характеру, одержує додаткові можливості для підвищення ефективності й посилення міжнародної конкурентоспроможності шляхом доступу до ресурсів іноземних держав;

- близькість до споживачів продукції іноземних філій та можливість отримання інформації, яка дозволяє судити про перспективи ринків країн, у яких розміщені філії, та про конкурентний потенціал фірм цих країн. При цьому філії транснаціональних компаній в конкуренції з фірмами країн-реципієнтів одержують важливі переваги внаслідок використання науково-технічного та управлінського потенціалу своєї компанії і всіх її філій;

- ТНК має можливість використовувати у своїх інтересах особливості державної політики в різних країнах, різницю в курсах валют та інші чинники;

- наявність закордонних виробничих філій відкриває перед ТНК можливість використання відмінностей у господарській ситуації різних країн, зокрема вони зміцнюють свої позиції за рахунок валютних операцій. Вирішальне значення має те, що ТНК мають у своєму розпорядженні великі виробничі підрозділи в різних країнах, кожний з яких володіє значними фінансовими

ресурсами, а отже – здійснює великі за обсягами міжнародні фінансові операції. За даних умов будь-яка зміна валютного курсу приносить вигоду частині підприємств, що входять в систему ТНК, не завдаючи реального збитку іншим філіям;

– ТНК мають можливість здійснювати так звані «безпрограшні валютні операції». Як і у випадку з валютними коливаннями, ТНК можуть використовувати різницю у ставках відсотка й рівнях інфляції країн, де розташовані їх материнські структури та дочірні фірми, перетворюючи номінальне підвищення доходу в реальне;

– здатність продовжувати життєвий цикл технологій і продукції, переміщуючи їх по мірі старіння технологій у свої закордонні філії та зосереджуючи ресурси й зусилля підрозділів, розташованих у країні перебування материнської компанії, на розробці нових технологій і виробів. При цьому складається конфігурація ТНК, науково-інноваційне ядро якої створюється з підрозділів, розташованих у країні перебування материнської фірми, а периферія включає розподільчі й збутові закордонні філії;

– за допомогою прямих інвестицій компанія одержує можливість подолати бар'єри на шляху експорту продукції. Не випадково ефективність зовнішньоекономічної експансії як засобу пом'якшення кон'юнктурних коливань оцінюється досить високо і вважається вищою, ніж ті, які забезпечують суто національні прийоми зниження економічного ризику;

– завдяки створенню міжнародної мережі філій формується широка база стабільності та пов'язана з нею висока ефективність кредитно-фінансової стабілізації. Корисними для ТНК виявляються елементи асинхронності світового циклу й закордонна диверсифікованість виробництва, зміни валютних курсів й різна інтенсивність інфляційних процесів, відмінності у відсоткових ставках та ін.

Множина і різноманіття факторів, що впливають на розвиток ТНК, свідчить що вони можуть уникнути багатьох труднощів у проникненні на міжнародний ринок за рахунок отримання більш високих прибутків від інвестицій порівняно з компаніями, діяльність яких обмежується кордонами однієї країни.

ТНК збільшують свою потужність за допомогою поглинання інших компаній, а також в результаті злиття з конкуруючими фірмами. Поглинання являє собою набуття контролю над відповідною компанією, яка втрачає свою самостійність. Злиття – це об'єднання двох або більше фірм з метою створення нової компанії.

Злиття можуть бути [111]:

- горизонтальними – об'єднуються фірми, які виробляють один і той же продукт;
- вертикальними – зливаються компанії, які спеціалізуються на різних стадіях виробничого процесу при випуску однакової або схожої продукції;
- конгломеративними – компанії, які вступають в об'єднання, що пов'язані не виробничими, а фінансовими інтересами;
- пов'язаними – об'єднуються фірми, що мають схожі виробництва, що може призвести до зниження витрат на виробництво і до обміну досвідом;
- непов'язаними – об'єднання, що в основному переслідують мету диверсифікації ризику.

Поглинання бувають:

- ворожими, коли компанія купується без попереднього повідомлення її керівництва;
- дружніми – в даному випадку придбання однієї фірми іншою знаходить схвалення у акціонерів і керівництва компанії, що купується;
- національними – здійснюються в межах однієї держави;
- *транснаціональними* – коли компанія (компанії), яка поглинається, знаходиться в іншій (в інших) країнах.

До числа основних факторів, що зумовлюють процеси транскордонних злиттів і поглинань, відносять такі [170, с. 167]:

- глобалізація світових ринків;
- дерегулювання й зростання міжнародної конкуренції, необхідність підвищення прибутків;
- підвищення ефективності виробництва за рахунок синергізму (ефекту від об'єднання ресурсів, який за своєю дієвістю перевищує просту суму результатів впливу окремих компонентів);
- диверсифікованість ризиків та ін.

Активізація процесів злиттів і поглинань є наслідком змін в організаційній діяльності ТНК. Якщо в 1980-ті роки ТНК віддавали перевагу створенню нових закордонних філій, то в другій половині 1990-х років активізувалась тенденція до підвищення ролі транскордонних злиттів і поглинань іноземних компаній. Більшість транскордонних угод припадає на 100 найбільших ТНК.

Особливо активно ведуть себе в сфері злиттів і поглинань американські транснаціональні корпорації. Так, із знову створених в 1996 р. 406-ти зарубіжних філій корпорацій США 191 виникла через злиття і поглинання компаній, головним чином західноєвропейських. До кінця ХХ ст. найбільш великими виявились такі поглинання американськими ТНК європейських фірм [62, с. 46]:

– компанія *NTL* купила англійську фірму *Cable&Wireless* (\$11 млрд.);

– *Ford Motor* купив англійську автомобільну фірму *Land Rover* (\$2,7 млрд.).

Головними цілями злиттів і поглинань є такі:

- 1) посилення впливу на даному ринку;
- 2) підвищення ефективності за рахунок об'єднання ресурсів;
- 3) захоплення нових ринків збуту;
- 4) покращення керованості компанії;
- 5) диверсифікація ризику.

ТНК в своїй міжнародній діяльності використовують також таку форму об'єднання, як створення стратегічних альянсів. *Транснаціональні альянси* – це глобальні форми здійснення партнерства, спільної або пайової діяльності на основі багатосторонніх контрактів (угод) компаній різних країн через здійснення спільної маркетингової, фінансової, інноваційної, інвестиційної та операційної діяльності. Транснаціональні альянси є на сьогодні одним з найбільш динамічних напрямів розвитку транснаціоналізації [191, с. 206].

Становлення транснаціональних альянсів відбувалось практично в усіх основних сферах глобальної конкуренції – телекомунікаціях, інформатиці, авіаперевезеннях, сфері послуг і т.і. Наприклад, до стратегічних альянсів належать *American Telephone*

& Telegraph Company (США) і *British Telecom* (Великобританія); *Mobil* (США) і *British Petroleum* (Великобританія); *American Telephone & Telegraph Company* (США), *IBM* (США), *Apple Computer* (США) і *Siemens* (Німеччина).

Створення стратегічних альянсів інтенсифікувалось в 90-х роках ХХ ст. під впливом прагнення ТНК до зниження витрат на здійснення глобальних маркетингових досліджень, поширення технологій, а також збільшення продажів через використання стабільних партнерських зв'язків.

З середини 90-х років ХХ ст. транснаціональні альянси набувають стратегічного характеру, створюються з метою продукування і поширення нових технологій, інновацій, кооперації виробництва, надання послуг тощо.

Загальними причинами створення стратегічних транснаціональних альянсів є такі [191, с. 208]:

- подальша глобалізація ринків і розширення спектра геополітичних завдань розвитку, технологічна універсалізація господарської діяльності підприємницьких структур;

- коливання співвідношення валютних курсів окремих національних грошових одиниць і об'єктивна потреба маневру в інвестиційній політиці;

- можливість забезпечення додаткової трансакційної економії, заощадження на витратах;

- можливість підвищення прибутковості активів, що забезпечується поглибленням спеціалізації та організаційно-управлінською оптимізацією;

- подальший прогрес технологій, що спричиняє недоцільність, а іноді й неможливість наслідування паралельних курсів НТП.

Основним економічним мотивом створення транснаціональних альянсів є відносне скорочення прямих інвестицій і досягнення економічного ефекту за рахунок транскордонного використання нематеріальних активів, партнерства або розподілу та комбінації функцій [191, с. 210]. Найвагомішими економічними чинниками є фактори витрат і економії, глобальна конкуренція, наявність досвіду діяльності в зарубіжних країнах, нівелювання впливу ризику, ефективність менеджменту, знання місцевих умов.

Як правило, в рамках альянсу досягається більш висока економія на масштабі, можливість маневрування виробничими ресурсами і окремими складовими виробничих потенціалів, прискорення впровадження досягнень НТП, підвищення ефективності всієї маркетингової діяльності, що у підсумку призводить до підвищення конкурентоспроможності ТНК (приріст ефективності, збільшення інновацій і знань, підвищення гнучкості та масштабу діяльності).

Одна із особливостей і проблем транснаціоналізації на сучасному етапі полягає у тому, що зовнішнє середовище міжнародного бізнесу і він сам змінюється під впливом численних факторів: змінюється перелік клієнтів, виникають нові ринкові ніші, з'являються нові конкуренти, створюються більш досконалі технології. Загалом *джерело змін полягає в технічній і технологічній стороні виробництва*, а також у виробничих відносинах, що складаються всередині компанії і в навколишньому ринковому середовищі, і відбуваються у площині *«кризи – зміни»*.

Відомо, що джерелом будь-яких змін є невідповідність окремих частин системи, що є справедливим і для транснаціональної компанії, яка представляє собою відкриту систему, що включена в численні зв'язки з різними суб'єктами господарювання і суспільства в цілому. Відповідно можна виділити декілька сфер, збої в яких призводять до трансформації процесів транснаціоналізації економічної діяльності [158, с. 110–111]:

- політична сфера;
- інвестиційна сфера;
- адміністративна сфера;
- технологічна сфера;
- народногосподарське середовище;
- суспільна сфера.

Неузгодженість інтересів у розглянутих вище сферах функціонування ТНК настає, як правило, не одномоментно, а є наслідком певних процесів. В результаті спостерігаються кризові прояви у функціонуванні компаній, що й призводить до трансформації діяльності останньої, втіленої у *структурній схемі трансформації транснаціоналізації економічної діяльності* (рис. 1.5).

Трансформація транснаціоналізації економічної діяльності

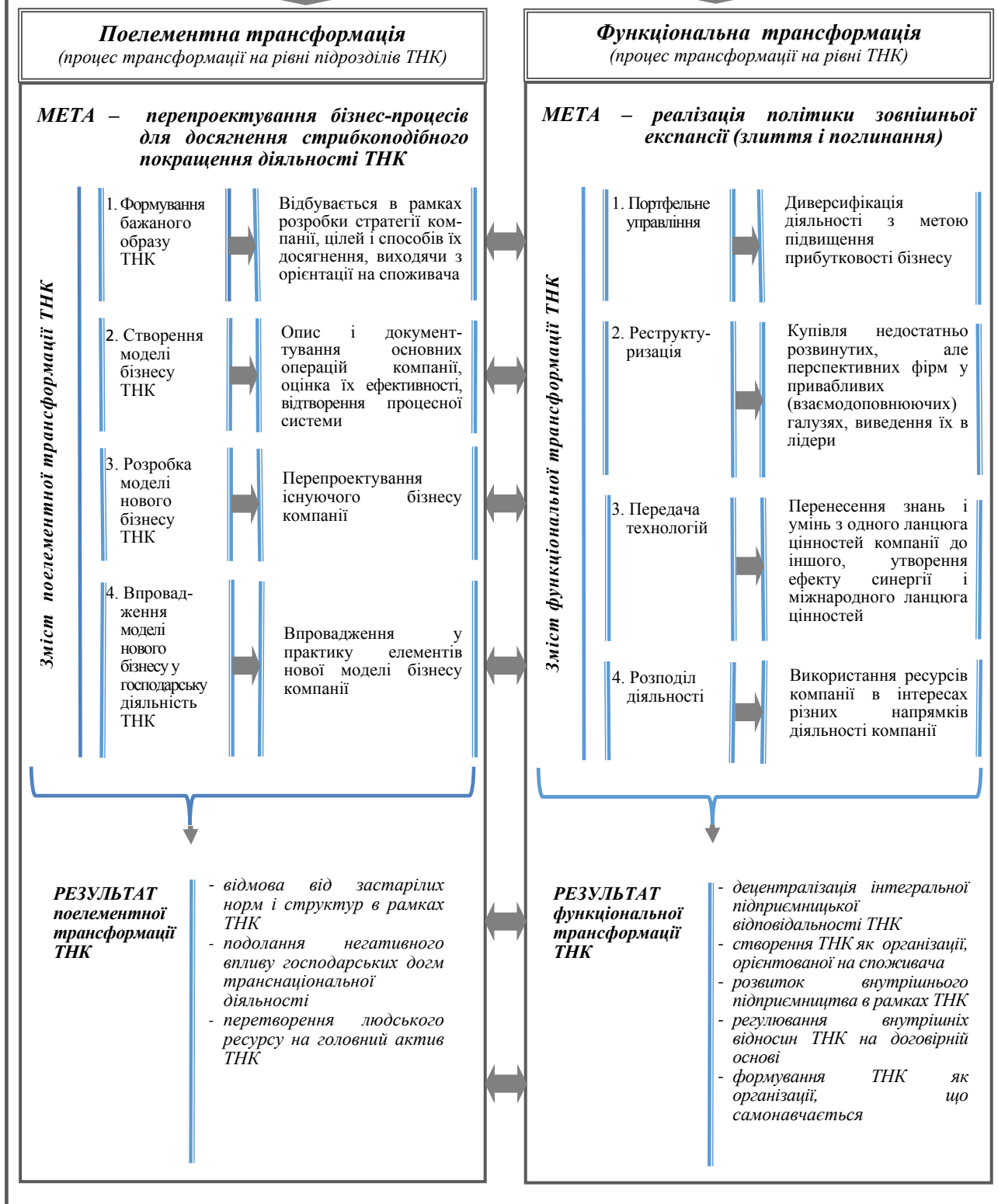


Рис. 1.5. Структурна схема трансформації транснаціоналізації економічної діяльності

М. Мартін визначає такі складові прояву кризового стану [158, с. 111]:

- збої у підприємницькому баченні;
- дефекти у процесі прийняття і реалізації рішень;
- порушення у механізмі зворотного зв'язку;
- розширення захисних механізмів.

В результаті транснаціональний бізнес на сучасному етапі у своєму розвитку набуває таких тенденцій [241, с. 198]:

– помітна втрата беззастережного і неподільного панування на вищих сходинках світового рейтингу американських ТНК і посилення японських та західноєвропейських ТНК;

– ще більше переплетення економічних зв'язків та інтересів розвинених країн, поглиблення спеціалізації та кооперації виробництва, посилення взаємозалежності;

– набирають сили нові індустріальні країни зі швидкозростаючими новими ТНК, а отже посилюється конкурентна боротьба у світі транснаціонального бізнесу.

ТНК представляють собою особливий випадок міжнародної корпорації, оскільки створювались вони переважно у західноєвропейському регіоні. Перші такі компанії виникли на початку ХХ ст., а пік їх розвитку припав на 50–70-ті роки ХХ ст. У 80-х роках ХХ ст. більшість таких корпорацій були реорганізовані у транснаціональні. Головна економічна причина даного процесу – складнощі функціонування об'єднаного в рамках компанії капіталу, який мав різну національну приналежність [158, с. 59].

ТНК роблять ставку на високий рівень соціально-економічного розвитку, на велику ємність національних ринків, на зростаючий споживчий попит. Дві третини загального обсягу продажу товарів і 40 % загального обсягу продажу послуг, здійснюваних філіями ТНК, припадає на місцеві ринки іноземних держав. Обсяги продажів закордонних філій зростають швидше, ніж прямий експорт материнських компаній [170, с. 168].

У країнах Азії, де спостерігається швидке зростання життєвого рівня населення й збільшується його купівельна спроможність, філії ТНК переорієнтовуються на обслуговування місцевих ринків. Так, підвищенню обсягу закупівель комплектуючих частин

закордонними філіями ТНК сприяє й політика ряду держав, що розвиваються, спрямована на збільшення частки національних компонентів і матеріалів у вартості готової продукції, яка випускається філіями. В орбіту діяльності за кордоном залучається велика кількість середніх і дрібних іноземних компаній: постачальників, агентів, дилерів. Ці підприємства значною мірою залежать від закордонних філій ТНК. Тим самим філії впливають на розвиток експорту й імпорту приймаючих країн, ще тісніше об'єднуючи економіки різних країн [170, с. 169].

На фоні посилення тенденції витіснення в глобальній економіці середніх і дрібних експортерів та імпортерів, зовнішньоторговельні зв'язки концентруються в рамках ТНК і сприяють трансформації транснаціональної діяльності. Так, під впливом науково-технічного прогресу капітал ТНК концентрується переважно у сфері послуг і наукомістких галузей обробної промисловості. Особливо це характерно для ряду країн Південно-Східної Азії і Латинської Америки, де мають місце значні обсяги вкладення капіталу ТНК (так, понад 2/3 продукції електроніки та електротехніки на світовому ринку експортуються з Малайзії, Сінгапуру, Філіппін та Мексики). Внаслідок розширення поставок продукції наукоємних галузей змінюється загальна структура експорту вказаних країн, що впливає на зміну їх позицій в міжнародному поділі праці.

ТНК, що базуються у розвинутих країнах, перевершують за абсолютним обсягом іноземних активів компанії, які перебувають у менш розвинутих державах. Одночасно деякі ТНК, що працюють у малих індустріальних країнах і мають менш ємний внутрішній ринок, характеризуються більш високим індексом транснаціоналізації, оскільки їх іноземні активи посідають відносно високу позицію в загальному обсязі активів. До найбільш поширених транснаціональних галузей відносять засоби масової інформації, виробництво продовольства й напоїв, будівництво, хімічну й фармацевтичну промисловість, виробництво електроніки й електроустаткування.

ТНК розвинутих країн постійно збільшуючи масштаби міжнародного виробництва, утворили економічний простір, який в економічній літературі називають другою, або «зовнішньою»

економікою. За своїм виробничим, науково-технічним і фінансовим потенціалом беззаперечним лідером вважається «друга економіка» США, оскільки істотно перевершує аналогічні сфери господарювання інших країн Західної Європи і Японії. *Індекс транснаціоналізації* з часом стали використовувати для характеристики масштабів «зовнішньої економіки». Наявність такої «зовнішньої економіки» – важливий засіб підвищення ефективності власного бізнесу, а також зміцнення позицій своєї країни в міжнародній системі [170, с. 166].

Слід відзначити, що ТНК розвинутих країн відіграють важливу роль у розвитку економіки країн, що розвиваються. Насамперед, слід зазначити, що ТНК не тільки сприяють розвитку, а й безпосередньо розвивають промисловість цих країн, супроводжуючи наданням доступу до фінансових ресурсів ТНК, до нових технологій, якими вони володіють. Завдяки ТНК і через них з'являється можливість просування національної продукції країн, що розвиваються, на зовнішній ринок. Важливе значення має підготовка національних кадрів за допомогою ТНК.

Одночасно, незважаючи на позитивні прояви діяльності ТНК на теренах країн, що розвиваються, існують і ряд недоліків даної діяльності. Так, часто економіка цих країн під впливом ТНК розвивається однобоко, спеціалізуються вони в основному на виробленні сировини, що позиціонує їх у якості сировинного придатку ТНК. При цьому прибутки від своєї діяльності ТНК, як правило, вивозять у країну головної компанії, а не реінвестують в економіку приймаючої країни. Крім того, інколи ТНК вивозять у країни, що розвиваються, екологічно шкідливе виробництво [241, с. 198].

Загалом у сучасних умовах приймаючі країни (як розвинуті, так і ті, що розвиваються), як правило, схвалюють ТНК на своїй території. Однак існує і низка проблем, пов'язаних з діяльністю ТНК в приймаючій країні. Найтипівіші переваги і недоліки приймаючої країни та країни походження ТНК представлено в табл. 1.2.

**Вплив ТНК на країни базування та
приймаючі країни [191, с.289]**

	<i>Приймаюча країна</i>	<i>Країна, що вивозить капітал</i>
<i>Вигоди</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Отримання додаткових ресурсів (капітал, технології, управлінський досвід, кваліфікована праця). - Стимулювання розвитку національної економіки, збільшення обсягу продукту, що виробляється, і прибутку, прискорення економічного зростання і розвитку. - Отримання податків від діяльності ТНК. 	Іноземні інвестиції є більш ефективними, ніж аналогічні внутрішні.
<i>Проблеми</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Представники приймаючої країни не допускаються до участі в проведенні НДДКР. - Посилена експлуатація і встановлення зовнішнього контролю з боку ТНК. - ТНК можуть маніпулювати цінами з метою уникнення податків. 	<ul style="list-style-type: none"> - Державне регулювання іноземних інвестицій: заборона інвестування в окремі галузі, особливі умови інвестування (використання місцевих напівфабрикатів, навчання місцевих кадрів, здійснення НДДКР у приймаючій країні, розширення експорту продукції, що виробляється), втрати в торговому балансі. - Ризик конфіскації інвестицій.

Загалом більш суттєвим вплив ТНК є на приймаючі країни. З одного боку, дана група країн відчуває беззаперечний *позитивний* економічний вплив ТНК (перш за все, в результаті надходження інвестицій): розвивається імпортозаміщення; активізація діяльності експортоорієнтованих компаній сприяє зміцненню зовнішньоторговельних позицій країни; приплив ПІІ сприяє розвитку внутрішньорегіональної торгівлі за участю країни. Крім того, із

загостренням міжнародної конкуренції ТНК розпочали формування спільних компаній за участю місцевих фірм, що сприяє впровадженню нових технологій, нових стандартів менеджменту, випуску нових видів продукції тощо. В результаті світова економіка отримує суттєву вигоду від більш ефективного розміщення ресурсів, робочої сили, капіталу, технологій і т.і.

Одночасно спостерігається певний *негативний* вплив ТНК на економіку країн, в яких вони функціонують: *по-перше*, ТНК захоплюють найбільш перспективні сегменти виробничих і науково-дослідних структур приймаючої країни; *по-друге*, ТНК у стратегічному вимірі зорієнтовані, як правило, на поглинання місцевих компаній і, таким чином, спричиняють посилення нестійкості інвестиційного процесу; *по-третьє*, стійке становище ТНК дає їм можливість вживати більш рішучих заходів у разі криз – закривати підприємства, скорочувати виробництво, що призводить до безробіття та інших негативних явищ; *по-четверте*, ТНК створили специфічну форму вивозу капіталу за допомогою трансфертних цін (у тому числі спеціально завищених або занижених), що встановлюються самими ТНК при постачанні товарів і наданні послуг своїм дочірнім компаніям і філіям в рамках ТНК; *по-п'яте*, значна частка ТНК є достатньо великими, щоб мати монопольну владу (деякі з них за обсягом обороту перевищують показники окремих країн); *по-шосте*, ТНК, діючи в багатьох країнах, мають можливість впливати на всі сфери суспільного життя, а найпотужніші – навіть здійснювати тиск на уряд приймаючої країни [191, с. 297–299].

Таким чином, лібералізація руху капіталу й економічної діяльності ТНК, з одного боку, сприяє підвищенню технологічного рівня виробництва, швидкій появі на ринку нових товарів і послуг, зниженню середніх витрат виробництва, з іншого – зростає залежність національних економік від діяльності ТНК.

В 1972 р. при Економічній і Соціальній Раді ООН було створено групу з провідних економістів (яка пізніше перетворилась в Комісію ООН з транснаціональних корпорацій), основним завданням якої було вивчити вплив діяльності ТНК на розвиток світової економіки та на міжнародні відносини, і яка на основі

результатів проведених досліджень розробила проект Кодексу поведінки ТНК.

Паралельно з Комісією ООН з транснаціональних корпорацій, Організація Економічного Співробітництва і Розвитку створила в 1975 р. Комітет з міжнародних інвестицій і транснаціональних корпорацій, робота якого в 1976 р. позначилась прийняттям «Декларації ОЕСР про міжнародні інвестиції і транснаціональні корпорації» та укладанням Угоди про ТНК країн-членів ОЕСР. Основним принципом діяльності сторін, на якому ґрунтується ця Угода, є *принцип національного режиму*: країни-лідери ОЕСР зобов'язані застосовувати до компаній з інших країн не менш сприятливі закони, нормативи та адміністративні заходи, ніж до національних компаній.

Не менш важливим принципом Угоди є *принцип транспарентності* дій держави, спрямований на стимулювання чи стримування припливу прямих іноземних інвестицій. В Угоді зазначено, що країни-учасниці, запроваджуючи будь-які обмежувальні заходи щодо іноземних інвестицій у тих чи інших галузях економіки, мають завчасно повідомити про це інших членів ОЕСР. При цьому такі заходи не повинні бути дискримінаційними щодо національної приналежності інвестицій і мають поширюватись на всі ТНК. В 2000 р. умови Угоди прийнято в новій редакції, де серед інших нововведень передбачалось введення більш жорстких екологічних вимог до діяльності закордонних філій, підвищення відкритості їх операцій і взаємовідносин з державними структурами приймаючих країн [241, с. 198–199].

В цілому транснаціоналізація економічної діяльності – це досить складний феномен світової економіки, який безперервно розвивається, вимагає постійної уваги, вивчення й міжнародного контролю. Слід зауважити, що в Україні починають виникати й розвиватись великі українські корпорації – фінансово-промислові групи, які бачать свої перспективи в активній економічній експансії на зовнішні ринки. Серед таких компаній, насамперед, слід назвати «СКМ», «Інтерпайп», «Приват» та ін.

Разом з тим, багато закордонних корпорацій успішно здійснюють економічну експансію на український ринок, поглинають

місцеві підприємства та посилюють конкуренцію на внутрішньому ринку. До таких компаній можна віднести такі ТНК, як *Coca-Cola*, *Samsung*, *Toyota*, *Nestle*, *Hewlett-Packard*, *British American Tobacco* та ін. [170, с. 172–173].

Виходячи з того, що вирішальним чинником забезпечення ефективності діяльності ТНК виступає міжнародне виробництво товарів і послуг (випуск продукції на основі інтернаціоналізації ресурсів, виробництва і міжнародного поділу праці), можна ідентифікувати *провідні ознаки трансформаційних процесів транснаціоналізації економічної діяльності* на сучасному етапі світогосподарського розвитку:

- зміна характеру участі країн і підприємств у міжнародному поділі праці (що знаходить прояв в інтернаціоналізації науково-технічного прогресу і виробництва);

- розвиток форм міжнародного виробництва ТНК (які беруть участь у міжнародному внутрішньофірмовому кооперуванні);

- більш високий рівень інтернаціоналізації виробництва і капіталу (внаслідок поширення масштабів діяльності ТНК);

- активізація форм міжнародної економічної діяльності (що сприяють інтернаціоналізації світової економіки).

Функціонування сучасних ТНК відбувається в умовах глобалізації світогосподарських зв'язків, які, з одного боку, створюють зовнішнє середовище для їх діяльності, а з іншого – самі є результатом такої діяльності. Поява глобальних ТНК призвела до того, що нині третина світової торгівлі здійснюється в рамках транснаціональних структур [191, с. 66].

Сучасні ТНК виступають важливою складовою єдиної світової політичної та економічної системи, вони беруть активну участь у міжнародних геополітичних процесах. При цьому система відносин між державою і ТНК – це єдність суперечностей. З одного боку, ТНК є важливим інструментом зовнішньоекономічного і зовнішньополітичного впливу, який держава використовує в інтересах свого утвердження на світовій арені. З іншого боку – єдність інтересів не виключає наявності суперечностей, основною з яких є суперечність між інтернаціональним глобальним характером операцій ТНК і територіально обмеженою юрисдикцією держави.

Держава постійно намагається встановити контроль за вивезенням капіталу, товарів, технологій. ТНК, реалізуючи стратегію отримання довгострокових прибутків, впливають на економічну кон'юнктуру країни базування або приймаючої країни і, таким чином, вступають у суперечність з певними заходами державного регулювання економіки [191, с. 290].

Дії урядів країн у 60–70-ті роки ХХ ст. можна оцінити як нерегулярні і нескоординовані способи виробляти економічну стратегію і тактику з урахуванням зростання прямих іноземних інвестицій. Це призводило до конфронтації з ТНК, оскільки уряди прагнули вирішити певні завдання за рахунок ТНК. У 80-ті роки ХХ ст. глобалізація економіки та науково-технічний прогрес сприяли переоцінці урядами політичних результатів діяльності ТНК і зміні ставлення до них. У 90-ті роки ХХ ст. уряди почали відігравати координуючу роль у використанні виробничих можливостей, іноземні інвестиції почали розглядатись як доповнення до внутрішніх. Уряди здійснюють політику, яка стимулює надходження іноземних інвестицій в країни, що підвищує конкурентні переваги ТНК на зарубіжних ринках [191, с. 291].

Таким чином, можна стверджувати, що в результаті активізації процесів транснаціоналізації геополітичні імперативи світогосподарського розвитку поступаються місцем геоекономічним імперативам:

- великі ТНК є головними суб'єктами світових товарних ринків (під їх впливом знаходяться основні пропорції світового виробництва і збуту товарів);
- ТНК є координаторами світових цін на товари;
- ТНК перетворились, поряд з національними державами, в реальних суб'єктів економічних відносин.

Характерними трансформаційними ознаками ТНК на сучасному етапі розвитку світової економіки є такі:

- високі темпи зовнішньої експансії;
- перебудова організаційної й виробничої структур під впливом НТП;
- формування системи міжфірмових зв'язків;

– участь у спекулятивних операціях на світових товарних ринках.

Фактично основний вектор трансформаційних зрушень транснаціоналізації полягає в тому, що процес транснаціоналізації (включення в структуру національних відтворювальних комплексів діяльності іноземних корпорацій) сприяє становленню процесу універсалізації у міжнародному масштабі (процес зближення, взаємопристосування і зрощення національних господарських систем, посилення подібності національних механізмів економічного та соціального регулювання). В результаті транснаціональні економічні відносини все більше впливають на масштаби, темпи та пропорції розвитку національних відтворювальних комплексів і світової економіки в цілому.

Загалом активізація трансформаційних процесів транснаціоналізації на сучасному етапі зумовлена такими обставинами:

– наповнення геополітики економічним змістом, коли відносини між країнами проявляються, перш за все, як економічні відносини;

– геоeкономіка перетворюється на простір стратегічного розвитку транснаціональних корпорацій;

– транснаціоналізація перетворюється на стратегію розвитку міжнародної економічної діяльності держав.

Трансформація і активізація процесів транснаціоналізації економічної діяльності призводить до таких наслідків:

– вихід національно-державних інтересів за національні рамки у зв'язку зі створенням і розширенням сфери діяльності транснаціональних структур;

– розгляд національних економічних проблем в контексті протікання світогосподарських процесів і використання міжнародних ресурсів, у т.ч. ресурсів ТНК, для вирішення внутрішньо-економічних проблем;

– вплив транснаціональних компаній на національні держави в економічній і політичній площині;

– усвідомлення необхідності координації дій транснаціональних структур і держав країн походження ТНК та приймаючих країн.

Підсумовуючи вищевикладене, слід відзначити, що транснаціоналізація принципово змінює співвідношення національної, інтернаціональної, і наднаціональної складових у механізмі функціонування світової економіки. Кардинально зростає вплив транснаціонального капіталу на розвиток міжнародних ринків і національних економік, формуються інтернаціональні відтворювальні цикли. Включення національних економік до процесів транснаціоналізації має подвійні наслідки: з одного боку, це призводить до створення нових робочих місць, покращення науково-технічної і технологічної структури економіки, зростання обсягів ВВП, а з іншого – спричиняє глибокі деформації в національній економіці (руйнування усталеної відтворювальної та галузевої структури і т.і.), що актуалізує питання формування національного відтворювального комплексу з урахуванням можливих напрямків включення країни до системи міжнародного розподілу праці.

1.3. Транснаціоналізація світової економіки: системно-структурний аспект

Тенденції та явища, що впливають на розвиток сучасної світової економіки, зумовлюють структурні та галузеві зрушення у розвитку процесів транснаціоналізації, зважаючи на ситуативність економічного зростання, необхідність забезпечення міжнародної конкурентоспроможності ТНК, перетворення досягнень науково-технічного прогресу на об'єкт економічних відносин.

При цьому процес формування єдиного світогосподарського простору є доволі суперечливим. З одного боку, внаслідок дії глобалізації та як результату – уніфікації бізнес-процесів, спостерігається скорочення різноманіття останніх. З іншого боку, спостерігається посилення проявів локальних тенденцій, наприклад, в рамках процесів міжнародної регіоналізації. Внаслідок одночасної дії вказаних процесів у світогосподарській системі відбувається підвищення ролі та збільшення масштабів діяльності *транснаціональних корпорацій (ТНК)*.

В умовах зростання міжнародної конкурентної боротьби підприємства і компанії шукають нові способи підвищення конкурентоспроможності, перш за все за рахунок:

- продукування власних інновацій;
- оптимізації розмірів підприємств і підвищення їх ефективності;
- зниження витрат, спрямованих на освоєння нових ринків і нових виробництв;
- посилення виробничо-коопераційних і збутово-коопераційних зв'язків, за рахунок чого відбувається підвищення гнучкості підприємства.

Ряд структурних підрозділів (підприємств) переносять на території з більш дешевою робочою силою певні виробничі функції, що сприяє розвитку економічної глобалізації за рахунок трансформації національних підприємств в інтернаціональні, і подальшим їх перетворенням у транснаціональні.

Таким чином, зростання конкуренції на світових ринках спричиняє структурно-просторові перетворення у діяльності підприємств, які в результаті виходу на міжнародний ринок залучають іноземну робочу силу, капітал, менеджмент, перетворюючись фактично на транснаціональні, що веде до зростання рівня глобалізації. Для певних країн включення до процесів транснаціоналізації економічної діяльності означає використання можливостей підвищення добробуту і рівня життя громадян.

Посилення даної тенденції веде до структурної перебудови світової економіки, відходу останньої від національно орієнтованої стандартизації виробництва.

Витокові структурні зміни можна пояснити з погляду теорії «довгих хвиль» М. Кондратьєва і Й. Шумпетера: основою даних циклів розвитку є *базисні інновації*, які проникають у всі сфери економічного і суспільного життя і викликають появу нових просторових структур. На сучасному етапі визначальними базисними технологіями як на національному, так і на глобальному рівні, є мікроелектроніка, технології накопичення, передачі та обробки даних, використання яких призводить до переоцінки ролі простору і часу у світовій економіці [61, с. 56].

Базисні інновації, які поєднують у собі досягнення науки і техніки, будучи втіленими в товарах, технологіях, методах управління і сукупності споживчих властивостей, що відповідають наявним і прогнозованим запитам споживачів, є основою виникнення, розвитку та зміни технологічних укладів (табл. 1.3). Як можна бачити з даних табл. 1.3, різні технологічні уклади (відмираючий, панівний і той, що зароджується) певний час співіснують в одному часовому проміжку. Особливо це притаманно країнам, які не є світовими економічними лідерами чи розвиненими країнами.

Слід відзначити, що технологічне лідерство є найважливішим чинником, який забезпечує прискорену транснаціоналізацію виробництва, яка проявляється в такому:

- вихід національно-державних інтересів за національні рамки у зв'язку зі створенням і розширенням сфери діяльності транснаціональних господарських структур;

- розгляд економічних проблем, що стоять перед країнами, з урахуванням можливостей їх вирішення в результаті включення національних економік до процесів транснаціоналізації;

- вплив через транснаціональні компанії економічної ситуації в провідних країнах на інші держави, які безпосередньо не залежать від вказаної групи країн;

- розуміння необхідності, внаслідок дії транснаціональних компаній, координації національної і міжнародної економічної політики.

Фактично під впливом транснаціоналізації відбувається дерегуляція національних ринків, в результаті чого Загалом транснаціоналізація принципово змінює співвідношення національної, інтернаціональної і наднаціональної складових у механізмі функціонування світової економіки. В геоekonomіці формуються *інтернаціональні відтворювальні цикли (ІВЦ)*. Це означає, що технологічні стадії реальні важелі впливу на економічну ситуацію отримують глобальні компанії. виробництва продукту ТНК можуть здійснюватись в різних країнах, і на певній стадії транснаціональне виробництво «вбудовується» в структуру національної економіки. За даної ситуації перед державами постає завдання – або вбудовуватись підпорядкованим чином в ІВЦ транснаціональних компаній, або використовувати переваги, якими володіє країна в міжнародному розподілі праці [207, с. 146–147]

Основні характеристики технологічних укладів [220, с. 56]

Номер технологічного укладу та період його домінування						
Характеристика технологічного укладу	I уклад 1785–1835 рр.	II уклад 1835–1885 рр.	III уклад 1885–1935 рр.	IV уклад 1935–1985 рр.	V уклад 1985–2035 рр.	VI уклад з 2035 р.
Країни – технологічні лідери	Великобританія, Франція, Бельгія, Німеччина, США	Великобританія, Франція, Бельгія, Німеччина, США	Німеччина, США, Великобританія, Франція, Бельгія, Швейцарія, Нідерланди	Країни європейської асоціації вільної торгівлі, Канада, Австралія, Японія, Швеція, Швейцарія	Японія, США, Німеччина, Швеція, країни ЄС, Південна Корея, Канада, Тайвань, Австралія	США, Японія
Розвинені країни	Німеччина, Нідерланди	Італія, Нідерланди, Швейцарія, Австро-Угорщина	Італія, Данія, Австро-Угорщина, Канада, Японія, Іспанія, Росія, Швеція	Країни союзу, Бразилія, Мексика, Китай, Тайвань, Індія	Бразилія, Мексика, Аргентина, Венесуела, Індія, Китай, країни Східної Європи, Індонезія, Туреччина	Країни ЄС
Ключовий фактор	Текстильні машини	Паровий двигун, верстати	Електродвигун, сталь	Двигун внутрішнього згорання, нафтохімія	Мікроелектронні компоненти	Інформаційна революція
Ядро технологічного укладу	Текстильна промисловість, текстильне машинобудування, виплавка чавуну, обробка заліза, будівництво каналів, паровий двигун	Паровий двигун, залізничне будівництво і транспорт, машинобудування, пароплавування, вугільна і верстатно-інструментальна промисловість, чорна металургія	Електротехніка, важке машинобудування, виробництво й прокат сталі, ліній електропередач, органічна хімія	Автомобіле- і тракторобудування, кольорова металургія, синтетичні матеріали, органічна хімія, видобуток і переробка нафти	Електронна промисловість, обчислювальна та оптиковолоконна техніка, програмне забезпечення, телекомунікації, роботобудування, видобуток і переробка газу	Нанотехнології, біоінформація, генна інженерія, мікромеханіка, GALS-технології
Ядро нового укладу, що формується	Парові двигуни, машинобудування	Сталь, енергетика, важке машинобудування, неорганічна хімія	Автомобілебудування, органічна хімія, нафтовидобуток, переробка нафти, кольорова металургія, автотодорожнє будівництво	Радари, будівництво трубопроводів, авіаційна промисловість, газовидобування, переробка газу	Біотехнології, космічна техніка, тонка хімія	Нетрадиційна енергетика, космічні технології, нанотехнології, генна інженерія тварин і людини
Порівняння поточного укладу з попереднім	Механізація і концентрація виробництва на фабриках	Зростання масштабів і концентрація виробництва на основі використання парових двигунів	Підвищення гнучкості виробництва на основі використання електродвигуна, стандартизація виробництва, урбанізація	Масове і серійне виробництво	Індустріалізація виробництва і споживання, подолання екологічних обмежень щодо енерго- і матеріалоспоживання	Енергозберігаючі технології, наноелектроніка, системи штучного інтелекту

У даному контексті набуває важливого значення аналіз сегментів *світової економіки*, до яких належить країна, за джерелами отримання прибутків [207, с. 144–145]:

– *природовитратна економіка* – у даному секторі основна частка прибутку створюється за рахунок включення в ціну продукту природних ресурсів (як правило, платня за користування природними ресурсами складає незначну частину від одержаного прибутку); *інноваційна економіка* – в даному сегменті відбувається продукування нових знань, інформації, відповідно *інноваційна економіка* – це сектор високоінтелектуальної праці та високоінтелектуального виробництва;

– *фінансова постеконіка* – в даному секторі за допомогою фінансових організацій, банків, валютних бірж здійснюється управління фінансовими коштами та кредитними ресурсами, спрямованими на створення певного продукту

– *деструктивна параеконіка* – сектор, в якому базовим ресурсом виступає накопичене багатство цивілізацій, який приносить дохід в результаті перерозподілу національного багатства і заново створеної вартості в продуктивній економіці;

– *деградуєча економіка* – сектор, який охоплює країни, що втрачають здатність вбудовуватись в сучасний постіндустріальний розвиток і відповідно – протистояти викликам глобалізації. Створений в даних країнах продукт привласнюється суб'єктами деструктивної економіки (олігархічними структурами).

Транснаціоналізації як позатериторіальному явищу властиві свої закономірності функціонування, в рамках яких закладається технологічна єдність світового господарства (табл. 1.4).

Зміна організаційної структури ТНК під впливом сучасних тенденцій інноваційного розвитку набуває *системного характеру* – реструктуризація ТНК в умовах посилення міжнародної конкуренції розглядається як один з ключових механізмів підвищення ефективності діяльності транснаціональних корпорацій за умови дотримання *системи принципів*:

– системності – здійснення структурної модернізації, що передбачає її поширення на ТНК як цілісну систему за всіма рівнями та підсистемами;

- комплексності – взаємозв’язок і взаємоузгодженість;
- цілеспрямованості – спрямованість на посилення певного аспекту діяльності ТНК;
- планомірності – здійснення усвідомлених організаційних змін структури виробництва.

Таблиця 1.4

Вплив нововведень на зміну організаційної структури ТНК *

<i>№ п/п</i>	<i>Інтенсивність і масштаби нововведень</i>	<i>Відповідні організаційні зміни</i>
1	Освоєна продукція Освоєна технологія Освоєний ринок	Удосконалення продукції може здійснюватись у межах існуючої організаційної структури ТНК.
2	Нова продукція Освоєна технологія Освоєний ринок	Розробка продукції може здійснюватись в межах існуючої організаційної структури ТНК або у дослідному підрозділі ТНК створюють нову проектну групу.
3	Освоєна продукція Освоєна технологія Новий ринок	Існуюча організаційна структура ТНК практично не змінюється. На службу маркетингу покладається завдання з вивчення нового ринку; може бути створено новий підрозділ зі збуту.
4	Нова продукція Освоєна технологія Новий ринок	Може бути організовано новий структурний підрозділ з випуску нової продукції, здійснено доукомплектування персоналом дослідних підрозділів і служби маркетингу.
5	Нова продукція Нова технологія Освоєний ринок	Можуть бути утворені нові структурні підрозділи з випуску нової продукції, здійснено доукомплектування персоналом дослідних і виробничих підрозділів. Дані структурні підрозділи мають активно використовувати допомогу служб маркетингу і збуту.
6	Нова продукція Нова технологія Новий ринок	Новий напрям діяльності ТНК потребує удосконалення організаційної структури, доповнення існуючої організаційної структури за рахунок створення венчурного підрозділу.

* Розроблено з використанням [61, с. 244]

Напрямами впливу ТНК на динаміку світового економічного розвитку є такі:

- формування рівня та структури міжнародної конкурентоспроможності країн на світовому ринку товарів і послуг;
- провідна роль ТНК у забезпеченні руху капіталів та прямому іноземному інвестуванні;
- концентрація в рамках ТНК найбільш наукоємних виробництв внаслідок їх визначальної ролі у створенні та передачі інновацій;
- створення міжнародного ринку праці в результаті розширення та прискорення трудової міграції та забезпечення конвергенції професійної підготовки.

При цьому провідну роль у системно-структурному забезпеченні транснаціоналізації світової економіки відіграє інноваційна складова:

- на 500 найбільших ТНК припадає 4/5 патентів і ліцензій на нову техніку, технології і ноу-хау;
- в рамках ТНК здійснюється близько 75–80 % загальносвітового обсягу наукових досліджень і розробок;
- ТНК реалізують 80 % продукції електроніки та хімічної промисловості, 95 % – фармацевтики, 76 % – продукції машинобудування.

Дана ситуація є результатом того, що починаючи з 70–80-х років ХХ ст. в економічно розвинутих країнах стали активно поширюватись різні форми спільного проведення науково-дослідних робіт, які, перш за все, були спрямовані на забезпечення великих технологічних проривів. Вирішення таких завдань потребує виконання складних програм НДДКР, значних фінансових, матеріально-технічних і людських ресурсів. Виникла міжфірмова науково-технічна кооперація в інноваційних процесах – тривалі об'єднання фірм різних розмірів між собою і/або з університетами на основі угоди про спільне фінансування НДДКР. Така кооперація була націлена на вирішення довгострокових комерційних завдань, пов'язаних з глобальним поширенням нової технології, скороченням термінів розробки і

освоєння проектів, пришвидшенням просування нових виробів на ринок [207, с. 398–399].

Кінець 80-х – початок 90-х років ХХ ст. відзначаються швидким зростанням міжнародної науково-технічної кооперації фірм – *науково-технічних стратегічних альянсів*. Відмінність даних альянсів полягає в тому, що це стійкі об'єднання фірм різних країн між собою і з науковими установами, державними лабораторіями на основі угоди про спільне вирішення науково-технічних проблем. В рамках зазначених структур забезпечується така взаємодія між компаніями [217, с. 239]:

- спільне проведення НДДКР;
- взаємний обмін науковими досягненнями;
- взаємний обмін виробничим досвідом;
- підготовка кваліфікованих кадрів.

Кожен з учасників альянсу робить свій внесок у вигляді інтелектуальних чи матеріальних ресурсів і отримує свою частку інтелектуальної власності відповідно до укладеної угоди. Інтернаціоналізація НДДКР через вказані альянси допомагає компаніям бути в курсі нового у сфері науки і за найкоротший період одержувати необхідну інформацію та залучати до співробітництва необхідні фірми й відповідні кадри [217, с. 238–239].

Інноваційна діяльність перетворилась на провідний драйвер розбудови міжнародних економічних відносин, який знаходить організаційне втілення в утворенні і функціонуванні транснаціональних корпорацій. При цьому під впливом активізації НДДКР в рамках ТНК відбувається трансформація структури і інноваційного потенціалу транснаціональних компаній (табл. 1.5).

Внаслідок домінування на сучасному етапі на світовому ринку транснаціональні компанії виступають міжнародним регулятором світового виробництва та розподілу продукції: ТНК контролюють до половини промислового виробництва у світовій економіці, 2/3 міжнародної торгівлі, на підприємствах ТНК зайнято до 50 млн. чол., – внаслідок чого ТНК виступають рушійною силою забезпечення і підвищення міжнародної конкурентоспроможності країн.

Структура і рівень інноваційного потенціалу ТНК
[207, с. 193–195]

<i>Елементи організаційного механізму</i>	<i>Інноваційний потенціал</i>	
	<i>Низький</i>	<i>Високий</i>
1	2	3
<i>Організаційні цілі</i>		
Загальні	Максимізація поточних прибутків	Задоволення потреб споживачів
Маркетингові	Максимізація обсягів збуту продукції, що виробляється	Визначення перспективних напрямів розвитку продукції та диверсифікації виробництва
Фінансові	Фінансування поточних витрат, орієнтація на власні кошти	Пошук можливостей залучення зовнішніх джерел для інвестування інноваційних проектів
Виробничі	Забезпечення ритмічності виробництва, мінімізація виробничих витрат	Максимальне використання можливостей існуючої технології щодо розвитку продукту та диверсифікації виробництва
Трудоресурсні	Вирішення поточних завдань трудоресурсного забезпечення	Пошук можливостей вдосконалення діяльності щодо трудоресурсного забезпечення
<i>Структура і система управління</i>		
Тип структури	Лінійна, функціональна, лінійно-функціональна	Лінійно-штабна, лінійно-функціональна з елементами програмно-цілевих організаційних утворень, матричні та проектні структури
Зв'язки між структурними елементами	Переважно вертикальні, за усталеним скалярним ланцюгом	Поєднання вертикальних і горизонтальних з переважанням горизонтальних
Тип підпорядкування	Чітко визначена ієрархія	Постійні зміни лідерів залежно від характеру проблем
Практика делегування повноважень	Високий рівень централізації	Високий рівень децентралізації
Рівень стандартизації процедур	Жорсткий розподіл функцій	Тимчасове закріплення роботи за інтегрованими проектними групами

Продовження табл. 1.5

1	2	3
Стиль управління	Авторитарний, заснований на жорсткому контролі за виконанням поставлених завдань	Демократичний, заснований на співробітництві та залученні персоналу до розроблення рішень
Методи прийняття рішень	Здебільшого індивідуальні, засновані на минулому досвіді і здоровому глузді	Евристичні, креативні, із залученням експертів і зовнішніх консультантів, групові
Система інформування персоналу	Оперативна інформація про виконання планових завдань певним підрозділом	Докладне інформування про діяльність організації, її проблеми і завдання
Методи управління	Переважно адміністративні	Переважно економічні
<i>Технологія</i>		
Технологічні процеси	Стабільні, стандартизовані	Ефективні, здатні до переналагоджування
Обладнання	Високоспеціалізоване	Універсального типу або гнучкі автоматизовані виробничі модулі
Виробничі приміщення	Спеціально спроектовані під певний виробничий процес з метою повного використання простору приміщень	Універсального типу, наявність резервних площ і можливість перекомпонування виробничого простору
<i>Трудоресурсне забезпечення</i>		
Політика набору персоналу	Підбір персоналу за схемою заповнення наявних вакансій	Підбір персоналу за схемою створення робочих місць для ключових працівників
Політика розвитку персоналу	Поглиблення знань згідно з існуючою спеціалізацією	Здобуток знань у суміжних сферах діяльності
Мобільність персоналу	Мінімальна, здебільшого за ієрархічною градацією	Можливість горизонтальних і вертикальних переміщень згідно з вирішуваними завданнями
Оплата праці	Оплата на основі витрат праці	Оплата на основі досягнутих результатів
Мотивація бажаної поведінки	Заохочення виконавчої дисципліни	Заохочення ініціативності
Організаційна культура	Переважають формальні, знеособлені відносини	Розвинута організаційна культура, довірливі відносини у колективі, дух корпоративної єдності

Одночасно вплив ТНК на світовий інноваційний розвиток має *дуалістичний характер*: з одного боку, ТНК є результатом інтенсивного розвитку міжнародної інноваційної сфери; з іншого – ТНК виступають потужним механізмом впливу на вказану сферу, формуючи нові та удосконалюючи наявні інновації, використовуючи структурні можливості організаційних форм управління інноваційною діяльністю.

Залежно від умов, масштабів, сфери діяльності ТНК їх організаційна структура може бути різною. Однак для реалізації завдань інноваційного розвитку ТНК повинна бути гнучкою, здатною оперативно вирішувати нові нетипові завдання у встановлені терміни, організовувати процес втілення інноваційних змін.

Формування оптимальної структури ТНК базується на оптимальному розподілі функцій між структурними підрозділами, і формуванні такої системи зв'язків між ними, яка дає можливість оперативно обмінюватись інформацією, приймати управлінські рішення і реалізовувати їх в оптимальні строки. Визначну роль у забезпеченні дієвості будь-якої організаційної структури відіграє *трудоресурсне забезпечення* діяльності ТНК, тобто здатність системи менеджменту виконувати функції управління інноваціями, для чого необхідно забезпечити залучення до інноваційного процесу усіх працівників, здатних продукувати нові ідеї, про що мова піде нижче.

Фактично мова йде про поєднання *механістичного* (лінійна, функціональна, лінійно-функціональна, дивізійна структура) і *органічного* (матрична, проектна, мережева структура) типу організаційної структури в рамках багаторівневого устрою ТНК (механістичний тип є характерним для ТНК в цілому, органічний – для структурних підрозділів компанії) (табл. 1.6). Така організаційна структура ТНК, передусім, вирішує завдання раціоналізації поточної інноваційної діяльності компанії (інноваційну діяльність спрямовано на удосконалення окремих елементів технологічного процесу). З урахуванням динамічності зовнішнього середовища, при проектуванні структури сучасних ТНК, яка повинна бути достатньо гнучкою (навіть добре

налагоджене виробництво інноваційної продукції, на яку існує попит, під дією конкуренції вимагає систематичного удосконалення), слід орієнтуватись, перш за все, на роль структурних утворень органічного типу, з високим рівнем децентралізації, широкими правами структурних підрозділів щодо прийняття рішень, що підвищує загальну сприйнятливість ТНК до інновацій. Метою системно-структурного забезпечення транснаціоналізації світової економіки має стати інтегрування інноваційних ідей в рамках ТНК, перетворення їх на перспективні виробничі програми і реалізація останніх.

Таблиця 1.6

Характеристика організаційної структури механістичного і органічного типів [207, с. 263–264]

<i>Механістичний тип</i>	<i>Органічний тип</i>
Чітко визначена ієрархія, централізоване прийняття рішень на вершині ієрархії	Постійна ротація лідерів (групових чи індивідуальних) залежно від характеру проблем
Цілі чітко визначені і структуровані для кожного ієрархічного рівня	Задається лише загальний напрям розвитку, цілі формулюються нечітко, можливе їх варіювання, пов'язане зі зміною обставин
Система обов'язків і прав, яких необхідно дотримуватись	Система норм і цінностей, яка формується в процесі обговорень та узгоджень, її спрямованість не на пунктуальне і педантичне виконання обов'язків, а на вирішення конкретних завдань
Розподіл кожного завдання на низку процедур	Процесуальний підхід до вирішення проблеми, відсутність остаточного розподілу функцій і їх фіксації
Вертикальна система службових відносин, їх знеособленість	Відносини розвиваються по горизонталі і по діагоналі, між посадовими особами різних рангів, що створює широкі можливості для реалізації і розвитку творчого потенціалу працівників
Чіткий розподіл трудових функцій	Тимчасове закріплення роботи за інтегрованими проектними групами

Структурними підрозділами продукування інновацій в рамках ТНК можуть бути такі:

- департаменти в рамках материнської структури, завданням яких є визначення ключових напрямів інноваційної діяльності ТНК і внесення відповідних пропозицій до ради директорів;
- структурні підрозділи ТНК, які координують інноваційну діяльність підрозділів з метою комплексного підходу до створення нових продуктів;
- цільові проектні групи (дочірні компанії) зі створення інноваційних продуктів, реалізації інноваційних проектів;
- конструкторські групи, наукові центри, лабораторії, що знаходяться в структурі ТНК;
- венчурні підрозділи і цільові фонди стимулювання інноваційної діяльності;
- ін.

Поєднання елементів організаційної та механістичної організаційних структур в рамках ТНК забезпечує здатність останніх, з одного боку, до інноваційних змін, а з іншого – до чіткого налагодження виробничого процесу на етапі стабілізації життєвого циклу інновацій [207, с. 265].

Система інноваційного розвитку ТНК складається з таких блоків:

- технічний;
- економічний;
- організаційний.

При цьому рівні декомпозиції системи доцільно розбити на такі складові:

- 1) основні аспекти діяльності;
- 2) основні напрямки діяльності;
- 3) загальні проблеми.

Таким чином, *системно-структурне забезпечення інноваційної діяльності ТНК* можна представити наступним чином (табл. 1.7).

Матриця системно-структурного забезпечення інноваційної діяльності ТНК

<i>Рівні декомпозиції системи</i>	<i>Складові системно-структурного забезпечення інноваційної діяльності ТНК</i>					
	<i>Технічна складова</i>	<i>Економічна складова</i>		<i>Організаційна складова</i>		
<i>I рівень</i> <i>Основні аспекти діяльності ТНК</i>	Удосконалення технологічних процесів діяльності ТНК	Механізація і автоматизація технологічних процесів в рамках ТНК	Удосконалення механізмів фінансування ТНК	Формування системи нових послуг ТНК	Удосконалення механізмів управління та планування діяльності ТНК	Удосконалення системи соціального захисту персоналу ТНК
<i>II рівень</i> <i>Основні напрямки діяльності ТНК</i>	Розробка інструкцій, стандартів, положень, технологічної документації виробничого процесу ТНК	Удосконалення системи комунікацій в рамках технологічних процесів ТНК	Пошук інвесторів ТНК	Визначення системи моніторингу ринку діяльності ТНК	Впровадження системи децентралізованого управління у підрозділах ТНК	Впровадження нових методів мотивації працівників ТНК загалом і її структурних підрозділів
<i>III рівень</i> <i>Загальні проблеми ТНК</i>	Впровадження інноваційних технологій в рамках ТНК	Модернізація обладнання ТНК	Визначення ефективних напрямків інвестування діяльності ТНК	Формування дієвої системи контролю якості продукції, що випускається ТНК	Втілення принципів сучасної логістики та програмно-цільового забезпечення управління ТНК	Розробка дієвої системи трудових ресурсного забезпечення ТНК

При цьому надзвичайно важливо проаналізувати профіль ТНК, що представляє собою результати комплексної оцінки компанії і характеризує спеціалізацію, організаційно-технічний рівень, систему управління й організаційну культуру ТНК. Для забезпечення результативності інноваційної діяльності транснаціональної компанії слід забезпечити відповідність між профілем компанії і вимогами зовнішнього середовища.

Профіль ТНК має бути проаналізований за такими функціональними зонами:

1) маркетинг:

- частка ринку і рівень міжнародної конкурентоспроможності;
- різноманітність і якість асортименту продукції;
- ринкові дослідження і інноваційні розробки;
- обслуговування клієнтів до і після продажу продукції;
- збут, реклама, просування продукції;
- система реалізації продукції;

2) фінанси:

- основні джерела фінансових ресурсів;
- баланс між зовнішнім і внутрішнім фінансуванням;
- структура активів і пасивів;
- пріоритети в розподілі ресурсів;
- можливість залучення середньо- і довгострокових кредитів;

3) виробництво:

- виробничий профіль обладнання;
- виробничі потужності;
- структура основних видів сировини і матеріалів;
- можливість доступу до нових матеріалів;
- стан обладнання;
- механізм контролю за використовуваними матеріалами і комплектуючими, їх рухом у виробництві і готових виробках;
- наявність дієвої системи контролю якості продукції;
- система планування процесу виробництва;

4) *трудоресурсне забезпечення:*

- раціональність структури управління персоналом;
- тип працівників, які працюють в організації;
- компетентність і підготовка персоналу;
- дієвість системи контролю і мотивації персоналу;
- система підготовки і підвищення кваліфікації персоналу;
- плинність категорій співробітників в останні роки;
- система оцінки персоналу;

5) *організаційна культура ТНК:*

- рівень сприятливості морально-психологічного клімату в колективі;
- репутація компанії у споживачів та в суспільстві.

Аналіз профілю ТНК виступає основою реструктуризації (виробничої, ринкової, фінансової, трудоворесурсної тощо), якщо у цьому виникає потреба, як способу адаптації діяльності ТНК до зміни ринкових умов через проведення комплексу заходів організаційно-економічного, техніко-технологічного і фінансового характеру, що забезпечують зростання ефективності виробництва, підвищення конкурентоспроможності і зміцнення фінансової стійкості компанії. При цьому особливого значення набуває врахування науково-технологічного аспекту реструктуризації як способу інтеграції різних підприємств або структурних підрозділів всередині одного виробничого комплексу ТНК в єдину структуру з метою створення безперервного технологічного ланцюга «наука – технологія – виробництво» [61, с. 286].

Реструктуризацію можна розглядати як один з ключових механізмів реформування, що веде до підвищення ефективності діяльності ТНК, та має проводитись на основі певних *принципів* [61, с. 286]:

- *цілеспрямованість* – посилення певного аспекту розвитку підприємства (соціального, науково-технологічного, ринкового тощо);
- *планомірність* – свідомі організаційні зміни структури виробництва;

– *керованість* – управління реструктуризацією на стратегічних засадах (з метою досягнення стратегічної мети) та оптимізації розподілу повноважень між структурними підрозділами;

– *системність* – здійснення структурної модернізації, яка передбачає її поширення на об'єкт реструктуризації як цілісної системи ;

– *комплексність* – здійснення структурних змін вимагає взаємозв'язку і взаємоузгодженості всіх елементів і об'єктів реструктуризації відповідно до її мети і способів здійснення;

– *інноваційне оновлення* – здійснення реструктуризації на основі сучасної техніки і технології з метою забезпечення випуску інноваційної продукції;

– *вигідність і зацікавленість* – передбачає зацікавленість працівників, менеджерів всіх рівнів виробництва;

– *раціональне використання природних ресурсів та екологічна безпека* – врахування всіх можливих позитивних і негативних соціально-екологічних наслідків від реалізації змін у виробництві як для підприємства, так і для суспільства в цілому;

– *економія праці* – передбачає, в першу чергу, підвищення продуктивності праці та зменшення трудовитрат;

– *адаптація* – адаптування структурних змін до нових геополітичних і ринкових умов, світового розподілу праці, вимог внутрішнього і зовнішнього ринку;

– *перманентність* – забезпечення постійного характеру проведення певних структурних змін відповідно до трансформації потреб людей, суспільства і держави, досягнень НТП;

– *поєднання територіального і галузевого підходів* – врахування в процесі планування структурних змін інтересів і потенціалу територій розташування структурних підрозділів ТНК.

Загалом складовими системно-структурного забезпечення транснаціоналізації світової економіки виступають такі:

– переваги володіння і доступу до природних ресурсів, капіталу і результатів НДДКР;

– горизонтальна і вертикальна диверсифікація;

– можливість оптимального покраїнового розміщення структурних підрозділів;

- акумулювання капіталу в рамках ТНК;
- близькість до споживачів;
- здатність подовжувати життєвий цикл технологій і продукції;
- широке використання фінансових ресурсів багатьох країн світу;
- безперервна поінформованість щодо кон'юнктури ринків;
- оптимальна структура корпорації та ін.

З урахуванням вищезазначеного, найважливішими ланками системно-структурного забезпечення діяльності ТНК, що формують можливі напрями і варіанти реструктуризації компаній з точки зору системного погляду, виступають такі:

1) формування інноваційної політики:

- формування стратегічної мети, концепції і місії ТНК;
- оцінка інноваційного потенціалу ТНК;
- вибір типу інноваційної політики ТНК;
- виділення ключових проблем діяльності ТНК;

2) вибір форми і методу реструктуризації ТНК:

- визначення способів і проекту реформування ТНК;
- розробка комплексної системи підвищення інноваційного рівня виробництва компанії;
- виділення першочергових проектів розвитку ТНК;
- вибір типу організаційної структури виробництва та управління ТНК;
- вибір методу реструктуризації компанії;

3) розробка комплексу заходів на підставі програмно-цільового підходу:

- удосконалення організаційної структури;
- децентралізація системи управління підприємством;
- впровадження технології управлінського обліку;
- впровадження ефективної інформаційної системи управління;
- реформування системи управління фінансами;
- реорганізація системи маркетингу в рамках ТНК;
- реінжиніринг бізнес-процесів сфери НДДКР;
- формування системи трудових ресурсного забезпечення ТНК;
- розробка програми заходів;

- первинна оцінка ефективності програми заходів;
- 4) управління процесом реструктуризації:
 - контроль за цільовими показниками;
 - управління змінами;
- 5) моніторинг процесу реструктуризації:
 - остаточна оцінка ефективності перетворень порівняно з очікуваними результатами.

Особливу роль в системно-структурному забезпеченні транснаціоналізації відіграє процес реінжинірингу бізнес-процесів, причому основні етапи даного процесу є загальними для всіх суб'єктів господарювання і базуються на методології Хаммера-Чампі (табл. 1.8).

Таблиця 1.8

**Методологія здійснення реінжинірингу за
Хаммером-Чампі [217, с. 113]**

	<i>Етапи за Хаммером-Чампі</i>	<i>Характерис- тика етапу</i>	<i>Завдання</i>
1	2	3	4
1	Вступ до реінжинірингу	Початкова фаза (концепція)	На цьому етапі голова компанії ініціює проект, коротко описує існуюче положення і цілі, яких необхідно досягти. Формується проектна група
2	Ідентифікація бізнес-процесів	Початкова фаза (концепція)	На цьому етапі виділяються й усвідомлюються основні бізнес-процеси компанії, створюється карта бізнес-процесів верхнього рівня
3	Відбір бізнес-процесів	Початкова фаза (концепція)	На третьому етапі відбираються ті бізнес-процеси, які будуть піддані реінжинірингу, на підставі того, які результати перепроєктовані процеси зможуть принести компанії, а також з урахуванням складності й ризиків

Продовження табл. 1.8

1	2	3	4
4	Розуміння обраних бізнес-процесів	Початкова фаза (концепція)	Здійснюється загальний аналіз існуючих бізнес-процесів без деталізації й докладного опису, розуміння потреб клієнтів і постановка цілей для нової структури процесів
5	Перепроєктування обраних бізнес-процесів	Фаза розробки	Даний етап – найбільш творчий, що характеризується уявою, гнучкістю. На цьому етапі проектна група здійснює дизайн бізнес-процесів, а також розробляє маршрут впровадження
6	Реалізація	Фаза реалізації	Впровадження вигідної версії процесів, виправлення помилок і тиражування успішних зразків. Хаммер припускає можливість поетапного впровадження – окремими релізами для швидкої демонстрації переваг

На основі вищевикладеного можна висунути *гіпотезу*, що оскільки отримання надприбутків ТНК є можливим лише при цілеспрямованому формуванні структури виробництва у відповідності до попиту на продукцію і наявними виробничими потужностями, формування попиту на продукцію до початку її виробництва з урахуванням потреб світового ринку, і відповідно територіально-структурні рамки, створювані корпораціями, стають необхідними умовами функціонування ТНК.

Завдяки системно-структурному забезпеченню процесу транснаціоналізації відбувається підвищення технічного рівня виробництва транснаціональних компаній, зростання рівня конкурентоспроможності останніх через реалізацію таких напрямів діяльності [61, с. 304]:

– створення можливості застосування наукомістких та інформаційних нових технологій, матеріалів, прогресивних засобів технологічного оснащення;

- удосконалення системи технологічної підготовки та організації управління виробництвом;
- застосування засобів автоматизації та механізації;
- використання міжнародних стандартів діяльності при розробці, оформленні та організації обігу технологічної документації;
- забезпечення якості виготовлення продукції з урахуванням задоволення суспільних потреб і вимог міжнародного ринку збуту.

Підсумовуючи результати проведеного дослідження, слід відзначити, що зростання ролі та значення системно-структурного забезпечення транснаціоналізації світової економіки пов'язано з поглибленням процесів інтернаціоналізації виробництва та капіталу, необхідністю спільного вирішення суб'єктами міжнародної економіки загальних господарських проблем з метою запобігання проявам дестабілізації на міжнародному, макро- та мезорівні.

Розділ 2

КОНЦЕПТУАЛЬНО-СИСТЕМНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

2.1. Інноваційний розвиток світової економіки: базисні імперативи

Економічне зростання держав у XXI ст. забезпечується провідною роллю науково-технічного прогресу та інтелектуалізацією основних складових виробництва в усіх сферах економіки і головним чином у промисловості. Частка нових або вдосконалених технологій, продукції, обладнання, в які вкладено нові знання, в розвинених країнах становить 70–85 % приросту ВВП [1, с. 16].

Одночасно безпрецедентне зростання впливу науки і нових технологій на соціально-економічний розвиток країн докорінно змінило структуру світової економіки. Ці процеси свідчать про те, що головним чинником економічного зростання в розвинутих країнах є не матеріальна, а інтелектуальна складова – знання людини, які трансформуючись у наукові дослідження та виробництво, зумовлюють збільшення продуктивності праці й виступають як чинник економічного зростання [226, с. 26], втілений в інноваціях.

У загальноприйнятому значенні *інновації* – це результати наукових досліджень та розробок, спроможні покращити технічні, економічні, споживчі характеристики наявної продукції, процесів, послуг, або стати основою нових [226, с. 39–40]. Дане трактування свідчить про змістовну близькість (тотожність) понять «нововведення», «інновація», «новація».

Так, Б. Твісс стверджував, що *нововведення* – це процес, у якому ідея або винахід набувають економічного змісту в результаті об'єднання науки, техніки, економіки і управління [218, с. 45].

Ф. Хаберланд розглядав *нововведення* як науково-технічні, технологічні, економічні й організаційні зміни, які виникають у процесі відтворення. Його основними характеристиками є такі: якісна новизна виробів, способів виробництва і технологій у порівнянні з попередніми, темпи реалізації, динаміка циклу нововведень, економічна ефективність, соціальні наслідки [181].

Х. Барнет *нововведенням* вважав будь-яку ідею, діяльність чи певний результат, які відрізняються за своїми якісними ознаками від існуючих форм [85, с. 118].

При цьому П. Друкер стверджував, що нововведення не обов'язково мають бути технічними чи речовими, на його думку, соціальні нововведення за силою впливу є набагато більш значущими [53, с. 56].

З точкою зору П. Друкера співзвучна точка зору К. Найта, який вважав, що *нововведення* – це впровадження будь-чого нового відносно організації чи її безпосереднього оточення, особливий випадок процесу змін в організації [10, с. 25].

А. Пригожин у розуміння нововведень вводить людську складову, стверджуючи, що *нововведення*, стаючи дедалі частішими і безперервними, призводять до розвитку наукомістких виробництв, для створення яких важливими є людські ресурси, знання, навички тощо [185, с. 149].

Не всі зміни є нововведеннями, а тільки ті, котрі вносять у середовище нові елементи. Вони можуть бути соціальні, духовні і матеріальні, кожна з яких є новацією, тобто предметом нововведення. Від моменту прийняття до поширення новація набуває нової якості – стає нововведенням (інновацією). Головною рисою нововведення є його вплив на спосіб життя людей, стиль поведінки, світогляд, тобто зміни. Наявність попиту на інновацію свідчить про її конкурентоспроможність, що є результатом інноваційної діяльності. Таким чином, *інновація* – це матеріалізований результат науково-технічної діяльності [90, с. 15].

П. Делон розмежовує поняття «нововведення» і «новація», наголошуючи, що *новація* – це новий вид продукції, метод, технологія, а *нововведення* – це впровадження новації в економічний виробничий цикл [233, с. 25].

Власне термін «інновація» в обіг було введено Й. Шумпетером, який *інновацію* розглядав як нову науково-організаційну комбінацію виробничих чинників, створених за допомогою підприємницьких функцій [243, с. 56].

Так, Й. Шумпетер виділяв п'ять типів інновацій:

– створення нового для певної галузі промисловості методу виробництва, в основу якого не обов'язково покладено наукове відкриття, це може бути новий спосіб комерційного використання нового товару (маркетинг);

– освоєння нового ринку збуту, на якому певна галузь промисловості країни ще не була представлена;

– залучення нового джерела сировини або напівфабрикатів, незалежно від того, чи існувало це джерело раніше, чи його створення тільки передбачалось;

– запровадження нових організаційних та інституціональних форм використання виробленого продукту.

Згідно із загальноприйнятим визначенням, *інновація* – це не просто нововведення, а нова функція виробництва, що означає іншу якість виробництва та управління і розглядається в динаміці як процес [243, с. 62].

Інновація – це кінцевий результат інноваційної діяльності, який дістав втілення у вигляді виведеного на ринок нового чи вдосконаленого продукту, процесу, що використовується у практичній діяльності, або нового підходу до соціальних послуг [61, с. 32].

Н. Краснокутська наводить найбільш вживані варіанти вищенаведених визначень (табл. 2.1).

Зародження *класичної інноваційної теорії* відноситься до початку ХХ ст., її представниками якої є Й. Шумпетер, В. Зомбарт та В. Мітчерлінг, які основне завдання капіталістичного підприємництва бачили у просуванні технічних новинок, тобто інновацій, на ринок. Технічна інновація виступала економічним засобом, який застосовувався підприємцем з метою підвищення прибутку. При цьому вирішальним критерієм у визначенні нововведення розглядалась новизна, проявами якої визначались:

- виготовлення нового продукту або відомого продукту з новими властивостями;
- впровадження нового методу виробництва;
- освоєння нового ринку збуту продукції;
- отримання нового джерела сировини (напівфабрикатів);
- здійснення реорганізації (організаційна перебудова).

Таблиця 2.1

Трактування деяких понять інноваційної економіки [90, с. 13]

<i>Визначення нововведення (інновації), новації</i>
<i>1. Нововведення</i> – процес, який охоплює багато стадій і зв'язків, починаючи з відкриттів і закінчуючи появою на ринку нових товарів.
<i>2. Нововведення</i> – це ідея, практика чи продукт, що сприймаються індивідом як нові.
<i>3. Нововведення</i> – це безперервне розширення організованого людського знання та застосування його під час розробки нових підходів до задоволення людських потреб.
<i>4. Нововведення</i> – процес, що веде до більш ефективного виробництва і закінчується новими та суттєво модифікованими товарами чи послугами.
<i>5. Нововведення</i> – це перетворення ідей в конкретні предмети.
<i>6. Нововведення</i> – генерування, прийняття та впровадження нових ідей, процесів, продуктів, послуг.
<i>7. Нововведення</i> – процес створення та впровадження новинок.
<i>8. Нововведення</i> – впровадження будь-чого нового відносно організації або її безпосереднього оточення.
<i>9. Інновація</i> – це такий техніко-економічний процес у суспільстві, під час якого практичне використання ідей і винаходів веде до створення найкращих за своїми властивостями виробів і технологій, поява яких на ринку може дати додатковий дохід.
<i>10. Інновація</i> – комплексний процес, який передбачає створення, розробку, доведення до комерційного використання і поширення нового технічного або іншого рішення (новації), що задовольняє певну потребу.
<i>11. Інновація (нововведення)</i> – означає результат практичного освоєння новації.
<i>12. Новація</i> – нове явище (відкриття), новий метод (принцип), винахід.
<i>13. Нововведення</i> – це кінцевий результат інноваційної діяльності, в процесі якої купуються і використовуються новації.

В рамках *класичної інноваційної теорії* (Й. Шумпетер) було виділено базові і вторинні нововведення. *Базова інновація* створює передумови для формування нових поколінь техніки і технологій. *Вторинні інновації* – це низка більш дрібних нововведень, що виникають на основі (як наслідок) базових. Дана теорія ґрунтується на дослідженні постійних коливань кон'юнктури, які пов'язуються з новизною як вирішальним критерієм у визначенні інновацій: виготовлення нового або відомого продукту з новими властивостями; впровадження нового, досі невідомого в даній галузі методу виробництва; освоєння нового ринку збуту; отримання нового джерела сировини або напівфабрикатів; організаційна перебудова, включаючи створення монополії або її підрив у конкурентів.

Теорія циклічних економічних криз (К. Маркс, А. Гельфанд, Я. ван Гельдерен, С. де Вольф, М. Туган-Барановський) стверджує, що на перебіг економічних процесів суттєво впливають технічні відкриття, в результаті чого вдосконалення засобів праці призводить до нового етапу науково-технічного прогресу і розвитку продуктивних сил. Масове впровадження нового обладнання, призначеного для випуску нової продукції, є основою технічних революцій, які переходять з одних секторів і галузей економіки в інші, змінюючи основи технічного способу виробництва. Однак після цього технічні нововведення стають ординарними, що призводить до уповільнення темпів виробництва і спричиняє тривалі періоди криз та депресій. При цьому інновації розглядаються як явище, що має екзогенну (є наслідком наукової роботи винахідників) та ендогенну (впровадження або відмова від впровадження власниками капіталу інновацій) природу.

Теорія довгих хвиль М. Кондратьєва розглядає великі цикли господарської кон'юнктури в рамках досліджень в галузі кризових явищ в економіці країн. Вченим було проаналізовано значний статистичний матеріал провідних капіталістичних країн (Англії, Франції, Німеччини, США) більше ніж за століття і досліджено велику кількість статистичних показників (динаміка цін, заробітна плата, відсоткова ставка, зовнішньоторговий оборот, виробництво основних видів промислової продукції та ін.). Зокрема,

М.Кондратьєв визначив, що фазі піднесення в рамках економічного циклу передували значні зміни в технічній складовій виробництва, що зумовило освоєння нових ринків збуту. Вирішальну роль при цьому відіграють науково-технічні винаходи, інновації.

В рамках даної теорії обґрунтовано, що фази розробки нововведень (інновацій) мають тенденцію до прискорення, що знайшло підтвердження на протязі останніх 250-ти років, що особливо відчутно на сучасному етапі світогосподарського розвитку, коли спостерігається зменшення часового розриву між винаходом та його втіленням у виробництво. Світовий досвід підтверджує, що тривалий розвиток виробництва в довгостроковому періоді залежить не стільки від ресурсних можливостей, скільки від інноваційного характеру виробництва в конкретному середовищі.

Теорія економічного (інноваційного) розвитку (Й. Шумпетер) називала причиною довгих хвиль концентрацію важливих нововведень в окремих галузях, внаслідок чого кожне базове нововведення спричиняє вторинні нововведення, які удосконалюють вже існуючі продукти, формуючи вторинну хвилю. Й. Шумпетер висловив припущення, що нововведення виникають в економічній системі не рівномірно, а у вигляді майже сукупності базових нововведень (новацій), які визначають технологічний устрій економіки протягом тривалого часу. Принциповим положенням теорії економічного розвитку є твердження, що подальший розвиток – це не продовження попереднього, а новий виток, породжений іншими умовами і іншими людьми (носіями якісно нового інтелектуального ресурсу).

Концепція технологічних устроїв продовжує міркування теорії довгих хвиль, досліджуючи міжгалузеві технологічні ланцюги поєднаних виробництв – технологічні устрої, які виникають внаслідок розвитку процесів кооперації та спеціалізації та виступають стабільним елементом відтворювальної структури економіки. Послідовна зміна технологічних устроїв, центральним елементом яких виступають технології певного рівня (базові технології), призводить до довготривалих коливань економічної кон'юнктури.

Концепція технічного детермінізму, автором якої є Дж. Гелбрейт, розглядає процеси трансформації господарської організації під впливом прогресу науки і техніки як самостійні цілі, які детермінують хід економічного розвитку та змінюють характер поведінки економічних суб'єктів, насамперед – великих корпорацій. Індустріальна сфера в рамках даної концепції представлена як передова сфера економіки, що змінила відсталу ринкову економіку, сформовану переважно з малих за розміром фірм, метою якої є планове зростання виробництва за умов контролю над цінами.

З концепцією технологічного детермінізму пов'язана *теорія конвергенції*. Розглядаючи зближення економічних систем та оцінюючи можливості транснаціональних корпорацій, Дж. Гелбрейт визнає, що корпорації значно більше уваги приділяють безпосереднім вигодам, ніж довгостроковим макроекономічним інтересам, що зумовлює важливість соціального контролю над економікою. Відповідно ринкові механізми, оскільки вони не можуть достатньо ефективно здійснювати регулюючі функції у сучасній економіці, вимагають керованого розвитку, тобто приватний сектор стає об'єктом державної політики, в результаті чого відбувається поступова трансформація капіталізму в якісно новий суспільний устрій.

Теорія індустріально-технократичного суспільства (Д. Белл) стверджує, що основна проблема індустріального суспільства – підпорядкування економічних функцій політичним вимогам. Провідну роль у переході до наступного – постіндустріального етапу відіграють наука та науковці, технологія прийняття інтелектуальних рішень. В свою чергу, розвиток науки вимагає значних коштів, перш за все, на отримання та обробку інформації, а також на координацію діяльності людей, зайнятих питаннями планування та регулювання наукової діяльності. Фактично відбувається перебудова механізму управління суспільством на основі меритократії – влади осіб, які мають найбільший вплив на етапі постіндустріального суспільства, до ознак якого відносять: нововведення та фундаментальні знання; контроль над новою

технологією та доступ до неї тощо. Стратегічну роль у даному процесі відіграє наука.

Концепція гармонійної економіки (Ф. Перру), описуючи тенденції світового економічного розвитку, наголошує на об'єктивному характері нерівноправності між різними суб'єктами ринку в умовах ринкових відносин, що зумовлено відмінностями у розмірах виробництва і капіталу, відмінностями у рівні поінформованості партнерів щодо ринкової ситуації, їх різною галузевою приналежністю. Важливим висновком теорії стало твердження, що хоча держава не повинна усуватись від регулювання економічних процесів, її втручання має бути виключно опосередкованим, спрямованим на підтримку розвитку «полюсів зростання».

Концепція економічної інтеграції (Г.-К. Мюрдаль) вказує на загрозу нерівномірності економічного розвитку на різних континентах, внаслідок чого може виникнути загроза порушення збалансованості світових ринків. Відповідно, для забезпечення збалансованого соціально-економічного розвитку країн необхідним є, *по-перше*, розроблення програм і планів, що ґрунтуються на економічному прогнозуванні, визначенні місця і ролі країни у загальносвітовому розвитку; *по-друге*, активізація міжнародної економічної інтеграції, що сприяє поширенню нових технологій, залученню до науково-технічного прогресу менш розвинутих країн, формуванню людських ресурсів нової якості, розширює можливості створення і використання нововведень.

Своєрідною реакцією на еволюцію індустріального суспільства і становлення постіндустріального суспільства стала *теорія інтелектуальної технології* (Д. Белл, Р. Хейлброне), яка стверджувала, що відмінною рисою постіндустріального етапу розвитку соціально-економічної системи стає не стільки високий рівень техніки, скільки розповсюдження і широке використання знань. Тобто відбувається висування на перший план інтелектуальної складової технологічного і загальносуспільного розвитку – все більшого значення набувають знання, які забезпечують прийняття рішень на основі інтелектуальних технологій. Відповідно, найважливішими елементами соціально-

економічної структури суспільства стають університети та дослідницькі центри, що продукують інновації.

Теорія інноваційної економіки і підприємницького суспільства (теорія інноваційного підприємництва П. Друкера) ґрунтується на теорії довгих хвиль і розглядає розвиток підприємництва як напрям економічної діяльності, пов'язаний з новаторським ризиковим підходом – розвиток за моделлю США (синдром Силіконової долини). США орієнтуються на піонерний тип інноваційного процесу, спрямований на досягнення світового лідерства в інноваціях (що базується на високій віддачі інвестицій в інноваційну сферу).

Загалом становлення теорій інноваційного розвитку відноситься до кінця XIX – початку XX ст., коли відбулось визнання провідної ролі науково-технічного прогресу у забезпеченні економічного розвитку суспільства. Цей процес був не стільки тривалим, скільки змістовно насиченим (табл. 2.2). На сучасному етапі відбулось усвідомлення провідної ролі знань у забезпеченні економічного розвитку, перш за все, в діяльності господарюючих суб'єктів.

З точки зору теорії управління, *інновації* є адаптивною реакцією системи на зміну умов зовнішнього середовища та засобом підвищення ефективності використання внутрішніх резервів. Інновації у поєднанні з професійним менеджментом у сучасній світовій економіці стають основою підвищення конкурентоспроможності за рахунок підвищення якості управління технологічними, економічними, соціальними процесами. У промислово розвинутих країнах, за різними оцінками, від 75 % до 100 % приросту промислового виробництва забезпечується за рахунок використання інновацій [226, с. 39].

На основі вищевикладеного можна зробити висновок щодо зміни *парадигми економічного розвитку*: перехід від технологічної парадигми до техніко-економічної і техніко-соціо-економічної парадигми, – які відображають зміст і спрямованість інноваційних перетворень світогосподарського розвитку.

Генезис теорій інноваційного розвитку [61, с. 25–31]

<i>Зміст основних поглядів</i>	
1	2
<i>Назва теорії, період розвитку, дослідники</i>	<i>Теорії циклічного економічного розвитку</i>
Теорія циклічних криз К. Маркса, 1860–ті роки	<p>Піднесення і спади в економічному розвитку пояснював матеріальними факторами. Доводив, що матеріальною основою технічного руху економіки є середній термін життя основного капіталу, вкладеного у засоби виробництва. На економічні процеси суттєво впливають технічні відкриття. Засоби праці постійно удосконалюються, тому кожен новий середньостроковий цикл – це новий рівень науково-технічного прогресу і розвитку продуктивних сил. Розрізняв екстенсивний (обсяги виробництва збільшуються на основі старої техніки) та інтенсивний (масово впроваджуються нові види техніки) технічний прогрес. В обох випадках відбуваються структурні та галузеві зрушення в економіці, але різною мірою. За інтенсивного прогресу продуктивність праці суттєво підвищується, збільшуючи при цьому і сукупну віддачу від капіталовкладень.</p> <p>Упродовж середніх циклів масово впроваджується нове обладнання, призначене для випуску нових видів продукції. Це є основою технічної революції, яка переходить з одного сектору економіки в інші, охоплюючи всі сфери суспільного виробництва і змінюючи основи технічного способу виробництва. Внаслідок технічної революції утворюються нові галузі економіки, підвищується темп накопичення капіталу і приріст виробництва. Однак коли нові сектори економіки вже створені, то технічні нововведення в них стають ординарними. Це призводить до уповільнення темпів виробництва, що вимагає нових перетворень у технічному способі виробництва.</p> <p>Стосовно інновацій, К. Маркс наголошував на їх зовнішній (екзогенній) природі. Він вважав, що винаходи є результатом наукової праці винахідників, які займаються нею, переслідуючи власні інтереси. Водночас він вказував на прямий зв'язок між запровадженням винаходів із нормою прибутку, тобто наголошував на внутрішніх мотивах, якими керуються власники капіталу, приймаючи рішення про введення нових зразків техніки чи нехтування ними.</p>

Продовження табл. 2.2

1	2
<p>Теорія «довгих хвиль» М. Кондратьєва, 1920-ті роки</p>	<p>М. Кондратьєв вважав «довгі хвилі» ендегенними, внутрішньо притаманними ринковому, капіталістичному господарству, які ведуть до його саморегулювання. Фази підйому і спаду розглядаються як закономірні і передбачені стадії розвитку. Подібно до теорії К. Маркса, що вбачав матеріальну основу середніх циклів у термінах оновлення устаткування, а також поглядів Й. ван Гельдерна і З. де Вольфа, які розраховували 40–50-річний цикл дії об'єктів транспортної інфраструктури, М. Кондратьєв говорив про стрибкоподібну зміну основних капітальних благ. Ключова роль у цьому належить науково-технічному прогресу. Технологічний прогрес пов'язаний із кластерами (зосередженням) базисних інновацій, які радикально змінюють технічну і енергетичну базу виробництва, форми його організації, галузеву і просторову структури.</p> <p>На відміну від інших дослідників, М. Кондратьєв вважав науково-технічний прогрес не екзогенним, а органічно вбудованим у механізм великих циклів елементом, оскільки їх ритміку визначають не інновації (відкриття та винаходи), а їх запровадження в практику (дифузії). Нова хвиля настає тоді, коли екстенсивна фаза досягає максимуму, що пов'язано з моральним старінням широко поширених технологій. Накопичення капіталу веде до його відносного здешевлення, ставка відсотка і норма прибутку знижуються до такого рівня, що роблять рентабельними ризикові (венчурні) інвестиції в нову техніку і технології. Починається фаза підйому, пов'язана з величезними обсягами нового будівництва, будівництвом нових підприємств, виникненням цілих галузей і т.і. У вищій точці підйому відбувається вичерпання запасів дешевого капіталу і базових нововведень, що знаменує перехід до фази екстенсивного розвитку.</p> <p>На основі теорії М. Кондратьєва та інших робіт з динаміки світового господарства загальноприйнятим стало виділення трьох основних стадій розвитку – доіндустріального, індустріального, постіндустріального; 1-ї, 2-ї і 3-ї промислових революцій і «довгих хвиль», а в їх рамках – п'яти циклів Кондратьєва.</p>

1	2
<p>Класична інноваційна теорія (теорія інноваційного розвитку) Й. Шумпетера, кінець XIX ст. – початок XX ст.</p>	<p style="text-align: center;"><i>Інноваційні теорії технологічних змін</i></p> <p>Вперше ввів термін «інновації», які розглядав як зміни у технології та управлінні, як нові комбінації використання ресурсів. Процес розвитку розумів як здійснення нових комбінацій. Нові комбінації – це нове застосування наявних у народному господарстві засобів виробництва (тобто інтенсивний розвиток економіки).</p> <p>Й. Шумпетер висловив гіпотезу, що інновації з'являються в економічній системі не рівномірно, а у вигляді більш-менш одночасно освоєваних поєднаних новацій – кластерів. <i>Кластер інновацій</i> – сукупність базових нововведень, що визначають технологічний устрій економіки протягом тривалого часу.</p> <p>Основною причиною утворення довгих хвиль в економіці вважав концентрацію важливих нововведень в окремих галузях, внаслідок чого від кожного нового базового нововведення утворюються вторинні нововведення, які удосконалюють існуючі продукти-товари, формуючи вторинну хвилю.</p> <p>Розробив класифікацію хвиль, які мали місце в історії людства (технологічні пристрої), визначивши ключовий фактор кожної хвилі, що дав імпульс її поширенню.</p> <p>Початок п'ятої хвилі визначили інші вчені, які працювали над цією проблемою. На сьогодні прогнозується наближення шостої хвилі – хвилі розвитку біотехнології.</p> <p>Особлива роль у технологічному розвитку відводилась підприємцям-новаторам. Наголошував, що підприємець-новатор не знаходить і не створює нових можливостей. Вони існують самі по собі, нагромаджуються і навіть пропадають, але без підприємця ці можливості не здатні реалізуватись, і тому функція підприємця-новатора полягає в їх реалізації. Інновація – нова функція виробництва.</p>
<p>Теорія С. Кузнеця, 1970-ті роки</p>	<p>С. Кузнець стверджував, що в бажанні підприємців інвестувати у принципово нові види техніки чи товари немає жодної закономірності. На його думку, революційні інновації виникають переважно випадково, під впливом певних зовнішніх обставин (зміни в політиці, економіці, поява нових відкриттів тощо). Тобто, визначаючи існування економічних циклів, С. Кузнець пов'язує їх з циклами інноваційних технологій, наголошуючи водночас на випадковості появи інновацій.</p>

1	2
<p>Неокласична теорія нововведень Г. Менша, Р. Фостера, 1970-ті роки</p>	<p>Г. Менш запропонував класифікацію нововведень і виділив три великих групи – базисні, покращуючі, псевдоінновації. Базисні інновації поділяються на технологічні (утворюють нові галузі і ринки) і нетехнологічні (зміни в культурі, управлінні, суспільних послугах). Між нововведеннями існує конкуренція за ресурси, тому що кожен вид нововведень вимагає певних витрат праці і капіталу.</p> <p>Розробив гіпотезу перервності, відповідно до якої відбувається чередування періодів, багатих на нововведення, і періодів їх нестачі. На думку Г. Менша, кризові явища пояснюються саме тим, що не вистачає базових інновацій і відсутні умови для розвитку науки і винахідництва. Також Г. Менш висунув тезу щодо необхідності усунення перешкод для введення інновацій через «доповнення до глобального регулювання шляхом участі держави в здійсненні проектів нововведення з метою компенсації ризику».</p> <p>Приділяючи багато уваги дослідженню технологічних циклів у праці «Технологічний пат» (1975 р.), Г. Менш назвав кризу 1970-х «технологічним патом», тобто закономірною паузою в поступальному розвитку економіки: пауза, яка виникає, коли країни впадають у кризу, вихід з якої неможливий у рамках існуючої техніки та наявного міжнародного розподілу праці.</p> <p>Г. Менш вказує, що погіршення становища фірми породжує стимул до інновації. І навпаки, коли справи фірми успішно розвиваються, у неї відсутня потреба щось змінювати у налагодженому виробництві.</p> <p>Г. Менш стверджує, що кінець процвітання старих галузей збільшує схильність власників капіталу до інвестування в нову продукцію і технологію чи боргові зобов'язання.</p> <p>Концепцію Г. Менша розділяв Р. Фостер, який у праці «Оновлення виробництва. Атакуючі програють» (1985) встановив, що нововведення підкоряються певній логіці і прогнозуванню, і на цій основі можна оцінити глибину тих змін, які стануться. А для цього, на думку Р. Фостера, компанії мають вести продуману й сконцентровану програму накопичення наукових знань за допомогою досліджень.</p>

1	2
<p>Концепція форсування технологічних систем і дифузії нововведень К. Фрімена, Дж. Кларка, Л. Суїте</p>	<p>Вченими введено поняття технологічної системи як системи взаємозалежних комплексів технічних і соціальних нововведень. Відповідно до поглядів зазначених економістів, темпи економічного зростання залежать від формування, розвитку і старіння технологічних систем. Поширення нововведень розглядається як механізм розвитку технологічної системи, а темпи такого поширення пов'язуються з ринковим механізмом, наявністю відповідних умов і стимулювання.</p> <p>На думку К. Фрімена, поштовхом до розвитку економіки служить поява базисних нововведень в окремих галузях виробництва. Старіння технологічних систем в одних країнах і поява таких систем в інших приводить до нерівномірності міжкраїнового розвитку. Економічне зростання розглядається як результат появи нових галузей.</p>
<p>Концепція технологічних систем Д. Львова, 1970-ті роки</p>	<p>Запровадив типізацію трансформаційних процесів в економічних системах. Виділив три типи трансформаційних процесів: товарно-ринкові, виробничо-структурні і системні трансформації. Перший тип трансформації свідчить про певний розлад у сфері обігу, але він не викликає серйозних перетворень в ефективній системі, якщо її продукт не застарів, а виробнича база не вимагає оновлення.</p> <p>Прояви першого типу трансформації – скорочення обсягів реалізації продукції, тимчасові звільнення з роботи, короткострокові фінансові труднощі.</p> <p>Другий тип трансформації охоплює не тільки сферу обігу, а й виробничу сферу, тобто весь процес відтворення. А це означає, що припускається наявність глибоких якісних змін і в структурі виробництва, і в його матеріально-технічній базі. Постійними супутниками трансформації цього типу є масові звільнення, банкрутства, перерозподіл власності, утворення монопольних союзів, дефіцит державного бюджету і т.і.</p> <p>Третій тип – найглибший тип трансформації який стосується не тільки процесів відтворення, а й власне типу відтворення, тобто припускає зміну способу господарювання, хоча його зовнішні ознаки мало чим відрізняються від другого типу трансформації.</p>

1	2
Сучасні концепції інноваційного розвитку	
<p>Теорія технологічного розвитку М. Познера</p>	<p>Основні ідеї теорії:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) інновації є потужним фактором ескалації технологічного розриву між країнами, які здатні стимулювати розвиток технологій і виробництва товарів і послуг на їх основі, і країнами, які втратили інструменти впливу на національні інноваційні процеси; 2) в рамках життєвого циклу (впровадження, зростання, зрілість, спад) посилюються переваги тих, хто впроваджує інновації, сприяє послідовному поширенню інновацій на ринках збуту країн відповідно до рівня їх розвитку з подальшим перенесенням виробництва до країн з дешевою робочою силою, або до країн з менш жорсткими екологічними вимогами. У подальшому країна-інноватор і експортер, примноживши власні капітали, перетворюється на імпортера цієї продукції, розширюючи споживчий попит і підвищуючи добробут населення; 3) високорозвинуті країни підтримують масовий рівень інноваційної діяльності, наращують відповідно обсяги експорту та імпорту високотехнологічної продукції і напівфабрикатів на основі спеціалізації та кооперації, розвивають внутрішньогалузеву торгівлю; 4) сучасний етап науково-технічного і технологічного прогресу характеризується перетворенням парадигми масового виробництва на парадигму домінування гнучких технікоекономічних систем; 5) протягом останніх десятиліть старі й нові технології в економічних системах існують поруч. Зрілі технології випробовують втрату можливостей зростання, розширення ринків збуту у старих межах і виживають лише за рахунок їх географічної диверсифікації. Нові технології перебувають на етапі стрімкого зростання за колосальних норм прибутків.

1	2
<p>Теорія інтелектуальної технології Ф. Хайєка</p>	<p>Запропонував інформаційну концепцію «порядку, що розширюється», як основу цивілізації. На думку Ф. Хайєка, ринок – це гігантська інформаційна машина, що містить величезне неявище, розсіяне знання про потреби і виробничі можливості людей, інформацію, яка перевищує ті знання, якими може володіти не лише окрема людина, а й багато людей. Розширення інформації, яку використовують у повсякденній діяльності сучасні підприємці, стало поштовхом до розробки інформаційних та інтелектуальних технологій, даючи змогу швидко і системно опрацювати величезні масиви інформації.</p> <p>Ф. Хайєк наголошував, що прагнення підприємців максимізувати прибуток спонукає їх (без жодного примусу з боку держави) відбирати з наявного масиву знань ті, що дають їм змогу по-новому осмислити зв'язки зі споживачами, запропонувати кращий спосіб задоволення їх потреб. Отже, слід дати можливість ринковим процесам розвиватись спонтанно, і це сприятиме економічному розвитку. Ф. Хайєк довів, що вирішальну роль сприяє до інновацій відіграють інституціональні основи суспільства – як формальні (сформовані державою закони, що регламентують економічну діяльність), так і неформальні (встановлені правила, звичаї, традиції, норми поведінки, мораль).</p>
<p>Теорія інноваційної економіки і підприємницького суспільства П. Друкера</p>	<p>Визначає, що головною рисою економіки 1990-х років, яку можна назвати інформаційною, стало напрацювання ідей, що заперечують минулі рішення, товари, послуги і виробництво. Розглядає менеджмент як технологію управління підприємницько-інноваційною діяльністю.</p> <p>Система менеджменту організації, яка використовує підприємницький, інноваційний підходи до функціонування і розвитку підприємства, покликана вирішувати низку завдань, інколи суперечливих і навіть взаємовиключних: постійне оновлення асортименту продукції, послуг; оновлення і створення нових виробничих систем; підвищення ефективності виробничо-збутової діяльності, передусім, через збільшення продуктивності праці персоналу і зниження всіх видів витрат; розроблення і реалізація стратегії і тактики боротьби за лідерство на основі концепції зусиль і ресурсів на найперспективніших напрямках розвитку техніки, технології, потреб тощо; поєднання гнучкості і адаптивності дрібносерійного виробництва з високою ефективністю, низькими витратами і високою продуктивністю масового виробництва.</p>

Продовження табл. 2.2

1	2
Соціально-психологічна модель Х. Барнета, С. Вігге, Е. Денісона	<p>Інноваційна економіка, за П. Друкером, має так характеристики:</p> <ul style="list-style-type: none"> - головною продукцією є нові рішення; - провідна роль в економіці належить малим і середнім підприємствам, які очолюють підприємці, що діють на свій страх і ризик; - інтелектуалізація праці є основним способом розвитку виробництва, а витрати на нього і поширення знань – головною формою інвестицій; завдання науки – сприяння інноваціям, які зароджуються, системне, організоване застосування знань у створенні самих знань, що робить їх продуктивними (чого не може зробити держава чи ринок); - головна форма власності – інтелектуальна власність, що структурує суспільство і визначає його розвиток; - для розуміння найважливіших економічних процесів, крім мікро- і макроекономіки, необхідною є мета, яка враховує вплив таких потужних економічних факторів, як демографія, освіта, нові технології, екологія, тип психології людей, рівень культури тощо. <p>Ключовим фактором економічного розвитку є людський капітал, який трансформується у нові знання. Важлива складова інноваційної діяльності – праця висококваліфікованих технологів, конструкторів, маркетологів, економістів, фінансистів, які виконують специфічні функції з технологічного проектування і конструювання новацій, забезпечення фінансами науково-дослідних і проектно-пошукових робіт, калькулювання витрат ресурсів, цінового проектування, просування на ринок тощо. Усі працівники є суб'єктами інноваційної діяльності у вузькому значенні (стосовно окремого підприємства). Однак лише частина з них бере на себе відповідальність за прийняття рішення щодо практичного застосування інновацій на підприємстві. Такі рішення, як правило, є ризиковими і здебільшого приймаються вищим керівництвом підприємства або його власниками.</p> <p>Об'єктом дослідження є перешкоди, які виникають у ході впровадження нововведень. Для їх усунення, за даною теорією, варто організовувати плідну спільну роботу «владних стимуляторів» (адміністрації) і «кваліфікованих стимуляторів» (фахівців) – своєрідну творчу групу, в якій спеціалісти створюють новації, а адміністрація – умови для їх впровадження та усунення будь-яких перешкод.</p>

Згідно *технологічної парадигми*, причиною циклічного розвитку є зміна поколінь техніки в процесі відтворення останньої та інфраструктури, яка обслуговує даний технологічний устрій.

Відповідно до *техніко-економічної парадигми*, зміна технологій відбувається не внаслідок фізичного зношення, а внаслідок того, що тривале використання певної технології та її поширення у відповідній сфері діяльності знижує норму прибутку підприємців. В межах нової технології з'являються покращуючі інновації, які дають змогу далі нарощувати прибуток, однак можливості будь-якого нового напрямку у техніці вичерпуються, що зумовлює необхідність спрямування коштів на пошук принципово нових технологічних та організаційних рішень.

Відповідно до *техніко-соціо-економічної парадигми*, ключовим фактором економічного розвитку виступає людський капітал, який трансформується у нові знання. Величина людського капіталу залежить від соціальної політики держави, від підтримки нею розвитку освіти і науки тощо. Важливим висновком техніко-соціо-економічної парадигми є визнання ролі соціальних інститутів у процесі забезпечення технологічних змін [207, с. 56–59].

Для встановлення значення певного інноваційного продукту, виявлення ступеня його впливу на ефективність виробництва, на зміни в розвитку суспільства, а також для порівняльної якісної та кількісної оцінки нововведень важливе значення має їх класифікація [90, с. 16]. Так, відповідно до класифікації Й. Шумпетера, виділяють такі *типи інновацій*:

1) виробництво раніше невідомого продукту або продукту, що має якісно нові властивості;

2) впровадження нового засобу виробництва, в основу створення якого покладено наукове відкриття або новий підхід до використання продукції;

3) освоєння нового ринку збуту, незважаючи на те, снував цей ринок раніше чи ні;

4) залучення нових джерел сировини та напівфабрикатів, незалежно від того, існували ці джерела раніше чи ні;

5) впровадження нових організаційних форм.

В. Стадник та М. Йохна наводять таку класифікацію інновацій: [207, с. 15–41].

1) *класифікація за змістом* – дає змогу визначити спрямованість новації і мету, якої буде досягнуто за умов її реалізації. За цією ознакою виокремлюють:

– *продуктові інновації*, які орієнтовані на виробництво і використання нових (покращених) продуктів у сфері виробництва, або у сфері споживання, тобто на створення нової споживчої цінності, що приваблює більшу кількість споживачів;

– *інновації процесу*, тобто нові технології виробництва продукції, організації виробництва і управлінських процесів (дають переваги у витратах, продуктивності, якості);

– *ринкові інновації*, які відкривають нові сфери застосування продукту або надають змогу реалізувати продукцію чи послугу на нових ринках і розширюють межі ринку, на якому працює фірма.

2) *класифікація за ступенем новизни* – сприяє визначенню організаційної форми створення і реалізації інновацій, а також джерел фінансування інноваційного процесу. За цією ознакою виділяють такі інновації:

– *базові* (новий спосіб виробництва або раніше невідомий продукт, які започатковують чи дають імпульс розвитку нової галузі). Такі інновації, як правило, створюються спеціалізованими науково-дослідними структурами, потребують великих інвестицій і особливої організаційно-структурної форми управління їх реалізацією – управління інноваційними проектами;

– *покращуючі* (впровадження нових видів виробництва, що реалізують інноваційний потенціал базової інновації; вони дають змогу поширювати і вдосконалювати нові моделі машин і матеріалів, покращувати параметри продукції, що випускається). Здійснюються організаціями переважно самостійно, якщо потенціал базової інновації реалізований неповністю; потребують інвестування за рахунок власних джерел, зокрема з фонду технічного розвитку;

– *псевдоінновації* (інновації, які залучаються фірмами у технологічний процес чи продукт з метою затримання зниження норми прибутку і продовження життєвого циклу товару). Йдеться

про зміну дизайну товару, способів його фасування чи пакування для привернення уваги споживача, створення у нього певного емоційного стану. Здійснюються ці інновації у процесі оперативного управління інноваційною діяльністю і не потребують значних інвестицій.

Для визначення перспективних нововведень, спрямованих на подальший розвиток інноваційної діяльності, використовують більш детальну класифікацію, особливість якої полягає в тому, що, залежно від класифікаційного критерію, одні й ті ж нововведення можуть бути віднесені до декількох видів (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Класифікація інновацій [207, с. 16–18]

<i>Класифікаційна ознака</i>	<i>Вид інновацій</i>
1	2
За сферою діяльності організації	<ul style="list-style-type: none"> - інновації на вході в організацію як систему – цільові, якісні чи кількісні зміни у виборі чи використанні матеріалів, сировини, обладнання, інформації, працівників чи інших видів ресурсів; - інновації на виході з організації – зміни в результатах виробничої (операційної) діяльності, якими можуть бути вироби, послуги, технології; - структурні інновації – цільові зміни у виробничих, обслуговуючих і допоміжних процесах.
За змістом діяльності	<ul style="list-style-type: none"> - технологічні інновації – спрямовані на створення і освоєння виробництва нової продукції, технологій, матеріалів, модернізацію обладнання, реконструкцію споруд, реалізацію заходів з охорони довкілля; - виробничі інновації – орієнтовані на розширення виробничих потужностей, диверсифікацію виробничої діяльності, зміну структури виробництва тощо; - економічні інновації – спрямовані на зміну методів і способів планування всіх видів виробничо-господарської діяльності, зниження виробничих витрат, вдосконалення матеріального стимулювання, раціоналізацію системи обліку; - торговельні інновації – мають на меті використання нових методів цінової політики, нових форм взаємовідносин з постачальниками і замовниками; надання чи отримання фінансових ресурсів у формі кредитів, інтернет-магазинів тощо; - соціальні інновації – пов’язані з покращенням умов і характеру праці, соціального забезпечення, психологічного клімату в колективі тощо; - управлінські інновації – націлені на вдосконалення організаційної структури, стилю і методів прийняття рішень, використання нових способів обробки інформації і документації, раціоналізацію канцелярських робіт.

Продовження табл. 2.3

1	2
За інтенсивністю інноваційних змін	<ul style="list-style-type: none"> - інновації нульового порядку (регенерування вихідних властивостей) – цільова зміна, що зберігає і оновлює існуючі функції виробничої системи чи її частини; - інновації першого порядку (кількісна зміна) – просте цільове пристосування до кількісних вимог при збереженні функцій виробничої системи чи її частини, наприклад, розширення ринків збуту; - інновації другого порядку (перегрупування чи організаційні зміни) – прості організаційні зміни, наприклад, зміна структури відділу; - інновації третього порядку (адаптаційні зміни) – зміни, викликані взаємним пристосуванням елементів виробничої системи, наприклад, адаптація допоміжних процесів до змін в основних виробничих процесах у зв'язку з удосконаленням випуску продукції; - інновації четвертого порядку (новий варіант виробу) – найпростіша якісна зміна, що перевищує межі простих адаптивних змін, наприклад, оснащення певної моделі автомобіля більш потужним двигуном; - інновації п'ятого порядку (нове покоління) – змінюються всі або більшість функціональних властивостей виробничої системи, але базова структурна концепція зберігається, наприклад, впровадження програмного управління верстатом; - інновації шостого порядку (новий вид) – якісна зміна функціональних властивостей виробничої системи чи її частини; змінюється вихідна концепція, але функціональний принцип залишається, наприклад, стільниковий зв'язок; - інновації сьомого порядку (новий рід) – докорінна зміна функціональних властивостей виробничої систем або її частини, що змінює її основний функціональний принцип, наприклад, поява транзисторів, інтегральних схем тощо.
За рівнем об'єктивного і суб'єктивного сприйняття	<ul style="list-style-type: none"> - абсолютна новизна – фіксується за відсутності аналогів даної новації; - відносна новизна – інновацію було застосовано на інших об'єктах, або ж здійснено оновлення одного з елементів виробу системи в ході поточної модернізації; - умовна новизна – виникає внаслідок незвичного сполучення раніше відомих елементів; - суб'єктивна новизна – новизна для певних споживачів, які раніше не були ознайомлені з певним продуктом.
За причинами виникнення	<ul style="list-style-type: none"> - реактивні – інновації, що забезпечують виживання та конкурентоспроможність фірми на ринку, виникають як реакція на нові перетворення, що здійснюються основними конкурентами; - стратегічні – інновації, впровадження яких має випереджальний характер з метою отримання вирішальних конкурентних переваг у перспективі.

1	2
За ступенем впливу на технологічне і соціальне середовище	<ul style="list-style-type: none"> - інструментальні – інновації, що здійснюються послідовно і поступово на основі повсякденної роботи з покращення організації виробничих процесів; вони майже непомітні, однак забезпечують постійний приріст продуктивності виробництва; - радикальні – інновації, що є результатом тривалих і цілеспрямованих науково-технічних робіт у НДІ чи лабораторіях; вони сприяють значним змінам у мікро- та макроекономіці (виробництво синтетичних матеріалів, напівпровідників тощо); - нові технологічні системи – глибокі зміни у технологіях, які стосуються кількох сфер економіки і стимулюють появу нових секторів виробництва і споживання (капілярне зварювання, нові технології штампування, лазерні технології та ін.); - зміна техніко-технологічної парадигми – глибокі зміни в технологіях, ефект від яких суттєво впливає на економіку загалом (атомна енергетика, мікроелектронна революція, інформаційні технології тощо).

Інноваційний процес базується на *інноваційній діяльності* людства, яка представляє собою сукупність особливого роду робіт зі створення новації і її розповсюдження у господарській системі. При цьому діяльність із розповсюдження новації є не менш важливою в інноваційному процесі, ніж її створення.

До інноваційної належить вся діяльність в рамках інноваційного процесу, включаючи маркетингові дослідження ринків збуту і пошук нових споживачів, інформаційне забезпечення можливостей конкурентного середовища і споживчих властивостей продукції конкуруючих фірм, пошук новаторських ідей і рішень, а також партнерів із впровадження і фінансування інноваційного проекту.

До основних *видів інноваційної діяльності* належать: фундаментальні дослідження; прикладні дослідження; дослідно-конструкторські розробки; дослідно-експериментальні розробки; організаційно-економічна робота; промислове виробництво нових товарів.

На наш погляд, однією з найбільш вдалих є класифікація, запропонована Л. Федуловою (табл. 2.4). *Об'єктом інноваційної діяльності* є інновації – новостворені або вдосконалені технології, продукти або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що суттєво покращують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [207, с. 32].

Класифікація інновацій [226, с. 40–41]

<i>Класифікаційна ознака</i>	<i>Вид інновацій</i>
За видом об'єкта інноваційної діяльності	інноваційні продукти інновації – процеси ринкові (маркетингові) інновації – сутність їх в освоєнні нових ринків (сегментів ринку)
За роллю в реалізації цілей організації	покращувальні – проводяться в межах розвитку й удосконалення напрямів діяльності стратегічні – створюють нові напрями діяльності, або забезпечують успішне функціонування існуючих напрямів на тривалий період
За значенням для реального напряму діяльності	базисні (фундаментальні – радикально змінюють усталений або формують новий напрям діяльності) модифікуючі – здійснюються в межах удосконалення й розвитку базисних всевоінновації – зовнішні неістотні зміни продуктів або процесів, що не мають принципової новизни і не створюють жодних додаткових переваг для споживачів
За сферою діяльності підприємства	інновації «на вході до підприємства» – цільові, якісні чи кількісні зміни у виборі або використанні матеріалів, сировини, обладнання, інформації, працівників, інших видів ресурсів інновації «на виході з підприємства» – зміни в результатах виробничої діяльності (виробах, послугах, технологіях) інновації структури підприємства – цільові зміни у виробничих, обслуговуючих і допоміжних процесах
За змістом діяльності	технологічні – спрямовані на створення та освоєння виробництва нової продукції, технології та матеріалів, модернізацію обладнання, реконструкцію споруд, реалізацію заходів охорони навколишнього середовища виробничі – орієнтовані на розширення виробничих потужностей, диверсифікацію виробничої діяльності, зміну структури виробництва тощо економічні – спрямовані на зміну методів і способів планування всіх видів виробничо-господарської діяльності, зниження виробничих витрат, зростання матеріального стимулювання, зацікавленості працівників, раціоналізацію системи обліку торговельні – використання нових методів цінової політики та форм взаємодії з постачальниками й замовниками; надання чи отримання фінансових послуг у формі кредитів, інтернет-магазинів тощо соціальні – пов'язані з покращенням умов і характеру праці, соціального забезпечення, психологічного клімату в колективі і т.ін. управлінські – спрямовані на вдосконалення організаційної структури, стилю й методів прийняття рішень, використання нових засобів опрацювання інформації та документації

Суб'єктами інноваційної діяльності є фізичні і юридичні особи, які проводять інноваційну діяльність і (або) залучають

майнові та інтелектуальні цінності, вкладають власні чи запозичені кошти в реалізацію інноваційних проектів.

Інноваційна діяльність суб'єкта характеризує його *інноваційну активність*, під якою розуміють інтенсивність нововведень, що реалізуються. Ступінь інноваційної активності визначається розвинутістю і диверсифікованістю суспільних потреб, галузевою структурою економіки; наявністю адекватної для інноваційної діяльності виробничої, наукової, інформаційної та іншої інфраструктури; структурою, якістю і мотивацією робочої сили и т.п. [44, с. 31].

Інноваційний процес – це процес перетворення наукового знання в інновацію, яка задовольняє нові суспільні потреби; послідовний ланцюг ідей, що охоплює всі стадії створення новації та її практичного застосування.

Тобто інноваційний процес охоплює стадії створення новації від ідеї до конкретного продукту, технології або послуги, які використовуються у господарській практиці; всі етапи життєвого циклу інновації, включаючи її дифузю у нові умови чи місця застосування (табл. 2.5) [61, с. 34].

У вказаному контексті важливим є аналіз поштовхів до виникнення інновацій. Зокрема, П. Друкер виділяє такі обставини, що спричиняють генерування інноваційних ідей [52, с. 75–79]:

1) раптові події для підприємства чи галузі (несподіваний успіх, несподівана зовнішня подія, несподівана невдача);

2) неконгруентність – невідповідність між реальністю та уявленнями про неї (невідповідність між економічними реаліями суспільства і інноваційною стратегією держави; невідповідність між реальним станом галузі і планами розвитку підприємства; невідповідність між перспективами розвитку галузі і цінностями споживачів; внутрішня невідповідність у логіці або послідовності технологічних процесів);

3) нововведення, що ґрунтуються на потребах технологічного процесу. У цьому випадку причиною нововведення є необхідність удосконалення існуючого технологічного процесу, для чого необхідні такі передумови: автономний технологічний процес; слабка або відсутня ланка у технологічному процесі; чітке визначення цілі; розуміння доцільності (вигоди) інноваційного пошуку; наявність відповідних нових знань і можливостей їх застосування.

Структура інноваційного процесу «Наука – технологія – виробництво»

<i>Етапи інноваційного процесу</i>				
<i>Характеристики</i>	<i>Фундаментальні дослідження</i>	<i>Прикладні дослідження</i>	<i>Дослідно-конструкторські та експериментальні розробки</i>	<i>Комерціалізація новачії та її дифузії</i>
Зміст інноваційної діяльності	Генерація ідей, обґрунтування та експериментальна перевірка їх здатності задовольняти суспільні потреби	Визначення кількісних характеристик нового продукту, вибір чи розробка технології виготовлення	Створення дослідних зразків нової продукції, корегування і доробка технічної документації, розробка стандартів і технічних умов.	Дослідження ринку, розробка маркетингових програм, організація виробництва і продажу новачії, обґрунтування доцільності продажу ліцензії на випуск нового продукту іншими підприємствами
Джерела фінансування	Держаний бюджет, у тому числі за програмами інноваційного розвитку	Державний бюджет, кошти замовників, інноваційних фондів тощо	Власні кошти підприємств, кошти замовників (гранти), у виняткових випадках – кошти державного бюджету.	Власні кошти підприємницьких структур, емісія цінних паперів, банківські кредити, залучення коштів партнерів
Рівень ризику	Дуже високий	Високий	Середній	Середній
Очікувана віддача	Комерційна вигода відсутня, але у разі позитивних результатів зростає ймовірність фінансування подальших робіт	У разі позитивних результатів збільшуються обсяги фінансування дослідно-конструкторських робіт	У разі позитивних результатів збільшуються обсяги фінансування дослідно-конструкторських робіт	Дохід від реалізації нового продукту на ринку чи від продажу ліцензії на новий продукт

4) раптові зміни у структурі галузі або ринку. Ознаками даних змін є такі:

- швидкі темпи зростання галузі (швидше за темпи зростання економіки в цілому);
- традиційний поділ ринку на сегменти не відповідає реальному стану речей;
- зближення (поєднання) технологій;

5) інтенсивна зміна напрямку діяльності галузі; демографічні зміни. Ці зміни (старіння населення, зниження рівня народжуваності, збільшення тривалості життя, зростання кількості працюючих жінок і т.п.) впливають на стиль життя і форми споживання, що визначає напрямки інноваційної діяльності підприємств;

6) зміни у сприйнятті і ціннісних установах, які тісно пов'язані з потребами (економічними, соціальними, етичними), змінами стилю життя тощо і за умови їх правильного передбачення роблять інноваційні перетворення вчасними і вдалимими;

7) нові знання. Нововведення, які ґрунтуються на нових знаннях, мають певні особливості. *По-перше*, хоча спостерігається тривалий період між появою нового знання і його втіленням в інноваціях, що внутрішньо притаманне природі знань, зовнішні кризові явища здатні скоротити період створення нововведень. *По-друге*, нововведення, як правило, базуються на конвергенції кількох видів знань.

Перебіг інноваційного процесу багато в чому обумовлений ступенем розвитку *інноваційної інфраструктури* – специфічного комплексу видів діяльності спільно з їх потенціалом, що обслуговує інноваційний процес. Ця діяльність пов'язана, перш за все, з обслуговуванням ринку науково-технічної продукції, яка, перетворюючись на товар, потребує створення спеціальної мережі організацій, що здійснюють комерціалізацію розробок академічної і прикладної науки. Крім того, на стику різних стадій інноваційного процесу зазвичай необхідними є консультативні, інформаційно-посередницькі, організаційні, експертні, інженерні, управлінсько-координаційні, аудиторські, патентні послуги тощо.

Інноваційна активність обумовлена інноваційною сприйнятливістю соціально-економічної системи, тобто здатністю до швидкого й ефективного освоєння новацій. Інноваційна сприйнятливість (інновативність) залежить від різноманітних економічних, організаційних, психологічних, соціальних і технічних чинників [44, с. 32].

Економіка країни є інноваційною, якщо стабільне функціонування підсистем її виробництва і відтворення підсистеми життєзабезпечення доповнено процесами розвитку, що визначають спрямованість позитивних змін у цих підсистемах, а саме [226, с. 17]:

- освоєнням більш продуктивних техніки і технологій;
- розширенням і оновленням номенклатури виробництва;
- залученням в обіг нових ресурсів;
- використанням більш досконалих технологій.

Отже, інноваційними продуктами можуть виступати:

- інноваційні програми і проекти;
- нові знання та інтелектуальні продукти;
- виробниче обладнання і процеси;
- інфраструктура виробництва і підприємництва;
- організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що відчутно покращують структуру і якість виробництва і (або) соціальної сфери;
- сировинні ресурси, засоби їх видобування і переробки;
- товарна продукція;
- механізми формування споживчого ринку і збуту товарної продукції.

Тобто *інноваційна економіка* – це економіка суспільства, заснованого на знаннях, інноваціях, на позитивному ставленні до нових ідей, нових машин, систем і технологій, на готовності їх практично реалізувати в різних сферах людської діяльності [226, с.18].

Характерними рисами інноваційної економіки є такі [226, с. 24–25]:

- у структурі інновацій близько 60 % становлять інновації, які мають значення прориву або належать до великих технологічних

досягнень. Частка інновацій, пов'язаних тільки з удосконаленням традиційних технологічних процесів, в інноваційних країнах має тенденцію до зменшення, і в розвинутих країнах з високим рівнем інноваційності вона не перевищує 10–12 %;

- стабільне зростання частки наукомісткого сектору виробництва, зокрема в доданій вартості та зайнятості. Так, в обробній промисловості розвинутих країн цей сектор становить в середньому 35–40 % у доданій вартості та зайнятості. Приблизно таким же є показник частки високотехнологічної продукції у загальному обсязі випуску продукції;

- активне запровадження інновацій в економіці супроводжується зниженням матеріаломісткості та енергоємності виробництва, зростанням продуктивності праці й відповідно – підвищенням конкурентоспроможності країни. Наприклад, протягом останніх 50 років ВВП країн ЄС-15 збільшився більше ніж в 5 разів, водночас зайнятість у цих країнах зросла лише на 20 %, а робочий час навіть скоротився на 18–25 %;

- розширення кластерів високотехнологічних виробництв зумовило помітне структурне зрушення світового експорту на користь продукції високо- та середньотехнологічних галузей (зокрема США, які є світовим лідером інноваційного розвитку, на початок XXI ст. належали такі частки світового ринку продукції високотехнологічних галузей: аерокосмічна – близько 55 %; фармацевтика – 30 %; комп'ютери, офісне та телекомунікаційне обладнання – 34 %);

- чітко визначена спрямованість відтворювального процесу на досягнення високої технологічної конкурентоспроможності країни за рахунок наукових знань, технології та інформації;

- наявність соціально-економічної інфраструктури, релевантної завданням зростання технологічної конкурентоспроможності до рівня найрозвинутіших країн світу;

- наявність технологічного й виробничого потенціалу – матеріальних і людських ресурсів, здатних забезпечити випуск конкурентної високотехнологічної продукції;

– значно вищі порівняно з традиційною економікою показники економічної ефективності виробництва, більше ніж наполовину досягнуті за рахунок інноваційних чинників.

Динамічний розвиток країн на сучасному етапі є неможливим без всебічного і безперервного продукування і використання інновацій як каталізаторів загальноекономічного розвитку внаслідок того, що інноваційний чинник перетворився на стратегічний імператив розвитку світової економіки (якщо на початку ХХ ст. внесок науки і технології в економічний розвиток оцінювався на рівні 33 %, то на початку ХХІ ст. – на рівні 70–80 %). При цьому в останні десятиліття удосконалення виробничих, технічних і соціальних систем визначається змінами не стільки фізичних, скільки інтелектуальних параметрів економічного розвитку (у розвинутих економіках вартість промислових активів компаній безпосередньо пов'язана із здатністю останніх генерувати нові знання; економіка знань, яка базується на інтелектуальному капіталі, стає основним джерелом багатства як на рівні компаній, так і країн).

Як відомо, категорію «імператив» було введено у науковий обіг І. Кантом у праці «Критика чистого розуму» як загальні правила, норми на протипагу особистому баченню, що вказує на існування вимог вищого характеру. Подолати вказане протиріччя можна за рахунок здійснення інновацій, які нададуть можливість радикально збільшити продуктивність праці. При цьому слід враховувати, що інноваційний розвиток економіки здійснюється нерівномірно – в залежності від фази економічних циклів та зміни технологічних укладів. При цьому висхідний етап економічного розвитку забезпечується шляхом інноваційного оновлення (за рахунок базисних і покращуючих інновацій).

ОЕСР основними імперативами інноваційного розвитку світової економіки визначає такі: підвищення «знаннєємності» ВВП; зростання питомої ваги нематеріальних активів; зростання частки нематеріальних товарів у міжнародній торгівлі; зростання у структурі капіталу провідних міжнародних компаній частки капіталу, пов'язаного з витратами на НДДКР; зростання інвестицій в освіту, науку, охорону здоров'я, довкілля. Агентство *ISA (Invest in*

Sweden Agency) – інноваційність країни; створення знань з комерційним потенціалом; місткість ринку знань; динаміка міжнародного обміну знаннями; інновації і винаходи; підприємницька діяльність; підтримка інновацій і винахідництва; якість людського капіталу; розвинутість національної інформаційної інфраструктури та ін. При цьому найважливішою економічною метою передових компаній і країн є підтримання здатності національної економіки до інноваційного розвитку (на сучасному етапі в розвинутих країнах переважна частина ресурсів, у т.ч. в рамках ТНК, спрямована на нарощування і передавання знань, а не традиційного капіталу).

Особливістю постіндустріального етапу створення інновацій є те, що головним джерелом інновацій є наукове середовище (наукові установи, інтелектуальний ресурс), що змістовно впливає на такі традиційні *імперативи науково-технічного розвитку*, як: макроекономічна політика структурних зрушень; безперервне зростання продуктивності праці; зменшення ступеня державного регулювання на користь ринкових сил; активізація міжнародного науково-технічного обміну; активізація залучення країн до світогосподарської системи.

Можна стверджувати, що *новітнім імперативом інноваційного розвитку світової економіки* є формування організаційно-економічного механізму міжнародного науково-технічного розвитку як системи взаємовідносин між державами, науково-технічною сферою та ринковими важелями, спрямованого на прирощення наукового знання та забезпечення постійного вдосконалення і оновлення техніко-технологічної бази виробництва продукції інноваційного характеру. Формування даного механізму вимагає перегляду методологічних підходів до розвитку міжнародної інноваційної діяльності, розробки нових принципів і механізмів різнорівневого розвитку інноваційної сфери відповідно до особливостей і умов поточного періоду (правових, інституційних, фінансово-економічних, соціальних).

Розглядаючи питання розвитку інноваційної сфери, слід відзначити її системний характер, а саме такі прояви останньої [207, с. 29–30]:

– *єдність виробництва, суспільної практики і інноваційної діяльності.* Сучасне виробництво у промислово розвинутих країнах прискорено переходить на інноваційний шлях розвитку – відбувається систематичне оновлення продукції, технології, відшукування нових областей їх застосування, максимальне задоволення різних запитів споживачів. Цей процес виступає головною передумовою розгортання інноваційної діяльності – виробництва наукової продукції і на її основі – інновацій;

– *структура і обсяг інвестицій в країні, що спрямовуються в інноваційну сферу.* Портфельні інвестиції можуть забезпечити багаторазове перевищення їх дохідності на відміну від прямих інвестицій в одну й ту ж виробничу сферу;

– *накопичення і обіг капіталу.* Рух капіталу в інноваційній сфері відрізняється своєрідністю, яка полягає, по-перше, в тому, що нерідко первісний капітал має потрапляти ззовні (через нестачу коштів у інноватора), а, по-друге, в тому, що внаслідок тривалого обігу капіталу (як правило, більше року) інноваційна сфера без відповідних компенсаційних заходів з боку держави і регіональних органів була б абсолютно непривабливою для вкладання капіталу;

– *інноваційна інфраструктура функціонально пов'язана з інноваційною діяльністю.* Вона забезпечує функціонування і оновлення інноваційної сфери; націленість на потреби ринку і ефективність інноваційної діяльності. До основних її елементів можна віднести інформаційну інфраструктуру (забезпечує необхідною інформацією консультативного характеру інноваторів-початківців та ймовірних споживачів інновацій) і інфраструктуру організаційної підтримки (супроводжує інноваційний процес допоміжними послугами). Завдання полягає у систематизації функцій інноваційної інфраструктури, виробленні критеріїв і алгоритму її організаційних форм в конкретних умовах;

– *організація інноваційної діяльності.* Вітчизняна і зарубіжна практика знає достатню кількість варіантів, однак для конкретних країн структура організаційних форм буде значною мірою залежати від повноти функціональних зв'язків з виробництвом, споживачами (функція задоволення потенційних споживачів за номенклатурою і

обсягом нових виробів, максимізація прибутку, матеріальна зацікавленість вчених і фахівців).

Визнання системного характеру інноваційної сфери дозволяє здійснити детальний аналіз функціональних зв'язків, їх змісту і доцільності, встановити шляхи трансформації інноваційної сфери. При цьому слід враховувати чинники, які впливають на інноваційну діяльність країн (табл. 2.6). Індикатор утвердження інноваційної моделі економічного розвитку – масштабне відтворення інноваційних процесів, спроможних викликати докорінні зміни у всіх галузях економіки з переважанням їх результативності в наукомістких сферах-лідерах, що становлять ядро передового технологічного укладу в структурі національної економіки [226, с. 38] та визначає *синергетичний характер інноваційного розвитку* (посилення результативності окремих складових інноваційної системи завдяки їх взаємодії на основі знань та інформації).

Чинниками синергізму інноваційного розвитку виступають такі: наявність уніфікованих елементів в конструкції інноваційної продукції; можливість суміщення визначених ланок технологічних ланцюгів; можливість суміщення певних процесів життєвих циклів продукції/технології (проектування, випробувань, збуту); можливість суміщення (об'єднання) окремих функцій і завдань управління, а також технологічної, інформаційної і нормативної бази управління; взаємне відкриття каналів комерційної і науково-технічної інформації (прискорення дифузії нововведень; економія від суміщення банків інформації; підвищення захищеності від рефлексійного впливу конкурентів) тощо.

Оцінювання синергетичного ефекту зазвичай є непрямим (як частини економічної, соціальної, організаційної, технологічної, правової або ідеологічної ефективності). Але виходячи з підходу до синергізму як до джерела підвищення ефективності організації і розкладаючи діяльність компанії на окремі елементи, можна передбачити перспективи розвитку організації, базуючись на синергетичному баченні процесу управління.

Основні чинники, які впливають на інноваційну діяльність країн [90, с. 26]

Таблиця 2.6

Група чинників	Чинники, що стримують інноваційну діяльність країн	Чинники, що сприяють інноваційній діяльності країн
Техніко-економічні	Відсутність джерел фінансування, слабкість матеріально-технічної та наукової бази; домінування інтересів існуючого виробництва, високий економічний ризик; відсутність попиту на продукцію; відсутність інформації про ринки; ускладнення та подорожчання науково-дослідних розробок; низький науково-технічний потенціал держави, регіонів.	Наявність резерву фінансових та матеріально-технічних заходів; наявність необхідної господарської та науково-технічної інфраструктури; розвиток конкуренції та скорочення тривалості життєвого циклу наукоємних товарів; збереження науково-технічного потенціалу та державна підтримка інноваційної діяльності.
Організаційно-управлінські	Сталі організаційні структури, надмірна нейтралізація, консервативність ієрархічних принципів побудови організації, перевага вертикальних потоків інформації; установча замкненість, труднощі в міжгалузевих взаємодіях; орієнтація на усталені ринки; орієнтація на короткострокову окупність; відсутність науково-інноваційних організаційних структур; недостатність міжнародного науково-технічного співробітництва.	Гнучкість організаційних структур, демократичний стиль управління, перевага горизонтальних потоків інформації; індикативність планування, припущення коригувань, децентралізація, автономія, формування цільових проблемних груп; міжнародна науково-технічна кооперація; створення інноваційної інфраструктури (технопарків, бізнес-інкубаторів)
Юридичні	Недосконалість законодавчої бази з питань інноваційної діяльності, охорони інтелектуальної власності.	Законодавчі заходи (особливі пільги, закони), що заохочують інноваційну діяльність, забезпечують інтелектуальну власність
Соціально-психологічні	Опір змінам, які можуть викликати такі наслідки, як зміна статусу; необхідність нової діяльності, зміна стереотипів поведінки, існуючих традицій; страх невизначеності, страх відповідальності за помилку; спротив усьому новому, що надходить («синдром чужого винаходу»); низький професійний статус інноватора, відсутність матеріальних стимулів та умов творчої праці; відплив наукових кадрів.	Сприятливість до змін, нововведень; моральна винагорода, суспільне визнання; можливість самореалізації; розвиток умов творчої праці, матеріальні стимули.

Загалом синергетичне управління інноваційним розвитком базується на таких положеннях: [236, с. 22].

– оскільки існує спектр можливих майбутніх станів, завдання управління інноваційним розвитком полягає у виборі найкращого з доступних варіантів;

– хоча шляхів інноваційного розвитку може бути багато, однак їх кількість є кінцевою;

– у процесі інноваційного управління необхідно враховувати не тільки стан зовнішнього середовища, а й власні тенденції розвитку інноваційної системи;

– головним в інноваційному управлінні є не сила (інтенсивність, тривалість), а його правильна типологія (просторова, часова), узгодженість із власними тенденціями розвитку системи.

Таким чином, сутність синергетичного підходу до інноваційного управління компанією як відкритою системою полягає в тому, що даний підхід орієнтований не на зовнішні властивості, не на цілі та сподівання суб'єкта управлінської діяльності, а на внутрішні властивості системи, її власні закони еволюції й самоорганізації. При цьому увага приділяється узгодженості управлінського впливу із власними тенденціями динаміки інноваційної системи. В сучасних умовах управління інноваційною компанією потребує нового концептуального підходу до організації інноваційного процесу і нової управлінської парадигми (як зазначалось вище), яка відрізняється від попередніх управлінських концепцій [236, с. 22–23].

З урахуванням вищевикладеного, можна висунути *гіпотезу*, що чим вищою є очікувана нестабільність і жорсткість конкуренції на світових ринках, тим більшою мірою успішність компанії, що здійснює міжнародну економічну діяльність, буде залежати від наявності позитивного ефекту синергізму інновацій (системності інноваційної діяльності).

Позитивний ефект синергізму інновацій проявлятиметься у розробці, опануванні і практичному використанні технічних, технологічних та організаційно-економічних нововведень, створенні і поширенні нових видів виробів, технологій, організаційних форм, що мають креативну природу і здатні забезпечувати стійкі

результати відповідно до цілей, які наділені довгостроковими ринковими перспективами.

У підсумку слід зазначити, що базисні складові та імперативи інноваційного розвитку світової економіки відрізняються радикальними і безперервними змінами і вимагають від компаній готовності швидко реагувати на ці зміни. Тільки ті компанії, які швидко і активно втілюють інновації у новій продукції і технології, стають успішними у довгостроковій перспективі.

2.2. Інноваційний розвиток світової економіки як результат міжнародного науково-технічного співробітництва

Рівень науково-технічного розвитку в сучасному світі є не лише одним із важливих показників соціально-економічного прогресу країни, а й основним ресурсом її економічного зростання, визначаючи місце країни в світовій економіці [226, с. 7]. Розвинена наука, доступ до новітніх технологій та ефективні освітні технології на сучасному етапі є важливими складовими моделі стійкого розвитку передових країн. Розбудова такої моделі сприяє конкурентоспроможності та світовому науково-технічному лідерству. Розвинуті країни спроможні забезпечити безперервну та інтенсивну конвертацію нових знань у нові технології й товари, вони мають беззаперечні переваги у забезпеченні стійких темпів економічного розвитку.

Науково-технічна сфера, результати розвитку якої дедалі інтенсивніше залучаються до господарського обігу, формуючи економіку інноваційного типу, стає важливим чинником глобалізації [226, с. 7]. Глобалізація технологічного розвитку неминує приводить до загострення міжфірмової конкуренції у глобальному масштабі. У зв'язку з цим промислові компанії та підприємства різних країн змушені орієнтуватись у процесі організації виробництва на найкращі технічні рішення, адаптуючи їх до умов і потреб локальних ринків. Це створює потужні стимули для торгівлі технологіями й поглиблення міжнародного науково-технічного співробітництва на принципах стратегічного

партнерства. Водночас широкий обмін науковою й технологічною інформацією створює передумови для подальшого розвитку міжнародного поділу праці й поглиблення галузевої спеціалізації в масштабах однієї або кількох держав, що матиме в перспективі дедалі більше значення з урахуванням нерівномірного розподілу та використання природних, матеріальних, фінансових, інтелектуальних та інших продуктивних ресурсів [226, с. 294].

На сучасному етапі у світовій економіці склались певні закономірності технологічного розвитку [226, с. 296]:

- нова технологія з'являється не одна, а у взаємозв'язку з іншими;
- кожний набір технологій складається з низки технологій, що доповнюють одна одну;
- кожна базова технологія є ядром багатьох прикладних технологій, які використовуються для модернізації виробництв;
- спрямування зусиль дослідників на створення і впровадження енергозберігаючих технологій;
- згортання ролі постійного оновлення виробництва;
- зниження ролі економії на зміні масштабів виробництва і зростання ролі здатності компаній до розробки, впровадження і швидкого оновлення товарів.

Технології виступають однією з найважливіших переваг ТНК, оскільки на сучасному етапі вони виступають визначальним чинником економічного зростання. Передача технологій, розроблених ТНК, здійснюється двома основними каналами: внутрішньо-фірмовим (через закордонні філії) і міжфірмовим (на комерційній основі). За деякими даними, на міжнародну передачу технологій припадає біля 7% прибутку, що отримується в міжнародному товарообігу [56, с. 63].

Міжнародне науково-технічне співробітництво – це форма міжнародних економічних відносин, яка представляє собою систему економічних зв'язків у сфері перетину науки, техніки, виробництва, послугової діяльності та торгівлі й існує на основі спільних, насамперед, вироблених та узгоджених, намірів, закріплених у міжнародних економічних договорах і угодах [241, с. 158].

Структура міжнародного науково-технічного співробітництва передбачає [241, с. 158–159]:

- координацію міжнародних програм спільних наукових і технічних досліджень;
- кооперацію при здійсненні науково-технічних досліджень;
- міжнародне науково-технічне ліцензування;
- поглиблення й удосконалення співробітництва в сфері науково-технічної інформації;
- міжнародний інжиніринг, співробітництво з приводу проведення допроектних досліджень і складання проекту на основі науково-технічних знань, а також консультації при виконанні проектів;
- співробітництво в підготовці наукових та інженерно-технічних кадрів, тісні міжнародні стосунки між вищими навчальними закладами;
- проведення міжнародних наукових і науково-технічних конференцій, симпозіумів, семінарів;
- вирішення окремих важливих наукових і технічних проблем шляхом спільного планування між зацікавленими країнами;
- створення й функціонування міжнародних науково-дослідних інститутів, організацій, лабораторій, конструкторських бюро;
- проведення взаємних міждержавних консультацій з питань науково-технічної політики;
- розробку науково-технічних прогнозів.

Розвиток міжнародного науково-технічного співробітництва зумовлений, перш за все, нерівномірністю розвитку науково-технічного прогресу в світі, внаслідок чого технології мають об'єктивні причини переміщення між країнами.

Трансфер (передача) технологій – це передача систематичного знання про виробництво продукції, застосування процесу чи надання послуги [226, с. 295]. В науковій літературі міжнародну передачу технологій часто називають *технологічним обміном*. Але обміном можна назвати взаємну передачу досягнень науки і техніки. Певною мірою про обмін можна говорити щодо руху технологій між розвинутими країнами, які мають науково-технічний потенціал для створення нових технологій. Але у відносинах між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються, обмін відсутній,

оскільки у останніх відсутня необхідна база для розробки нових технологій. Мова у даному випадку може йти щодо односторонньої передачі технології з розвинутих країн в країни, що розвиваються. В останні десятиліття по лінії міжнародних організацій, зокрема світового банку, країнам, що розвиваються, надається технічна допомога як на безоплатній, так і на платній основі (в кредит). Ця допомога сприяє отриманню країнами, що розвиваються, науково-технічної інформації і певною мірою впливає на підвищення технічного рівня економічного потенціалу вказаної групи країн [79, с. 63].

Основними формами міжнародної передачі технологій є такі [241, с. 163]:

- продаж підпатентних об'єктів;
- міжнародне (науково-технічне) ліцензування;
- міжнародний інжиніринг;
- спільне проведення науково-дослідних та дослідницько-конструкторських розробок (НДДКР), науково-виробнича кооперація суб'єктів із різних країн;
- іноземні інвестиції у вигляді технологічних потоків, особливо прями інвестиції, що здійснюються транснаціональними корпораціями у власні структури з метою будівництва, реконструкції чи модернізації фірм;
- міжнародні міжвузівські стосунки, що супроводжуються обміном спеціалістами, вченими, викладачами, студентами, аспірантами й докторантами;
- наукові конференції, симпозиуми, семінари, що проводяться на міжнародному рівні;
- створення комп'ютерних банків даних про різні наукові і технічні досягнення, як і створення різного роду довідникової та іншої інформаційної літератури;
- міграція фахівців і вчених.

Обмін науково-технічними знаннями забезпечує окремим країнам, що не мають достатньо фінансових ресурсів для проведення НДДКР, досягнення високих темпів економічного розвитку за рахунок використання передових технологій інших країн.

На міжнародному ринку передача технологій може здійснюватись некомерційним та комерційним шляхом.

Некомерційними формами технологічного обміну є такі [56, с. 23–24]:

- технічні наукові і професійні журнали, патентні видання, періодика й інша спеціальна література;
- бази і банки даних;
- міжнародні виставки, ярмарки, симпозіуми, конференції;
- обмін делегаціями;
- міграція вчених і фахівців;
- стажування вчених і фахівців у фірмах, університетах, організаціях;
- навчання студентів і аспірантів;
- діяльність міжнародних організацій у сфері науки і техніки.

До *форм комерційного* технологічного обміну належать такі [79, с. 185–186]:

- матеріальні види технологій (підприємства «під ключ», технологічні лінії, агрегати, устаткування, інструменти): цей тип технологічного обміну пов'язаний з прямими інвестиціями в будівництво, реконструкцію, модернізацію фірм і виробництв;
- нематеріальні види технологій (патент, ліцензія, копірайт, товарний знак, ноу-хау);
- послуги: науково-технічні, інжинірингові, консультаційні, навчання персоналу та ін.

Міжнародна передача технологій посідає особливе місце в сучасній системі міжнародної економіки, що зумовлено такими факторами [159, с. 163]:

- в епоху постіндустріальної цивілізації технологія та інформація стали головним фактором економічного розвитку;
- відбуваються якісні зміни в міжнародному поділі праці, що характеризуються виділенням наукомісткої спеціалізації та прискореним розвитком науково-технічної кооперації;
- ринковий характер розвитку міжнародної економіки, що постійно вимагає інновацій;
- загострення міжнародної конкуренції за науково-технічні ресурси та продукти;
- настання стадії міжнародної конкурентоспроможності країн, на якій ключовим фактором є інновації.

Для того, щоб витримати суперництво в технологічній сфері й мати доступ до нових перспективних технологій, передові високотехнологічні ТНК прагнуть діяти одразу в кількох високорозвинутих країнах. Внаслідок цього, по-перше, полегшується просування товарів на національні ринки і забезпечується розробка для них специфічних товарних рішень; по-друге, маючи в кількох країнах свої представництва, інтернаціональні компанії отримують доступ до важливих джерел інформації і провідних зарубіжних науково-дослідних центрів, зростає ймовірність вчасного отримання повідомлень про нові технологічні розробки [226, с. 299].

Внаслідок того, що людство вступило в нову інформаційну епоху, на сьогодні конкурентоспроможність 2/3 промислової продукції і 55 % робочих місць у Західній Європі залежить від рівня розвитку технології і інформації [159, с. 164]. На особливу увагу заслуговує досвід Великої Британії. По-перше, Велика Британія – друга у світі (після США) країна-експортер технологій; темпи зростання імпорту – 18 % на рік; по-друге, обсяг замовлення НДДКР за кордоном становить близько 1 млрд. дол. на рік при наявності тенденції до зростання даного показника; по-третє, британський ринок високотехнологічної продукції оцінюється на рівні понад 50 млрд. дол. США, при цьому існує можливість надання певних послуг дистанційно; по-четверте, обсяг закордонного інвестування Великої Британії становить близько 11 млрд. дол. США на рік.

Одночасно науково-технічні сфери різних країн (наукова інфраструктура, технологічна база та ін.) переплітаються, стають все більш взаємозалежними. Ці процеси інтенсифікуються у міжнародній економіці і прискорюють не тільки процес міждержавного руху технологій, а й міжнародного співробітництва зі створення, комерціалізації і продажу технологій у міжнародних масштабах [159, с. 165]. Саме виходячи з цього, можна говорити про *міжнародне науково-технічне співробітництво як основу інноваційного розвитку світової економіки.*

Інноваційна діяльність у країнах-лідерах здійснюється на основі горизонтальної інтеграції науково-технічних досліджень, державної підтримки розвитку нових технологій (програми

стимулювання НДДКР; перехід від традиційної науково-технічної політики до інноваційної науково-технологічної), широкого використання глобальних інформаційних мереж.

Сучасні ТНК дотримуються такої стратегії технологічного обміну: *на першому етапі* комерціалізації технології перевага надається продажу готової продукції, в якій втілено ідеї, принципи, процеси, здатні забезпечити покупцеві нову якість у використанні певного товару; *на другому етапі* технологічний обмін супроводжується або здійснюється у вигляді прямих інвестицій, що відкриває для продавця нові ринки, надає можливість збільшити обсяг прибутку; *на третьому етапі* перевага надається продажу ліцензій, тобто прав власності на запатентовану й незапатентовану технологію і її використання [226, с. 295].

Складові міжнародного науково-технічного співробітництва (технологічний моніторинг внутрішнього середовища; маркетинговий аналіз зовнішнього середовища; вибір параметрів нової технології; дослідження ринку нових технологій; технологічне та цінове оцінювання нових технологій; економічне обґрунтування доцільності придбання технології; опрацювання правових аспектів процесу трансферу технології; укладання договору про передавання технології, інжинірингові послуги; контроль за виконанням умов договору; моніторинг середовища господарювання), які відображають етапи даного співробітництва (пошук технології, налагодження попередніх договірних відносин, укладання угоди про передання технології, експлуатація технології, позадоговірний етап) представлено на рис. 2.1.

Невід'ємною складовою міжнародного науково-технічного співробітництва є нові знання і вміння для роботи з інноваціями, що виступає запорукою ефективності трансферу технологій. Так, позитивне сприйняття підприємцями змісту інновацій ще на етапі рішення щодо придбання технологій через отримання відповідної інформації здатне суттєво вплинути на покращення якості міжнародного науково-технічного співробітництва, що суттєво підвищує роль трудоресурсної складової інноваційної діяльності на всіх рівнях, про що детально мова піде нижче.

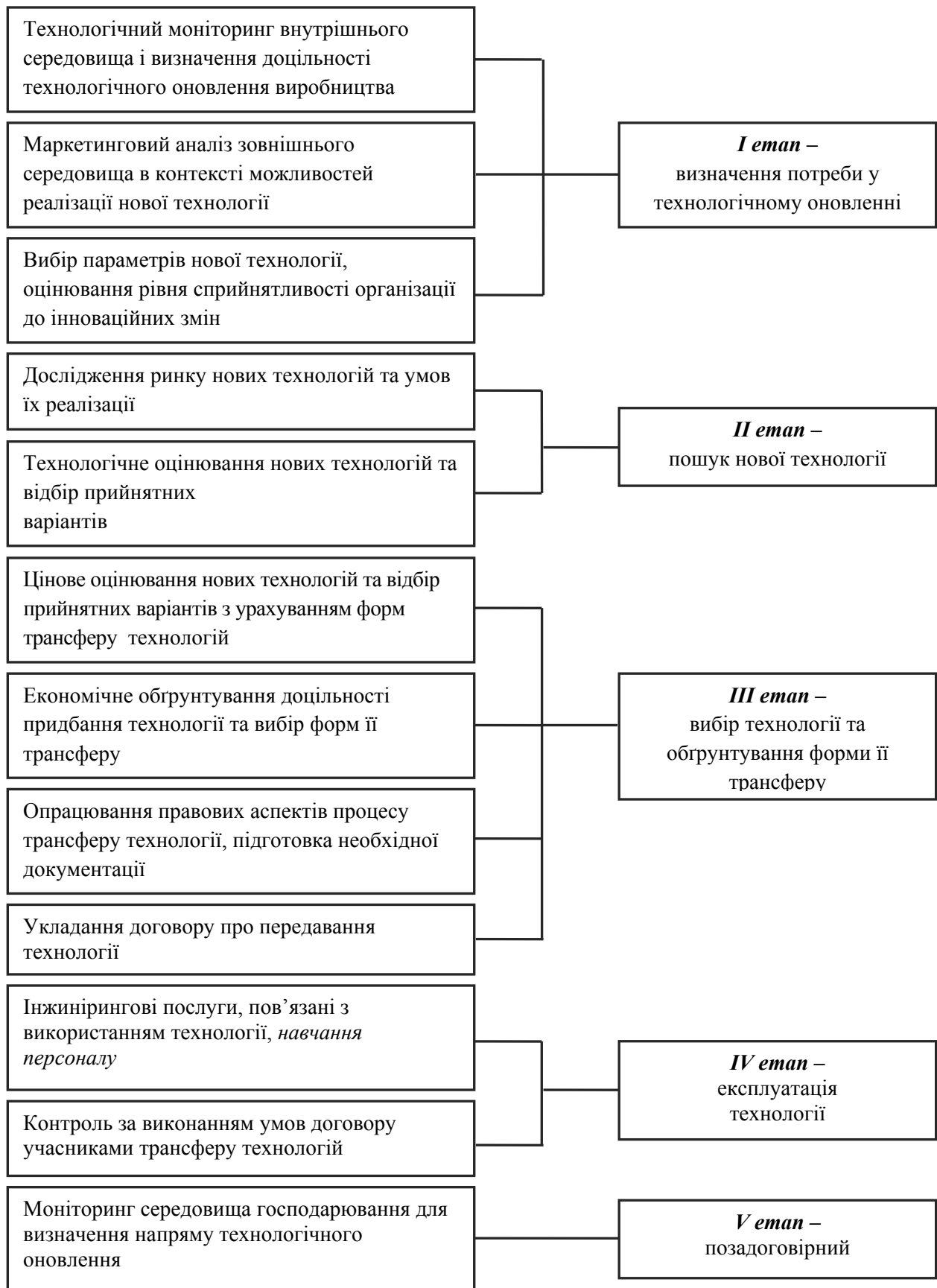


Рис. 2.1. Складові міжнародного науково-технічного співробітництва [226, с. 166]

Напрямами міжнародного науково-технічного співробітництва виступають такі: маркетингова діяльність, науково-технічна діяльність, освітня діяльність (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Напрями і види міжнародної інноваційної діяльності
[226, с. 167–168]

<i>Напрями</i>	<i>Види міжнародної інноваційної діяльності</i>
Маркетингова діяльність	<ul style="list-style-type: none"> – збір, накопичення і систематизація інформації щодо потенційних споживачів продукції, створення бази даних щодо ділових партнерів; – допомога у виборі компанії-партнера з урахуванням ресурсного потенціалу країни (території, регіону), інноваційних можливостей компанії та існуючих науково-практичних наробок у відповідній галузі; – маркетинговий супровід діяльності інноваційної компанії для визначення актуальних для споживачів проблем, які будуть вирішені з використанням продукції компанії; – організація заходів з реклами продукції інноваційних підприємств; – допомога в обґрунтуванні економічної доцільності інноваційних бізнес-ідей підприємців (складання бізнес-планів); – розроблення проектів інноваційних підприємств та їх підрозділів
Науково-технічна діяльність	<ul style="list-style-type: none"> – формування систем сервісного обслуговування інноваційних підприємств; – сприяння трансферу виробничих та екологічно чистих технологій інноваційних підприємств; – надання інжинірингових послуг з метою освоєння інноваційних технологій персоналом підприємств; – сертифікація інноваційних технологій, створених суб'єктами інноваційної діяльності; – апробація інноваційних розробок на базі консультативного центру з проектування і сервісного обслуговування виробництв; – надання послуг із створення та захисту об'єктів інтелектуальної власності
Освітня діяльність	<ul style="list-style-type: none"> – рекомендації для використання досвіду інноваційних підприємств у навчальному процесі; – розробка інформаційного забезпечення взаємодії з виробниками і споживачами інноваційного обладнання і технологій в країні та за її межами; – організація курсів, семінарів, навчальних поїздок тощо з метою залучення і поширення нових знань

Виділяють такі форми міжнародного науково-технічного співробітництва [207, с. 169–183].

– *регіональні науково-технологічні центри (РНТЦ)* – засоби формування і здійснення регіональної інноваційної політики, спрямованої на забезпечення економічного розвитку регіону.

РНТЦ здійснює моніторинг інноваційного потенціалу регіону, створення регіональної системи підтримки і розвитку інноваційної діяльності, координування діяльності організацій, що здійснюють інноваційну діяльність, сприяння розвитку інтелектуального і кваліфікаційного потенціалу населення регіону. Зважаючи на різноманіття особливостей міжнародних регіонів, РНТЦ також характеризуються певними країновими відмінностями. Так, в *Німеччині* вказані центри поділяються на, по-перше, *засновницькі* (засновниками є комуни, промислово-торговельні палати, банки, економічні союзи, університети), вони координують діяльність інноваційних фірм переважно обробної промисловості і виробничих послуг, сприяючи їх становленню і підтримуючи діяльність тих компаній, які забезпечують краще використання ресурсного потенціалу регіону; по-друге – *центри інновацій* (здійснюють з компаніями спільні дослідження), в яких реалізуються прикладні дослідження з високою вірогідністю успіху; по-третє, *центри промислової технології* (сприяють впровадженню новацій у серійне виробництво) – проводять маркетингові дослідження ринку, надають консультації компаніям та індивідуальним винахідникам щодо окремих питань, пов'язаних з розробкою і впровадженням інновацій.

– *університетські промислові центри* – найбільш поширена форма інтеграції науки і виробництва у США. Дані центри утворюють на кошти *Національного наукового фонду США* при університетах з метою об'єднання ресурсів промислових компаній і наукового потенціалу університетів для створення в рамках фундаментальних досліджень інноваційного продукту.

Різновидом університетських промислових центрів є *інженерні центри*, які створюються на базі провідних університетів за фінансової підтримки уряду з метою стимулювання розробки інноваційних технологій та підготовки інженерів нового покоління

з необхідним рівнем кваліфікації та широким науково-технічним світоглядом.

– *технопарки* – об'єднують науково-дослідні підрозділи промислових компаній і науковий персонал університетів з метою створення інноваційного продукту і його комерціалізації.

Доцільність створення технопарків доведена практикою їх діяльності у багатьох розвинутих країнах і вигодами, які вони отримують від розміщення технопарків, оскільки технопарки визначають місце країни у міжнародному поділі праці (масштаби притоку капіталу, можливості експорту, рівень життя населення тощо). На сучасному етапі у світі нараховується близько 200 технопарків, які переважно знаходяться у США, Великій Британії, Німеччині, Японії. Діяльність технопарків спрямована на стимулювання розробки і виробництва принципово нових високотехнологічних видів продукції, сприяння формуванню ринкових відносин в науково-технічній сфері, розробку регіональних і галузевих програм зі створення та освоєння нових технологій, насичення ринку виробленими на їх основі конкурентоспроможними товарами, залучення вітчизняних та іноземних інвесторів до реалізації державних науково-технічних програм і проектів, освоєння і впровадження нових технологій і ноу-хау з використанням патентів і ліцензій.

– *технополіси* – найбільш сучасні форми інтеграції науки і виробництва, що створюють умови для технологічного поштовху, результатом чого є поява значної кількості інновацій.

Технополіси було започатковано в Японії. На сьогодні в цій країні існує 18 технополісів, орієнтованих на пріоритетний розвиток наукоємного виробництва, концентрацію наукових сил і зміцнення потенціалу перспективних напрямів науки і техніки. Головними завданнями технополісів є модернізація традиційних для регіону галузей промисловості і виведення їх на сучасний рівень, вибір наукових напрямів, які можуть забезпечити випереджальний розвиток виробничої інфраструктури, а також створення сприятливих умов для співробітників, фахівців і жителів території, на якій формується технополіс. Крім того, програми створення і розвитку технополісів зорієнтовані також на підготовку

кадрів відповідно до вимог технополіса. Вчені та фахівці з університетів та наукових закладів виконують функції консультантів та експертів у розробці програм розвитку технополісів, що також підкреслює роль трудоресурсної складової інноваційної діяльності.

– *галузеві міжфірмові дослідні інститути* – форма науково-технічної кооперації переважно галузевого профілю, коли зацікавлені корпорації створюють інститути для розробки і впровадження необхідних їм інновацій.

Одночасно вказані інститути можуть залучати підрядників і науковий персонал на умовах аутсорсингу, спрямовуючи кошти на вирішення довгострокових інноваційно-комерційних завдань.

– *науково-технічні альянси* (виникли в результаті поширення міжфірмової кооперації у сфері НДДКР з метою вирішення довгострокових інноваційно-комерційних завдань) – організаційна форма процесу глобального інтернаціонального поширення нових технологій; стійке об'єднання декількох фірм різних розмірів між собою або між університетами, лабораторіями тощо на основі угоди про спільне фінансування НДДКР, розробку або модернізацію інноваційної продукції.

Виділяють альянси науково-дослідні та науково-виробничі, вертикальні та горизонтальні. Якщо у співпраці беруть участь партнери з різних країн, то такі альянси стають міжнародними. Зазвичай створювані альянси мають стратегічний характер, оскільки створюються для досягнення їх учасниками стратегічних конкурентних переваг. Учасники альянсу вкладають інтелектуальні, матеріальні та інші інвестиції, а після досягнення результатів отримують частку інтелектуальної власності.

– *консорціуми* – тимчасові форми добровільного об'єднання організацій для вирішення складного в науковому, технічному та інвестиційному аспекті завдання, реалізації програми чи великого проекту.

Консорціуми, як і альянси, формуються в залежності від особливостей територіальної структури економіки, а також напрямків стратегічних завдань, які мають вирішуватись. До них можуть належати підприємства й організації різних форм власності,

профілю й розміру, які створюються за типом міжфірмового науково-дослідного центру, мають власну науково-дослідну базу. Після виконання завдання консорціуми розпускають.

– *спільні підприємства* – утворюються компаніями, що працюють в різних країнах і мають потребу в кооперуванні з метою підвищення результативності діяльності.

За наявними даними, більше 50 % – це угоди про створення спільних підприємств. На спільні підприємства припадає близько 40 % закордонних філій американських і англійських компаній, понад 50 % – німецьких і італійських, 70 % французьких і майже 90 % – японських компаній. Розповсюдження спільних підприємств зумовлено рядом чинників, таких, як: зростання технологічних можливостей закордонних фірм (що підвищує актуальність пошуку іноземних партнерів); висока вартість досліджень і розробок, необхідних для доведення нового продукту або процесу до ринку (що вимагає ринків поширення, значно ширших за національні); технологічна конвергенція, яка вимагає від компаній опанування широкого спектра технологій (що висуває підвищені вимоги до бюджетування інноваційних розробок); скорочення тривалості життєвого циклу продукту у високотехнологічних галузях (що зумовлює необхідність швидкого проникнення на глобальні ринки з використанням можливостей фірм, які мають необхідні системи збуту); необхідність швидкого проникнення нового продукту на ринки як технічного стандарту або домінуючої моделі (мікроелектроніка, технологічне устаткування тощо); різна швидкість комерціалізації новацій малими та великими фірмами в різних країнах (малі фірми є найважливішим джерелом комерційних технологій у США, Японії, Західній Європі), прагнення уникнути нетарифних торговельних бар'єрів (квоти, ембарго тощо).

На основі вищевикладеного можна зробити висновок, що *особливістю сучасного етапу науково-технічного прогресу* є використання різноманітних внутрішньофірмових та міжфірмових організаційних форм інноваційної діяльності на державному, регіональному, галузевому, корпоративному рівнях, що сприяє прискоренню інноваційних процесів, більш швидкому впровадженню результатів інноваційної діяльності та комерційному успіху всіх

учасників міждержавного та міжфірмового науково-технічного співробітництва за рахунок взаємопроникнення елементів останнього.

При цьому провідна роль у сприянні міжнародному науково-технічному співробітництву (в рамках довгострокової інноваційної політики) належить державі: заохочення іноземних інвесторів до створення спільних підприємств, що виготовляють наукомістку продукцію; сприяння трансферу технологій за найбільш перспективними інноваційними напрямками; впровадження міжнародних стандартів для вітчизняних виробництв; стимулювання участі у спільних науково-технічних та дослідних проектах; стимулювання експортно-імпортних операцій у торгівлі інноваційними товарами та послугами тощо.

Необхідність державної підтримки інноваційних процесів зумовлена масштабністю витрат на проведення наукових досліджень і реалізацію їх результатів, пов'язаних з пошуком і придбанням науково-технічної інформації; підготовкою персоналу, здатного до плідної науково-технічної діяльності; матеріально-технічним забезпеченням фундаментальних і проектно-конструкторських робіт; експертизою, патентуванням, сертифікацією нової продукції тощо.

Функції держави в управлінні інноваційними процесами не передбачають прямого державного втручання в організацію інноваційної діяльності та повного фінансування процесів створення і поширення інновацій [207, с. 126–127]. Держава створює умови для підвищення науково-технічного потенціалу країни, визначає пріоритети у сфері науково-технологічної діяльності, підтримує їх розвиток через систему фінансово-кредитних та податкових інструментів, формує організаційні механізми інформаційного і ресурсного забезпечення інноваційної діяльності. З цією метою створюється законодавче забезпечення, яке встановлює правові, економічні та організаційні умови науково-технічної та інвестиційної діяльності, визначає порядок і умови надання підтримки суб'єктам інноваційної діяльності [61, с. 63].

Визначення і ранжування пріоритетів науково-технічного розвитку та ухвалення рішень щодо фінансування масштабних

державних програм є вбудованим в законодавчий і бюджетний процеси економічно розвинених країн і спрямованим на створення сприятливих умов для інноваційної діяльності підприємницького сектору.

Світова практика управління інноваційними процесами в різних країнах дозволяє виділити такі основні типи державної інноваційної політики [61, с. 64–65; 6, с. 127–129]:

– *політика технологічного поштовху*. Головні цілі та пріоритетні напрями науково-технологічного та інноваційного розвитку задає держава, на основі чого визначаються методи стимулювання інноваційної діяльності, які мають здійснюватись через удосконалення управління в науково-технологічній та інноваційній сферах. В рамках даної політики держава підтримує великомасштабні проекти, здійснювані великими корпораціями, а також стимулює входження малого бізнесу в інноваційні процеси через входження у технологічні ланцюжки великих фірм (Японія, Південна Корея);

– *політика ринкової орієнтації*. Передбачає провідну роль ринкового механізму в розподілі ресурсів і визначенні напрямів розвитку науки і техніки, а також обмежену роль держави в стимулюванні фундаментальних досліджень. Націлена на короткострокові немасштабні інноваційні проекти, що реалізуються окремими фірмами (дана політика була пріоритетною в 70-ті роки ХХ ст. в США, Німеччині, Японії, на початку 80-х років – у більшості розвинених країн, а з середини 90-х років ХХ ст. – в Україні);

– *політика соціальної орієнтації*. Передбачає соціальне регулювання результатів (наслідків) НТП. Процеси прийняття рішень відбуваються із залученням широких кіл громадськості, за досягнення соціально-політичного консенсусу. Однак даний тип інноваційної політики слід поєднувати з іншими її типами у такий спосіб, щоб це сприяло економічному розвитку держави (так, надмірна соціальна зорієнтованість економічної та інноваційної політики у Швеції зумовила певне її відставання від провідних країн світу у 70-х роках ХХ ст.);

– *політика реформування економічної структури господарського механізму*. Зорієнтована на вирішення соціально-економічних проблем за допомогою передових технологій, зміни галузевої структури в бік розвитку наукоємних технологій і сфери їх обслуговування, що заохочує розвиток інтелекту, потребує нових форм організації та механізмів управління розвитком науки і техніки, а також їх взаємодії (яскравим прикладом такої політики є Японія, яка реалізує вказану політику реформування паралельно з ринковою).

Найважливіші завдання державної інноваційної політики полягають у розвитку інфраструктури підтримання інноваційної діяльності, розширенні доступу потенційних споживачів до банку знань, створенні сприятливих інституційних умов для активної інноваційної діяльності суб'єктів господарювання, що формуватиме відповідні преференції у бізнессередовищі, сприятиме зростанню інвестицій у розвиток науки, підвищуватиме віддачу від них і, в кінцевому підсумку, забезпечуватиме динамічне економічне зростання [207, с.129]. Вибір типу державної інноваційної політики та формування механізму, що сприяє її реалізації, залежить від стратегічних цілей держави і має здійснюватись з урахуванням загальних закономірностей інноваційних процесів.

Реалізація довгострокових інноваційних програм спрямована на формування економічної системи нового типу – *технікоеконімічної системи* (табл. 2.8), яка характеризується взаємовпливом технічних і соціальних нововведень. При цьому держави вдаються до різноманітних форм активізації розвитку інноваційної сфери:

– *модель науково-технічного лідерства* – реалізується в країнах з високим рівнем економічного розвитку, які орієнтуються на масштабні цільові інноваційні проекти, що охоплюють усі стадії інноваційного процесу (США, Велика Британія, Франція);

– *модель швидкого поширення перспективних нововведень* – країни, що її використовують, орієнтовані на поширення базових нововведень через створення сприятливого науково-технічного

середовища і заохочення ризикових проектів з використанням фінансово-кредитних важелів (Німеччина, Швеція, Швейцарія);

– модель всебічного інноваційного розвитку – властива країнам, де держава координує дії різних секторів у сфері науки та технологій і стимулює розвиток інноваційної інфраструктури, яка забезпечує реалізацію сучасних досягнень світового науково-технічного прогресу (Японія, Південна Корея).

Таблиця 2.8

Основні характеристики технікоекономічних систем [61, с. 65]

<i>Складові техніко-економічної системи</i>	<i>Характеристики</i>
Ресурси	<ul style="list-style-type: none"> – інформаційна та інтелектуальна місткість – матеріало- та енергозбереження – оптимальність використання
Продукти	<ul style="list-style-type: none"> – диверсифіковані – легко оновлюються відповідно до інтересів замовників і споживачів – уніфіковані, сертифіковані, стандартизовані
Ринки	<ul style="list-style-type: none"> – високий рівень диверсифікації – вузькі ніші на ринку – жорстка конкуренція
Технології	<ul style="list-style-type: none"> – постійне вдосконалення, пошук оптимальних операційних методів – перетворення як основний операційний стандарт – адаптовані до конкретних умов
Структури	<ul style="list-style-type: none"> – централізація на рівні стратегічного центру – децентралізовані, напівавтономні, багатофункціональні одиниці (бізнес-одиниці) – інтегральні (горизонтальні і вертикальні) зв'язки
Кадри	<ul style="list-style-type: none"> – робоча сила як актив – професійна підготовка як інвестиції в майбутнє – відповідні фонди, що постійно оновлюються

Наведені моделі інноваційного розвитку сформувались під дією різних чинників. Так, в США на рівні корпорацій і окремих компаній сформувався *ризиково-індивідуалістичний тип менеджменту*, який ґрунтується на ініціативності підприємців і націлений на активний пошук нових можливостей, що криються в різноманітних інноваціях. Головними координаторами у галузі НДДКР у США є Американський науковий фонд (скерує напрями наукових

досліджень) і Американська наукова рада (представляє інтереси промисловості та університетів у науково-технічній політиці), які визначають перспективні напрями фундаментальних і прикладних наукових досліджень, що потребують державної підтримки.

При цьому *фундаментальні наукові дослідження* виконують переважно в університетах Масачусетський технологічний інститут, Стенфордський, Гарвардський, Принстонський університети та ін., а *прикладні дослідження* здійснюються переважно приватними бізнес-структурами (як у власних лабораторіях, так і у спеціалізованих інститутах – в рамках співпраці), перш за все – великими корпораціями, які мають свої потужні лабораторії. Напрями їх досліджень визначаються сферами діяльності фірм чи напрями диверсифікації їх діяльності. Завдяки контактам науковців і представників бізнесу забезпечується зворотний зв'язок між бізнесом і наукою, який, з одного боку, надає інформацію про ефективність для бізнесу досліджень науковців, а з іншого – визначає потреби бізнесу в нових знаннях. Крім того, характерною особливістю американського інноваційного підприємництва стало залучення до нього широкого кола малих і середніх фірм, які мають переважно венчурний характер діяльності, і створення сприятливих фінансово-кредитних умов для венчурного бізнесу.

Цілеспрямовані зусилля держави щодо створення інноваційної інфраструктури, координація і підтримка державою пріоритетних науково-технічних досліджень, а також ставлення підприємців до інновацій як до способу формування міжнародних конкурентних переваг створили в США сприятливі умови для накопичення і розвитку інтелектуального потенціалу, що у підсумку забезпечило лідерство країни у багатьох сферах науково-технічної і виробничої діяльності (комп'ютерна техніка і інформаційні технології, виробництво військової, авіаційної та космічної техніки, лазерні і біотехнології тощо) [207, с. 141].

Моделі інноваційного розвитку *Великої Британії, Франції, Німеччини* ґрунтуються на процесах інтеграції, кооперування зусиль європейських країн для утримання першості в традиційних для Європи галузях (фармацевтична, хімічна, транспортне машинобудування, технічні засоби зв'язку, атомна енергетика та ін.). В

Європейському Союзу реалізуються уніфіковані підходи до управління інноваційною діяльністю як складовою економічного зростання (єдність політики в галузі нововведень і загальне координування науково-технічних програм різних рівнів; формування науково-технічних альянсів і консорціумів; створення і розвиток наукоємних підприємств; удосконалення механізмів передачі нових технологій, що активізує процес комерціалізації технологій тощо).

Крім того, у країнах ЄС збільшуються масштаби міждержавної кооперації в сфері наукових досліджень, особливо фундаментальних, що призводить до продукування ефекту *синергії* і сприяє швидкому розповсюдженню перспективних нововведень. Тобто інноваційний розвиток країн-членів ЄС є *кооперативно-інтеграційним*, що сприяє швидкому поширенню наукових здобутків і між-національному технологічному паритету в межах ЄС [207, с. 142].

Японія на своїй території почала реалізовувати модель всебічного інноваційного розвитку, стимулюючи розвиток власних наукоємних галузей. Для координування науково-технічної діяльності в Японії почали розробляти довгострокові програми науково-технічного розвитку, які визначали пріоритетні для країни напрями фундаментальних наукових досліджень і спричиняли високі результати інноваційної діяльності. Особливістю інноваційної політики Японії є надання державної підтримки великим корпораціям, що займаються науково-дослідною діяльністю, яка реалізується через заходи протекціоністської політики у пріоритетних для країни наукоємних галузях. Інноваційний менеджмент Японії має *корпоративно-колективістський* характер – керівництво компаній всебічно заохочує участь працівників як материнських компаній, так і компаній-суміжників у пошуку шляхів і способів вдосконалення інноваційної діяльності компанії.

Викладені моделі інноваційного розвитку характерні для розвинутих країн. Заслуговує також на увагу досвід інших країн, зокрема Ізраїлю і Китаю. Так, в *Ізраїлі* в рамках інноваційної політики відбувається стимулювання розвитку високотехнологічного експортоорієнтованого малого бізнесу. В Китаї культивується модель інноваційного розвитку, орієнтована на використання ресурсної бази певного регіону.

Як свідчить світова практика, найбільш дієвим підходом до управління інноваційним розвитком є орієнтація на поєднання використання прямих і непрямих методів стимулювання інноваційної діяльності, при цьому вибір напрямів і розробка моделей інноваційного розвитку має враховувати науково-технічний і ресурсний потенціал конкретної країни.

Визначальну роль у забезпеченні світового інноваційного розвитку відіграє міжфірмова науково-технічна кооперація. З урахуванням міжнародного характеру інноваційної діяльності на сучасному етапі світогосподарського розвитку можна стверджувати, що провідна роль у здійсненні міжнародного науково-технічного співробітництва належить *транснаціональним корпораціям* як формі міжнародного створення і глобального поширення інновацій.

Провідними *чинниками* домінуючої ролі транснаціоналізації у забезпеченні інноваційного розвитку світової економіки є такі:

- зростання технологічних можливостей ТНК;
- можливості фінансування високої вартості досліджень і розробок, необхідних для створення інноваційного продукту;
- необхідність проникнення на зовнішні ринки для забезпечення комерційного успіху інновацій;
- об'єктивний характер технологічної конвергенції, що суттєво підвищує вимоги до бюджетування НДДКР;
- скорочення тривалості життєвого циклу інноваційних продуктів у багатьох високотехнологічних галузях;
- необхідність швидкого проникнення інноваційного продукту як технологічного стандарту на багато ринків;
- різна швидкість комерціалізації інновацій в різних країнах;
- можливість уникнення нетарифних торговельних бар'єрів тощо.

2.3. Системна складова інноваційного розвитку світової економіки

Науково-технічний прогрес і прогрес в інноваціях ґрунтується на складній системі взаємозв'язків елементів, що виробляють

знання, керують їх потоками, розподіляють їх і визначаються тим, яким чином основні складові певного процесу взаємодіють одна з одною як елементи колективної системи створення і використання знання. Канали взаємодій можуть набувати різних форм – спільних досліджень і розробок, консультування, обміну персоналом, перехресного патентування, закупівлі обладнання тощо.

На попередніх етапах економічного розвитку організація інноваційної діяльності виходила з таких передумов [29]:

- передбачуваність інноваційного процесу (ретельність стратегічного планування технологічної новації перевищує ймовірність отримання бажаних результатів);

- впорядкованість процесу нововведень (необхідними відправними пунктами в процесі розробки будь-якого проекту є повна технічна специфікація і детальний аналіз ринку збуту);

- пряма залежність успіху проекту нововведення від величини бригади розробників і тривалості періоду її роботи над конкретним проектом.

В сучасних умовах управління інноваційною діяльністю піднялось на якісно новий рівень. Нова філософія управління інноваціями базується на визнанні в якості системоутворюючих елементів інноваційного процесу його невпорядкованості, низької передбачуваності результатів, безперервності науково-технічного прогресу.

Провідними складовими сучасної моделі інноваційного процесу є такі [29]:

- необхідність виходити з того, що світова економіка є невпорядкованою;

- безальтернативним способом розвитку є постійний пошук, експеримент, що визначає пріоритетну роль трудових ресурсів складової у здійсненні інноваційної діяльності у світовому масштабі;

- необхідним є створення інноваційного клімату, який сприяв би розвитку інноваційної діяльності на рівні країн, підприємств, індивідуальної науково-дослідної діяльності (велика увага приділяється створенню більш гнучких організаційних умов, що сприяють розширенню повноважень кваліфікованого персоналу).

Світовий досвід свідчить, що міжнародне лідерство розвинутих країн визначається, перш за все, використанням інноваційних чинників забезпечення конкурентоспроможності (табл. 2.9), які позначаються на всіх аспектах суспільного розвитку, змінюють середовище життєдіяльності людини, засоби забезпечення її існування і розвитку.

Таблиця 2.9

Співвідношення основних чинників конкурентоспроможності економік країн [19, с. 742]

<i>Країна</i>	<i>Основні чинники конкурентоспроможності</i>			
	<i>Фактори виробництва</i>	<i>Інвестиції</i>	<i>Інновації</i>	<i>Багатство</i>
Сінгапур	+	+ -		
Корея	+	+		
Італія	+		+	
Японія	+	+	+	
Данія		+	+ -	
Швеція		+	+ -	
Німеччина		+ -	+	
Швейцарія		+	+	+
США		+ -	+	+ -
Великобританія			+ -	+

Одна з фундаментальних проблем, пов'язаних з інноваційною діяльністю за нових умов розвитку світової економіки полягає в тому, що зростає швидкість і частота переривчастих інновацій і відповідно – частота технологічних розривів [226, с. 44]. Це означає, що випуск нової продуктової платформи неможливий без врахування системних наслідків інноваційного розвитку світової економіки.

Системними проявами інноваційного розвитку світової економіки є такі [19, с. 657–658]:

– *цілісність* – принципова неможливість зведення властивостей інноваційної системи до суми властивостей її елементів; залежність кожного елемента системи від його місця, функцій всередині цілого;

– *структурність* – можливість опису інноваційної системи через визначення її структури;

– *взаємозалежність системи і зовнішнього середовища* – інноваційна система формує і виявляє свої властивості в процесі взаємодії із середовищем;

– *ієрархічність* – кожен елемент інноваційної системи може розглядатись як система, а інноваційна система, в свою чергу, представляє собою компонент системи більш високого рівня;

– *множинність описів системи* – через принципову складність кожного з елементів інноваційної системи, їх адекватне пізнання вимагає побудови множини моделей, що описують визначені аспекти системи.

Таким чином, інноваційний розвиток світової економіки слід розглядати як багаторівневу ієрархічну систему, що складається з макrorівня (проявляється через дію механізмів державного регулювання та стимулювання, спрямованих на створення сприятливого інноваційного середовища) та мікрорівня (прогнозування, планування та організація інноваційного розвитку, мотивація, інформаційне забезпечення).

Розглянемо структуру системи інноваційного розвитку детальніше.

Система прогнозування і планування інноваційного розвитку визначає стратегію і тактику інноваційного розвитку суб'єкта господарювання за основними напрямками його науково-технічної, виробничо-господарської і збутової діяльності, зокрема політику організаційно-технологічного та матеріально-технічного постачання, інвестиційної та інноваційної діяльності і т.і.

Дана система реалізує такі *функції* [19, с. 661]:

– аналіз сформованої на ринку структури виробництва та споживання (аналіз конкурентів, споживачів, системи збуту і т.і.), а також чинників, що впливають на розвиток системи;

– прогнозування тенденцій розвитку ринку з урахуванням дії науково-технічних, технологічних, економічних, соціально-політичних, організаційно-правових, екологічних, демографічних та інших чинників;

– аналіз ринкових можливостей і небезпек, що відповідно стимулюють або ускладнюють реалізацію можливих варіантів інноваційного розвитку;

– аналіз сильних та слабких сторін діяльності суб'єкта господарювання;

– оцінювання і добір оптимальних варіантів інноваційного розвитку з точки зору реалізації можливостей суб'єкта господарювання та зовнішніх умов, вибір позицій на ринку і позицій у конкуренції;

– прогнозування розвитку за обраними варіантами;

– планування інноваційної діяльності за кожним з відібраних варіантів розвитку (науково-технічним, технологічним, виробничо-збутовим, фінансовим та ін.).

Система мотивації спрямована на приведення у відповідність цілей і спонукальних мотивів до здійснення суб'єктом господарювання інноваційної діяльності та виконання таких функцій:

– мотивація інноваційного підприємництва – основним мотивом є отримання прибутку у найближчій та віддаленій перспективі;

– мотивація інноваційного розвитку виробництва – мотиви генеруються зовнішнім середовищем (вчасно виявити і врахувати нові можливості, що з'являються на ринку);

– мотивація інноваційної праці – виявлення основних мотивів, які стимулюють інноваційну працю;

– мотивація споживання інноваційної продукції – має враховувати раціональні мотиви (якість, економічність, експлуатаційні параметри), емоційні мотиви (унікальні властивості, відчуття приналежності і т.і.),

Система організації спрямована на реалізацію таких функцій:

– визначення пріоритетів в інноваційній діяльності суб'єктів господарювання;

– формування й перебудова організаційних структур управління інноваційною діяльністю з метою реалізації пріоритетних напрямків інноваційного розвитку;

– контроль за процесами інноваційного розвитку з урахуванням змін у зовнішньому і внутрішньому середовищі.

Основним системним наслідком інноваційного розвитку світової економіки є орієнтація інноваційної діяльності суб'єктів останньої на виявлення і всебічне використання наявних і перспективних системних можливостей з метою досягнення успіху у міжнародній конкуренції, максимізації поточних і перспективних доходів від реалізації інноваційної продукції за умови структурної цілісності світогосподарської системи.

Якщо в індустріальну епоху базисні інновації виникали та переживали фази становлення в одній або кількох розвинутих країнах, а потім поширювались у світі на основі потоку імітаційних чи піонерних покращувальних інновацій, то в умовах постіндустріального суспільства базисні інновації з самого початку були предметом інтеграційного співробітництва науковців, практиків (інженерів, підприємців тощо), *ТНК*, державних і міждержавних організацій взаємопов'язаних країн. Це значно скорочує строки і розширює масштаби освоєння та поширення базисних інновацій, трансформації технологічної бази суспільства, прискорює процес формування постіндустріального технологічного способу виробництва й технологічних укладів і поколінь технології, що реалізують його [226, с. 45].

Відповідно одним з найважливіших системних наслідків інноваційного розвитку світової економіки є розвиток науки за такими напрямками:

– інноваційна орієнтація науки як ключового чинника розвитку світової економіки;

– поєднання ринкових відносин з державним регулюванням науки;

– багаторівнева самоорганізація розвитку інтелектуального потенціалу.

Враховуючи вищевикладене, зростає значення системного ставлення до науки, зміст якого полягає у необхідності врахування всіх аспектів і сторін розвитку науки і її *підсистем*: науки як соціального і економічного інституту; відносин, пов'язаних з інтелектуальною власністю і авторським правом; формальної і

неформальної організації наукових колективів; нових пріоритетних і традиційних напрямів розвитку науки; взаємодії із зовнішнім середовищем (виробництвом, вищою школою), суспільством, світовою науковою спільнотою [44, с. 27–28].

Таким чином, системний характер інноваційного розвитку світової економіки є спрямованим на досягнення певних цілей; при цьому кожен елемент може мати свою ціль, сукупність яких не буде тотожна цілям системи; має структуру, що визначається мережею зв'язків між його елементами; здатен до самоорганізації за рахунок синергізму властивостей, притаманних його елементам; має властивості, які не притаманні жодному з його окремих елементів; володіє взаємопов'язаними властивостями цілісності й відокремленості.

Досвід розвинутих країн показує, що відмінність реалізації інноваційної політики від науково-технічної політики полягає, насамперед, у ресурсах, які потрібно використовувати для досягнення мети економічного розвитку. Так, витрати на прикладні НДДКР в середньому в 10 разів перевищують витрати на фундаментальні дослідження [226, с. 22]. При цьому інноваційні господарські структури можуть набувати таких форм: проектна, проектно-конструкторська, дослідно-конструкторська, проектно-дослідно-конструкторська, науково-виробнича, виробнича, науково-виробничо-торгова, науково-виробничо-збиральна, науково-виробничо-маркетингова та ін.

Виробничо-господарські структури в контексті забезпечення інноваційного характеру їх розвитку можна поділити на такі типи:

- НДДКР – проектування, конструювання, виготовлення дослідних зразків;
- виробництво – виготовлення, постачання, монтаж, введення в експлуатацію;
- маркетинг – гарантійне обслуговування, сервіс, технічне обслуговування, ремонт.

В сучасних умовах управління інноваційною діяльністю піднялось на якісно новий рівень, виходячи з того, що непередбачуваність, низька передбачуваність результатів,

безперервність НТП виступають системоутворюючими елементами інноваційного процесу.

З урахуванням вищевикладеного, *процедурними вимогами щодо побудови інноваційної системи* в рамках міжнародної компанії є такі:

- визначення місії, цілей, інноваційної стратегії компанії;
- структуризація технологічних ланцюгів виробництва кінцевих інноваційних продуктів;
- структуризація процесів життєвих циклів інноваційної продукції/технології проміжного і кінцевого характеру;
- визначення ролі базових підприємств компанії в технологічних мережах виробництва і життєвих циклах інноваційної продукції/технології;
- доповнення до базового складу підприємств за рахунок придбання діючих підприємств інших компаній;
- утворення філіалів і представництв, проектування і будівництво нових підприємств; проникнення в інші компанії (участь в них).

З урахуванням того, що умовою продукування інновацій є свобода економічних дій (децентралізація), найбільш ефективною формою інноваційної діяльності виступають ТНК (масштаби їх діяльності дозволяють формувати гнучкі організаційні умови, що сприяють розширенню повноважень структурних). У даному контексті доцільно виділити *принципи* організації транснаціонального виробництва, які роблять дану форму міжнародної економічної діяльності надзвичайно вдалою для розвитку інноваційної діяльності:

- принцип проактивної поведінки (орієнтація на майбутні умови зумовлює створення необхідних умов для розвитку інноваційної діяльності);
- принцип контрольованого підприємництва (стимулювання внутрішньоорганізаційного підприємницького середовища і заохочувальної ініціативи);
- принцип узгодженої автономності підрозділів (передбачає створення розумної централізації з широкою автономією підрозділів, що припускає їх конкуренцію один з одним).

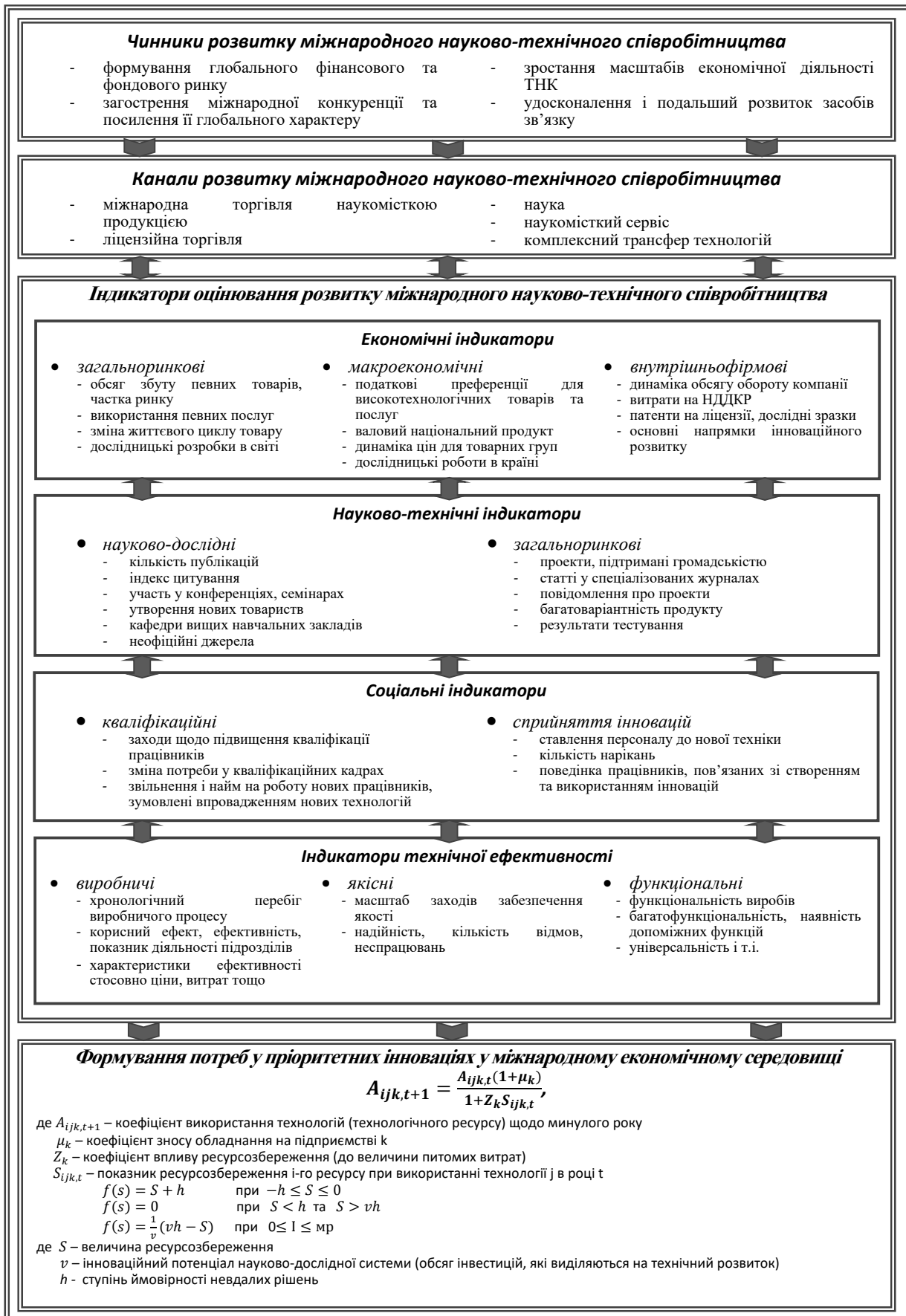
При цьому ступінь децентралізації має бути тим більшим, чим більшими є такі складові транснаціонального (інноваційного) виробництва:

- ступінь різноманітності інноваційної продукції, що реалізується за кордоном різними філіалами однієї ТНК;
- оновлюваність продукції, яка оцінюється відношенням вартості НДДКР до вартості продажів;
- масштаб закордонних операцій ТНК, що вимірюються часткою закордонних продажів у загальному обсязі реалізації;
- масштаб закордонного виробництва ТНК, що вимірюється часткою даного виробництва у загальному обсязі продукції, що виробляється;
- кількість закордонних філіалів (країн, де є закордонні філіали);
- ступінь придбання іноземної власності, що вимірюється тією часткою у загальному обсязі продажів, яка припадає на придбані в останні десять років зарубіжні компанії;

При цьому важливого значення набуває інформаційне забезпечення системи управління інноваційною діяльністю ТНК. Чим вище інноваційний рівень виробництва, тим вищою має бути інформаційна потужність керуючої системи. Нестача інформації, перш за все, щодо потреб ринку, викликає втрати у розвитку транснаціоналізації виробництва. Таким чином, існує необхідність застосування випереджального підходу до продукування інновацій, який втілено в *структурній схемі формування потреб у пріоритетних інноваціях у міжнародному економічному середовищі* (рис. 2.2).

Мова йде про вибір такої інноваційної політики в рамках системи управління міжнародною інноваційною діяльністю, яка б характеризувалась зростанням рівня міжнародного науково-технічного співробітництва, і реалізація якої передбачає таку систему дій:

- формування підрозділів, пов'язаних з відбором новітніх технологічних розробок у різних взаємопов'язаних галузях;
- виділення в загальній структурі підрозділів, які здійснюють пошук найбільш необхідних партнерів і встановлення з ними комунікації;
- заснування структурних підрозділів, які забезпечують навчання і підготовку фахівців для вирішення завдань, пов'язаних зі здійсненням інноваційної діяльності.



Зважаючи на системний характер інноваційного розвитку світової економіки, виникає необхідність застосування системного підходу до визначення напрямків вказаного розвитку з урахуванням очікуваного ефекту від впровадження пріоритетних інновацій (табл. 2.10). Загалом системні наслідки інноваційного розвитку світової економіки формуються із складових прояву інноваційних наслідків на макро- і мікрорівні.

Таблиця 2.10

Складові ефекту системності інноваційного розвитку за певними напрямками [19, с. 671]

<i>Напрямок</i>	<i>Зміст очікуваного ефекту</i>	<i>Складові очікуваного інноваційного капіталу</i>
1	2	3
Продуктовий	Очікуваний прибуток, отриманий в результаті впровадження та реалізації нової і/або оновленої продукції	Очікувані витрати на НДДКР (дослідження, розроблення, створення нововведення), впровадження, поширення та комерціалізація нової і/або оновленої продукції
Технологічний	Очікуваний прибуток від реалізації додаткового обсягу продукції, отриманого завдяки скороченню терміну виробничого циклу, збільшенню продуктивності праці тощо в результаті впровадження нової техніки, технології; очікуване зниження собівартості продукції в результаті економії ресурсної бази	Очікувані витрати на розробку (купівлю), освоєння і впровадження нової техніки, технології
Організаційно-управлінський	Очікуваний прибуток від підвищення ефективності системи управління отриманий, наприклад, шляхом економії трудових ресурсів	Очікувані витрати на впровадження нових методів організації виробництва, маркетингу, системи управління, нових фінансових інструментів та методів, нових форм активізації персоналу
Ресурсний	Збільшення ресурсозабезпеченості, ресурснезалежності, зменшення ресурсоємності продукції, якщо нові ресурси дають можливість більш економно їх витратити	Очікувані витрати на освоєння нових підходів до використання традиційних джерел сировини, матеріалів

Продовження табл. 2.10

1	2	3
Ринковий	Очікуваний прибуток від реалізації продукції на нових ринках (регіонах, сегментах) збуту	Очікувані витрати на дослідження, аналіз, освоєння нових ринків (регіонів, сегментів)

На макрорівні системними наслідками інноваційного розвитку економіки слід визначити такі:

- зростання міжнародної конкурентоспроможності країни;
- підвищення ступеня інтеграції країни у світове господарство;
- підвищення життєвого рівня населення;
- позитивні тенденції динаміки макроекономічних показників;
- збереження навколишнього середовища;
- формування раціональної структури суспільного виробництва;
- культурний прогрес.

На мікрорівні до системних наслідків інноваційного розвитку економіки слід віднести такі:

- покращення фінансово-економічних показників;
- підвищення якості продукції;
- удосконалення системи управління підприємством;
- зростання конкурентоспроможності продукції та підприємства;
- вихід на нові ринки збуту;
- постійне оновлення виробничого потенціалу підприємства та продукції;
- зниження ресурсоемності виробничих процесів.

Конкретизація змістовного наповнення системних наслідків інноваційного розвитку визначається напрямками стратегічної спрямованості останнього:

- збалансованого інноваційного розвитку (використовують в умовах безперервних і поступальних технічних змін);
- наступального інноваційного розвитку (використовують в ситуації швидких стрибкоподібних змін);

- захисного інноваційного розвитку (на основі спостережень за діями інноваційних лідерів);
- абсорбуючого інноваційного розвитку (спрямування основних зусиль на забезпечення виробничого процесу).

Таким чином, системоутворюючий ефект інноваційної діяльності у світовій економіці базується на впровадженні і реалізації інновацій, які спричиняють покращення кількісних та якісних показників міжнародної економічної діяльності суб'єктів, що здійснюють інноваційну діяльність, забезпечують зміцнення їх міжнародних ринкових позицій та створюють умови для прогресивного розвитку на основі продукування та використання нових знань.

РОЗДІЛ 3

АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

3.1. Інноваційно-концептуальне забезпечення транснаціоналізації економічної діяльності

Однією з головних характеристик сучасного етапу розвитку глобалізації є стрімкий розвиток транснаціонального сектору в структурі світової економіки. Дані процеси є незворотними, а системний вплив транснаціоналізації на світову економіку постійно зростає, сприяючи посиленню міжнародної економічної взаємозалежності. Інтенсивна глобалізація світового господарства призводить до утворення нової економічної системи, рушійною силою якої виступають транснаціональні корпорації.

Активізація міжнародної економічної діяльності припадає на початок 70-х років ХХ ст. (у світі нараховувалось 7300 ТНК), а найвагоміші зміни спостерігались, починаючи з 1990 р. (коли кількість ТНК досягла значення 37000). На сьогодні в світі нараховується близько 85 тис. ТНК і 810 тис. їх зарубіжних підрозділів. За останні 30 років кількість ТНК збільшилась у 12 разів (1970 р. – 7 тис. ТНК, 1990 р. – 24 тис., 2014 р. – 85 тис.), у яких зайнято більше 75 млн. чол. (що в 3,3 рази більше, ніж у 1990 р). За вказаний період сукупні активи іноземних філій зросли більше ніж у 18 разів (на початок 2014 р. їх величина дорівнювала 96,625 трлн. дол. США), виробництво доданої вартості у них становило 2,3 % глобального ВВП (7,7 млрд. дол. США).

За оцінками UNCTAD, сумарна додана вартість усіх ТНК станом на початок 2014 р. складала 7,492 трлн. дол. США, що відповідає приблизно чверті світового валового продукту. При цьому на закордонні філії припадало більше однієї десятої глобального ВВП та третина світового експорту. З більше ніж 30 трлн. дол. США сумарного обсягу прямих іноземних інвестицій близько 70 % знаходяться під контролем ТНК.

При цьому на території розвинених країн розміщуються понад 80 % материнських компаній і близько 33 % – афільованих (у країнах, що розвиваються – 19,5 % і 50% відповідно; у країнах з перехідною економікою – 0,5 % і 17 % відповідно). Рівень транснаціоналізації країн представлено в табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Рівень транснаціоналізації країн у 2012 р.

	Кількість ТНК	Активи, млрд. дол. США		Продажі, млрд. дол. США		Кількість зайнятих, млн. осіб		Індекса транснаціоналізації, %
		Закордонні	Всього	Закордонні	Всього	Закордонні	Всього	
ТОП-100, всього	100	7698,3	12841,5	5662,0	8726,9	9,845	16,975	61,1
США	22	1731,7	3295,2	1322,2	2441,0	2,644	5,224	52,4
Велико- британія	14	1331,9	1620,8	972,3	1348,2	1,042	1,544	73,9
Японія	8	678,7	1183,7	511,5	976,1	0,508	1,078	52,3
Франція	14	1002,3	1699,0	648,3	969,5	1,355	2,192	62,6
Німеччина	10	871,7	1557,4	808,0	1096,8	1,290	2,261	62,2
Італія	3	349,5	521,0	250,4	380,6	0,241	0,366	66,3
Швейцарія	5	378,3	465,6	267,8	274,6	0,622	0,738	87,7
Бельгія	1	115,9	122,6	36,0	37,8	0,11	0,118	92,8
Люксембург	1	112,2	114,6	84,0	84,2	0,185	0,244	91,1
Росія	1	33,3	55,4	14,0	23,1	0,034	0,058	59,6
Бразилія	1	45,7	131,5	38,3	47,7	0,016	0,085	44,5
Китай	2	263,1	741,2	182,2	245,0	1,056	1,81	56,1
Швеція	3	126,0	172,5	72,1	85,0	0,121	0,163	77,4

Лідером серед країн базування є США (132 ТНК), Китай (73 ТНК), Японія (68 ТНК), Німеччина (32 ТНК), Великобританія (26 ТНК). Серед компаній з найбільшими іноземними активами 17 ТНК мають 90% активів за кордоном (Arcelor Mittal, Nestle, Anheuser-Busch InBev, Vodafone та ін.). Найбільш розвиненим країнам світу відповідають найбільші транснаціональні компанії (табл. 3.2).

Починаючи з 2013 р., спостерігалось подальше розширення міжнародного виробництва, яке зросло на 9 % за обсягом продажів, на 8 % – за обсягом активів, на 6 % – за доданою вартістю, на 5 % – за обсягом зайнятості та на 3 % – за обсягом експорту. Активізації процесів глобалізації сприяє транснаціоналізація виробництва та

інвестиційні рішення ТНК. Оскільки ТНК за визначенням є комерційними організаціями, вони керуються принципами максимізації прибутку через підвищення ефективності діяльності. Відповідно, міжнародні інвестиції, зокрема в НДДКР, будуть зростати там, де очікується найбільша віддача.

Таблиця 3.2

Найбільші ТНК та обсяги їх продажів у 2013 р., млрд. дол. США

<i>Компанія</i>	<i>Країна базування</i>	<i>Обсяги продажів, млрд. дол. США</i>	<i>Частка закордонних продажів, %</i>
General Electric	США	735	52,6
Wal Mart Stores	США	422	58,7
Royal Dutch Shell	Нідерланди / Великобританія	320	60,1
BP	Великобританія	295	79,8
Exxon Mobil	США	315	73
Toyota	Японія	355	60,8
Total	Франція	210	76,9
Vodafone	Великобританія	170	88,3
Enel	Італія	215	60,5
GDF Suez	Франція	298	65,6
Telefonica	Іспанія	180	72,1

Розмір транснаціоналізації виробництва та капіталу може бути оцінений за динамікою ПІІ (галузі з високим рівнем інвестицій в НДДКР демонстрували набагато більш позитивну динаміку, ніж інші) (табл. 3.3) та індексом транснаціоналізації.

НДДКР і інновації виступають важливим чинником розвитку міжнародних економічних відносин. За останні десятиліття темпи зростання високотехнологічних галузей у світовій економіці на 50 % перевищують середньотехнологічні вироби і послуги і на 100 % – низькотехнологічні. Особливо великою частка

високотехнологічної продукції є в розвинутих країнах, досягаючи у загальному обсязі експорту 40 % [266].

Таблиця 3.3

**Динаміка основних показників прямих іноземних інвестицій
у 2011–2013 рр.**

<i>Показники</i>	<i>Роки</i>		
	<i>2011 р.</i>	<i>2012 р.</i>	<i>2013 р.</i>
Приток ПІІ, млрд. дол. США	1700	1330	1452
Відтік ПІІ, млрд. дол. США	1712	1347	1411
Загальний обсяг ввезених ПІІ, млрд. дол. США	21117	23304	25464
Загальний обсяг вивезених ПІІ, млрд. дол. США	21913	23916	26313
Транскордонні злиття та поглинання, млрд. дол. США	556	332	349
Обсяг продажів закордонних філій, млрд. дол. США	28516	31532	34508
Додана вартість закордонних філій, млрд. дол. США	6262	7089	7492
Сукупні активи закордонних філій, млрд. дол. США	83754	89568	96625
Експорт закордонних філій, млрд. дол. США	7463	7532	7721
Зайнятість закордонних філій, тис. осіб	63416	67155	70726

Системні перетворення транснаціоналізації відбуваються як в напрямку розширення різноманіття цілей діяльності ТНК під впливом вимог інноваційного розвитку (табл. 3.4), так і різновидів структур, що входять до їх складу. Представлені показники розраховуються за шкалою від 1 до 7 (1 представляє собою найгіршу, а 7 – найкращу можливу оцінку). Визначаються відповідні показники методом експертних оцінок за допомогою анкет з відповідними питаннями.

Таблиця 3.4

Показники інноваційного розвитку країн у 2008–2012 рр. [266]

<i>Країна</i>	<i>Витрати на НДДКР, % до ВВП</i>	<i>Науковий рівень дослідних центрів*</i>	<i>Якість підготовки фахівців*</i>	<i>Ступінь взаємодії університетів і виробництва</i>	<i>Інновації як головний чинник конкурентоспроможності</i>
Швейцарія	2,99	6,3	5,8	5,8	5,8
Швеція	3,43	6,0	5,8	5,5	5,8
Японія	3,36	5,5	5,3	5,1	5,7
Фінляндія	3,87	5,2	6,1	5,6	5,6
Німеччина	2,82	5,6	5,7	5,2	5,5
США	2,90	5,8	5,6	5,7	5,5
Данія	3,06	5,4	5,7	5,2	5,3
Нідерланди	1,83	5,7	5,7	5,3	5,2
Велика Британія	1,77	6,1	5,5	5,8	5,2
Канада	1,80	5,6	5,6	5,2	5,0
Франція	2,26	5,3	5,2	4,2	4,9
Південна Корея	3,74	4,8	5,4	4,7	4,9
Італія	1,26	3,9	4,7	3,5	4,2
Китай	1,70	4,3	4,3	4,5	4,1
Іспанія	1,37	4,3	4,9	4,1	4,0
Бразилія	1,02	4,1	4,3	4,2	4,0
Індія	0,71	4,5	3,9	3,8	3,9
Росія	1,16	3,8	4,5	3,5	3,2

* – оцінка за семибальною шкалою

В свою чергу, вплив ТНК на інновації і технології у глобальному контексті є ще більш значущим, ніж їх роль у розвитку загальноекономічних процесів у світовій економіці. Так, за перше десятиліття ХХІ ст. 2000 найбільших ТНК (1000 – ТНК з європейських країн, 1000 – з інших країн) інвестували в НДДКР більше 380 млрд. дол. США або 80 % глобальних витрат на НДДКР, при цьому частка приватного сектору у вказаному інвестуванні перевищувала 75 %.

Підводячи проміжні підсумки, слід відзначити, що сучасна економіка розвивається швидкими темпами, а завдяки вдосконаленню старих і створенню нових способів пересування людей і товарів, передачі інформації, розвитку банківської системи, логістики тощо, компанії отримують можливість діяти за межами країни. Транснаціоналізація на сучасному етапі розвитку економіки набуває масштабних обсягів, і компанії вимушені конкурувати одна з одною на глобальному ринку.

Традиційно під конкуренцією підприємств розуміють суперництво. Як відомо, такий підхід був характерним для класичної економічної школи А.Сміта, яка пояснювала конкуренцію суперництвом продавців і покупців за більш вигідні умови продажу і купівлі товарів. Пізніше конкуренція стала пов'язуватись із боротьбою за економічні блага, а також за кошти споживачів, за які ці блага можна придбати. Щодо конкуренції на транснаціональному рівні, вона має певні особливості, зумовлені нижчевикладеними чинниками.

По-перше, щорічно зростає кількість ТНК. При цьому змінюється співвідношення ТНК з розвинутих країн та країн, що розвиваються (відповідно – з ринками, що формуються). За період 1992–2008 рр. кількість ТНК подвоїлась, і якщо в 1992 р. співвідношення ТНК з розвинутих країн і країн, що розвиваються, становило 92 % і 8%, то в 2008 р. – 72 % і 28 % відповідно. Таким чином, змінюється географічне розташування материнських компаній ТНК, що пов'язано з наявністю ресурсів, політичним становищем, потребами покупців в даних групах країн.

По-друге, основна форма фінансової активності ТНК – пряме інвестування в країну перебування. Значне зростання інвестицій

ТНК спостерігалось на початку ХХІ ст., пік зростання припав на 2007 р. і становив 400 % у порівнянні з 2003 р., потім спостерігався спад майже на 50 %, що було пов'язано зі світовою економічною кризою. Починаючи з 2009р., обсяги інвестицій знову зросли, але в 2010 р. з'явилась інформація щодо другої хвилі кризи, і більшість компаній з пересторогою починали нові проекти, що призвело до уповільнення (порівняно з очікуваними показниками) даного процесу. За даними *UNCTAD*, обсяг прямих іноземних інвестицій в 2010 р. становив 1,2 трлн. дол. США, в 2011 рр. він досяг докризового рівня 1,5 трлн. дол. США, в 2012 р. – 1,6 трлн. дол. США, в 2013 р. – 1,8 трлн. дол. США, в 2014 р. – 1,9 трлн. дол. США.

По-третє, Один з основних показників діяльності ТНК – частка зарубіжних активів – скорочується у ТНК з США, але зростає у ТНК з ЄС і Японії, а темпи зростання активів ТНК з країн, що розвиваються, значно перевищують темпи зростання активів ТНК з розвинутих країн. Зростаюча активність азійських компаній обумовлює витіснення з ринків американських ТНК. За 13 років (з 1995 р. по 2008 р.) частка зарубіжних активів ТНК із США скоротилась майже вдвічі, а ТНК з країн, що розвиваються – збільшилась майже у 8 разів.

По-четверте, останні 15 років продовжується тенденція зростання частки продажів ТНК з США і ЄС. Так, частка продажів ТНК ЄС зросла з 37,7 % до 40,9 %, частка США – з 28 % до 29,1 %, а частка продажів ТНК з країн, що розвиваються зросла майже у 8 разів з 1,3 % до 9,1 % за рахунок зниження даного показника для ТНК з Японії з 27,8 % до 13,9 %. Спад частки продажів японських ТНК пояснюється тим, що якщо ще 20 років назад японські виробники були практично монополістами на ринках високих технологій, то сьогодні азійські виробники змогли налагодити подібне виробництво у своїх країнах і витіснили Японію за рахунок цінових переваг.

По-п'яте, зберігається тенденція більш високого індексу транснаціоналізації розвинутих країн порівняно з країнами, що розвиваються. Так, середній індекс транснаціоналізації ТНК країн ЄС становить 67,6 %, що є більшим за середньосвітовий індекс

(63,4 %). Середній індекс транснаціоналізації ТНК США становить 58,1 %, ТНК Японії – 50 %. Але азійські країни розвиваються швидкими темпами, а їх компанії за рівнем транснаціоналізації незначно відстають від ТНК розвинутих країн. Так, середній рівень індексу транснаціоналізації південно-азійських ТНК становить 57,9 %, африканських – 58 %, латиноамериканських – 42,5 %.

По-шосте, майже половина азійських компаній відкривають зарубіжні філіали. Найчастіше це не виробництво, а фірми, які займаються продажем і подальшим обслуговуванням продукції. Пов'язано це, в першу чергу, з необхідністю надавати клієнтам швидкий сервіс і ремонт продукції. Для європейських компаній це питання не є настільки актуальним, оскільки якість їх продукції в теперішній час значно перевищує якість азійських товарів. Європейські компанії, навпаки, відкривають за кордоном виробничі філіали з метою зниження собівартості товарів.

По-сьоме, зростають інвестиції ТНК в нові проекти, відповідно – в нові технології, робочі місця і більш високий рівень розвитку галузі. Більшість нових проектів впроваджуються в розвинутих країнах та країнах, що розвиваються, куди багато ТНК переносять своє виробництво.

По-восьме, зростають обсяги продажів ТНК з використанням методу франчайзингу. Більша його частина припадає на сектор послуг в країнах, що розвиваються, де відповідна система є застарілою і компанії потребують ноу-хау і технологій більш досвідчених компаній з розвинутих країн. Для ТНК такий спосіб виходу на новий ринок є одним з найбільш швидких.

По-дев'яте, для прийняття рішення щодо експансії, щодо нових інвестицій і нових проектів, ТНК розробляють довгострокові і короткострокові прогнози розвитку галузі і економіки. Незважаючи на очікування другої хвилі світової кризи, ТНК будують оптимістичні прогнози на найближчі роки.

Загалом конкурентні стратегії ТНК полягають, перш за все, в стратегії вибору зовнішнього ринку, виходу за кордони країни і присутності в новій країні, для чого необхідно розробити новий продукт, інноваційний спосіб його виробництва або не розповсюджену на широкому ринку форму співробітництва з

клієнтами. Загалом мова йде про інноваційний підхід до товару, до процесу виробництва або до обслуговування клієнта [84].

У загальній кількості корпорацій 80 % ТНК з найбільшими витратами на НДДКР мають приналежність до США, Японії, Німеччини, Великобританії, Франції, їх особливостями є зосередження НДДКР в країні базування [240, с. 35], навіть незважаючи на певні зрушення впродовж останніх двох десятиліть (західноєвропейські ТНК збільшили частку витрат на НДДКР за межами країни базування з 26 % до 44 %, японські ТНК – з 5 % до 11 %, американські – з 23 % до 32 %) [265]. Загалом НДДКР є одним з найменш інтернаціональних структурних підрозділів ТНК, концентруючись в невеликій кількості країн і регіонів (в країнах ОЕСР і Китаї зосереджено 91 % світових витрат на НДДКР).

В умовах глобалізації та посилення впливу технологічних чинників відбулась зміна сучасних моделей економічного розвитку, в результаті чого інновації стали основним драйвером, що забезпечує конкурентоспроможність та економічне зростання національних економік, перш за все, через активізацію інноваційної діяльності в корпоративному секторі [112]:

- створення власних центрів НДДКР;
- формування технологічних альянсів;
- передача замовлень на виконання наукових досліджень і розробок центрам НДДКР на умовах аутсорсингу;
- доступ до нових технологій методом злиттів і поглинань.

Щорічно на дослідження компаніями світу витрачається майже 1,5 трлн. дол. США. Загальна сума витрат на ринку інновацій, включаючи капітал венчурних фондів, перевищує 25 трлн. дол. США. За даними ООН, обсяг венчурного капіталу у розвинених країнах за останні два роки збільшився на 87 % (при цьому майже третина витрат на інновації припадає на сферу інформаційних технологій – 28 %, 21 % – на охорону здоров'я, 16 % – на автомобілебудування). Максимальним за розміром показником у світі є обсяг венчурного капіталу на одного жителя Швейцарії – 69 дол. США (в середньому на одного жителя планети припадає 12 дол. США) [200, с. 6]. В результаті країни – лідери (для яких характерною є висока частка доданої вартості в ціні продукту)

демонструють суттєвий відрив за рівнем економічного розвитку від менш інноваційно потужних країн, завдяки формуванню високотехнологічної структури національного виробництва, зосередження у своїх руках найбільших фінансових потоків.

Характерними рисами стратегій інноваційного розвитку провідних країн світу в сучасних умовах є такі:

- потужний науково-дослідний сектор, спрямований на продукування інноваційних ідей;
- відбір найбільш перспективних ідей і розробок з метою мінімізації ризиків;
- необхідне ресурсне забезпечення;
- орієнтація на виробництво унікального продукту;
- потужна маркетингова складова інноваційної діяльності;
- орієнтація інноваційного продукту одразу на глобальний ринок;
- забезпечення цілісності ланцюга «НДДКР – виробництво – маркетинг».

Інноваційно орієнтована економіка країн визначається низкою специфічних рис:

- чітко визначена спрямованість відтворювального процесу на досягнення високої технологічної конкурентоспроможності країни за рахунок нових знань, технологій та інформації;
- наявність соціально-економічної інфраструктури, що відповідає завданням зростання технологічної конкурентоспроможності до рівня найбільш розвинених країн світу;
- наявність технологічного і виробничого потенціалу – матеріальних і людських ресурсів, здатних забезпечити випуск конкурентоспроможної високотехнологічної продукції;
- значно більш високі показники економічної ефективності виробництва, що досягається за рахунок інноваційних чинників.

Щодо змісту інноваційної моделі економічного розвитку країни, з одного боку, *інноваційна модель* – це особлива система відносин, інститутів і інституцій, які створюють належні умови для науково-технічного прогресу в межах і під впливом визначеної державної інноваційної політики [80, с. 126]; з іншого боку – це забезпечення структурних зрушень в економіці країни та

підвищення її технологічного рівня. У будь-якому випадку, побудова інноваційної моделі передбачає розробку і забезпечення реалізації тривалих програм економічного розвитку, створення механізму фінансування нововведень, створення системи відповідного інформаційного і науково-дослідного забезпечення тощо.

При цьому інноваційні моделі країн мають певні особливості. Так, стимулююча роль держави у розвитку інновацій у *США* поступово змінювалась від адміністративно-бюджетного фінансування до програм, що доповнюються заходами непрямого стимулювання – диференційованою системою податкових пільг, наданням пільгових кредитів тощо. На сучасному етапі поглиблюється тенденція інтеграції держави та приватного корпоративного сектору при реалізації великих науково-технічних програм як національного, так і міжнародного характеру. Серед інших урядових заходів зі стимулювання розвитку інноваційного сектору економіки можна виділити такі програми [70, с. 380; 72, с. 47]:

- конкурентоспроможність;
- стратегічна оборонна ініціатива;
- стратегічна комп'ютерна ініціатива;
- орбітальна станція;
- розробка нових екологічно чистих технологій спалювання вугілля;
- розробка засобів боротьби зі СНІДом;
- подвійні технології.

В *Японії* реалізується політика активного втручання у вирішення науково-технічних завдань різного роду та масштабу. Так, у Японії створено розгалужену мережу державних органів, які формують науково-технічні пріоритети і розробляють оптимальні механізми стимулювання участі приватних компаній у пріоритетних проектах. Держава, виділяючи порівняно невеликі кошти, фінансує початок найризикованіших для приватного бізнесу НДДКР. На стадії розробки інноваційних проектів широко залучаються приватні компанії. На більш пізніх стадіях

інноваційні проекти реалізуються лише за рахунок приватних компаній [72, с. 47].

У Франції державне стимулювання інноваційної діяльності у приватному секторі економіки здійснюється за такими основними напрямками: через Регіональний фонд консультативної підтримки, що надає консультативні та інформаційні послуги інноваційним підприємствам; через організації, які здійснюють передачу технологій, що розроблені державними установами (технічними центрами, державними науково-дослідними лабораторіями, регіональними центрами інновацій і передачі технологій); державні організації, що фінансують інноваційну діяльність переважно на початкових стадіях розробки, зокрема у формі субсидій, пільгових кредитів, податкового кредиту тощо; через приватні організації, які широко використовують різні форми та засоби фінансування інноваційної діяльності (банківські кредити, венчурне фінансування тощо) [72, с. 48].

Спільне в механізмах стимулювання інноваційної діяльності США, Японії та європейських країн є те, що всі вони зорієнтовані на створення сприятливих умов для залучення приватних інвестицій в інноваційну сферу; функції розподілу державних коштів у них відіграють другорядну роль. Водночас, слід наголосити, що інноваційні компанії в цих країнах відчують значні труднощі у процесі акумулювання коштів для фінансування інновацій. Зважаючи на те, що одні проекти можуть стати високодохідними, а інші – закінчитись суттєвими втратами для компанії, сподівання отримати високі прибутки від інновацій завжди асоціюються зі значними ризиками. У зв'язку з цим важливо враховувати, що фінансування інноваційної діяльності має суттєві особливості на кожній з чотирьох стадій – відбір можливих виконавців, запуск проекту, зростання випуску інноваційної продукції, експансія на ринки [72, с. 48].

Найбільш прогресивними вважаються такі напрями підтримки та заохочення інноваційної діяльності, які використовуються різними країнами [200, с. 6]:

– надання пільгових позик новоствореним високотехнологічним компаніям, малим і середнім підприємствам.

При цьому умови надання позик суттєво відрізняються (так, у Великобританії встановлено граничний обсяг обороту – 25 млн. ф. ст., сума кредитних гарантій – 1 млн. ф. ст., термін – 10 років. Гарантії покривають до 75 % кредиту та сплачуються за ставкою 2 % річних від непогашеної кредитної заборгованості);

– мінімальний розмір відсоткових ставок (від 0 % в Німеччині до 4,5 % в Бразилії);

– створення спеціальних агентств фінансування технологій та інновацій (Франція, Іспанія, Фінляндія, Великобританія, Нідерланди, Бразилія) або банків (Індія).

Щодо *України*, державна підтримка суб'єктам інноваційної діяльності може бути надана шляхом:

а) повного безвідсоткового кредитування (на умовах інфляційної індексації) пріоритетних інноваційних проектів за рахунок коштів Державного бюджету України та коштів місцевих бюджетів;

б) часткового (до 50 %) безвідсоткового кредитування (на умовах інфляційної індексації) інноваційних проектів за рахунок коштів Державного бюджету України та коштів місцевих бюджетів за умови залучення до фінансування проекту решти необхідних коштів виконавця проекту і (або) інших суб'єктів інноваційної діяльності;

в) повної чи часткової компенсації (за рахунок коштів Державного бюджету України та коштів місцевих бюджетів) відсотків, сплачених суб'єктами інноваційної діяльності комерційним банкам та іншим фінансово-кредитним установам за кредитування інноваційних проектів;

г) надання державних гарантій комерційним банкам, що здійснюють кредитування пріоритетних інноваційних проектів;

д) майнове страхування реалізації інноваційних проектів у страховиків відповідно до Закону України «Про страхування» [174, с. 98].

Обов'язковою умовою пільгового оподаткування інноваційних проектів є державна реєстрація цих проектів. Впродовж строку чинності свідоцтва про державну реєстрацію інноваційного проекту і за умови, що виконання проекту розпочато не пізніше

вісімнадцяти місяців з дати його державної реєстрації, оподаткування об'єктів інноваційної діяльності здійснюється у порядку, за яким 50 % податку на додану вартість за операціями з продажу товарів (виконання робіт, надання послуг), пов'язаних з виконанням інноваційних проектів, і 50 % податку на прибуток, отриманого від виконання цих проектів, залишаються у розпорядженні платника податків, зараховуються на його спеціальний рахунок і використовуються ним виключно на фінансування інноваційної, науково-технічної діяльності і розширення власних науково-технологічних і дослідно-експериментальних баз [1].

Використати податкові пільги суб'єкт інноваційної діяльності зможе лише впродовж трьох років від дати реєстрації інноваційного проекту і за умови, якщо він не зволікатиме з початком його реалізації більше 18 місяців. Такий порядок має спонукати до швидкого впровадження інновацій.

Крім того, враховуючи недостатню інноваційну активність в Україні, слід застосовувати порядок, коли при визначенні податку з прибутку, із валового прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства, повинні виключатись такі витрати [174, с. 108]:

- кошти, що інвестовані підприємствами у розвиток власної виробничої і невиробничої сфери, за умови повного використання ними амортизаційних відрахувань на останню звітну дату;

- кошти у розмірі не менше 50 % від інвестицій на природоохоронні заходи;

- дивіденди, у випадку їх реінвестування на модернізацію, реконструкцію або розширення виробництва на даному підприємстві, включаючи витрати на НДДКР, спорудження і реконструкцію об'єктів соціальної інфраструктури.

Загалом на міжнародному рівні, хоча інноваційний чинник відіграє більш вагомую роль в процесі забезпечення конкурентоспроможності економіки у скандинавських країнах та Японії, за масштабами інноваційного процесу в рамках транснаціоналізації провідні позиції у світі належать США.

Крім того, заслуговують на увагу сучасні тенденції транснаціоналізації *Китайської Народної Республіки*. Стратегія

глобальної економічної експансії КНР «*going global*», яку було розроблено в середині 90-х років ХХ ст. і прийнято в 2000 р., полягає в активізації міжнародної діяльності китайських компаній з метою підвищення їх ресурсозабезпечення і посилення міжнародної конкурентоспроможності. Стратегія охоплює такі сфери: зарубіжні інвестиції китайських компаній; зарубіжні будівельні угоди і міжнародне сервісне обслуговування. При цьому центральне місце в стратегії глобальної економічної експансії зайняв експорт китайського капіталу, націленого, перш за все, на освоєння природних і технологічних ресурсів зарубіжних країн, розширення товарного експорту і вихід на нові ринки збуту.

Починаючи з 2000 р., заохочення і підтримка економічної транснаціоналізації китайських підприємств стала основним стратегічним курсом уряду КНР [98]. В результаті середньорічний темп витрат на НДДКР в Китаї досягає рівня 18,3 % у порівнянні з 1,4 % у решті країн світу з рівнем доходу вище середнього. В той час, як частка глобальних витрат на НДДКР в країнах з високим рівнем доходу скоротилась з 88 % у 1996 р. до 69,3 % в 2013 р., Китай збільшив відповідні інвестиції з 2,5 % до 19,6 % (світовим лідером є США, на які припадає 30 % глобальних витрат на НДДКР) [204].

Вказана стратегія «*going global*» має довгостроковий характер і передбачає виділення в ній чітких часових періодів-орієнтирів зі встановленими для них показниками розвитку [277, с. 113].

В період 2001–2010 рр. реалізовано перші два етапи:

– відбір біля 100 найбільш великих і перспективних груп підприємств, які будуть забезпечені держпідтримкою, а також виключними правами на зарубіжну збутову і інвестиційну діяльність;

– розвиток експортної орієнтації обраних груп підприємств: створення зарубіжних збутових структур; поступове розширення прямої інвестиційної діяльності за кордоном; активізація збуту продукції, підготовленої (зібраної) в третіх країнах.

Починаючи з 2011 р., здійснюються такі етапи [94]:

– розвиток транснаціоналізації найбільш успішних груп китайських підприємств, яка передбачає їх орієнтацію на створення

зарубіжних дочірніх фірм і філіалів, тісно інтегрованих з материнською компанією;

– формування повноцінних ТНК, яке передбачає досягнення китайськими компаніями певної стадії зрілості (здійснення збутових, виробничих і науково-дослідних операцій у глобальному масштабі, а також побудова внутрішньофірмового міжнародного розподілу праці).

В рамках реалізації зовнішньоекономічної стратегії уряд Китаю визначив *три групи* китайських компаній, перед якими було поставлено завдання ввійти до 500 найбільших ТНК світу [9, с. 18–19]:

1) центральні фінансові структури КНР – «Промислово-торговий банк», «Будбанк», «Сільгоспбанк», «Банк Китаю», а також галузеві монополії – «Китайська продовольча експортно-імпортна компанія», «Китайська хімічна експортно-імпортна компанія» та ін.;

2) великі китайські промислові групи, які активно підтримуються державою через надання різноманітних пільг та широкомасштабних інвестицій – «Електронна компанія Сичуань», «Байду», «Хуавей», «Синопек» та CNPC;

3) китайські підприємства, які досягли статусу «міжнародної конкурентної марки» (більше 70 компаній) – «*Hair*», «*Lenovo*» та ін.

Внаслідок реалізації активної стратегії транснаціоналізації КНР, починаючи з 2000-х років, відбувся масовий вихід китайського капіталу за кордон. Загалом в КНР проводиться політика активної, але селективної підтримки економічної транснаціоналізації. З цією метою в 2004 р. Національний комітет з розвитку і реформ спільно з Експортно-імпортним банком Китаю розробили такі *пріоритетні напрями* державної підтримки щодо активізації інноваційної діяльності китайських компаній [272, с. 52]:

1) проекти з розвідування природно-сировинних ресурсів зарубіжних країн для зменшення їх внутрішньої нестачі в КНР;

2) проекти, які сприяють експорту вітчизняних технологій, продукції, обладнання й робочої сили;

3) утворення зарубіжних НДДКР – центрів і міжнародних стратегічних альянсів (МСА) для використання технологій світового рівня, фахівців і управлінських кадрів;

4) проекти зі ЗіП, здатні підвищити міжнародну конкурентоспроможність китайських підприємств і прискорити їх проникнення на зарубіжні ринки.

Розглянемо зміст наведених напрямків детальніше.

1) проекти з розвідування природно-сировинних ресурсів зарубіжних країн для зменшення їх внутрішньої нестачі в КНР.

Згідно з наявними дослідженнями, при досягненні доходів на душу населення в 2 тис. дол. США, попит на природні ресурси починає зростати, поки даний показник не досягне значення близько 20 тис. дол. США. Особливо це стосується енергоджерел. Так, якщо раніше в КНР енергоспоживання збільшувалось вдвічі повільніше, ніж зростала національна економіка, то вже після 2002 р. – зростало вдвічі швидше, ніж ВВП (так, якщо у 1990 р. в КНР споживалось 2,4 млн. барр. нафти на добу, то нині показник споживання досяг 7 млн. барр., причому половина потреби покривається за рахунок імпорту. Очікується, що до 2030 р. споживання нафти зросте до 16,5 млн. барр. на добу, а її імпорт – до 13,1 млн. барр. (що перевищує, наприклад, рівень видобутку в Саудівській Аравії). Підвищення ж попиту на метали в КНР в найближчі 20 років за своїми масштабами буде порівняним з сумарним попитом на них в розвинутих країнах [95].

З метою забезпечення доступу до природно-сировинних ресурсів китайські компанії купують закордонні видобувні підприємства або права на експлуатацію родовищ. При цьому найбільша зацікавленість існує щодо країн, які володіють багатими запасами природних ресурсів (китайські компанії придбали родовища в Перу, Венесуелі, Іраку, Судані, Казахстані; досягнуто домовленості щодо заснування спільних нафтовидобувних і нафтопереробних підприємств в ряді інших країн, наприклад, в Туркменістані). Характерно, що компанії КНР не стільки зацікавлені у розробці існуючих родовищ, скільки в резервуванні запасів під майбутній видобуток [258, с. 112].

Для вирішення поставлених завдань китайські компанії розгортають свою діяльність також і в розвинутих країнах. Одним з найбільш наочних прикладів є *Австралія* як найбільший для Китаю експортер залізної руди (закупівлі даної сировини Китаєм зростали в середньому на 27 % за рік). Так, в 2006 р. китайська компанія «*Shougang*» придбала пайову участь у розробках залізної руди на території Австралії; у 2007 р. китайська сталеливарна компанія «*Ansteel*» і австралійське залізорудне підприємство «*Gindalbie*» домовились щодо інвестування 1,8 млн. дол. США у створення спільного підприємства в Західній Австралії. Китайська сталеливарна компанія «*Sinosteel*» придбала за 1,2 млрд. дол. США західноавстралійську компанію «*Midwest*». Крім того, Державна гірничовидобувна і металургійна компанія «*Chinalco*» спільно з американською «*Alcoa*» придбали 9 % акцій «*Rio Tinto*», що виступає одним з найбільших гравців на світовому залізорудному ринку. В результаті даних та інших угод постачання залізної руди з Австралії до Китаю вже у 2008 р. досягло 14 млрд. дол. США, а КНР стала найбільшим торговельним партнером Австралії [72].

Показовим є також приклад співробітництва КНР із *Суданом*. Китайські компанії інвестували в економіку країни близько 15 млрд. дол. США, більша частина з яких була спрямована на пошуково-розвідувальні роботи та експлуатацію родовищ нафти. В теперішній час близько 10 % імпорту нафти КНР надходить саме з цієї країни, яка постачає китайській стороні біля половини всієї нафти, що видобувається, забезпечуючи близько 60 % доходів свого бюджету.

Таким чином, один з пріоритетних напрямів транснаціоналізації КНР полягає у забезпеченні широкомасштабного інвестиційного контролю над ресурсно-сировинною базою зарубіжних країн. При цьому КНР тісно ув'язує зацікавленість інших держав у їх власному соціально-економічному розвитку зі своїми стратегічними інтересами. Так, завдяки державній підтримці транснаціоналізації власних компаній, країна формує географічно розгалужену систему забезпечення природно-сировинними ресурсами, яка контролюється китайськими суб'єктами господарювання. Причому дана підтримка спрямована не тільки на

задоволення поточних потреб країни, а й на забезпечення стратегічних позицій у ресурсно-сировинній сфері у глобальному масштабі.

2) проекти, які сприяють експорту вітчизняних технологій, продукції, обладнання й робочої сили.

Не дивлячись на те, що більшість китайських компаній використовують виробничі технології, створені в розвинутих країнах, які фактично є застарілими, вони володіють порівняльною конкурентоспроможністю на ринках країн, що розвиваються (переваги китайських виробників складаються із досвіду промислового виробництва, адаптованості і низької вартості продукції). Умови на внутрішньому ринку КНР характеризуються такими ж вимогами до масштабів операцій і застосування капіталу, використання робочої сили і матеріалів, що й на ринках багатьох країн, що розвиваються. Відповідно, необхідна адаптація вимагає від китайських виробників значно менше зусиль, ніж від виробників розвинутих країн. Крім того, в зарубіжних виробничих підрозділах китайських компаній, як правило, використовується капітальне обладнання і адміністративний персонал із КНР, які мають значно меншу вартість у порівнянні із західними аналогами.

Таким чином, здійснюючи транснаціоналізацію, пов'язану з експортом виробничих технологій (будівництво, енергетика, текстильна промисловість та ін.), КНР сприяє інтенсифікації промислового, технологічного і соціально-економічного розвитку менш розвинутих країн. Крім того, спостерігається тенденція зростання китайських ПІІ у галузях з більш високою доданою вартістю. Дані структурні зрушення обумовлені тим, що дешева традиційна експортна продукція практично вичерпала можливості для подальшого зростання ринкової частки, в той час як складна продукція завоювала поки незначну частину світового ринку, відповідно, зберігається значний потенціал для її подальшого достатньо інтенсивного зростання. Останнє обумовлює зміни і в структурі економічної транснаціоналізації КНР, яка все більшою мірою орієнтована на підтримку експортного постачання китайських виробників товарів з більш високою доданою вартістю.

Особливо ця тенденція проявляється щодо такої галузі китайської промисловості, як машинобудування і, зокрема, автомобілебудування [176].

При цьому китайські компанії все частіше переходять від експорту готової продукції до здійснення ПІ у створення закордонних підприємств. І якщо на початкових стадіях економічної транснаціоналізації китайські компанії, як правило, спрямовують ПІ лише на розвиток зарубіжної збутової системи, то в останні роки значно зросла кількість інвестиційних проектів за участю китайських компаній, спрямованих на створення зарубіжних об'єктів виробничого призначення. Причому якщо раніше зарубіжна виробнича активність у більшості випадків проявлялась стосовно країн, рівень розвитку яких є нижчим, або співставним з КНР (Україна, Росія, Іран, Венесуела та ін.), то по мірі зростання споживчих і техніко-економічних показників китайської продукції, все більшу увагу Китай почав приділяти країнам Північної Америки і ЄС.

Одним з перших масштабних проектів зі створення китайського виробничого підприємства на території США є будівництво заводу зі збирання дорожно-будівельної техніки компанії «*Sany Heavy Industry*», націленого на весь Північноамериканський ринок. За оцінками експертів, реалізація даного проекту дозволить китайським виробникам впродовж перших п'яти років експлуатації заводу отримати дохід в сумі 4 млрд. дол. США і увійти до числа 500 найбільших компаній у світі. Подібні плани розглядаються і частково реалізуються також рядом інших китайських виробників: «*Nanjing Auto Group*» (організація виробництва легкових автомобілів «*Rover*» у Великобританії та США), «*Geely*» (організація збиральних виробництв на території Малайзії й США).

Сучасний етап зарубіжної активності Китаю характеризується поглибленим залученням до міжнародних ринків, широкомасштабною інвестиційною діяльністю і трансформацією у великі транснаціональні бізнес-структури. Через розвиток транснаціоналізації китайські виробники отримують можливість розширити свою експортну діяльність, закріпитись на найбільших

ринках збуту, а також підвищувати свою міжнародну конкурентоспроможність.

Таким чином, оцінюючи транснаціоналізацію КНР, пов'язану з експортом технологій, товарів, обладнання і робочої сили, можна відзначити ряд характерних особливостей. Так, транснаціоналізація, спрямована на сприяння експорту технологій, як правило, реалізується щодо країн світу, які не мають власної промислової, технологічної і кадрової бази. Реалізуючи масштабні інвестиційні проекти в цих країнах, ННР виступає в ролі технологічно і фінансово передової країни. Китайські ПП, спрямовані на розвиток промислової бази менш розвинутих країн, як правило, супроводжуються експортом обладнання, виробленого в КНР, а також робочої сили відповідної кваліфікації. Завдяки такій взаємодії КНР створює стратегічну основу довгострокових відносин у сфері промисловості і технологій. Сприяючи розвитку економічно менш потужних країн, КНР формує для себе потенційно ємні ринки збуту китайських товарів, технологій, робочої сили, а також закріплює свій економічний і політичний вплив на їх території.

3) утворення зарубіжних НДДКР – центрів і міжнародних стратегічних альянсів (МСА) для використання технологій світового рівня, фахівців і управлінських кадрів.

В теперішній час все більший вплив в КНР отримують злиття і поглинання, в рамках яких китайські суб'єкти господарювання поглинають зарубіжні активи. Китайські компанії, що беруть участь у міжнародних злиттях і поглинаннях, володіють рядом особливостей: як правило, вони є великими за розміром, відрізняються прагненням до завоювання конкурентних позицій у глобальному масштабі, володіють значними фінансовими ресурсами. Китайські компанії орієнтовані на придбання видобувних, енергетичних і фінансових об'єктів, причому часто за цінами, які значно перевищують їх ринкове значення (наприклад, «China Merchants Bank», щоб обійти конкурентів, витратив на придбання гонконгського банку «Wing Lung Bank» (WLB) 4,7 млрд. дол. США, що в 2,9 разів перевищує балансову вартість WLB).

Дії китайських бізнес-структур на сучасному етапі значною мірою орієнтовані на досягнення суто стратегічних цілей (наприклад, в 2008 р. «*Aluminium Corp. Of China*» і «*Alcoa*» придбали за 14 млрд. дол. США 12% в «*Rio Tinto*», що перешкодило планам «*BNP Billiton*» розширити позиції на світовому ринку залізної руди, які б дозволили контролювати ціни на дану сировину. В цьому ж році китайська «*Sinosteel*» збільшила свою участь в австралійській «*Midwest*» з 28,37% до 33,82%, що дозволило не допустити контролю над нею з боку «*Marchison Metals*» [192, с. 4].

Активність в подібних угодах демонструють і великі державні банки КНР, особливо у Південно-Східній Азії, Африці і США (так, такі китайські банки, як «*China Investment Corp.*» та «*China Development Bank*», скориставшись вразливістю банків західних країн в умовах кризи в сфері іпотечного кредитування, придбали міноритарні пакети таких західних банків, як «*Morgan Stanley*» та «*Barclays*».

Деякі китайські компанії через злиття і поглинання прагнуть встановити контроль над компаніями – власниками відомих брендів. Так, «*Lenovo Group*» придбала в 2005 р. за 11 млрд. дол. США американську компанію «*IBM*» з виробництва персональних комп'ютерів, «*Haier*» – підрозділ «*General Electric*» з виробництва побутових електроприладів, китайські компанії «*Shanghai Automotive Industry Corp.*» (*SAIC*) та «*Nanjing Auto*» володіють правами на випуск автомобілів під такими світовими брендами, як «*Rover*», «*GM*», «*Aston Martin*» та ін [192, с. 3].

В автомобільній галузі угоди зі злиттів і поглинань за участю китайських компаній також активізувались під впливом світової економічної кризи – з метою оптимізації виробничого процесу великі компанії позбавляються від цілого ряду своїх підрозділів, відомих брендів, відповідних технологій і виробничих потужностей, причому за помірними цінами. (Так, в 2009 р. «*General Motors*» уклав угоду з китайською компанією «*Sichuan Tengzhong Heavy Industrial Machinery*» щодо продажу автомобілів марки «*Hummer*», технологій її виробництва, прав на топ-менеджмент і виробничий персонал за 500 млн. дол. США [162].

Аналогічну угоду було укладено між компанією «Ford» і китайською «Geely Automotive» щодо продажу автомобільної марки «Volvo» за 3 млрд. дол. США (хоча в 1999 р. компанія «Ford» придбала «Volvo» за 6,5 млрд. дол. США) [166; 231].

Загалом міжнародні злиття і поглинання за участю китайських компаній мають чітко виражену стратегічну спрямованість. Характерно, що економічна транснаціоналізація КНР, спрямована на ЗіП, більшою мірою орієнтована на розвинуті країни, чому значною мірою сприяла міжнародна економічна криза. Активне використання ЗіП дозволяє китайським виробникам не тільки швидко розширювати свою присутність на зарубіжних ринках, а й скорочувати час і значні фінансові витрати на розробку продукції, просування і популяризацію нових торгових марок.

4) проекти зі ЗіП, здатні підвищити міжнародну конкурентоспроможність китайських підприємств і прискорити їх проникнення на зарубіжні ринки.

Динамічний розвиток промислового комплексу КНР і все більше включення китайських виробників у міжнародну конкурентну боротьбу, перш за все, у галузях з високою добавленою вартістю, обумовлюють гостру необхідність у *випереджальному інноваційному розвитку*. По мірі технологічного розвитку і перетворення найбільш конкурентоспроможних китайських виробників в глобальних діючих суб'єктів, ряд із них фокусує свою увагу саме на інноваційному розвитку. У цьому зв'язку широке розповсюдження отримали проекти, пов'язані з участю китайських виробників у *міжнародних стратегічних альянсах*. Так, китайська автомобілебудівна компанія «Chery Automobile» з метою підвищення свого технологічного потенціалу підписала угоду з американською компанією «Arvin Meritor» щодо створення підприємства, яке буде спеціалізуватись на розробці дизайну, виробництві амортизаторів і збиранні ходових частин автомобілів (в реалізацію даного проекту китайською стороною було вкладено біля 12 млн. дол. США). Крім того, «Chery Automobile» було підписано угоду з американською «Chrysler», відповідно до якої ці компанії об'єднують зусилля з розробки,

виробництва і збуту китайської автомобільної продукції в США, Східній Європі і Латинській Америці.

Китайські компанії «*Weichai Power*» та «*China Heavy-Duty Truck Group*» уклали ряд угод на суму 6,6 млн. євро з конструкторсько-інжиніринговою компанією «*AVL List GmbH*» (Австрія); «*Weichai Power*» підписала угоду щодо стратегічної кооперації з компанією «*Bosh*» щодо спільної розробки високооборотного дизельного двигуна великої потужності і поставках до нього систем паливного впрыску. Крім того, «*Weichai Power*» організувала більш потужний і багатосторонній міжнародний стратегічний альянс, метою якого є створення нового способу розробки і впровадження інновацій в китайській автомобільній промисловості, створення нового бренду «*Weichai*» і комерційних автомобілів моделі «*Auman*» марки «*Foton*». До складу даного стратегічного альянсу, окрім самої «*Weichai Power*», увійшли «*Bosh*», «*AVL List GmbH*», «*Foton*» [86, с. 12–13].

З метою підвищення власного технологічного потенціалу китайські виробники, окрім міжнародних стратегічних альянсів, все частіше використовують організацію *НДДКР-центрів* на території зарубіжних країн, які відрізняються порівняно високим рівнем інноваційного розвитку (в США розташовано 40 % таких центрів, в Європі – 13 %, у Східній Азії – 13 %, в Японії – 7 %, в інших країнах – 27 %).

При цьому транснаціоналізація китайських компаній, спрямована на організацію закордонних НДДКР, як правило, складається з трьох стадій:

– на *першій стадії* капіталовкладення спрямовуються у створення за кордоном свого роду центрів технологічного моніторингу. Основною метою зазначених структур є аналіз інноваційного середовища країни-реципієнта, пошук інформації щодо сучасних технологічних розробок і відбір тих із них, які мали б бути використані китайською головною компанією. Характерною особливістю функціонування подібних структур є те, що практично весь їх персонал складається зі співробітників китайської головної компанії, а продукція, вироблена на основі отриманої інформації, як правило, спрямовується на внутрішній ринок КНР;

– на *другій стадії* НДДКР – центри займаються технологічним моніторингом. Однак принципова відмінність від початкової стадії полягає у комбінуванні внутрішньої (китайської) і зарубіжної інноваційної діяльності. НДДКР центри розміщуються не тільки в найбільш технологічно розвинутих країнах, а й на території основних ринків збуту продукції, що виробляється. Відбувається свого роду локалізація НДДКР – центрів, до основних зобов'язань яких входить не стільки відслідковування сучасних тенденцій розвитку технологій, скільки адаптація і розробка нових продуктів, які враховують внутрішні особливості зарубіжних ринків. На даній стадії організації китайськими компаніями зарубіжних НДДКР-центрів все більше залучаються зарубіжні кадри, а також китайські співробітники, які володіють знаннями внутрішнього ринку країни-реципієнта.

– на *третьій стадії* спостерігається рівне або домінуюче значення закордонних ринків у порівнянні з внутрішніми. Характерною особливістю даного етапу є значне зниження ролі китайської материнської компанії в процесі безпосередньої розробки технологій, її діяльність концентрується на фінансуванні і координації взаємодії елементів глобальної НДДКР системи (в якій у кожного підрозділу є спеціалізоване завдання, а їх діяльність є взаємозалежною).

Найбільшу активність в організації зарубіжних науково-дослідних центрів і глобальної НДДКР – системи проявляють виробники електроніки і побутової техніки («*Haier Group*», «*Huawei Technologies*», «*ZTE*» та ін.). Так, міжнародна НДДКР-система компанії «*Huawei Technologies*» включає цілий ряд міжнародних стратегічних альянсів – з такими галузевими лідерами, як «*Texas Instruments*», «*Motorola*», «*IBM*», «*Intel*», «*Lucent*», «*ALTERA*», «*SUN*».

Загалом провідні ТНК на сучасному етапі для утвердження свого положення у світовій економіці використовують так звані *глобальні стратегії* (стратегія є глобальною, якщо компанія одночасно враховує ряд вимог поведінки на світових ринках, зокрема, якщо вона має загальнопланетарне бачення ринків конкуренції, добре знає своїх суперників, контролює свої операції у

загальносвітовому масштабі, оперує у високотехнологічних галузях економіки, розміщує своє виробництво найкращим чином у відповідності до принципу порівняльних витрат, координує свою діяльність за допомогою гнучкої інформаційної технології, інтегрує свої підприємства і філіали у єдину міжнародну мережу управління, включену до мережі угод з іншими країнами) [40].

У сучасній глобальній економіці, коли має місце жорстка конкуренція між компаніями, тісна взаємодія і співробітництво в інноваційній сфері, яка формується в рамках *міжнародних стратегічних альянсів*, підвищує шанси на отримання і використання спільних конкурентних переваг учасниками у транснаціональному просторі. Причинами створення міжнародних стратегічних альянсів ТНК стали процеси глобалізації і регіональної інтеграції, які, розмиваючи національні кордони, створили умови для використання переваг великого ринку, загострення конкуренції на ринках високотехнологічної продукції, а також зростання значення вартісних НДДКР. Приймаючи участь у створенні стратегічних альянсів, ТНК прагнуть таким чином зменшити витрати, підвищити прибуток, збільшити свою ринкову частку, скористатись новими технологічними і ринковими можливостями, зайняти домінуюче становище на глобальних ринках.

Стратегічні альянси – тимчасові угоди без об'єднання капіталів та інші міжфірмові коопераційні угоди, які допомагають використовувати конкурентні переваги всім учасникам таких союзів без вартісних витрат на купівлю їх активів. Альянси створюються, як правило, в найбільш передових галузях (мікроелектроніці, телекомунікаціях, біотехнології, автомобілебудуванні, аерокосмічній промисловості), в яких, на фоні жорсткої конкуренції, витрати зі створення нових технологій є настільки великими, що їх не можуть дозволити собі навіть компанії-лідери. За деякими оцінками, кількість стратегічних альянсів у високотехнологічних галузях збільшується щорічно на 25 %. Альянси в основному утворюються між західноєвропейськими і американськими ТНК, але їх кількість зростає і в Західній Європі (наприклад, вони діють в рамках програми

«Evrica» і в рамках Європейського космічного агентства) [63, с. 193–194].

За допомогою стратегічних альянсів компанії швидко пристосовуються до змін в технологіях, оптимізують витрати на НДДКР, виходять на нові ринки, обходячи обмеження на злиття і поглинання. Такі альянси дозволяють учасникам вирішувати стратегічні завдання, укріплювати свої конкурентні позиції, зберігаючи при цьому свою господарську і юридичну самостійність, координувати і оптимізувати використання спільних ресурсів і мінімізувати трансакційні витрати.

Основними технологічними та інноваційними мотивами об'єднання компаній в альянси є такі [22, с. 107]:

- партнерство дозволяє створювати стійкі канали передачі передових знань і спрощує їх освоєння;
- сучасні технології часто виникають на стиках наук або галузей, розширюючи доступ до невідомих раніше технологій;
- технологічне лідерство пов'язано з високою невизначеністю і ризиком. Спільні розробки й інноваційні проекти дозволяють знижувати витрати інноваційного процесу;
- спільні зусилля дозволяють більш ефективно запроваджувати нові стандарти там, де вони ще не отримали відповідного оформлення.

Однією з найважливіших стратегій ТНК, спрямованою на підвищення конкурентоспроможності, є стратегія проведення власних НДДКР. Майже всі компанії, які вкладають кошти в НДДКР, є транснаціональними корпораціями. ТНК здійснюють 46 % загальносвітових витрат на наукові дослідження і розробки і 70 % витрат на «бізнес-НДДКР», виступаючи найважливішими учасниками процесу глобалізації НДДКР (на їх частку припадає маже половина глобальних витрат на НДДКР і не менше 2/3 комерційних витрат на дослідження і розробки. В окремих країнах ці показники є значно вищими. Так, такі ТНК, як *Ford, Phizer, Daimler Chrysler, Siemens, Toyota, General Motors* щорічно витрачають на інноваційні розробки більше 5 млрд. дол. США. Компанії, що займають провідне місце в світі за витратами на

НДДКР, зосереджені в декількох галузях – телекомунікації, автомобільна промисловість, фармацевтика, біотехнології.

Слід також відзначити, що більшість ТНК не можуть значно зменшити інвестиції в НДДКР (перш за все, такі високотехнологічні компанії, як Google, IBM, Apple, Microsoft та ін.). Суттєве зменшення бюджетів ТНК на НДДКР навіть за ситуації падіння загальноринкових показників для цих та інших багатьох компаній є неможливим через наявність у компаній усталених циклів розробки нових продуктів, які вони не можуть перервати, оскільки у такому випадку будуть порушені зобов'язання перед клієнтами (за цим можуть слідувати судові позови і відповідно – додаткові витрати). Крім того, ряд компаній розглядає кризовий період як можливість обійти конкурентів і зайняти певні позиції на ринках при мінімальних витратах, для чого інвестиції в НДДКР виступають обов'язковою умовою.

Крім того, в 2009–2014 рр., підхід до інвестування в НДДКР в ТНК розвинутих країн зазнав суттєвих змін. *По-перше*, компанії стали більш консервативними. Так, за результатами опитування *McKinsey*, в 2009 р. 31 % західних ТНК з оборотом більше 1 млрд. дол. США почали фокусуватись на проектах з найбільшим терміном окупності, заморозивши або відклавши більшість довгострокових проектів; 14 % відзначили, що в їх стратегії інноваційної діяльності відбуваються зрушення в сторону проектів з пониженим рівнем ризику; більше 70 % вирішили створювати принципово нові продукти і послуги, які відповідали б зміні потреб клієнтів в період кризи. Одночасно проекти, орієнтовані на довгострокову перспективу, і розробка продуктів, які відповідали б ще не сформованим запитам клієнтів, було відкладено.

По-друге, більшість ТНК переглянули свою політику трудоресурсного забезпечення. До кризи ротація фахівців у наукоємних галузях була вкрай високою. Однак, починаючи з 2009 р., за даними *McKinsey*, 27 % великих західних корпорацій заморозили свої бюджети на розширення штату фахівців для здійснення НДДКР, приблизно така ж частка компаній взяли курс на розвиток власних талантів. Через три роки, коли світова економіка почала відновлюватись, вже 35 % респондентів різко

скоротили масштаби пошуку фахівців на зовнішньому ринку. Тобто нова тактика трудових ресурсного забезпечення, яка виникла під час кризи, перетворилась на стратегію [65].

Показовим є приклад компанії *Honda*, яка прискорила обмін знаннями і фахівцями зі своїми постачальниками при загальному скороченні обсягу інвестицій в НДДКР. В рамках компанії завжди вважалось оптимальною практикою направляти своїх фахівців для роботи в структурні підрозділи компаній-постачальників, а з 2009 р. ця практика набула обов'язкового характеру (всі постачальники *Honda* мають направляти групу своїх фахівців на заводи компанії не менше разу на місяць, а фахівці науково-дослідних підрозділів *Honda* повинні відпрацювати декілька місяців в дослідницьких департаментах компаній-постачальників. Крім того, компанія активізувала передачу найкращого досвіду між постачальниками з метою стимулювання інноваційних розробок [65].

Основними перспективними напрями діяльності ТНК в імперативах інноваційного розвитку є такі: *по-перше*, диверсифікація діяльності (що створює можливості для підвищення швидкості реакції на зміни на ринках сировини, технологій і товарів, маневрування ресурсами, прискорення технічних і організаційних нововведень); *по-друге*, прискорення темпів науково-технічного розвитку в рамках ТНК за рахунок активізації НДДКР корпорацій (табл. 3.5) (у відповідності до змін на внутрішньому і зовнішньому ринках товарів і технологій).

Таблиця 3.5

**Джерела фінансування НДДКР у деяких країнах, 2012р.,
млрд. дол. США**

Країна	Інвестиції в НДДКР	у т.ч.			
		Іноземне фінансування	%	ТНК	%
США	323,85	27,10	8,4	207,84	64,2
Японія	126,10	0,44	0,4	96,07	76,2
Китай	109,96	1,02	1,3	73,72	67,0
Німеччина	60,48	2,27	3,8	40,87	67,6
Франція	38,18	2,87	7,5	19,83	52,0
Великобританія	32,18	6,2	19,3	13,54	42,1
<i>Всього світ</i>	<i>937,22</i>	<i>54,82</i>	<i>5,8</i>	<i>559,21</i>	<i>59,7</i>

ТНК здійснюють значний вплив на напрямки наукових досліджень – відбувається «прив'язка» національних інноваційних систем до інтересів міжнародних корпорацій. Причому даний процес відбувається не тільки в країні базування, але й в країнах розміщення філій ТНК через просування технологій від центру до дочірніх компаній, а також впровадження і адаптацію вказаних технологій. За даними ЮНКТАД, 2/3 дослідницьких робіт у світі здійснюється в підрозділах ТНК. В результаті транснаціональні корпорації сприяють формуванню глобальних інноваційних мереж, оскільки це полегшує процес створення інновацій міжнародного рівня і знижує витрати щодо дослідження окремих ринків.

Крім того, виходячи з того, що діяльність сучасних ТНК представляє собою *соціотехнічну систему*, яка взаємодіє із суспільною та екологічною системами, можна стверджувати, що вказана взаємодія надає ТНК *загальносистемних властивостей*, якими не володіє жодна із вказаних систем окремо (здатність до самоорганізації і саморозвитку; мотивація цілеспрямованої діяльності, у тому числі мотивація праці та інноваційного розвитку тощо). Тим більше, що в умовах ринкової економіки мотиви інноваційного розвитку ТНК генеруються внутрішніми і зовнішніми чинниками виробничої системи: параметрами виробничого процесу (якісними результатами процесу, параметрами соціальної організації і мотивації праці); параметрами ринкового середовища (конкурентоспроможність, прибуток, нові потреби); новітніми досягненнями науково-технічного прогресу; екологічними параметрами. Викладені міркування втілює *концептуальна схема взаємодії параметрів інноваційного розвитку ТНК* (рис. 3.1).

Крім того, важливість інноваційної діяльності ТНК визначається тенденціями в сфері державного фінансування НДДКР. Так, незважаючи на мету Європейського Союзу збільшити обсяг інвестицій в НДДКР до 3 % ВВП, тільки шести європейським країнам вдалось перевищити даний показник (Данія, Фінляндія, Швеція, Австрія, Німеччина, Швейцарія). В Центральній Азії даний показник становить 0,2 % (Казахстан), в Африці – Марокко (0,7 %), в Латинській Америці – Бразилія (1,2 %), в Південно-Західній Азії – Індія (0,8 %).

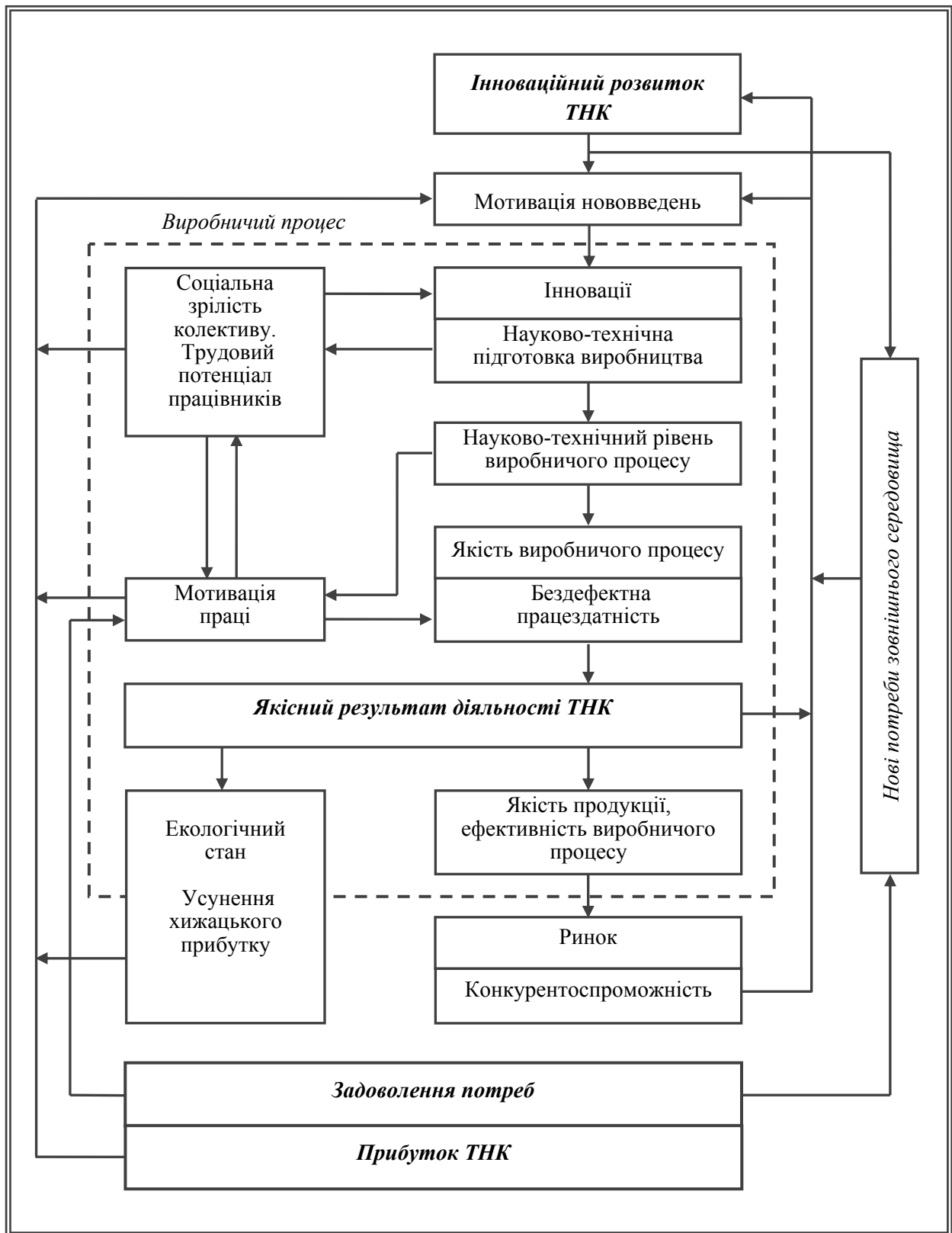


Рис. 3.1. Концептуальна схема взаємодії параметрів інноваційного розвитку ТНК

Враховуючи загальносистемні властивості транснаціоналізації, можливим є створення гнучких дієвих механізмів управління інноваційним розвитком ТНК (які включатимуть як зовнішні, так і внутрішні чинники розвитку і реалізовуватимуть систему управління з використанням зворотного зв'язку). При цьому найважливішою характеристикою транснаціоналізації і механізму управління інноваційною діяльністю ТНК виступає здатність останніх до генерування мотивів нововведень.

При цьому чим більш різноманітними є мотиви конкретного нововведення (мотиви задоволення і розвитку потреб суспільства; мотиви прибутковості; мотиви творчості; мотиви престижу; мотиви задоволення внутрішніх потреб; мотиви задоволення соціальних потреб у забезпеченні сприятливого екологічного стану виробничого і оточуючого середовища тощо), тим більшою мірою нововведення (інновації) є прогнозованими.

Загалом інноваційний розвиток ТНК є самоорганізованим і самокерованим процесом, як наслідок того, що організація і управління інноваційною діяльністю виступає результатом науково-технічного розвитку корпорацій (що є підтвердженням теорії нововведення, теорії стратегічного управління, теорії технологічного менеджменту та ін.).

Інноваційний розвиток впливає також на природу механізмів транснаціоналізації економіки, а саме на модифікацію техніко-економічних, соціотехнічних, організаційно-економічних механізмів розвитку вказаного процесу, що в кінцевому підсумку сприяє інтеграції окремих механізмів функціонування ТНК в механізм інноваційного забезпечення транснаціоналізації світової економіки.

При цьому визначальну роль у забезпеченні інноваційного розвитку відіграє мотиваційний комплекс дій щодо праці – інноваційний розвиток докорінним чином впливає на мотивацію праці як особистості, так і соціальних груп (інноваційний розвиток виступає як механізм самоорганізації внутрішньої мотивації праці, підвищуючи змістовність праці і зменшуючи її важкість, забезпечуючи створення високоякісної продукції).

Одночасно існує певний *парадокс*: чим більшою є необхідність в інноваційному розвитку виробництва, тим складнішим є

вирішення завдання підвищення творчої активності персоналу, на основі чого зроблено висновок, що інновація має призводити до посилення внутрішніх і зовнішніх позитивних мотивів та послаблення зовнішніх негативних мотивів або, принаймні, до посилення мотивації за рахунок одного з мотивів без її послаблення за рахунок інших мотивів. Таким чином, найважливішою умовою успішності транснаціональної діяльності в новітніх імперативах інноваційного розвитку стає підвищення уваги до трудоресурсної складової (невід'ємним компонентом стратегії розвитку ТНК має стати система трудоресурсного забезпечення).

У зв'язку з вищевикладеним, особливого значення набуває використання *системних можливостей ТНК* в період кризи: концентрація грошових, матеріальних, науково-технічних, трудових (інтелектуальних) та інформаційних ресурсів, необхідних для подолання спаду виробництва і інвестицій в науково-технічний розвиток (через забезпечення взаємодії фінансового, промислового і інтелектуального капіталу); підвищення стійкості загальної дохідності і зниження підприємницького ризику учасників ТНК (через надання допомоги структурним підрозділам, які є незамінними в технологічному ланцюгу виготовлення кінцевого продукту); спрощення вирішення проблеми взаємної заборгованості структурних підрозділів ТНК (ТНК традиційно здатні вирішити проблеми взаєморозрахунків і неплатежів серед учасників); покращення кредитного обслуговування структурних підрозділів корпорації банками, які входять до ТНК або співпрацюють з ними (оскільки банк не зацікавлений у затримках з платежами клієнтам – партнерам ТНК); стійка кооперація структурних підрозділів ТНК і організація внутрішнього маркетингу (що усуває проблему постачання і збуту); можливість формування міжнародних коопераційних зв'язків (ТНК володіють достатньою автономією у прийнятті і здійсненні основних рішень щодо міжнародної економічної діяльності).

В результаті інноваційної діяльності ТНК сприяють оновленню у міжнародному масштабі промислових технологій і збільшенню масштабів нововведень шляхом формування і підтримання сприятливого *інноваційного клімату* (по-перше, за рахунок високої

концентрації капіталу і гнучкості структури, ТНК здатні здійснювати масштабні науково-технічні розробки, створювати найбільш складні технічні і технологічні системи; *по-друге*, активізація інноваційної діяльності ТНК тісним чином пов'язана з розвитком малого і середнього бізнесу), у т.ч. з використанням широких можливостей вибору джерел фінансування (взаємодія з банками, доступ до міжнародних комерційних і фінансових контрактів тощо).

Формування привабливого інноваційного клімату в країні є головним завданням держави на шляху формування інноваційної економіки. Поняття «інноваційний клімат» перебуває у взаємозв'язку з такими поняттями, як «інноваційний потенціал» та «інноваційна діяльність».

Більшість науковців розглядає *інноваційний клімат* на макрорівні як комплексну характеристику діяльності підприємства, яка свідчить про його можливість та готовність до формування інноваційного потенціалу, необхідного для здійснення господарюючим суб'єктом інноваційної діяльності. Крім того, під *інноваційним кліматом* розуміють, *по-перше*, певний стан зовнішнього середовища організації, який сприяє або протидіє розбудові інноваційної діяльності, *по-друге*, чутливість (сприйнятливність) соціально-економічної системи (або її складових) до інформації креативного характеру з метою її накопичення, обробки, генерування і використання у процесах, пов'язаних з інноваційною діяльністю [51].

На макрорівні створення в державі сприятливого інноваційного клімату є необхідним для переходу виробництва на інноваційну модель, що передбачає задіяння необхідних механізмів та стимулів для підвищення зацікавленості виробничої сфери у впровадженні наукомістких технологій. Таким чином, для формування інноваційного клімату на макрорівні потрібна чітка інноваційна політика з боку держави (створення сприятливих умов щодо залучення іноземних інвестицій, збільшення обсягів фінансового забезпечення інноваційної діяльності, наукових розробок, вдосконалення нормативно-правової бази державного регулювання та стимулювання інноваційної сфери [51]. Необхідними також є

створення відповідної інноваційної інфраструктури, яка б забезпечувала здійснення фінансової, інформаційної, консалтингової, маркетингової та інших видів підтримки інноваційних процесів, а також розробка конкретних програм інноваційного розвитку з урахуванням пріоритетних напрямів інноваційної діяльності (що передбачає попереднє їх визначення).

Діяльність транснаціональних корпорацій та інших суб'єктів мікрорівня означає врахування характеристик *локального інноваційного клімату* з точки зору тих можливостей, які він надає підприємству для здійснення успішної інноваційної діяльності і подолання тих бар'єрів, які їй перешкоджають. З цієї точки зору *інноваційний клімат* слід розглядати як сукупність складових, зміна властивостей яких впливає на інноваційний характер функціонування підприємства і чиї властивості змінюють характеристики першого.

Важливим є також те, що інноваційна діяльність має бути спрямованою на досягнення адекватності існуючої кон'юнктури, що передбачає необхідність врахування таких основних чинників: чинників, що стосуються споживачів (їх інтереси і уподобання); чинників, що стосуються ринків (рівень розвитку ринків); чинників, що стосуються конкурентного середовища (конкуренція і баланс конкурентних сил) [225]. Даний підхід дозволить сформулювати зміст інноваційної діяльності згідно основних факторів, які впливають на процес створення інноваційної продукції.

З урахуванням вищезазначеного, під *інноваційним кліматом* слід розуміти цілеспрямований комплекс умов (матеріальних, фінансових, трудових, інформаційних, організаційних), необхідних для здійснення інноваційної діяльності на різних рівнях, що забезпечує перехід економічної системи (міжнародного, макро-, мікрорівня) на інноваційну модель розвитку через реалізацію таких можливостей: виробництво нових або удосконалення наявних видів продукції та послуг; кадрові інновації; управлінські інновації; ринкові інновації; придбання ноу-хау, патентів; фінансово-податкові преференції; державно-приватне партнерство; комерціалізація технологій тощо.

3.2. Аналіз розвитку транснаціоналізації світової економіки в контексті активізації інноваційних зрушень

У сучасних умовах світові ринки знаходяться в процесі фундаментальних структурних, технологічних і інституційних змін, та представляють собою значний потенціал для експансії міжнародного корпоративного сектора. В найближчі роки розвиток ринків буде відбуватись в рамках процесу міжнародного науково-технічного співробітництва, вплив якого на формування конкурентоспроможності компаній є визначальним.

Процесами, що стимулюють міжнародне науково-технічне співробітництво, є такі: зростання масштабів обміну інформацією, технологіями і новітніми управлінськими знаннями; значне посилення міжнародної конкуренції з метою проникнення на нові ринки; лібералізація фінансових потоків і суттєве зростання ролі іноземних інвестицій в інвестиційному процесі країн. Загалом розширення меж відтворення капіталу до глобальних масштабів в умовах сучасної науково-технічної революції та зростання конкуренції надають нових рис міжнародному науково-технічному обміну.

Загалом у світовій економіці у першому десятилітті XXI ст. витрати на НДДКР зросли майже вдвічі до 1 276 млрд. дол. США, при цьому ТНК розвинутих країн є лідерами глобальних НДДКР: у більшості розвинених країн частка витрат ТНК на НДДКР у загальнонаціональному обсязі даних витрат перевищує 65 % (так, в 2012 р. відповідні витрати компанії Microsoft становили 9 млрд. дол. США, Intel – 8,4 млрд. дол. США, General Motors – 8,1 млрд. дол. США, IBM – 6,3 млрд. дол. США). При цьому спостерігається загальносвітова тенденція переходу від державного інвестування інноваційної діяльності до стимулювання корпоративних вкладень в інновації (за даними *The EU Industrial R&D Investment Scoreboards*, загальний обсяг корпоративних інвестицій у НДДКР, здійснений найбільшими 1400 ТНК світу, перевищив у 2012 р. 400 млрд. євро). При цьому тенденція зростання інвестицій у дослідження і розробки зберігалась навіть у період кризи (за

даними *McKinsey*, 85 % ТНК відносять інновації до виключно важливих чинників корпоративної стратегії економічного зростання).

У територіальному розрізі найбільш інноваційними регіонами на сьогодні є США, Західна Європа і Японія (до числа 50 найбільших інноваційних ТНК світу входять 19 американських, 18 європейських, 12 японських корпорацій, на які припадає 93 % обсягу світових корпоративних інвестицій в дослідження і розробки).

У галузевому розрізі найвищу інтенсивність НДДКР демонструють ТНК хімічної, фармацевтичної, автомобілебудівної, електронної промисловості: за даними *Thomson Reuters Top-100*, у 2014 р. глобальними інноваційними лідерами виступали такі компанії: *3M Company* (хімічна промисловість, США), *ABB* (індустріальний сектор, Швейцарія), *Abbott Laboratories* (фармацевтика, США), *Advanced Micro Devices* (напівпровідники та електронні компоненти, США), *Aisin Selki* (автомобілебудування, Японія), *Alcatel-Lucent* (телекомунікації та обладнання, Франція), *Altera* (напівпровідники та електронні компоненти, США), *Apple* (телекомунікації та обладнання, США), *Arkema* (хімічна промисловість, Франція), *Asahi Glass* (індустріальний сектор, Японія). При цьому, хоча нефінансові ТНК світу у кількісному вираженні складають 0,1 % від усіх ТНК світу, вони виступають основними елементами транснаціонального сектору світової економіки. У 2012 р. середній рівень транснаціоналізації 100 нефінансових ТНК склав 61,1 % (табл. 3.6).

Провідні позиції у списку 100 найбільших нефінансових ТНК світу посідають американські корпорації, серед них перше місце належить *Wall Mart Stores*, продажі якої в 2014р. зросли на 1,5 % до 476,39 трлн. дол. США. На другому місці знаходиться американська нафтова корпорація *Exxon Mobil*, чистий прибуток якої впав до 32,6 млрд. дол. США. Третє місце належить американській нафтовій корпорації *Chevron*, прибуток якої склав 19,5 млрд. дол. США, тобто зріс на 31,4 % [48].

Таблиця 3.6

Рівень транснаціоналізації країн у 2012 р. [251]

	Кількість ТНК	Активи, млрд. дол. США		Продажі, млрд. дол. США		Кількість зайнятих, млн. осіб		Індекс транснаціо- налізації, %
		Закордонні	Всього	Закордонні	Всього	Закордонні	Всього	
Всього з TOP- 100, в т.ч.	100	7698,3	12841,5	5662,0	8726,9	9,845	16,875	61,1
США	22	1731,7	3295,2	1322,2	2441,0	2,644	5,224	52,4
Великобританія	14	1331,9	1620,8	972,3	1348,2	1,042	1,544	73,9
Японія	8	678,7	1183,7	511,5	976,1	0,508	1,078	52,3
Франція	14	1002,3	1699,0	648,3	969,5	1,255	2,192	62,6
Німеччина	10	871,7	1557,4	808,0	1096,8	1,290	2,261	62,2
Італія	3	349,5	521,0	250,4	380,6	0,241	0,366	66,3
Швейцарія	5	378,3	465,6	267,8	274,6	0,622	0,738	87,7
Бельгія	1	115,9	122,6	36,0	37,8	0,11	0,118	92,8
Люксембург	1	112,2	114,6	84,0	84,2	0,185	0,244	91,1
Бразилія	1	45,7	131,5	38,3	47,7	0,016	0,085	44,5
Китай	2	263,1	741,2	182,2	245,0	1,056	1,81	56,1
Швеція	3	126,0	172,5	72,1	85,0	0,121	0,163	77,4

Індекс транснаціоналізації США та Японії є нижчим за середній рівень, оскільки дані країни орієнтовані в основному на внутрішні ринки, на яких сконцентрована більша частина активів, людських ресурсів та продажів. Індекс транснаціоналізації країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою є значно нижчим та складає близько 37,9 %. Індеси транснаціоналізації свідчать про розподіл ТНК в країнах, що розвиваються, зокрема, в Аргентині (74,4 %), Індії (70,8 %), Малайзії (60,6 %) [251].

В цілому розвиток філіальних мереж ТНК напряму пов'язаний з інтересами власника фінансового капіталу, основна мета якого полягає в отриманні високих доходів, тому тенденція спрямування глобальних інвестицій у промисловість з високою ефективністю, високим рівнем технології, організації та управління, з меншими витратами виробництва є економічно обґрунтованою. Отже, держава-реципієнт отримує фінансові вливання через прямі іноземні інвестиції, спостерігається прискорення залучення новітніх технологічних досягнень, управлінського досвіду, крім того, відбувається наповнення державного бюджету (через податки). Одночасно можуть виникати і труднощі на шляху ефективного розвитку компаній. Наприклад, представників приймаючої країни можуть не допустити до участі в проведенні дослідних робіт, можливе встановлення жорсткого тотального контролю з боку ТНК над усіма сторонами діяльності структурної одиниці компанії, яка діє на національному ринку. Крім того, ТНК можуть монополювати диктувати ціни в приймаючих країнах.

Володіючи значним запасом капіталу, материнській компанії доцільно його розміщувати в різних країнах, така географічна різновекторність дає можливість зменшувати ризики, які виникають під час діяльності. ТНК є менш вразливими до процесів незбалансованого світового розвитку та кризових явищ економік, оскільки при зниженні ділової активності в певній країні ТНК спирається на підтримку своїх філій у державах, які не охоплені кризою [251].

В рамках міжнародного науково-технічного співробітництва ТНК розвинутих країн спрямовували інвестиції, перш за все, в країни, що розвиваються (протягом 1990–2000 р. обсяг вказаних

інвестицій зріс в 3,5 рази), в результаті чого більшість ТНК на сьогодні мають науково-технічні центри в Китаї, Індії і Сінгапурі. Чинниками вказаного вектору інвестування є такі: необхідність більш швидкого генерування інновацій в умовах глобальної конкуренції; більш низька вартість людських ресурсів в країнах з економікою, що розвивається; наявність висококваліфікованого персоналу в країнах-реципієнтах; сприятливі умови для науково-технічної діяльності, створені в країнах, що розвиваються [112, с. 130]. Одночасно лідерство розвинутих країн в контексті результативності інвестицій в НДДКР залишається беззаперечним (на США припадає 32 % загальносвітового обсягу патентів; на ЄС – 29 %, Японію – 28 %, Китай – 2 %) (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

Топ-10 корпорацій за кількістю поданих заявок на отримання патентів у 2009–2013 рр.

Рейтинг у 2013р.	Корпорація – аплікат заявок	Країна походження	Подано заявок на отримання патентів			2013 р. – 2009 р.
			2009р.	2011р.	2013р.	
1	Panasonic Corporation	Японія	1891	2463	2839	948
2	ZTE Corporation	Китай	517	2826	2309	1792
3	Huawei Technologies Co., LTD	Китай	1847	1831	2110	263
4	Qualcomm Incorporated	США	1280	1494	2050	770
5	Intell	США	1871	X
6	Sharp Kabushiki Kaisha	Японія	997	1755	1839	842
7	Robert Bosh Corporation	Німеччина	1588	1518	1809	221
8	Toyota Jidosha	Японія	1068	1417	1698	630
9	TalafonaktieBolaget Ericsson	Швеція	1241	1116	1468	227
10	Philips Electronacs	Нідерланди	1295	1148	1423	128
<i>Всього ТОП-10</i>			<i>12814</i>	<i>16904</i>	<i>20884</i>	<i>8070</i>

В результаті вищезазначених процесів у світовій економіці формується *поліцентрична модель інноваційної політики ТНК* (інновації народжуються не тільки в штаб-квартирі корпорації, а й в інших географічних точках присутності), в результаті чого транснаціональні корпорації перетворюються на провідну рушійну силу світового інноваційного розвитку. З метою реалізації науково-технічного потенціалу, ТНК використовують такі форми інтернаціоналізації науково-технічного співробітництва: створення власних центрів НДДКР; формування міжнародних технологічних альянсів (рис. 3.3); передача замовлень на виконання наукових досліджень і розробок іншим компаніям на умовах аутсорсингу; доступ до нових технологій шляхом злиттів і поглинань (рис. 3.4).

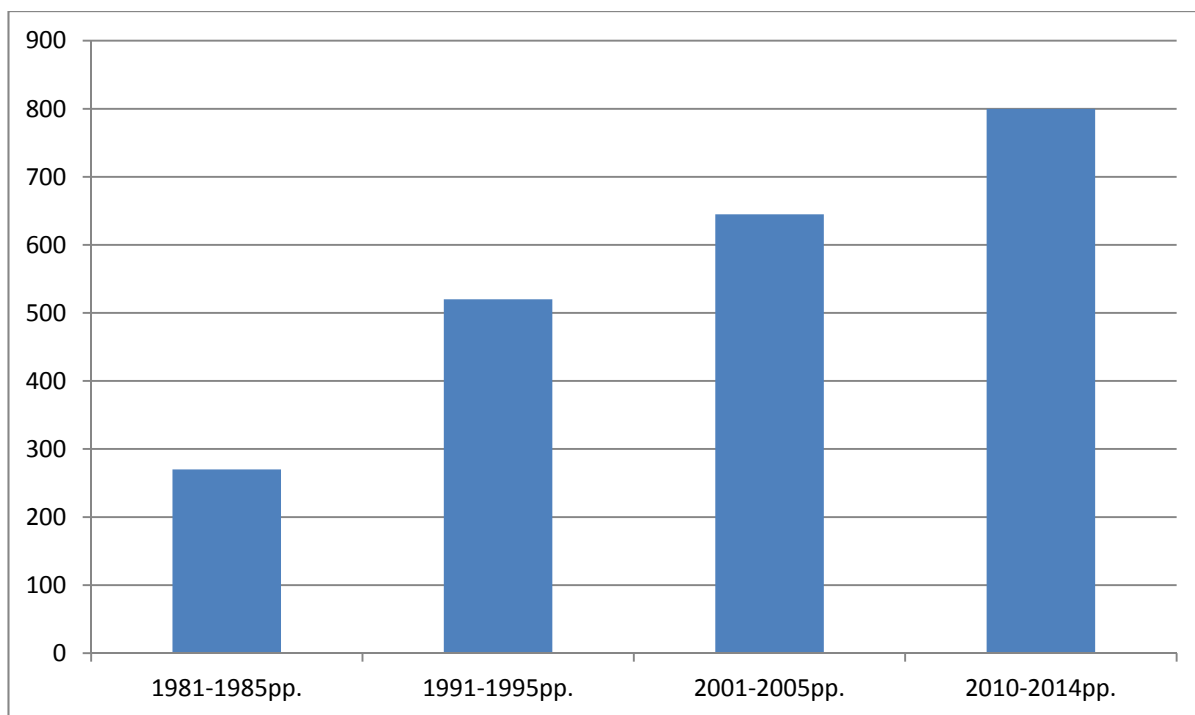


Рис. 3.3. Динаміка кількості міжнародних технологічних альянсів у світовій економіці у 1981–2014 рр., од.

Стратегічні технологічні альянси між ТНК і компаніями закордонних країн зазвичай виявляються тривалими і охоплюють різні стадії усього виробничого циклу: від наукових розробок до спільного виробництва й збуту. Додаткову економію дає

скорочення адміністративних видатків на утримання управлінського апарату.

Так, у США 15 % виробництва автомобілів – це продукція чисто японських або американо-японських компаній; 62–70 % відеотехніки всесвітньо відомих японських компаній виготовляється за межами країни (не лише у країнах Південно-Східної Азії, а й у країнах Латинської Америки); 5 % виробничих потужностей Японії, 20 % – США, 30–40 % Західної Європи розміщені за межами національних кордонів [47, с. 35].

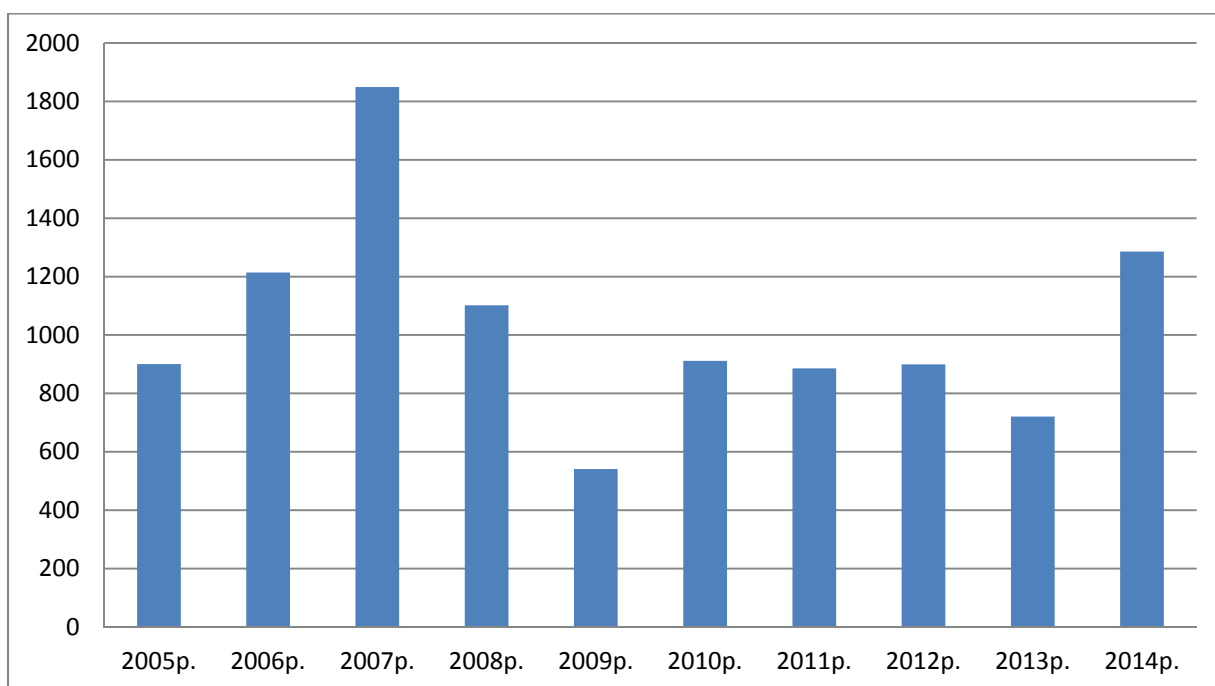


Рис. 3.4. Динаміка злиттів і поглинань в світі, 2005–2014 рр., млрд. дол. США

ТНК відіграють провідну роль у подальшій інтернаціоналізації економіки шляхом проведення глобальних стратегій, які об'єднують національні економіки й національні ринки. Саме вони визначають нові тенденції у вивезенні капіталу. ТНК повною мірою забезпечують інтегроване використання диверсифікованих ресурсів, володіють механізмом гнучкої адаптації до мінливих зовнішніх умов, відзначаються мобільністю організаційно-управлінської структури [47, с. 36].

Прагнення капіталу ТНК до розширення і проникнення в нові сфери на базі концентрації і централізації має своїм результатом зміну і оптимізацію структури виробництва і власності, що дозволяє розглядати процеси злиттів і поглинань як провідну форму реорганізації транснаціонального бізнесу, яка в умовах глобальної фінансово-економічної кризи дозволяє підтримувати міжнародну конкурентоспроможність і довгостроковий розвиток компанії.

За допомогою міжкраїнових ЗіП компанії здатні здійснювати свою активність на міжнародному рівні, у зв'язку із чим виникають питання порівняльної оцінки очкувань від угод і їх фактичних результатів, визначення підсумкового впливу на такі важливі для країни результати, як: перехід до нового технологічного укладу; зростання інвестицій в НДДКР; підвищення конкурентоспроможності; зростання експорту та ін. При цьому економічна глобалізація і сучасна економічна криза змінюють структуру, мотиви, об'єктний і суб'єктний склад ринку злиттів і поглинань, диференційовано впливаючи на всі групи країн (розвинуті країни, країни, що розвиваються, країни з перехідною економікою), створюючи додаткові можливості для останніх входження на ринок через зростання обсягів ПІ, НДКР, конкурентоспроможності національних компаній [183, с. 60–61].

Злиття і поглинання (ЗіП) традиційно представляють собою передачу корпоративного контролю в різних формах, в тому числі купівлю і обмін активами [57, с. 52]. Більша частина злиттів і поглинань відбувається під час кардинальних структурних змін (або промислової кризи, або різкого похвалення, пов'язаного з технологічною революцією), що перетворює ЗіП на найважливіший інструмент конкурентної стратегії компаній [59, с. 164].

Основою злиттів і поглинань виступає конкурентне середовище, а точніше – його зміни. Вони стають все більш суттєвими і стрімкими по мірі розвитку економіки. Глобалізація, диверсифікація, технологічний прогрес, лібералізація ринків постійно впливають на оцінку активів компанії і прогнози її функціонування, зумовлюють активні пошуки компанією інвестиційних можливостей, зменшення витрат і розробку стратегій

протидії конкурентам. Піки угод злиттів і поглинань припадають на періоди структурних змін, промислових криз і підйомів, інфляції, технологічних революцій, коли відбувається суттєва організаційна перебудова економіки і переоцінка активів [183, с. 61–62].

У випадку укладання ефективної угоди зі ЗіП значно знижуються ризики і виникають додаткові вигоди, зокрема, від міжнародного розподілу праці, від доступу до уже освоєних ринків, більш дешевих ресурсів, нових технологій, а також від *синергетичного ефекту*, що виникає завдяки включенню компаній до світогосподарських зв'язків.

Світова практика нараховує сім етапів поживлення на ринку ЗіП (табл. 3.8). Впродовж декількох десятиліть, аж до початку світової економічної кризи 2008 р., зростала не тільки загальна кількість ЗіП, а й вартісний обсяг угод. Так, якщо за десятиріччя 1990–2000 рр. загальна вартість світових угод зі ЗіП становила 2,86 трлн. дол. США, то лише за 2007 р. – 1,9 трлн. дол. США. Досягнувши до 2007 р. глобальних масштабів, ринок ЗіП став одним з індикаторів розвитку світової економіки.

Таблиця 3.8

Основні хвилі злиттів і поглинань у світовій економіці [183, с.62]

<i>Хвилі, роки</i>	<i>Характерні риси</i>
1	2
I хвиля: 1887-1904рр.	<i>Горизонтальні злиття.</i> Домінування монополій. Поява перших вертикально інтегрованих компаній: Eastman Kodak, General Electric, American Tobacco, Standard Oil
II хвиля: 1916 – 1929рр.	<i>Вертикальна інтеграція.</i> У зв'язку з дією антимонопольного законодавства злиття компаній у галузях призводить до панування не монополії, а олігополії. Створення шляхом ЗіП компанії General Motors.
III хвиля: 1960 – 1970рр.	<i>Ера конгломератів.</i> 80 % злиттів і поглинань призвели до утворення конгломератів. Законодавче обмеження на горизонтальну і вертикальну інтеграцію.
IV хвиля: 1980 – 1987рр.	<i>Деконгломерація.</i> Зниження ефективності конгломератів. Збільшення кількості угод за участі європейських компаній. Помітною стає тенденція зростання кількості ворожих поглинань.

Продовження табл. 3.8

1	2
V хвиля: 1990 – 2000рр.	<i>Інтернаціональний масштаб мегапоглинань.</i> Характерним є об'єднання транснаціональних корпорацій, тобто надконцентрація компаній. Вартість таких угод перевищила 100 млрд. дол. США (Vodafone – Mannesmann, Glaxo Wellcome – SmithKline, Aol – Time Warner та ін.). Угоди в різних галузях (зокрема, надзвичайно велику роль відіграли злиття і поглинання у формуванні сучасного фармацевтичного ринку, компанії Glaxo SmithKline, Aventis). Укріплення позицій на ринку ЗіП компаній з Німеччини, Франції, Японії.
VI хвиля: 2003 – 2006рр.	<i>Продовження консолідації на американському і європейському ринку.</i> Включення до світової практики ЗіП компаній з Китаю, Індії, Росії, Бразилії, Аргентини, Гонконгу та ін. Найбільші угоди: Mittal Steel (Індія) – Arcelor (Люксембург), Роснефть (Росія) – Юганскнефтегаз (Росія). Специфічні характеристики шостої хвилі: <ul style="list-style-type: none"> - інтернаціоналізація, тобто процеси злиттів і поглинань стали охоплювати всі країни світу; - висока активність приватних інвестиційних фондів в якості учасників угод зі злиття і поглинання; - фінансування грошовими коштами як переважаюча форма фінансування угод, в результаті чого фінансування цінними паперами поступило місцем грошовим інвестиціям; - процес консолідації бірж.
VII хвиля: 2007р. – теп. час	Світова фінансово-економічна криза, на фоні якої відбувається перерозподіл ринку на користь більш стійких і конкурентоспроможних компаній.

Серед чинників активізації практики злиттів і поглинань у світовій економіці виділяють такі [183, с. 63]:

- глобалізація економіки, яка зумовлює укрупнення капіталу ТНК з метою підвищення ефективності його використання;
- зростання цін на сировину, що сприяє появі позицій компаній, появі вільних грошових коштів для фінансування ЗіП;
- доступність низьковідсоткових джерел фінансування угод;
- тиск інвесторів на менеджмент ТНК, що призводить до зміни стратегії фірми, у т.ч. придбання інших компаній або продажу компанією власних активів або їх частини;

– протекціонізм і розвиток антимонопольного законодавства, що впливає на ступінь міжнародної конкурентоспроможності ТНК. Політика уряду може як сприяти злиттям і поглинанням, так і гальмувати їх;

– розвиток навичок фахівців ТНК в аналізі, оцінці і здійсненні злиттів і поглинань, що стимулює останніх брати участь в системі ЗіП;

– позитивна динаміка макроекономічних показників, в першу чергу, перманентне зростання фондових індексів, відносно низькі ставки відсотка та рівень інфляції, що сприяють розвитку ділової активності інвесторів;

– слабкість одних валют відносно інших, що впливає на вартість компаній і опосередковано на динаміку ринку злиттів і поглинань.

При цьому окремо слід виділити цьому хвилю ЗіП, причиною якої стала світова економічна криза, яка загострила проблеми конкурентоспроможності і перерозподілу сфер впливу ТНК. Ринок ЗіП в умовах кризи став, *по-перше*, індикатором наявності певних диспропорцій (між фінансовим сектором і реальною економікою; між внутрішніми заощадженнями і інвестиціями; в галузевій структурі економіки; надлишок непрофільних бізнес-активів; відсутність глобальних механізмів та ін.), *по-друге*, механізмом, який нівелює дисбаланси світової економіки (які посилились в період економічного підйому).

Загалом для розвитку процесу злиттів і поглинань характерним є не циклічний, а хвилеподібний характер (хвилеподібні процеси отримують імпульс для свого розвитку ззовні, їх існування визначається розвитком суміжних явищ і систем). Так, середня тривалість хвильових коливань злиттів і поглинань в економіці США складає 7–11 років.

Взаємозв'язок ЗіП з економічними циклами полягає у тому, що стадія підйому економічного циклу приводить в дію механізм економічних шоків в окремих галузях, що проявляється у збільшенні розриву продуктивності між компаніями, зростанні попиту на товари галузі, розробці і впровадженні базисних і покращувальних інновацій і т.і. [261, с. 199]. Економічні шоки

збільшують кількість потенційних учасників угод ЗіП, оскільки компанії прагнуть таким чином адаптуватись до зміни умов зовнішнього середовища. Крім того, підйом в економіці супроводжується зростанням макроекономічної ліквідності, що проявляється в доступності фінансових ресурсів, зниженні трансакційних витрат, зростанні цін на капітальні активи, що в сукупності створює сприятливі умови для здійснення злиттів і поглинань в рамках стратегій злиттів і поглинань [255, с. 535].

На основі аналізу емпіричного взаємозв'язку динаміки хвиль злиттів і поглинань і періодичності ділових циклів на прикладі економіки США (табл. 3.9) можна зробити такі висновки [173, с. 175]:

Таблиця 3.9

Зведена таблиця дат економічних циклів в США і хвиль злиттів і поглинань [173, с. 175]

<i>Дати циклів економічної активності в США</i>		<i>Хвилі злиттів і поглинань</i>		
<i>Дата мінімуму ділового циклу (дно)</i>	<i>Дата максимуму ділового циклу (пік)</i>	<i>Мінімум початку</i>	<i>Максимум</i>	<i>Мінімум закінчення</i>
Червень 1894 р. Червень 1897 р. Серпень 1904 р.	Грудень 1895 р. Червень 1899 р. Травень 1907 р.	1897	1899	1904
Червень 1908 р. Січень 1912 р.	Січень 1910 р. Січень 1913 р.	Період стабільності		
Грудень 1914 р. Липень 1921 р. Березень 1933 р.	Серпень 1918 р. Серпень 1929 р. Травень 1937 р.	1916	1918	1921
Червень 1938 р. Жовтень 1949 р.	Листопад 1948 р. Липень 1953 р.	1922	1929	1933
Червень 1938 р. Жовтень 1949 р.	Листопад 1948 р. Липень 1953 р.	1940	1947	1949
Травень 1954 р. Квітень 1958 р.	Серпень 1957 р. Квітень 1960 р.	Період стабільності		
Лютий 1961 р. Березень 1975 р.	Грудень 1969 р. Січень 1980 р.	1965	1969	1975
Липень 1980 р.	Липень 1990 р.	1982	1986	1991
Березень 1991 р.	Березень 2001 р.	1993	2000	2002
Листопад 2001 р.	Грудень 2007 р.	2002	2006	2008

– *по-перше*, підтверджується існування взаємозв'язку між циклами ділової активності і хвилями злиттів і поглинань, про що свідчить наявність закономірностей у співпадінні точок максимуму і мінімуму;

– *по-друге*, спостерігається повне співпадіння мінімуму закінчення хвиль злиттів і поглинань з точками мінімуму ділової активності, що свідчить про те, що закінчення хвилі злиттів і поглинань тісним чином пов'язано з економічною кризою. В той же час, мінімуми підйому хвиль злиттів і поглинань припадають на підйом економічної активності і розташовуються у часі від точок мінімуму ділової активності на 1–2 роки. Це свідчить про те, що угоди зі злиттів і поглинань були нечисленними в період рецесії і виходу економіки з кризи і активізувались в період, коли економіка набувала стійких темпів зростання;

– *по-третє*, прослідковується тісний зв'язок піку хвиль злиттів і поглинань з фазою буму ділового циклу, про що свідчить повне співпадіння максимумів хвиль злиттів і поглинань і ділових циклів в першій половині ХХ ст.

Слід зазначити, що хоча викладені міркування стосуються економіки США, внаслідок посилення конвергенції національних економік, уніфікації моделей корпоративного управління, а також активізації тенденції злиттів і поглинань у світовій економіці, можна стверджувати, що визначені закономірності характеризують динаміку ЗіП і в інших країнах, що дозволяє прогнозувати активність укладання відповідних угод. Прогнозування хвиль ЗіП в контексті їх взаємозв'язку з економічними циклами дозволить проводити зважену політику в сфері ЗіП.

Загалом кризові явища у світовій економіці призвели до зміни структури ринку злиттів і поглинань [183, с. 64–68]:

1) *скоротилась ємність світового ринку ЗіП*, досягнувши в 2009, як було продемонстровано вище, свого мінімуму в ХХІ ст. Різниця між ємністю ринку у 2009 р. і 2007 р. становила 65 %, що пояснюється особливо сильним впливом кризових явищ на економіки розвинутих країн.

При цьому скорочується частка злиттів і поглинань на транснаціональному рівні (на відміну від внутрішньонаціонального). Так, якщо загальна сума коштів, витрачена в

докризовому 2007 р. на транснаціональні злиття і поглинання, становила 1,9 трлн. дол. США, або 50 % вартості всіх світових угод зі ЗіП, то в кризовому 2008р. – 1,1 трлн. дол. США (44 %), в 2009 р. – 634 млрд. дол. США (37,4 %);

2) *змінилась структура гравців на світовому ринку ЗіП, що пов'язано, по-перше, зі збільшенням частки країн, що розвиваються, в загальному обсязі міжнародних угод зі ЗіП (9,3 % в до кризовому 2007 р., 15,0 % в 2008 р.) (дане зростання обумовлює зростаючий ступінь довіри інвесторів та інших суб'єктів світової економіки до ринків країн, що розвиваються, особливо до ТНК даних країн); по-друге, з перетворенням США на лідера ринку ЗіП.*

При цьому найбільш швидкозростаючим сегментом ринку злиттів і поглинань є сегмент угод між компаніями з розвинутих країн, та країн, що розвиваються (середньорічні темпи зростання – 10 %, що вдвічі перевищує темпи зростання ринку ЗіП в цілому). Інтерес до країн, що розвиваються, зріс у зв'язку з економічною рецесією, яку переживають розвинуті країни після світової економічної кризи 2008 р. і кризових явищ в Європі 2011 р. Крім того, з метою збільшення впливу на міжнародному рівні, великі компанії з країн, що розвиваються, прагнуть до стратегічного партнерства із зарубіжними компаніями і перетворення своїх національних брендів у глобальні. Країнами-лідерами з купівлі компаній з країн, що розвиваються, залишаються США, Канада і Великобританія, а Китай, Індія і Малайзія здійснили більше половини всіх поглинань, здійснених компаніями з країн, що розвиваються, в розвинутих країнах.

Щодо другого аспекту, до 2008 р. найбільш активним гравцем на ринку міжнародних злиттів і поглинань були в основному компанії, що представляли країни ЄС, однак після 2011 р. ЄС у зв'язку з кризовими явищами знизив свої ініціативи зі ЗіП і поступився позиціями лідера США (табл. 3.10);

3) *змінилась галузева структура ринку ЗіП та мотиви для консолідації.* Так, якщо в докризові роки світовими лідерами за обсягом угод ЗіП виступали сировинні галузі і електроенергетика, то через падіння цін на енергоносії, металургійну і гірничовидобувну продукцію, обсяг і кількість угод зі ЗіП в сировинних галузях значно зменшились. Натомість, темпи зростання ЗіП в сфері послуг значно перевищують темпи зростання угод в товарній сфері.

Транскордонні злиття і поглинання у 1990–2012 рр., млн. дол. США [183, с. 66]

<i>Країна/регіон</i>	<i>Продаж компаній</i>					<i>Купівля компаній</i>				
	<i>1990-2000 рр.</i>	<i>2007 р.</i>	<i>2008 р.</i>	<i>2011 р.</i>	<i>2012 р.</i>	<i>1990-2000 рр.</i>	<i>2007 р.</i>	<i>2008 р.</i>	<i>2011 р.</i>	<i>2012 р.</i>
Китай	53660	9332	5375	11839	9995	7026	-2282	37941	36554	37111
Велика Британія	388471	171646	147748	46720	35852	631607	222984	54653	70120	-8941
США	809112	164978	227445	143876	66113	470931	179895	70173	136574	79885
Європейський Союз	1269222	527718	251169	185299	122309	1586735	537890	306734	137124	-1470
СНД	9099	28203	19466	31356	-1654	1827	20691	20171	11453	8649
Країни Азії, що розвиваються	95076	71423	68909	59805	29483	112641	94469	94398	85203	79782
Країни Латинської Америки, що розвиваються	95076	71423	68909	59805	29483	112641	94469	94398	85203	79782
<i>Світ</i>	<i>2681778</i>	<i>1022725</i>	<i>706543</i>	<i>555173</i>	<i>308055</i>	<i>2681778</i>	<i>1022725</i>	<i>706543</i>	<i>555173</i>	<i>308055</i>

Крім того, світова фінансова криза призвела до того, що активно почав консолідуватись фінансовий сектор і галузі, які від нього залежать (фінансовий сектор домінував за обсягом угод в США, Центральній і Східній Європі, склавши біля 25 % світового вартісного обсягу угод зі злиттів і поглинань). Таким чином, провідними чинниками укладання угод стали такі: відсутність доступного фінансування, необхідність зберегти бізнес, низька вартість активів.

При цьому мотиви для угод для різних галузей суттєво відрізняються. Так, для фармацевтики метою угод є прискорення процесів розробки нових препаратів, для металургії – розширення видобувних та переробних потужностей і мінімізація витрат, для компаній в сфері телекомунікацій – розширення абонентської бази і спектру надання послуг, для банківських установ – зростання клієнтської бази і спектра послуг, для ПЕК – економія на масштабі та зростання потужностей, для сільського господарства – зростання частки ринку, переходу в нові ринкові ніші;

4) зросла роль держави в якості регулятора і учасника угод зі ЗіП. В 2009 р. дана частка досягала 20 %, тоді як в докризові роки знаходилась на рівні 3 %.

Основними напрямками діяльності держави на ринку ЗіП є такі:

- створення законодавчої бази щодо активізації інвестиційних процесів, регулювання і контролю злиттів і поглинань;
- придбання державою активів приватних підприємств, а також участь у злиттях державних компаній і компаній зі змішаною формою власності;
- приватизаційні продажі;
- реалізація антикризових заходів і підтримка стабільності економіки;

5) поява великої кількості об'єктів для злиттів і поглинань у вигляді компаній, ринкова капіталізація яких різко знизилась. В ролі таких компаній частіше за все виступають фінансові, страхові і інфраструктурні об'єкти в розвинутих країнах. При цьому зазвичай формуються альянси для здійснення транскордонних ЗіП.

Загалом на світовому ринку період 2000–2014 рр. характеризується нерівномірною динамікою злиттів і поглинань.

Так, в 2001 р. обсяг угод зі ЗіП у грошовому вимірі скоротився за рік на 48 %, що відбулось в результаті падіння загального рівня іноземних інвестицій в попередні роки. За період 2003–2005 рр. суттєво зріс обсяг міжнародних злиттів і поглинань в розвинутих країнах. Тільки в 2004 р. їх приріст становив 88 % від рівня 2003 р., що дорівнювало 716 млрд. дол. США. При цьому на 42 % зросла кількість міжнародних угод, вартість яких перевищувала 1 млрд. дол. США, таких угод в 2004р. було укладено 111.

Зростання міжнародних ЗіП в 2005 р., коли було укладено 182 міжнародних угоди на суму вище 1 млрд. дол. США, відбулось завдяки відновленню фондових бірж. В 2006 р. обсяг міжнародних ЗіП дещо скоротився, в той час як в 2007 р. він досяг рекордної величини – 300 угод, сума яких перевищувала 1 млрд. дол. США. Однак далі відбувся різкий спад активності на світовому ринку злиттів і поглинань, що було обумовлено початком світової фінансово-економічної кризи і скороченням загального обсягу іноземних інвестицій в 2007–2009 рр. [58, с. 164–165].

Післякризовий період характеризується незначним поживавленням на світовому ринку ЗіП. В 2000–2013 рр. обсяг угод такого роду становив приблизно 2,3–2,5 млрд. дол. США. В 2014 р. було укладено більше 40 тис. угод на суму більше 5 млрд. дол. США. В абсолютному вираженні обсяг міжнародних ЗіП становив 1,3 трлн. дол. США, що на 78 % більше, ніж було в 2013 р. При цьому найбільші угоди було укладено в США [58, с. 165].

Загалом ТНК розвинутих країн, постійно збільшуючи масштаби міжнародного виробництва, утворили економічний простір, який в економічній літературі називають другою, або «зовнішньою» економікою. За своїм виробничим, науково-технічним і фінансовим потенціалом «друга економіка» США вважається беззаперечним лідером, оскільки суттєво перевищує аналогічні сфери господарювання інших країн Західної Європи та Японії [47, с. 36].

Рекордним за всю історію злиттів і поглинань став 2015 рік – 26 тис. угод загальною вартістю понад 4,3 трлн. дол. США (подібне значення спостерігалось лише в 2007 р. – 4,1 трлн. дол. США), що

на 26,5 % більше, ніж в 2014 р. Найбільші з укладених угод представлені в табл. 3.11.

Таблиця 3.11

Рейтинг 10 найбільших угод зі злиття і поглинання в світі у 2015 р. [273]

№	Компанія 1	Компанія 2	Сума, млрд. дол. США	Галузь
1	Pfizer	Allergan	191	Фармацевтика
2	AB InBev	SABMiller	104,2	Пивоваріння
3	Royal Dutch Shell	BG Group	81	Енергетика
4	Charter Communications	Time Warner Cable	78,7	Телекомунікації
5	Dow Chemical	DuPont	68	Хімічна промисловість
6	Dell	EMC	66	Комп'ютерна техніка
7	Heinz	Kraft Foods	55	Харчова промисловість
8	Teva Pharmaceutical	Mylan	51	Фармацевтика
9	AT&T	DirecTV	48,5	Телекомунікації
10	Anthem	Cigna	48	Медичне страхування

Найбільша кількість угод припадає на охорону здоров'я, сектор споживчих товарів, технологічну галузь. Якщо класифікувати угоди за сумою, то розподіл виглядатиме таким чином: 53 % – угоди вартістю до 5 млрд. дол. США; 10 % – угоди вартістю 5–10 млрд. дол. США; 37 % – угоди вартістю більше 10 млрд. дол. США.

Розглянемо п'ять найбільших угод, укладених в 2016 р., детальніше:

1) найбільшу в світі угоду зі злиттів і поглинань було укладено між американською фармацевтичною компанією *Pfizer Inc.* та

виробником ботоксу – компанією *Allergan Plc.* Дане злиття сприятиме укріпленню компанії *Pfizer Inc.* як лідера за обсягом продажів фармацевтичної продукції;

2) компанія з пивоваріння *AB InBev* запропонувала дружнє злиття своєму найбільшому конкуренту *SABMiller*, запланувавши для фінансування угоди випуск облігацій на суму 55 млрд. дол. США, що поставило фінансову спроможність компанії на межу ризику. За оцінками *Bloomberg Business Week*, новоутворена компанія контролюватиме третину світового ринку пива;

3) злиття компаній *Royal Dutch Shell* та *BG Group* дозволить *Shell* на чверть збільшити доведені запаси нафти і газу (до 17 млрд. барелів нафтового еквіваленту) і на 20 % – видобуток вуглеводнів, до 3,7 млн. барелів на день. Слід відзначити, що дане злиття передбачає купівлю і шести російських компаній;

4) телекомунікаційна компанія *Charter Communications* нарощує свої позиції і розширюється на території США. Злиття з *Time Warner Cable* (і пізніше, як планується, з *Bright Hose Networks*) створить найбільшу із існуючих кабельну мережу і мережу широкополосного інтернету;

5) в результаті злиття компаній *Dow Chemical* і *DuPont* утворилась компанія *DowDuPont*, ринкова капіталізація якої після закінчення злиття до кінця 2016 р. становитиме 130 млрд. дол. США. Через три роки планується поділ компанії на три окремих підрозділи.

Масштабність укладених угод (рис. 3.5) свідчить, що існує ймовірність, що новоутворені компанії в найближчому майбутньому кардинально змінять світовий ринок в кожній зі сфер, де вони функціонують.

Основними причинами збільшення кількості ЗіП є сильні фінансові ринки, потреба компаній у зростанні, бажання акціонерів розвиватись. Активізація угод зі ЗіП у всіх ключових регіонах – США, Європі і Азії – пов'язана з тим, що прагнення уникати ризиків і спиратись на органічне зростання бізнесу в посткризовий період змінилось переконанням, що зростання бізнесу легше купити, ніж розбудувати. Більшу частину угод зі ЗіП було укладено

корпораціями з великими грошовими резервами і сильними балансами.

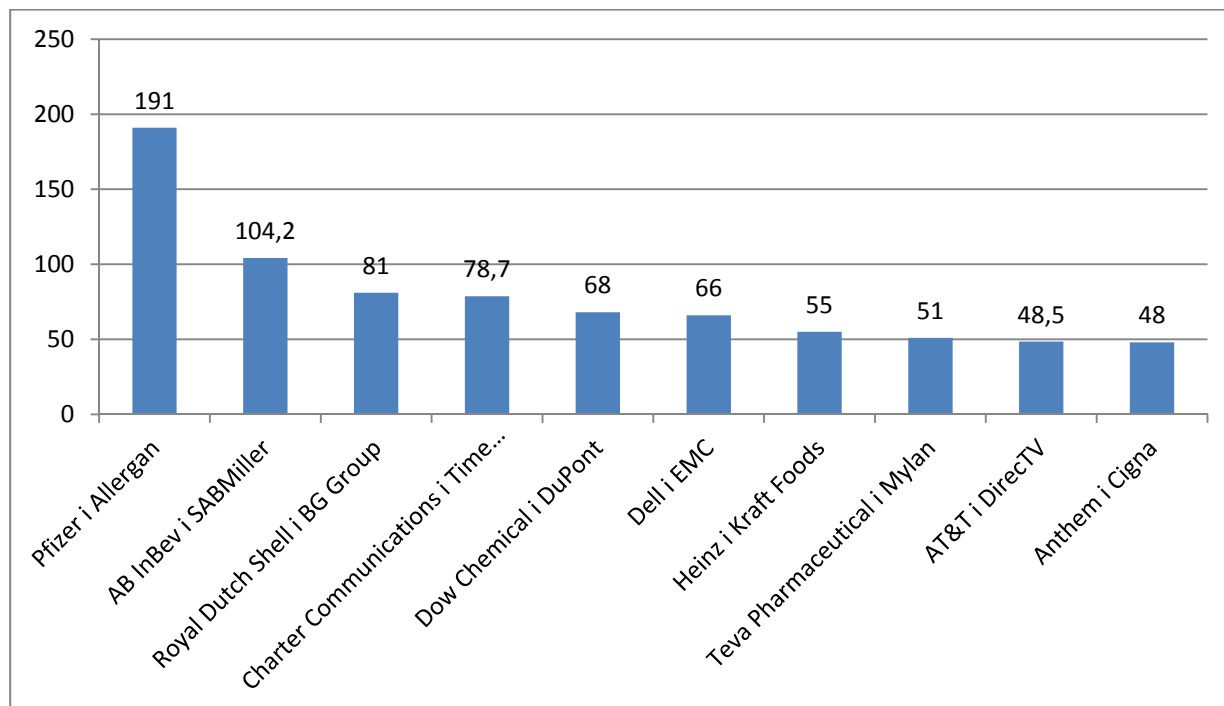


Рис. 3.5. Найбільші угоди зі злиття і поглинання в світі у 2015 р., млрд. дол. США

Щодо країнового розрізу, то найбільша активність в 2014 р. спостерігалась в США. Обсяг угод в країні в 2014 р. зріс на 51,4 % у порівнянні з 2013 р. – до 1,5 млрд. дол. США, що було обумовлено надлишком ліквідності на стабілізованих фінансових ринках, високими рівнями котирувань і низькою вартістю корпоративних запозичень як наслідку стимулюючої програми Федеральної резервної системи США, а також активного відновлення і розвитку американської економіки після світової фінансової кризи [58, с. 165].

Обсяг європейських угод також збільшувався: у 2014 р. зростання становило 55 % у порівнянні з 2013 р. – до 869,8 млрд. дол. США, що виявилось найбільш високим показником з початку реєстрації угод в цьому регіоні, починаючи з 1980 р. З точки зору вартості угод, лідерами за привабливістю активів є такі країни, як США, Великобританія, Франція, Нідерланди, Австралія, в той час

як з точки зору поглинаючих компаній лідерами є США, Канада, Швейцарія, Великобританія, Китай.

З точки зору обсягу угод домінують розвинуті ринки, де до першої п'ятірки країн з привабливими активами входять США, Великобританія, Німеччина, Канада, Австралія, а з точки зору поглинаючих компаній – США, Великобританія, Канада, Японія і Франція [58, с. 165].

Галузевий розподіл злиттів і поглинань представлено на рис. 3.6. Як можна бачити, лідерами за кількістю ЗіП виступають паливно-енергетичний комплекс, нерухомість, телекомунікації, фінанси, промисловість. При цьому суттєве зростання кількості ЗіП відбулось в таких галузях, як охорона здоров'я, енергетика, медіа. В 2014 р. обсяг угод зі злиття і поглинання в секторі медіа і розваг становив 308,5 млрд. дол. США, що вдвічі більше, ніж в 2013 р. У сферах охорони здоров'я і енергетики даний показник збільшився на 94 % і 66 % відповідно. Більшу частину угод зі злиттів і поглинань було укладено на внутрішніх ринках США (табл. 3.12).

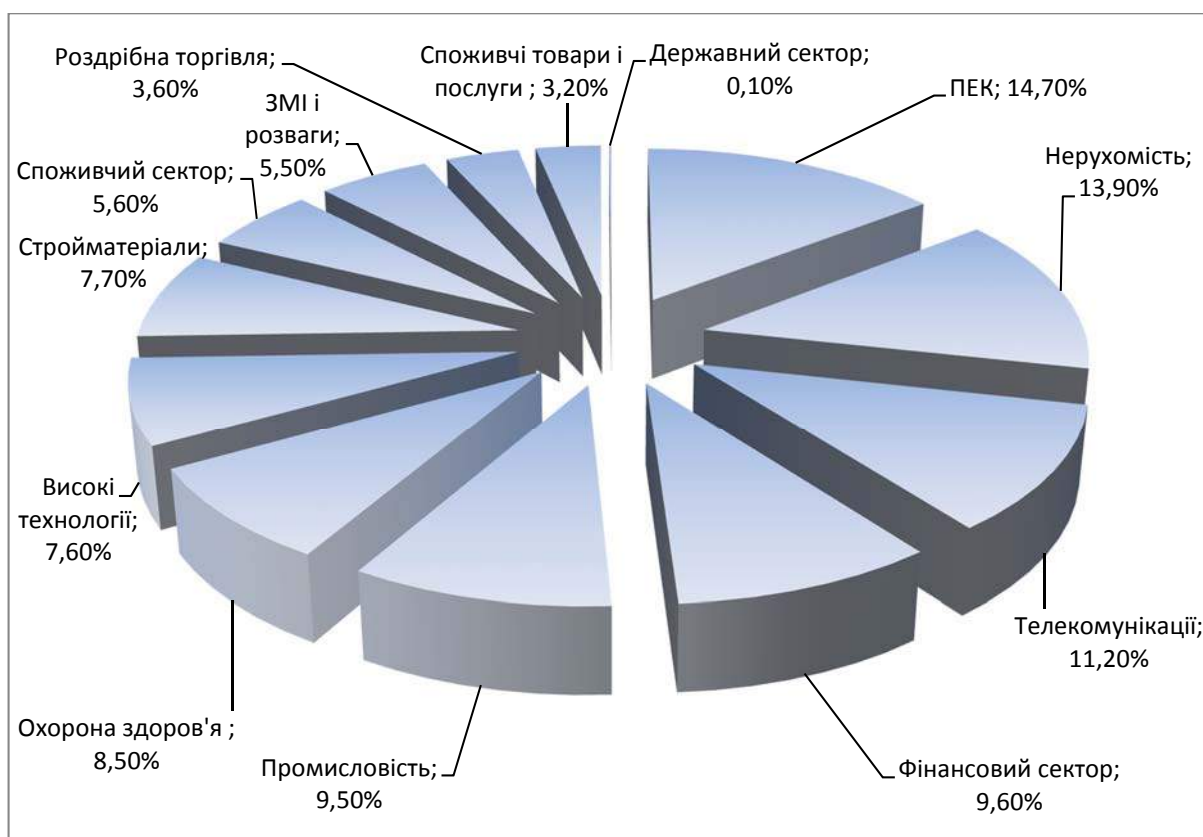


Рис. 3.6. Галузевий розподіл злиттів і поглинань у світі в 2014 р. [273]

В цілому можна зробити висновок, що в сучасних умовах злиття і поглинання є найбільш розповсюдженим видом підприємницької діяльності. Злиття і поглинання виступають засобом покращення матеріально-виробничої сфери, підвищення прибутковості, стійкості, створення позитивного іміджу компанії.

Таблиця 3.12

Рейтинг 10 найбільших угод зі злиття і поглинання в світі у 2014 р. [273]

<i>№</i>	<i>Компанія 1</i>	<i>Компанія 2</i>	<i>Сума, млрд. дол. США</i>	<i>Галузь</i>
1	Time Warner Cable (США)	Comcast Corp. (США)	70,7	ЗМІ і розваги
2	DirecTV Inc. (США)	AT&T (США)	67,2	ЗМІ і розваги
3	Allergan Inc. (США)	Actavis PLC (США)	66,4	Охорона здоров'я
4	Kinder Morgan Energy Partners (США)	Kinder Morgan Inc. (США)	58,6	Енергетика
5	Covidien PLC (США)	Medtronic Inc. (Ірландія)	47,9	Охорона здоров'я
6	CITIC Ltd (Гонконг)	CITIC Pacific Ltd (Китай)	42,2	Фінансовий сектор
7	Lafarge SA (Швейцарія)	Holcim Ltd (Франція)	39,5	Виробництво будівельних матеріалів
8	Baker Hughes Inc. (США)	Halliburton Co (США)	38,5	Енергетика
9	Lorillard Inc. (США)	Reynolds American Inc. (США)	27,7	Споживчий сектор
10	Forest Laboratories Inc. (США)	Actavis PLC (США)	23,6	Охорона здоров'я

Основними джерелами зростання вартості компанії в результаті злиття або придбання іншою компанією є можливість придбання недооцінених ринком в конкретний момент часу активів та/або отримання *ефекту синергії*. Розширюючи свої можливості, компанії розробляють стратегії диверсифікації і реструктуризації. Саме завдяки подібним стратегіям угоди зі ЗіП слід розглядати як природну реакцію на зміну ринків, яка є притаманною усім компаніям в процесі пристосування до змін зовнішнього середовища [58, с. 169].

В цілому будь-яка країна, яка потребує інвестицій і готова до співробітництва із ТНК, намагається зацікавити останніх спільними проектами або створити більш привабливі умови у порівнянні з іншими країнами. За оцінками експертів ЮНКТАД, обсяг грошових запасів ТНК становить на сьогодні 4-5 трлн. дол. США. Це ресурси, які можуть бути використані на збільшення ТНК [183, с. 73].

Відповідно розробку державної політики у сфері злиттів і поглинань слід починати з чіткого визначення генеральної мети довгострокової промислової політики країни, включаючи оцінку останньої за такими критеріями: за критерієм економічної безпеки (забезпечення країни ресурсами у необхідному обсязі), за критерієм ефективності (реалізація експортних можливостей національного виробництва).

Законодавче регулювання інвестиційних процесів має бути системним і враховувати реалії багаторівневої ринкової системи (на локальному, регіональному, національному, глобальному рівні). Поряд із законодавчими заходами як превентивного, так і контролюючого характеру, необхідними є заходи загальноінституційного характеру, спрямовані на зниження фінансово-економічних та організаційно-правових бар'єрів для входження на ринки, де діють конкуруючі структури. Особливого значення дане твердження набуває щодо інноваційного сегменту світової економіки.

Під впливом науково-технічного прогресу, що доповнюється інтернаціоналізацією капіталу і виробництва, капітал ТНК концентрується в інноваційних сферах діяльності – сфері послуг і

наукомістких галузях обробної промисловості (особливо це характерно для окремих країн, що розвиваються, у Південно-Східній Азії та Латинській Америці, де мають місце значні розміри вкладеного міжнародними корпораціями капіталу. Наприклад, більше 2/3 експорту електронної та електротехнічної продукції, виробленої у Малайзії, Сінгапурі, Мексиці, на Філіппінах, здійснюється філіями ТНК). Внаслідок розширення поставок інноваційної продукції наукомістких галузей змінюється структура експорту цих країн, що сприяє їх поступальному просуванню в системі міжнародного поділу праці [47, с. 38].

У країнах Азії, де відбувається швидке підвищення життєвого рівня населення й збільшується його купівельна спроможність, філії ТНК переорієнтовуються на обслуговування місцевих ринків. Так, підвищенню обсягу закупівель комплектуючих закордонними філіями ТНК сприяє політика інноваційного забезпечення ряду країн, що розвиваються, спрямована на збільшення частки національних компонентів і матеріалів у вартості готової продукції, яка випускається філіями. До діяльності ТНК за кордоном залучається велика кількість середніх і дрібних іноземних компаній: постачальників, агентів, дилерів, які значною мірою залежать від закордонних філій ТНК [235, с. 100–112].

При цьому на сучасному етапі економічного розвитку стійке економічне зростання і переваги країни може забезпечити виключно інноваційна складова. На думку експертів *ВЕФ*, в індексі зростання конкурентоспроможності країн-новаторів (США, Японія, Південна Корея, Канада, Сінгапур) частка інноваційної складової становить $\frac{1}{2}$, тоді як в інших країнах не перевищує $\frac{1}{3}$. Тому розвиток інновацій стає важливим завданням багатьох держав, регіонів, а також транснаціональних корпорацій [37].

ТНК відіграють значну роль у розвитку інноваційної економіки. Державні інвестиції в інновації не можуть зрівнятись з корпоративними за обсягом витрат, чисельністю наукових кадрів, кількістю одержуваних патентів, потоком технічних інновацій у вигляді продукції, процесів та послуг. За даними експертів, у більшості розвинених країн, частка витрат корпорацій на дослідження і розробки в загальному обсязі витрат на НДДКР

перевищує 65 % [193, с. 232]. Транснаціональному бізнесу доводиться розвивати інноваційні процеси та використовувати зовнішній світ для посилення власного інноваційного потенціалу. У даному контексті ринки, що розвиваються, перетворюються на елемент інноваційного забезпечення транснаціоналізації економічної діяльності, виступаючи не тільки джерелом більш дешевої робочої сили, але й територією походження проривних інновацій, які потім експортуються в Європу та США.

Таким чином, особливого значення набуває *інноваційне забезпечення транснаціоналізації економічної діяльності*, під яким слід розуміти комплекс системних дій, спрямованих на реалізацію ринкового та інноваційного потенціалу транснаціональних корпорацій, який передбачає діагностику зовнішнього середовища ТНК (з метою оцінки сфери конкуренції), ідентифікацію змістовної наповненості чинників зовнішнього середовища ТНК (економічного, ринкового, політичного, екологічного, соціально-культурного, технологічного, міжнародного спрямування), визначення системи цілей інноваційного розвитку ТНК (ринкових, виробничих, соціальних, організаційно-управлінських, фінансових), розробку системи інформаційного забезпечення інноваційної діяльності ТНК (вихідна інформація, результативна інформація, методичне забезпечення інформаційного аналізу), що у підсумку призводить до активізації міжнародних внутрішньофірмових і міжфірмових господарських зв'язків інноваційного спрямування через використання важелів і організаційних форм транснаціональної економічної взаємодії.

Сучасні процеси транснаціоналізації мають динамічну тенденцію розвитку, що впливає на процеси функціонування світової економіки загалом. В результаті активізації міжнародного науково-технічного співробітництва за участю ТНК як драйверу розвитку сучасної світогосподарської системи, встановлення безпосередніх зв'язків між структурними підрозділами ТНК з різних країн, виробничий процес в одній країні стає складовою частиною процесу, який відбувається в міжнародному масштабі.

3.3. Системні перетворення транснаціоналізації на сучасному етапі: інноваційна складова

Характерною ознакою транснаціоналізації світової економіки є цілеспрямована інноваційна діяльність, що, по-перше, передбачає постійний пошук і використання можливостей створення нового продукту, послуги або технології, а по-друге – забезпечення належного інвестування інноваційної діяльності ТНК, що, в свою чергу, дозволяє виводити новий продукт, послугу або технологію на ринок саме тоді, коли в них виникає потреба.

Виступаючи основним суб'єктом міжнародної економічної діяльності на сучасному етапі світогосподарського розвитку та маючи відповідні фінансові потужності (що визначаються обсягом активів, які ТНК контролюють за кордоном, а контроль активів, як правило, досягається при відповідній частці в акціонерному капіталі чи власності, які визначаються обсягами ПШ), ТНК фактично замикають на собі функцію інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності у міжнародному масштабі.

Потік транснаціонального фінансового капіталу в національній економіці здійснюється в основному у формі прямих іноземних інвестицій, які, незважаючи на певні циклічні коливання, впродовж останніх років невпинно зростали. Так, в країнах ЄС на 10 % найбільших корпорацій припадало 70–80 % іноземних інвестицій, в США – більше 95 %. При цьому, якщо декілька років назад лише 10 % з числа опитаних американських компаній розраховували на рентабельність своїх вкладень в інновації, то зараз дана кількість зросла до 40 %, що пояснюється покращенням конкурентних позицій даних компаній за умови інвестування в інновації.

Інвестування коштів з боку держави здійснюється в основному з метою забезпечення національного наукового лідерства і конкурентоспроможності економіки на світовій арені. Так, в теперішній час в США ведеться робота над пропозиціями щодо подвоєння бюджету Національного наукового фонду (*National Science Foundation*) Департаменту енергетики США (*Department of Energy*) і національного інституту стандартизації і технологій

(*National Institute of Standards and Technology*) [64, с. 159]. Необхідність такого рішення зумовлена тим, що за останнє десятиліття середньорічні темпи зростання інвестицій в НДДКР в США становили 4 %, в той час як в Китаї – 21 %. В результаті загальні витрати на дослідження і розробки в Китаї в 2010р. становили 26 % від рівня США (2000 р. – 5 %). При збереженні подібних темпів Китай вже до 2020 р. зрівняється з США (уряд Китаю планує підняти частку витрат на НДДКР у ВВП з 1,7 % в даний час до 2,5 % до 2020 р.). Дане рішення обумовлено тим, що незважаючи, наприклад, на профіцит у торгівлі із США і країнами Західної Європи, більшу частину прибутку отримували іноземні, а не китайські компанії, за виключенням невеликої кількості державних компаній (іноземні компанії домінують у більшості китайських наукоємних галузей, на них припадає 5 % експорту китайської високотехнологічної продукції) [83].

Довгостроковий план інвестиційно-інноваційного забезпечення виробництва власних технологій в Китаї передбачає:

– *по-перше*, придбання державою контрольного пакету акцій у компаній – виробників та покупців високих технологій, що надає можливість державі здійснювати вплив на розробку і продаж вказаних технологій. Так, державі належать компанії *AVIC* (авіабудування), *China Eastern Airlines* (авіаперевезення), *CSR* (виробництво локомотивів), *China Railways* (виробництво локомотивів);

– *по-друге*, держава консолідувала в своїх руках декілька найважливіших промислових компаній, перетворивши їх на національних лідерів, концентруючи в їх рамках необхідні обсяги виробництва і знань. Зокрема, компанії *CSR* і *AVIC* було створено на базі декількох збиткових компаній;

– *по-третє*, держава стала висувати вимоги транснаціональним компаніям щодо створення спільних підприємств з провідними китайськими компаніями, з передаванням їм сучасних технологій в обмін на надання поточних і майбутніх можливостей ведення бізнесу в Китаї.

Загалом вимоги щодо рівня локалізації, обов'язковості спільних підприємств та щодо передачі технологій не є новими елементами азійської стратегії розвитку. Подібні інструменти використовували Японія, Південна Корея, Індія та інші країни. Відмінність китайського підходу полягає в тому, що уряд усвідомлює критичне значення часового чинника, внаслідок чого національні компанії якомога швидше повинні інвестувати не лише у придбання нових технологій, а й в інноваційні дослідження і розробки, створення інноваційної інфраструктури з метою використання глобальних переваг місцевих виробників.

Як можна бачити, Китай і західні країни, перш за все, США, дотримуються різних моделей розвитку. Так, Китай розглядає управління інвестиційними потоками як легітимний засіб завоювання глобального лідерства в інноваційній сфері, в той час як США вважають, що державі має бути відведена обмежена роль. Обсяг накопиченого основного капіталу на душу населення в Китаї становить всього 10 % від американського рівня, тому країна вимушена спрямовувати на інвестування інноваційних розробок значно більшу частку ВВП, ніж США, за рахунок державних доходів і прибутків державних підприємств.

Загалом, як свідчать результати оцінки динаміки глобальних потоків ПІІ в 2004–2014 рр. (рис. 3.7), динаміка прямого іноземного інвестування характеризується відчутними коливаннями. Так, в посткризовий період глобальні потоки прямих іноземних інвестицій скоротились (у 2012 р. на 18 % до 1,35 трлн. дол. США). Різне зниження ПІІ було пов'язано з такими ключовими економічними показниками, як ВВП, міжнародна торгівля та зайнятість (табл. 3.13). Економічна і політична невизначеність в ряді великих економік породила обережність серед інвесторів, які перепрофілювали свої інвестиції за кордоном, у тому числі шляхом реструктуризації активів. У 2013 р. ПІІ залишались близькими до рівня 2012 р. По мірі покращення макроекономічної кон'юнктури і відновлення впевненості інвесторів в середньостроковій перспективі, ТНК поступово почали вкладати кошти в нові інвестиції [159, с. 123].

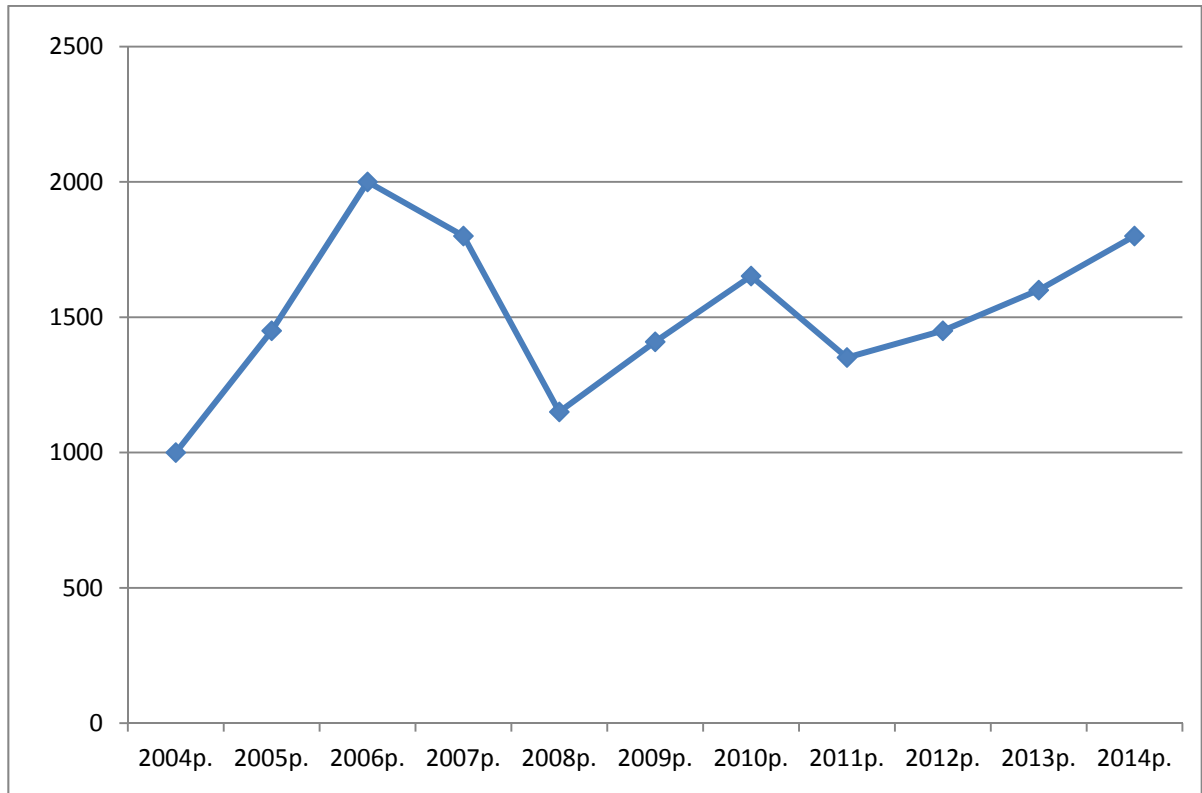


Рис. 3.7. Глобальні потоки ПІІ в 2004–2014 рр., млрд. дол. США

За підсумками 2012 р., приплив ПІІ збільшився в усіх групах країн. Потоки ПІІ за підсумками року в розвинені країни склали 561 млрд. дол. США, у країни, що розвиваються – 703 млрд. дол. США, в країни з перехідною економікою – 92 млрд. дол. США (9 з 20 найбільших отримувачів ПІІ є країнами, що розвиваються). Таким чином, внаслідок становлення поліцентричної моделі інноваційної політики ТНК, в 2012 р. в країни, що розвиваються, вперше надійшов більший обсяг ПІІ, ніж до розвинених країн (52 % глобального припливу ПІІ), що перевищує інвестиційні потоки в розвинені країни на 142 млрд. дол. США (приплив ПІІ в розвинені країни склав 35 % глобального припливу ПІІ, в країни з перехідною економікою – 13 %). Сумарний обсяг надходжень ПІІ в розвинені країни, починаючи з 2012 р., зменшився на 32 % до 561 млрд. дол. США (до рівня, який спостерігався у 2004 р.), при цьому дві третини глобального падіння ПІІ припадає на Європейський Союз (табл. 3.14).

Таблиця 3.13

**Деякі показники ПІІ та міжнародного виробництва ТНК в
1990–2012 р.**

	<i>Вартісний обсяг у поточних цінах, млрд. дол. США</i>				
	<i>1990 р.</i>	<i>Середня величина в докризові роки 2005- 2007 рр.</i>	<i>2010 р.</i>	<i>2011 р.</i>	<i>2012 р.</i>
Приплив ПІІ	207	1491	1409	1652	1351
Відтік ПІІ	241	1534	1505	1678	1391
Загальний обсяг ввезених ПІІ	2078	14706	20380	20873	22813
Загальний обсяг вивезених ПІІ	2091	15895	21130	21442	23593
Дохід на ввезені ПІІ	75	1076	1377	1500	1507
Норма прибутку на ввезені ПІІ	4	7	6,8	7,2	6,6
Дохід на вивезені ПІІ	122	1148	1387	1548	1461
Норма прибутку на вивезені ПІІ	6	7	6,6	7,2	6,2
Міжнародні злиття і поглинання	99	703	344	555	308
Продаж іноземних філій	5102	19579	22574	24198	25980
Додана вартість продукції іноземних філій	1018	4124	5735	6260	6607
Сукупні активи іноземних філій	4599	43836	78631	83043	86574
Експорт іноземних філій	1498	5003	6230	7436	7479
Зайнятість в іноземних філіях, тис. чол.	21458	51795	63043	67852	71695

Таблиця 3.14

**Динаміка потоків прямих іноземних інвестицій у 2012–2014 рр.,
млрд. дол. США [253, с. 8]**

<i>Країна/регіон</i>	<i>Роки</i>			<i>Темпи приросту 2013-2014 рр., %</i>
	<i>2012 р.</i>	<i>2013 р.</i>	<i>2014 р.</i>	
<i>Світ</i>	<i>1280</i>	<i>1263</i>	<i>1341</i>	<i>6,2</i>
Розвинені країни, зокрема:				
875	797	792	-0,7	
ЄС	321	248	250	0,6
США	311	328	337	2,6
Японія	123	136	114	-16,3
Країни, що розвиваються, зокрема:				
351	374	486	30,0	
Африка	12	14	11	-20,6
Країни Латинської Америки та Карибського Басейну				
44	31	35	14,3	
Країни Азії	294	329	440	33,9
Країни з перехідною економікою				
54	91	63	-31,1	

В 2014 р. країни Азії інвестували 400 млрд. дол. США, розвинені країни – 337 млрд. дол. США, країни ЄС – 250 млрд. дол. США. Як можна бачити, більше половини ПІІ надходять у розвинуті країни, що обумовлено такими причинами [159, с. 126]:

– більш стабільний інвестиційний клімат у розвинутих країнах порівняно з іншими групами країн;

- розвинута інфраструктура забезпечення інвестицій;
 - використання ПІІ для доступу на розвинуті ринки, особливо щодо регіональних інтеграційних об'єднань;
 - використання переваг високих технологій та продуктивності праці;
 - переваги інвестування ТНК у розвиток інтегрованих виробничо-збутових сервісних систем у розвинутих країнах.
- Одночасно останнім часом стабільне зростання надходження прямих іноземних інвестицій характерне для трансформаційних економік (табл. 3.15), що пояснюється такими основними причинами [159, с. 126–127]:
- високі темпи економічного зростання порівняно з іншими країнами; що збільшує інвестиційну привабливість;
 - значний та зростаючий внутрішній ринок;
 - наявність факторів виробництва, в першу чергу, висококваліфікованих працівників;
 - макроекономічна стабілізація та покращення інвестиційного клімату;
 - ін.

Таблиця 3.15

Топ 10 найбільш перспективних приймаючих ПІІ країн у 2012 р.

<i>Країна</i>	<i>Тип економіки</i>	<i>Місце на 2011 р.</i>	<i>Місце на 2012 р.</i>
Китай	Що розвивається	1	1
США	Розвинена	2	2
Індія	Що розвивається	3	3
Індонезія	Що розвивається	6	4
Бразилія	Що розвивається	4	5
Австралія	Розвинена	9	6
Великобританія	Розвинена	13	7
Німеччина	Розвинена	8	8
Росія	Що розвивається	5	9
Таїланд	Що розвивається	12	10

Таким чином, транснаціональні корпорації при фінансуванні інноваційної діяльності використовують не лише переваги внутрішньокорпоративної спеціалізації та кооперації виробництва, здійснюючи транснаціоналізацію виробництва, обігу та технологій в рамках транскордонної інтегрованої структури, а й переваги міжнародного руху капіталу.

З 2008–2009 рр. найбільші світові виробники почали знижувати інвестиції в інноваційні розробки. Згідно з дослідженням *McKinsey*, в 2009 р. 40 % компаній заявили про необхідність скорочувати витрати на НДДКР і трохи більше 30 % вирішили скоротити кількість проектів в області НДДКР, запланованих на поточний рік. Одночасно майже 85 % опитаних глобальних компаній вважають інновації виключно важливим чинником корпоративної стратегії економічного зростання, і ряд представників великих західних компаній заявили, що не мають наміру знижувати інвестиції в інновації, а деякі – навіть запланували зростання бюджетів в період кризи (рис. 3.8). В результаті інвестиції приватного сектору в НДДКР в розвинутих країнах у валовому вираженні несуттєво знизились лише в 2009 р., і вже в 2010 р. намітилось поступове їх зростання.

Виділяють декілька основних причин того, що компанії прагнуть не скорочувати інвестиції в інновації навіть в періоди кризи [83]:

– *по-перше*, інновації стали ключовим компонентом корпоративних стратегій;

– *по-друге*, компанії у більшості галузей економіки зазвичай залучені до процесу розробки продуктових інновацій, цикл яких складає декілька років і значно перевищує цикл економічної рецесії (наприклад, на розробку нової моделі автомобіля зазвичай витрачається чотири роки, нових ліків – 10 років, в той час, як економічна рецесія триває не більше року);

– *по-третє*, чим більш інноваційною є компанія, тим більшими є її шанси перемогти у конкурентній боротьбі. Якщо компанії продовжують підтримувати темпи інновацій на достатньо високому рівні, вони здатні швидко завоювати нові ринкові ніші при відновленні економічного зростання (зокрема, на це вказали більше 80 % опитаних компаній).

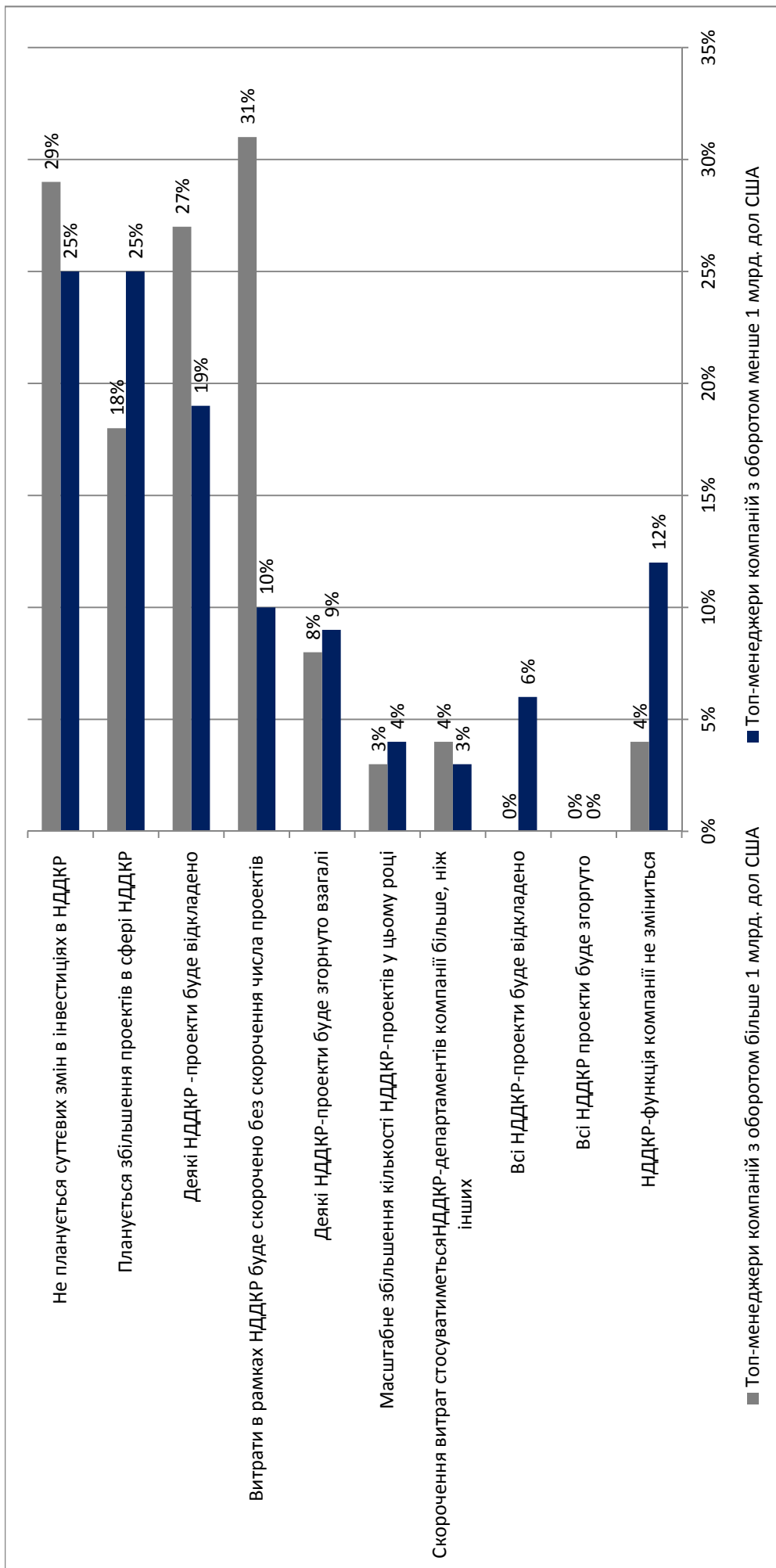


Рис. 3.8. Наміри бізнесу країн Заходу інвестувати в НДДКР у 2009 р., % опитаних топ-менеджерів [71]

Загальний розподіл позицій країн світу за витратами на НДДКР (лідуюча частина списку) представлена в табл. 3.16. Як можна бачити, серед європейських країн лідирує Німеччина, яка займає четверту позицію в світі. Як і в США, частка витрат на НДДКР в Німеччині в останні роки підтримується на рівні не нижче 2,8 %.

Окремо слід виділити держави, щорічні витрати на НДДКР в яких становлять 3,5 % ВВП країни і більше – Японія, Південна Корея, Швеція, Ізраїль, Фінляндія. Дана група країн відноситься до технологічних високорозвинутих держав в таких галузях: електроніка, автомобілебудування, машинобудування, промислове роботобудування (Японія, Південна Корея, Ізраїль); оптика, фізика напівпровідників і металів (Японія); низькотемпературна фізика, нейрохірургія, біотехнології, генна інженерія (Фінляндія); фармацевтика, телекомунікації (Швеція) та ін. [64, с. 163].

Поряд зі зростанням абсолютних значень витрат на НДДКР, спостерігається різноспрямована ситуація щодо відносних значень показника: так, в країнах з економікою, що розвивається спостерігається тенденція зростання відносних значень (КНР – з 12 % у 2010 р. до 14,2 % у 2012 р.; Індія – з 2,6 % у 2010 р. до 2,9 % у 2012 р.), і навпроти – їх зниження у розвинутих країнах (США – з 32,8 % у 2010 р. до 31,1 % у 2012 р.; Японія – з 11,8 % у 2010 р. до 11,2 % у 2012 р.; країни ЄС – з 24,8 % в 2010 р. до 24,1 % у 2012 р.). В теперішній час до першої групи країн долучились Малайзія, Індонезія і Саудівська Аравія, в яких частка витрат на НДДКР наближається до 1 % від ВВП, при цьому кожна із вказаних держав планує збільшити інвестування в НДДКР з метою побудови інноваційно орієнтованої економіки.

В цілому США, країни Європи (Німеччина, Франція, Великобританія, Італія, Іспанія, Швеція, Нідерланди, Швейцарія, Австрія, Бельгія, Фінляндія, Данія, Польща, Норвегія, Чехія, Португалія, Ірландія, Угорщина, Румунія, Греція) та АТР продовжують залишатись регіонами-лідерами за обсягом інвестування в НДДКР (їх частка становить більше 95 % сумарного світового обсягу інвестицій в НДДКР).

Таблиця 3.16

Витрати на НДДКР і їх частка у ВВП за паритетом купівельної спроможності (ПКС) провідних країн світу у 2010–2012 рр. [64, с.161–162]

Рейтинг	Країна	2010 р.			2011 р.			2012 р.		
		ВВП за ПКС, млрд. дол. США	Витрати на НДДКР, млрд. дол. США	Частка витрат на НДДКР у ВВП, %	ВВП за ПКС, млрд. дол. США	Витрати на НДДКР, млрд. дол. США	Частка витрат на НДДКР у ВВП, %	ВВП за ПКС, млрд. дол. США	Витрати на НДДКР, млрд. дол. США	Частка витрат на НДДКР у ВВП, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	США	14660	415,1	2,83	15203	427,2	2,81	15305	436,0	2,85
2	Китай	10090	149,3	1,48	11283	174,9	1,55	12434	198,9	1,60
3	Японія	4310	148,3	3,44	4382	152,1	3,47	4530	157,6	3,48
4	Німеччина	2940	82,9	2,82	3085	87,9	2,85	3158	90,6	2,87
5	Південна Корея	1459	49,0	3,36	1549	52,7	3,40	1634	56,4	3,45
6	Франція	2145	47,4	2,21	2227	49,2	2,21	2282	51,1	2,24
7	Великобританія	2173	39,3	1,81	2246	40,7	1,81	2305	42,4	1,84
8	Індія	4060	32,5	0,80	4472	38,0	0,85	4859	41,3	0,85
9	Бразилія	2172	23,9	1,10	2294	27,5	1,20	2402	30,0	1,25
10	Канада	1330	25,9	1,95	1387	27,0	1,95	1429	28,6	2,00
11	Росія	2223	22,9	1,03	2367	24,9	1,05	2491	26,9	1,08
12	Італія	1774	22,5	1,27	1824	23,7	1,30	1849	24,4	1,32

Продовження табл. 3.16

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
13	Тайвань	822	18,9	2,30	883	20,7	2,35	938	22,3	2,38
14	Австралія	882	19,5	2,21	917	20,6	2,25	958	21,8	2,28
15	Іспанія	1369	18,9	1,38	1409	19,7	1,40	1440	20,4	1,42
16	Швеція	335	12,9	3,62	379	13,7	3,62	398	14,4	3,62
17	Нідерланди	677	12,5	1,84	703	13,1	1,87	720	13,7	1,90
18	Швейцарія	324	9,7	3,00	338	10,1	3,00	346	10,4	3,00
19	Ізраїль	219	9,4	4,27	234	9,8	4,20	246	10,3	4,20
20	Австрія	332	9,1	2,75	350	9,6	2,75	359	9,9	2,75
21	Туреччина	960	8,2	0,85	1045	9,4	0,90	1080	9,7	0,90
22	Сінгапур	292	7,4	2,52	314	8,2	2,60	331	8,8	2,65
23	Бельгія	394	7,7	1,96	412	8,2	2,00	423	8,6	2,03
24	Фінляндія	186	7,2	3,87	196	7,5	3,83	203	7,7	3,80
25	Мексика	1567	5,8	0,37	1663	6,3	0,38	1741	6,8	0,39
26	Данія	202	6,1	3,02	209	6,4	3,05	215	6,6	3,08
27	Польща	721	4,9	0,68	765	5,5	0,72	796	5,7	0,72
28	ПАР	524	4,9	0,93	553	5,3	0,95	579	5,5	0,95
29	Норвегія	255	4,6	1,80	265	4,9	1,85	274	5,1	1,85
30	Чехія	261	4,0	1,53	272	4,2	1,55	280	4,3	1,55
31	Аргентина	596	3,0	0,51	658	3,8	0,58	695	4,2	0,61

Продовження табл. 3.16

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
32	Португалія	247	4,1	1,66	247	4,1	1,65	245	4,1	1,67
33	Малайзія	414	2,6	0,64	445	3,1	0,70	472	3,3	0,70
34	Ірландія	172	3,0	1,77	176	3,1	1,75	181	3,2	1,75
35	Угорщина	188	2,2	1,15	195	2,3	1,20	201	2,4	1,20
36	Індонезія	1030	1,0	0,10	1120	1,7	0,15	1203	2,4	0,20
37	Румунія	254	1,5	0,59	263	1,7	0,65	275	1,8	0,66
38	Саудівська Аравія	622	0,6	0,10	677	1,4	0,20	708	1,8	0,25
39	Греція	318	1,8	0,58	314	1,7	0,55	311	1,6	0,50
40	Нова Зеландія	118	1,4	1,18	123	1,5	1,20	129	1,6	1,22

Найявнішими є також певні країнові відмінності: так, за показником кількості дослідників на 1 млн. чол. лідерами є Фінляндія, Сінгапур, Данія; за показником частки інвестування НДДКР у ВВП – Ізраїль, Фінляндія, Швеція; за обсягом інвестування НДДКР – США, Китай, Японія. Найбільш збалансованим становище за наведеними показниками (3–4 тис. дослідників на 1 млн. чол. і 1,5–3 % ВВП інвестування в НДДКР) є в Німеччині, Франції, Великобританії, Іспанії, Швейцарії, Нідерландах, Австрії, Бельгії, Португалії, Ірландії.

Власне період 2008–2013 рр. і сформував сучасні глобальні тренди в сфері інноваційних розробок. *Перший тренд* – зростання інвестицій в Азію. Якщо до кризи 2008р. лідером із залучення інвестицій виступали Сполучені Штати Америки (в 2008 р. загальний бюджет на НДДКР американських компаній складав 532 млрд. дол. США, з яких 215 млрд. дол. США були інвестовані всередині країни), то вже починаючи з 2009р., ситуація починає різко змінюватись. Так, за даними *Bloomberg*, протягом 2009-2015 рр. інвестиції в НДДКР зросли, але основне зростання припадало на зарубіжні інвестиції, і перш за все – в Китай. В 2015 р. США вклали близько 60 млрд. дол. США в науково-дослідні проекти Китаю. Одночасно, як було продемонстровано вище, почало відбуватись швидке зростання інвестицій в інновації в самому Китаї. За даними *Capital IQ*, з 2009 р. по 2015 р. дане зростання становило близько 60 % (ця цифра також включає інвестиції з боку спільних підприємств, які масово утворились в Китаї саме в кризові роки). Менш суттєве, але помітне зростання НДДКР-інвестицій спостерігалось у вказаний період також в Індії: до 2015 р. країна змогла залучити 30 млрд. дол. США, більша з яких була спрямована на внутрішній ринок, Китай, Великобританію, США.

Основним мотивом переведення досліджень і розробок західних компаній в Азію були такі: більш дешева робоча сила; пільгова податкова політика в країнах; низькі операційні витрати і значні перспективи азійських ринків збуту. Зокрема, в 2009 р. американська компанія *Caterpillar* відкрила новий центр з досліджень і розробок в м.Усі (центр провінції Цзянсу); однією з

найбільш суттєвих переваг такого рішення є цілодобовий процес досліджень (внаслідок різниці у часі).

Другий тренд, який проявився в сфері інновацій під час кризи – активізація зв'язків великих гравців ринку з освітнім середовищем і університетами, особливо з університетами країн Азії. Так, компанія *General Electric* в період 2009–2011 рр. інвестувала в дослідження і розробки близько 4 млрд. дол. США щорічно, в тому числі 800 млн. дол. США – в нові продукти в сфері охорони здоров'я (*General Electric Healthcare – GEH*). В 2007 р. *GEH* запустила допоміжний дослідницький центр в Бангалорі, а в 2009 р. – програму співробітництва з політехнічним університетом міста, виділивши гранти для студентів, зайнятих в медичних дослідженнях (що дозволило зменшити в декілька разів вартісний вираз портативного електрокардіографа). Фактично криза зумовила зміну напрямку міжнародного інноваційного процесу: якщо 10-15 років назад технології і інноваційні рішення йшли до Азії із країн Заходу, то у другому десятилітті ХХІ ст. склалась зворотна тенденція. Азійські країни почали створювати власні інноваційні рішення і технології які в силу меншої вартості знаходять застосування у всьому світі, у тому числі у західних країнах.

Третій тренд, що склався в період кризи і рецесії 2009–2011 рр., пов'язаний із взаємовідносинами великих компаній і їх постачальників. Так, не дивлячись на кризові процеси у глобальній економіці, відповідно до звіту *Booz&Company*, у 2009 р. *Honda* увійшла в Топ-20 найбільших інноваційних компаній світу. Корпорація вклала в дослідження і розробки 5,6 млн. дол. США – на 4 % менше, ніж в 2008 р., однак у відсотковому відношенні показник зріс до 6 % (*Honda*, як і більшість японських компаній, будує свої відносини з постачальниками по системі *кейрецу*, в рамках якої здійснюється обмін технологіями між материнською компанією і дочірніми підприємствами) [71].

Як правило, під час рецесії ТНК зосереджуються не на прикладних дослідженнях, а на продуктових інноваціях і інжинірингу. Зазвичай компанії витрачають на базові дослідження і перспективні розробки менше 20 % своїх інноваційних бюджетів. Під час рецесії ця частка помітно зростає – з початком

економічного поживлення компанії прагнуть вивести на ринок нові продукти. Крім того, рецесія підштовхнула багато ТНК до інтенсивного пошуку шляхів підвищення інновацій – більш тісними стали контакти зі споживачами, а процес моніторингу конкурентів і змін на ринку став більш ретельним.

Характеризуючи розвиток світового ринку з позицій структури високотехнологічної продукції, слід зазначити, що компанії збільшили інвестиції в такі дослідження і розробки, як програмне забезпечення і комп'ютерні послуги (11,7 %), автомобілебудування (8,9 %), технологічне обладнання та техніка (8,8 %), фармацевтична галузь (4 %).

Слід також відзначити, що протягом останніх десяти років спостерігається тенденція до спеціалізації секторів за регіонами. Так, компанії, що базуються в ЄС, найбільше інвестицій в інноваційні розробки вклали в сектор автомобілебудування (24,9 %), фармацевтику і біотехнології (17,5 %), технологічне обладнання та устаткування (10,2 %). Основна частка інвестицій в інноваційні розробки американських компаній також концентрується на високотехнологічних галузях: технологічне обладнання та устаткування (25,2 %), фармацевтика і біотехнології (22,1 %), програмне забезпечення та комп'ютерні послуги (18,2 %). На вказані високотехнологічні сектори припадає 65,5 % американських інвестицій в НДДКР, в той час як в ЄС – 30 % і 26 % – в Японії [270]. Така ситуація призвела до провідної ролі транснаціональних корпорацій вказаних галузей у здійсненні інвестиційної діяльності (табл. 3.17).

Одночасно високотехнологічні корпорації стикаються зі скороченням рентабельності, зменшенням життєвого циклу продуктів, високими капітальними витратами, зростанням оплати праці, ускладненням ланцюгу поставок компонентів. Саме впровадження інновацій дозволяє компаніям долати ці проблеми, у тому числі через налагодження нових відносин, здійснення злиттів і поглинань. Важливим аспектом у даному процесі є те, що транснаціональні корпорації розширюють свої можливості, використовуючи науково-технічні кадри в глобальному масштабі і охоплюючи ринок технологічних знань.

Таблиця 3.17

**Обсяг інвестицій в НДДКР найбільших високотехнологічних ТНК
у 2012 р., млн. дол. США [160]**

<i>Рейтинг</i>	<i>Назва компанії</i>	<i>Країна</i>	<i>Галузь</i>	<i>Обсяг інвестицій</i>
1	Volkswagen	Німеччина	Автомобілебудування	9515,0
2	Samsung Electronics	Південна Корея	Електроніка та електротехніка	8344,7
3	Microsoft	США	Програмне забезпечення та комп'ютерні послуги	7890,7
4	Intel	США	Технологічне обладнання та техніка	7691,4
5	Toyota Motor	Японія	Автомобілебудування та запчастини	7070,9
6	Roche	Швейцарія	Фармацевтика та біотехнології	7007,8
7	Novartis	Швейцарія	Фармацевтика та біотехнології	6922,8
8	Merck US	США	Фармацевтика та біотехнології	5995,9
9	Johnson&Johnson	США	Фармацевтика та біотехнології	5809,5
10	Pfizer	США	Фармацевтика та біотехнології	5740,5
11	Daimler	Німеччина	Автомобілебудування	5639,0
12	General Motors	США	Автомобілебудування	5584,4
13	Google	США	Програмне забезпечення та комп'ютерні послуги	4997,0
14	Robert Bosch	Німеччина	Автомобілебудування	4924,0
15	Sanofi-Aventis	Франція	Фармацевтика та біотехнології	4909,0

ТНК здійснюють комбінування внутрішніх і зовнішніх джерел залучення інвестицій з метою інноваційного зростання і отримання надприбутку і в результаті стають інноваційними суб'єктами глобальної конкуренції. Інвестиційні потоки, що надходять з міжнародних компаній для модернізації або розвитку будь-якої сфери, є одним з перших кроків експансії ТНК. З одного боку, прямі іноземні інвестиції дають поштовх до розвитку промислових галузей, а з іншого – отримані прибутки надходять до материнських компаній, виснажуючи ресурси приймаючих країн [159, с. 122].

Розвинені країни монополізують технологічні інновації та отримують своєрідну «технологічну квазіренту» (США, Німеччина, Японія), навіть при тому, що, як зазначалось вище, глобальний ринок високотехнологічної продукції зміщується в Азію – 20 % світових інвестицій в інновації припадає на Китай і Індію (табл. 3.18), в яких локально розробляється продукція масового споживання, яка потім експортується на західні ринки [160].

Таблиця 3.18

Частка регіонів/країн у загальному обсязі світових витрат на НДДКР у 2010–2012 рр., % [64, с. 160]

<i>Регіони/країни</i>	<i>2010 р.</i>	<i>2011 р.</i>	<i>2012 р.</i>
Північна і Південна Америка, у т.ч.	37,8	36,9	36,0
- США	32,8	32,0	31,1
Азійсько-Тихоокеанський регіон, у т.ч.	34,3	35,5	36,7
- Японія	11,8	11,4	11,2
- Китай	12,0	13,1	14,2
- Індія	2,6	2,8	2,9
Європа	24,8	24,5	24,1
Інші країни	3,0	3,1	3,2
Всього	100	100	100

Слід підкреслити, що оскільки результативність інноваційної діяльності корпорацій залежить від її системності, витрати на НДДКР провідних ТНК ув'язуються не з прибутковістю діяльності, а із загальним доходом підприємства [73].

Зростання інвестиційної активності в 2014 р. не знижує високу ризикованість прямого іноземного інвестування, зокрема структурні дефекти глобальної фінансової системи, уповільнення економічного зростання в ЄС та існування політичних ризиків в регіонах можуть значно вплинути на прийняття рішення щодо інвестування. В структурі світових інвестиційних потоків у 2014 р. найбільша частка належала країнам, що розвиваються – 36 % (486 млрд. дол. США). Серед країн, що розвиваються, до основних приймаючих країн належать країни Східної Азії – 70,7 % та Південно-Східної Азії – 18 % всіх інвестиційних потоків до країн Азії, та 7,2 % припадає на країни Латинської Америки та Карибського басейну. У Східній Азії інвестиції ТНК в Гонконзі (Китай) досягнули історичного максимуму – 150 млрд. дол. США, що робить економіку Гонконгу другим інвестором у світовій економіці після США. Таке зростання спостерігалось здебільшого за рахунок транскордонних злиттів і поглинань в діяльності ТНК, таких як купівля *Cheung Kong Holdings* за 2,4 млрд. дол. США *Envestraa* (Австралія) та придбання *HKT Group Holdings* за 1,8 млрд. дол. США *CSL New World Mobility* (Австралія). Водночас інвестиції китайських ТНК зростали швидше, ніж приплив інвестицій у країну, досягнувши нового максимуму у розмірі 116 млрд. дол. США. В результаті співвідношення між припливом і відтоком змінилась з 11:1 у 2004 р. до майже 1:1 у 2014 р. У Південно-Східній Азії зростання було в основному результатом різкого відтоку інвестицій з Сінгапуру в розмірі 41 млрд. дол. США у 2014р. в результаті таких угод, як придбання *Temasek Holdings* 25 % акцій *AS Watson* (Гонконг, Китай) за 5,6 млрд. дол. США [202, с. 87; 253].

ТНК з країн Латинської Америки та Карибського басейну (за винятком офшорних фінансових центрів) збільшили інвестиції до США на 14 % або до 35 млрд. дол. США у 2014р. Це зростання

було обумовлено діяльністю ТНК Чилі, які збільшили інвестиційні потоки на 51 %, до 13 млрд. дол. США за рахунок зростання внутрішньофірмових позик; бразильських ТНК, які продовжували отримувати виплати кредитів або брати кредити від своїх зарубіжних філій, що призвело до відтоку ПІІ [202, с. 87; 253].

Капітал ТНК спрямовується в інші країни для розвитку власної системи виробництва та збуту, для отримання ресурсної бази (яка включає провідний елемент створення інновацій – більш дешеві, ніж в країні базування, людські ресурси), у тому числі через механізм злиттів і поглинань. За наявними прогнозами, якщо макроекономічні умови в середньостроковій перспективі будуть покращені, інвестиції ТНК можуть досягнути у найближчі роки 1,8 млрд. дол. США [253].

Підсумовуючи вищевикладене, *механізм інноваційного забезпечення транснаціоналізації економічної діяльності* можна представити таким чином (рис. 3.9). При цьому для його реалізації необхідним є *інноваційне забезпечення транснаціоналізації економічної діяльності*, під яким слід розуміти комплекс системних дій, спрямованих на реалізацію ринкового та інноваційного потенціалу транснаціональних корпорацій, який передбачає діагностику зовнішнього середовища ТНК (з метою оцінки сфери конкуренції), ідентифікацію змістовної наповненості чинників зовнішнього середовища ТНК (економічного, ринкового, політичного, екологічного, соціально-культурного, технологічного, міжнародного спрямування), визначення системи цілей інноваційного розвитку ТНК (ринкових, виробничих, соціальних, організаційно-управлінських, фінансових), розробку системи інформаційного забезпечення інноваційної діяльності ТНК (вихідна інформація, результативна інформація, методичне забезпечення інформаційного аналізу), що у підсумку призводить до активізації міжнародних внутрішньофірмових і міжфірмових господарських зв'язків інноваційного спрямування через використання важелів і організаційних форм транснаціональної економічної взаємодії.

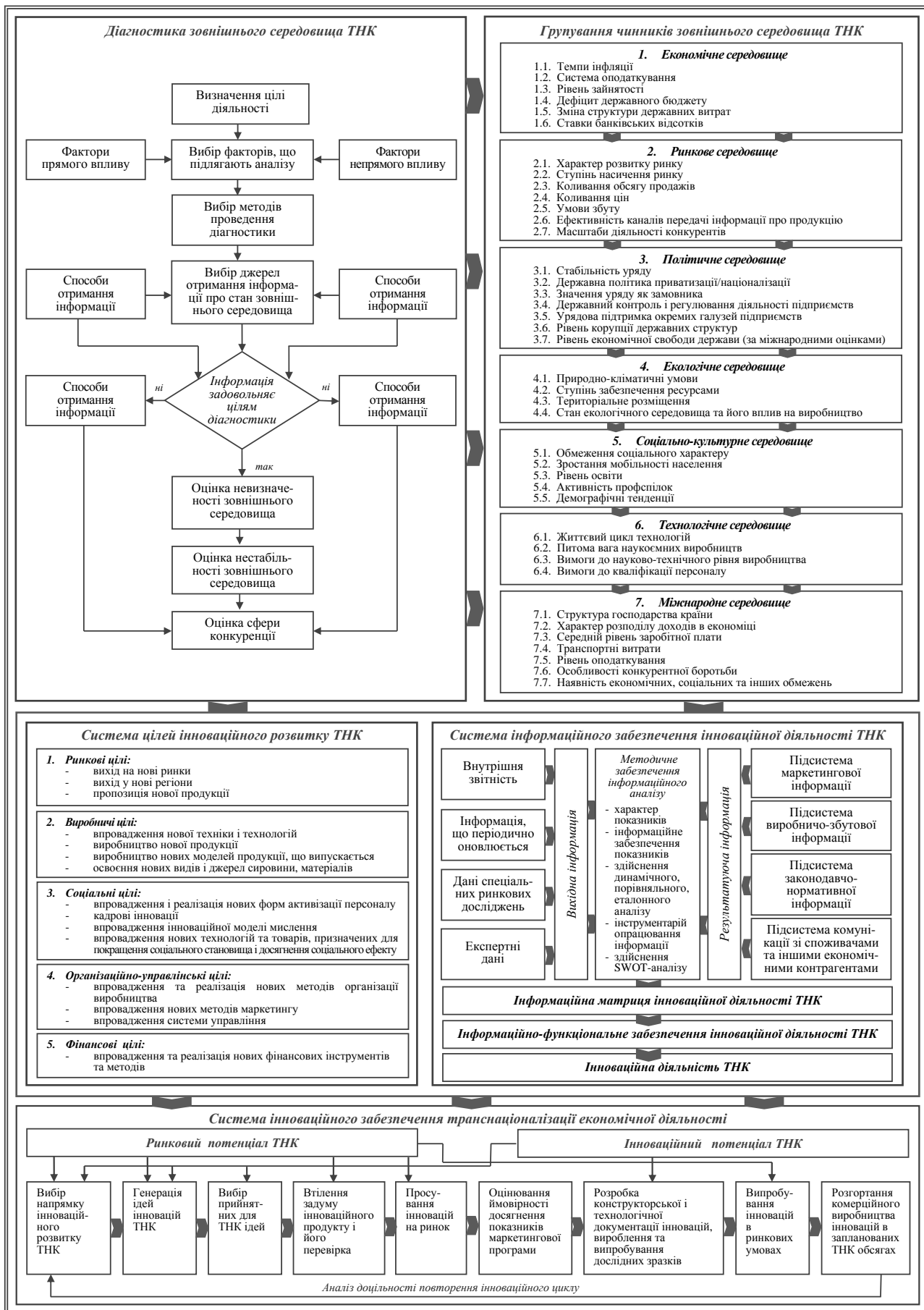


Рис. 3.9. Механізм інноваційного забезпечення транснаціоналізації економічної діяльності

Проведений аналіз інвестиційно-інноваційного забезпечення транснаціоналізації економічної діяльності свідчить, що лише поєднання зазначених компонентів в діяльності ТНК гарантує останнім успішне функціонування в умовах зростання міжнародної конкуренції. Становлення економіки знань у світовому масштабі означає формування об'єктивної необхідності (фактично – передумов) активізації інвестиційно-інноваційної діяльності транснаціональних корпорацій. При цьому результати науково-дослідної діяльності корпорацій розглядатимуться як успішні, тільки якщо вони будуть замикатись на споживачеві. Таким чином, визначення обсягів фінансування розробки і продукування інновацій визначається, з одного боку, ступенем конкуренції на ринку, а з іншого – вигодами споживача від використання розробленого інноваційного продукту. У підсумку інтенсифікація міжнародних інвестиційних потоків, які відбуваються переважно за участі великих транснаціональних корпорацій, апріорі матиме інноваційний характер і узгоджуватиметься зі стратегічними мотивами компаній.

Розділ 4

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

4.1. Інноваційне забезпечення транснаціоналізації світової економіки: оптимізація економічних інтересів суб'єктів

Сучасний етап розвитку людської цивілізації характеризується домінуванням двох глобальних процесів: транснаціоналізації економічної діяльності та кардинального впливу інновацій на базисні цінності життєдіяльності суспільства. Через масштабність діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК), яка не обмежилась сферою виробництва товарів і послуг, але й стала визначальною у формуванні культурного і духовного образу людини ХХІ століття, їх можна розглядати як ключовий елемент прогресу соціально-економічних відносин на рівні галузі, країни, регіону, а то й світу. Саме тому попри тотальний вплив на економічну безпеку та раціональність використання ресурсів, уряди багатьох країн прагнуть до залучення інвестицій ТНК в окремі галузі національних економік. За своєю природою ці процеси відзначаються рисами конкуренції, де одиницею виміру є економічний інтерес кожного з учасників. В таких умовах виникає необхідність щодо визначення оптимального балансу економічних інтересів ТНК як джерела інвестицій, держави (економіки країни) як споживача інвестицій, і суспільства як опосередкованого учасника процесу розміщення, функціонування і споживання результатів інвестиційної діяльності.

З іншої сторони, докорінні перетворення, які відбулись у світовому господарстві під впливом вказаних чинників, призвели до якісної зміни умов і процесу розвитку інноваційної сфери, яка паралельно із поглибленням результатів досліджень переходить під «протекторат» ТНК. За таких умов визначальним вектором

розвитку інновацій може стати не суспільний прогрес, а корпоративний інтерес.

Враховуючи вищезазначене, актуальність представленої роботи, в якій досліджено проблеми взаємозв'язку економічних інтересів суб'єктів транснаціоналізації та особливості позиціонування інновацій в цьому процесі є беззаперечною.

Як встановлено в теоретичній частині, дослідженню питань системної еволюції процесу транснаціоналізації, мотивам її здійснення та впливу на глобальні економічні відносини відведено ряд наукових публікацій вітчизняних та зарубіжних дослідників. Однак висока динаміка змін зовнішнього середовища, дуалістичність геополітичних відносин, різноманітність економічних стратегій розвитку країн і життєвих потреб суспільства, зумовлює необхідність в дослідженні оптимального співвідношення економічних інтересів усіх учасників цих процесів та проведенні моделювання сценаріїв подальшого розвитку в умовах зростання інтенсивності інноваційних процесів та комерціалізації нововведень.

Глобальний вплив ТНК на сферу соціально-економічних відносин в сучасному світі формується як симбіоз різного роду інтересів кожного з учасників цього процесу. В загальному розумінні учасників процесу транснаціоналізації можна представити у складі 3 груп: 1) суб'єкти господарської діяльності (іноземні інвестиції); 2) держави (приймаючі або ж країни базування материнських компаній ТНК); 3) суспільство (населення, представники національного бізнесу і т.д.). Для кожної із цих груп суб'єктів транснаціоналізації особливе значення мають власне економічні інтереси, які часто вступають в своєрідні «конфлікти». Так, якщо іноземний інвестор розміщує власний капітал на території певної країни, його основним пріоритетом є добробут власника цього капіталу, що прямо виражається через зростання рівня прибутку, чи опосередковано – через здобуття стратегічно важливих ресурсів, монополізації певного ринку та стримування розвитку потенційних конкурентів. Такий підхід повністю суперечить економічним інтересам

приймаючих країн, які вбачають іноземний капітал як джерело, котре в обмін на можливість використання ресурсів повинно забезпечити розвиток місцевого виробництва, сприяти підвищенню рівня доходів, наситити ринок високоякісними товарами, підтримувати ініціативи щодо розвитку інфраструктурних об'єктів і т.п. Задля відстоювання своїх інтересів кожна група суб'єктів транснаціоналізації вдається до використання різноманітних методів впливу, що в сукупності становлять або корпоративну стратегію діяльності, або систему державного регулювання процесів транснаціоналізації, або сферу функціонування профспілкових та громадських організацій.

Саме тому у моделі економічних інтересів суб'єктів транснаціоналізації доцільно використовувати значення економічної корисності, під якою слід розуміти відчуття добробуту кожної складової транснаціоналізаційних процесів через показник доходу (доходи населення – для мешканців, що залучені в реалізацію інвестиційних проектів та їх подальше функціонування, фінансовий результат від звичайної діяльності – для суб'єктів господарювання (інвесторів), доходи бюджету – для держави), який досягається шляхом ефективного використання ресурсного потенціалу [209, с. 83].

За таких умов, модель економічних інтересів в процесі транснаціоналізації економічної діяльності можна представити як сукупність трьох складових – держави, суб'єктів підприємництва (іноземних інвесторів) та суспільства, величини корисностей яких представлено по осі ox , oy , oz відповідно (рис. 4.1).

Отримано трьохвимірну область сукупності інтересів суб'єктів транснаціоналізації, яка обмежена мінімальними значеннями корисностей складових суб'єктів транснаціоналізації та «поверхнею максимально можливих корисностей». Комбінації рівнів корисностей суб'єктів транснаціоналізації є точками, що належать стереометричній фігурі, яка має форму еліпсоїда (рис. 4.1). Точка умовного максимуму на поверхні можливих корисностей є оптимальним станом добробуту суб'єктів транснаціоналізації при збалансованих корисностях цих суб'єктів, тобто величини

корисностей кожного суб'єкта транснаціоналізації мають однакове співвідношення з максимально можливими корисностями. З математичної точки зору обґрунтування точки максимуму на поверхні можливих корисностей здійснюється за таким розрахунком:

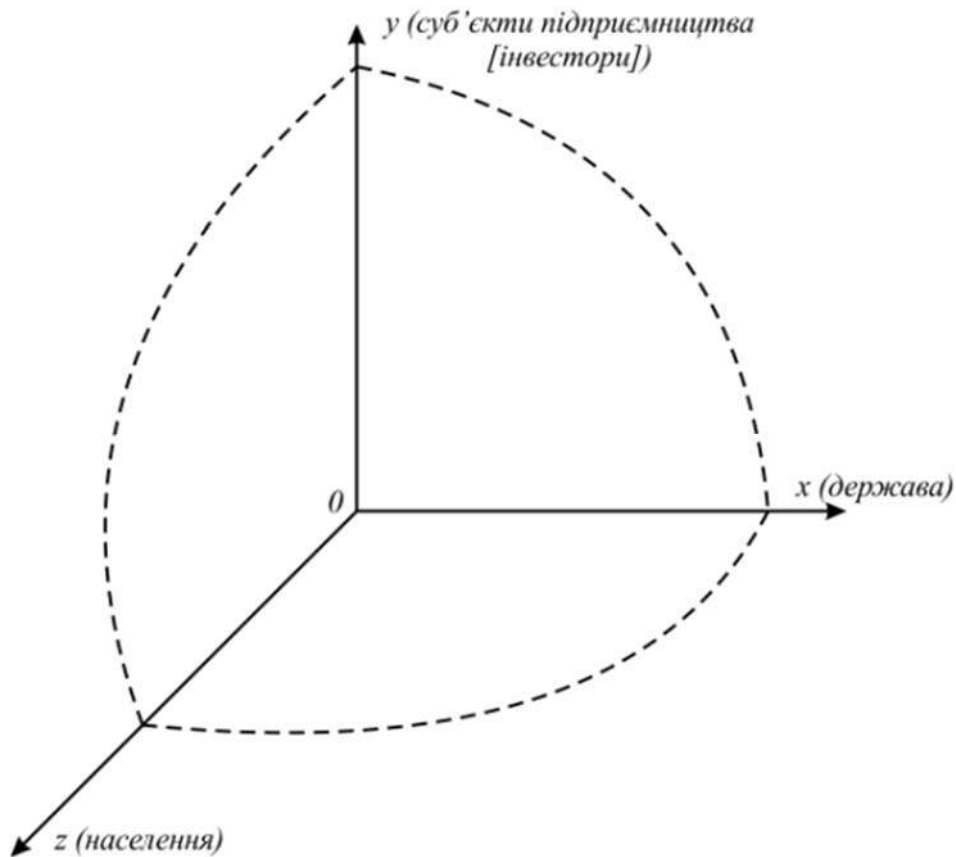


Рис. 4.1. Модель економічних інтересів суб'єктів процесу транснаціоналізації економічної діяльності

Згідно з рис. 4.1. трьохвимірною областю сукупності інтересів суб'єктів транснаціоналізації визначена в декартовій системі координат у першому октанті (у інших октантах побудова може здійснюватись при наявності від'ємної корисності (збитку) для одного із суб'єктів транснаціоналізації) та обмежена «поверхнею максимально можливих корисностей», рівняння якої можна задати у вигляді:

$$\frac{x^2}{a^2} + \frac{y^2}{b^2} + \frac{z^2}{c^2} = 1 \quad (4.1)$$

де a, b, c – максимальні значення економічних корисностей діяльності відповідно змінних держави, ТНК і населення; значення x, y, z є корисностями відповідних суб'єктів транснаціоналізації.

З формули (4.1) випливає своєрідна закономірність зміни корисностей: при зміні корисності одного з суб'єктів змінюється значення корисності хоча б одного з решти.

Значення корисностей усіх суб'єктів перебувають в інтервалах:

$$0 < x < a, \quad 0 < y < b, \quad 0 < z < c \quad (4.2)$$

З метою пошуку точки максимуму на поверхні еліпсоїда у першому октанті впишемо в нього паралелепіпед ABCDEFI, величини граней якого були б врівноважені, а одна з його вершин лежала на заданій «поверхні максимальних корисностей» (рис. 4.2).

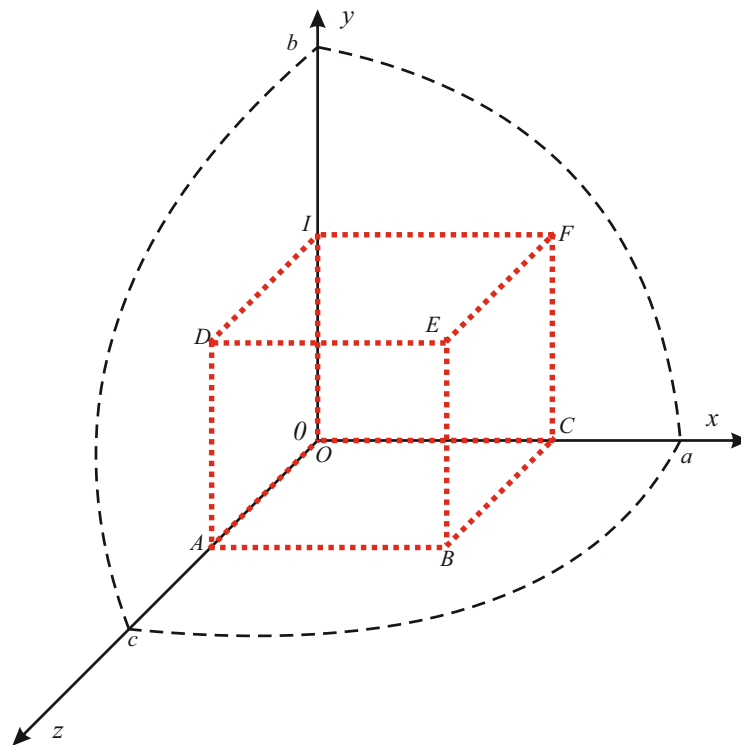


Рис. 4.2. Умова збалансованих максимально можливих корисностей суб'єктів транснаціоналізаційних процесів при оптимальному використанні ресурсів

При необхідній умові об'єм вбудованого паралелепіпеда матиме максимальне значення, а значить точка дотику поверхні еліпсоїда і паралелепіпеда представлятиме точку збалансованих максимально можливих корисностей суб'єктів транснаціоналізаційних процесів при оптимальному використанні ресурсів. Будь-який інший вбудований у відповідний еліпсоїд паралелепіпед матиме менший об'єм і відповідно іншу точку оптимального рівня добробуту суб'єктів транснаціоналізаційних процесів, яка не буде максимально збалансованим значенням корисностей. Про це свідчить не лише візуальний аналіз поданої моделі, але й алгебраїчний розрахунок функції:

$$f(x, y, z) = xyz \quad (4.3)$$

яка, з економічної точки зору, обґрунтована тим, що величини економічної корисності представників транснаціоналізації тісно взаємопов'язані, а отже їх комплексну оцінку правомірно розглядати через добуток.

У зв'язку з цим точка з координатами (x, y, z) характеризуватиме оптимальний рівень добробуту суб'єктів транснаціоналізації при раціональному використанні ресурсів та збалансуванні інтересів.

Із математичної точки зору отримано задачу на пошук максимального об'єму паралелепіпеда, вписаного в частину еліпсоїда. Отримані довжини сторін паралелепіпеда будуть координатами шуканої точки дотику до еліпсоїда.

Для цього розв'яжемо задачу про найбільше значення функції (4.3) на поверхні еліпсоїда при заданих обмеженнях

$$a_{min} \leq x < a, \quad b_{min} \leq y < b, \quad 0 \leq z < c. \quad (4.4)$$

Запишемо рівняння поверхні (4.1) у вигляді:

$$z(x, y) = c \sqrt{1 - \frac{x^2}{a^2} + \frac{y^2}{b^2}}. \quad (4.5)$$

Таким чином, задача зводиться до знаходження найбільшого значення функції від двох змінних за умов (4.4).

$$f(x, y) = f(x, y, z(x, y)) = xyc \sqrt{1 - \frac{x^2}{a^2} - \frac{y^2}{b^2}} \quad (4.6)$$

Запишемо необхідні умови екстремуму:

$$\begin{cases} \frac{\partial f}{\partial x} = 0, \\ \frac{\partial f}{\partial y} = 0, \end{cases} \quad \text{або} \quad \begin{cases} \frac{cy \left(1 - \frac{2x^2}{a^2} - \frac{y^2}{b^2}\right)}{\sqrt{1 - \frac{x^2}{a^2} - \frac{y^2}{b^2}}} = 0, \\ \frac{cx \left(1 - \frac{x^2}{a^2} - \frac{2y^2}{b^2}\right)}{\sqrt{1 - \frac{x^2}{a^2} - \frac{y^2}{b^2}}} = 0. \end{cases} \quad (4.7)$$

Підставивши розв'язок (4.7) у (4.5), отримаємо стаціонарну точку з координатами:

$$\begin{cases} x_0 = \frac{a}{\sqrt{3}} \\ y_0 = \frac{b}{\sqrt{3}} \\ z_0 = \frac{c}{\sqrt{3}} \end{cases} \quad (4.8)$$

Перевіримо, що в знайденій точці (8) функція (3) досягає максимуму. Обчислимо другі похідні функції $f(x, y, z(x, y))$:

$$\frac{\partial^2 f}{\partial x^2} = \frac{cxy \left(-3 + \frac{2x^2}{a^2} + \frac{3y^2}{b^2}\right)}{\left(\sqrt{1 - \frac{x^2}{a^2} - \frac{y^2}{b^2}}\right)^3} \quad \frac{\partial^2 f}{\partial y^2} = \frac{cxy \left(-3 + \frac{3x^2}{a^2} + 2\frac{y^2}{b^2}\right)}{\left(\sqrt{1 - \frac{x^2}{a^2} - \frac{y^2}{b^2}}\right)^3} \quad (4.9)$$

$$\frac{\partial^2 f}{\partial x \partial y} = \frac{c \left(1 - \frac{3x^2}{a^2} - \frac{3y^2}{b^2} + \frac{3x^2 y^2}{a^2 b^2} + \frac{2x^4}{a^4} + \frac{2y^4}{b^4}\right)}{\left(\sqrt{1 - \frac{x^2}{a^2} - \frac{y^2}{b^2}}\right)^3}$$

Тоді

$$A = \frac{\partial^2 f}{\partial x^2} \bigg|_{\substack{x = \frac{a}{\sqrt{3}} \\ y = \frac{b}{\sqrt{3}}}} = -\frac{4\sqrt{3}cb}{3a} \quad B = \frac{\partial^2 f}{\partial x \partial y} \bigg|_{\substack{x = \frac{a}{\sqrt{3}} \\ y = \frac{b}{\sqrt{3}}}} = -\frac{2\sqrt{3}c}{3} \quad C = \frac{\partial^2 f}{\partial y^2} \bigg|_{\substack{x = \frac{a}{\sqrt{3}} \\ y = \frac{b}{\sqrt{3}}}} = -\frac{4\sqrt{3}ca}{3b} \quad (4.10)$$

Оскільки $A < 0$ і $AC - B^2 > 0$, згідно з достатньою умовою екстремуму та при виконанні умови (4.2) знайдена стаціонарна точка (4.8) буде точкою максимуму на заданій поверхні.

Дослідимо функцію (4.3) на межах області (рис. 4.3).

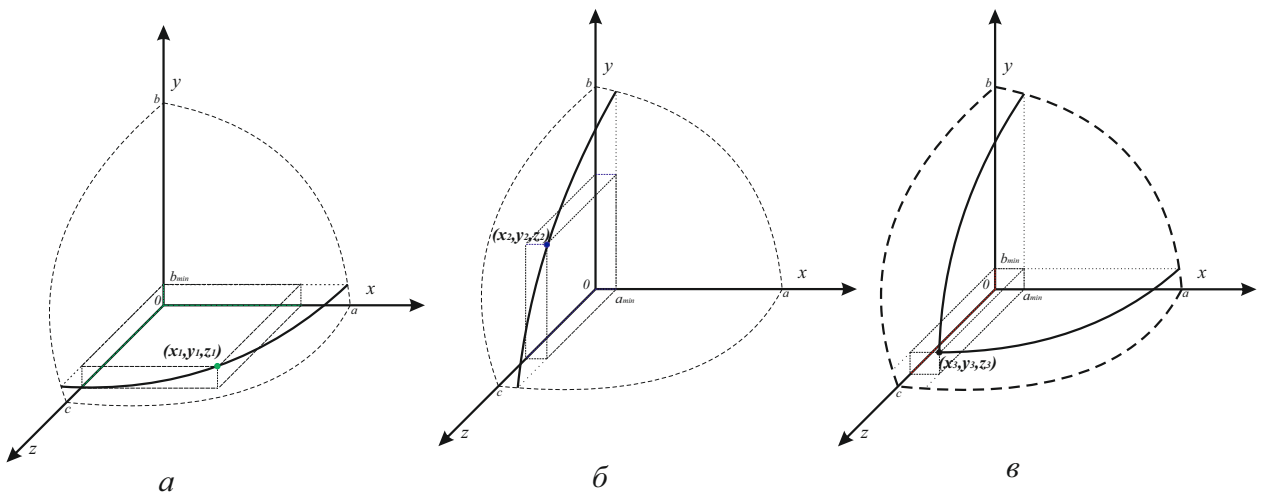


Рис. 4.3. Межі областей корисностей суб'єктів транснаціоналізації

При $y_1 = b_{min}$ (рис. 4.3 (а))

$$f(x, b_{min}) = c \cdot b_{min} \cdot x \sqrt{1 - \frac{x^2}{a^2} - \left(\frac{b_{min}}{b}\right)^2} \quad (4.11)$$

За необхідною умовою екстремуму маємо:

$$\frac{\partial f}{\partial x} = 0 \quad \text{або} \quad \frac{b_{min}c \left(1 - \frac{2x^2}{a^2} - \left(\frac{b_{min}}{b}\right)^2\right)}{\sqrt{1 - \frac{x^2}{a^2} - \left(\frac{b_{min}}{b}\right)^2}} = 0 \quad (4.12)$$

Звідси знаходимо стаціонарну точку на межі $y_1 = b_{min}$

$$x_1 = \frac{a}{\sqrt{2}} \sqrt{1 - \left(\frac{b_{min}}{b}\right)^2}, \text{ де } a_{min} \leq x_1 < a \quad (4.13)$$

Очевидно, що

$$\left. \frac{\partial^2 f}{\partial x} \right|_{x=x_1} < 0 \quad (4.14)$$

Відповідно

$$z(x_1, y_1) = \frac{c}{b} \sqrt{\frac{1}{2}(b^2 - b_{min}^2)} \quad (4.15)$$

Отримано нову стаціонарну точку з координатами:

$$\begin{cases} x_1 = \frac{a}{\sqrt{2}} \sqrt{1 - \left(\frac{b_{min}}{b}\right)^2} \\ y_1 = b_{min} \\ z_1 = \frac{c}{b} \sqrt{\frac{1}{2}(b^2 - b_{min}^2)} \end{cases} \quad (4.16)$$

Аналогічно при $x_2 = a_{min}$ (рис. 4.3 (б))

$$y_2 = \frac{b}{\sqrt{2}} \sqrt{1 - \left(\frac{a_{min}}{a}\right)^2}, \text{ де } b_{min} \leq y_2 < b, z_2 = \frac{c}{a} \sqrt{\frac{1}{2}(a^2 - a_{min}^2)} \quad (4.17)$$

Відповідно, отримано ще одну точку екстремуму з координатами:

$$\begin{cases} x_2 = a_{min} \\ y_2 = \frac{b}{\sqrt{2}} \sqrt{1 - \left(\frac{a_{min}}{a}\right)^2} \\ z_2 = \frac{c}{a} \sqrt{\frac{1}{2}(a^2 - a_{min}^2)} \end{cases} \quad (4.18)$$

При $z=0$ $f(x,y,z)=0$ (рис. 4.3 (в))

До знайдених точок додаємо ще точку з координатами:

$$\begin{cases} x_3 = a_{min} \\ y_3 = b_{min} \\ z_3 = c \sqrt{1 - \frac{a_{min}^2}{a^2} - \frac{b_{min}^2}{b^2}} \end{cases} \quad (4.19)$$

Серед множини точок (4.8, 4.16, 4.18, 4.19) вибираємо ту, значення функції (4.5) у якій буде найбільше. Отримана точка з відповідними координатами характеризує вершину E паралелепіпеда $ABCODEFI$, величини граней якого максимально врівноважені, що свідчить про наявність на поверхні можливих корисностей єдиної точки збалансованих корисностей складових суб'єктів транснаціоналізації при оптимальному використанні ними наявних ресурсів.

І хоча оптимальна точка добробуту суб'єктів транснаціоналізації при певному розподілі наявних ресурсів є досяжною тільки гіпотетично, розуміння максимального наближення до неї є необхідною умовою організації ефективних внутрішніх відносин в процесі транснаціоналізації економіки.

Оскільки для просторової моделі характерна множинність варіантів оптимальної точки добробуту усіх суб'єктів транснаціоналізації, слід дослідити можливі варіанти зміщень їх руху. Згідно моделі приріст значення осьової координати корисності по одній з осей може здійснюватись в два етапи:

1-й етап. Нарощування корисності до певної критичної точки. Критична точка оптимальної корисності – це точка максимально допустимої корисності, при якій відсутній вплив корисності одного суб'єкта на корисність інших. У зображеній моделі критичними точками виступають вершини A, C, I паралелепіпеда $ABCODEFI$;

2-й етап. Нарощування корисності вище рівня критичної точки до максимального показника, що приводить до зменшення значень осьових координат по двох інших осях. У зображеній моделі

(рис. 4.4) при нарощуванні корисності інвестора ($y \rightarrow b$)Ю, зважаючи на обмеженість виробничих можливостей, можна побудувати паралелепіпед $A_1B_1C_1OD_1E_1F_1$, об'єм якого менший від об'єму паралелепіпед $ABCODEFI$, оскільки довжини відрізків OA_1 і OC_1 , які характеризують корисність населення і держави відповідно, прямують до 0. Від'ємна різниця в об'ємах паралелепіпедів вказує на зниження сукупної корисності. Аналогічна ситуація спостерігається і при інших умовах:

1) при нарощуванні корисності держави ($x \rightarrow a$) довжини відрізків OI_3 і OA_3 прямують до 0, а $VA_3B_3C_3OD_3E_3F_3I_3 < VABCODEFI$;

2) при нарощуванні корисності суспільства ($z \rightarrow c$) довжини відрізків OI_2 і OC_2 прямують до 0, а $VA_2B_2C_2OD_2E_2F_2I_2 < VABCODEFI$.

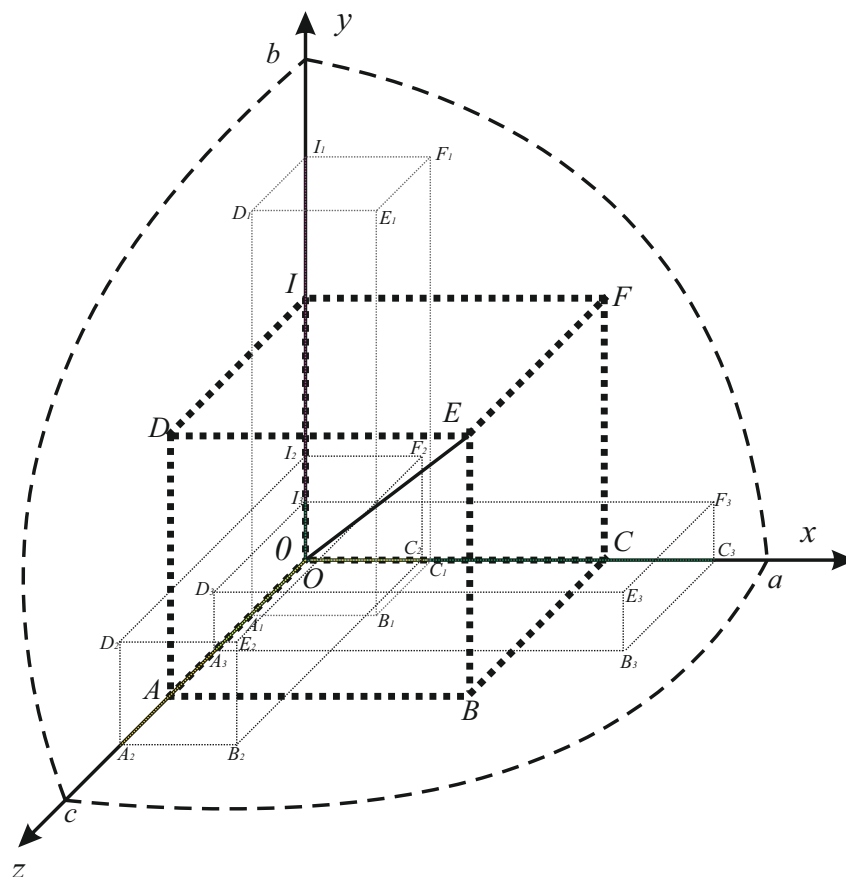


Рис. 4.4. Модель сукупності корисностей суб'єктів транснаціоналізаційних процесів при оптимальному використанні ресурсів

В залежності від характеру та тенденцій зміни корисностей формується інтенсивність розвитку процесу транснаціоналізації. Однак, виходячи із особливостей впливу ТНК на економіки приймаючих країн можна зробити припущення про те, що динаміка розвитку процесу транснаціоналізації залежить від особливостей врегулювання «конфлікту інтересів» основних його суб'єктів. Сутність цих конфліктів проявляється не лише в контексті відносин між окремими суб'єктами транснаціоналізації, а й у сфері формування корисності кожного з них. Тобто, якщо взяти конкретно державу як суб'єкта транснаціоналізації, то позитивний ефект корисності полягатиме у можливості економічного розвитку за рахунок ПІ, однак негативом стане відчуження внутрішніх ресурсів на користь іноземної компанії і т.п. Для ТНК цей «індивідуальний конфлікт інтересів» полягатиме в тому, що для налагодження високопродуктивної діяльності за кордоном їй, можливо, необхідно здійснити додаткове інвестування в об'єкти інфраструктури приймаючої країни, що несе додаткові витрати. Для суспільства сутність даного конфлікту полягатиме в тому, що ПІ створюють передумови зростання зайнятості, однак суттєво обмежують можливості розвитку національного підприємництва у відповідній галузі.

В практиці балансування будь-яких «конфліктів інтересів», чи тих, які виникають в діяльності кожного із суб'єктів транснаціоналізації, чи тих, які виникають в результаті їх взаємодії, здійснюється шляхом розробки норм зовнішньо-економічної політики, яка в залежності від роду заходів носитиме лібералізаційний чи протекціоністський характер.

Формування зовнішньоекономічної політики приймаючої країни повинно здійснюватись з точки зору відстоювання інтересів суспільства і держави. В загальному розумінні впровадження лібералізаційних заходів повинно сприяти в першу чергу зростанню корисності для інвесторів і меншою мірою відповідати інтересам останніх двох учасників транснаціоналізаційного процесу. Протекціонізм, навпаки, максимально сприяє зростанню корисності чи то держави, чи то суспільства і обмежує корисність інвесторів.

Цим і пояснюється залежність динаміки надходження інвестицій від рівня відкритості економіки конкретної держави.

У запропонованій нами моделі корисностей суб'єктів транснаціоналізації лібералізм чи протекціонізм виступають своєрідними регуляторами рівня корисності кожного із суб'єктів. Однак важливою передумовою ефективності зовнішньоекономічної політики в сфері залучення ПІ є встановлення оптимальної «комбінації» лібералістичних і протекціоністських заходів, при якій виникав би інтерес у іноземних інвесторів вкладати кошти в економіку країни при мінімальному впливі на економічну безпеку країни чи життєдіяльність населення. Тому оптимальний розмір державного регулювання повинен зводитись до виконання таких умов:

1) сукупна корисність держави і суспільства повинна перевищувати рівень корисності інвестора (закон «гранично допустимого рівня лібералізму»);

2) корисність інвестора не може бути меншою від рівня корисності решти суб'єктів (держави та суспільства), навіть якщо корисність іншого дорівнює 0 (закон «граничного рівня протекціонізму»).

Тобто, якщо взяти раніше визначені x , y , z – значення корисностей держави, суб'єктів економічної діяльності (іноземних інвесторів) і суспільства відповідно, то з математичної точки зору дані обмеження можна визначити так:

1. Закон «гранично допустимого рівня лібералізму»:

$$x + z \geq y. \quad (4.20)$$

2. Закон «граничного рівня протекціонізму»:

$$\begin{cases} x \leq y; \\ z \leq y. \end{cases} \quad (4.21)$$

За таких умов досягнення будь-яким суб'єктом максимального рівня корисності є недосяжним, а перевищення оптимальних меж

(рис. 4.5) визначатиметься як неефективність зовнішньоекономічної політики в ринкових умовах господарювання.

Таким чином, Ω – область оптимального рівня державного регулювання процесів транснаціоналізації економічної діяльності записується системою трьох нерівностей:

$$\begin{cases} x + z \geq y; \\ x \leq y; \\ z \leq y. \end{cases} \quad (4.22)$$

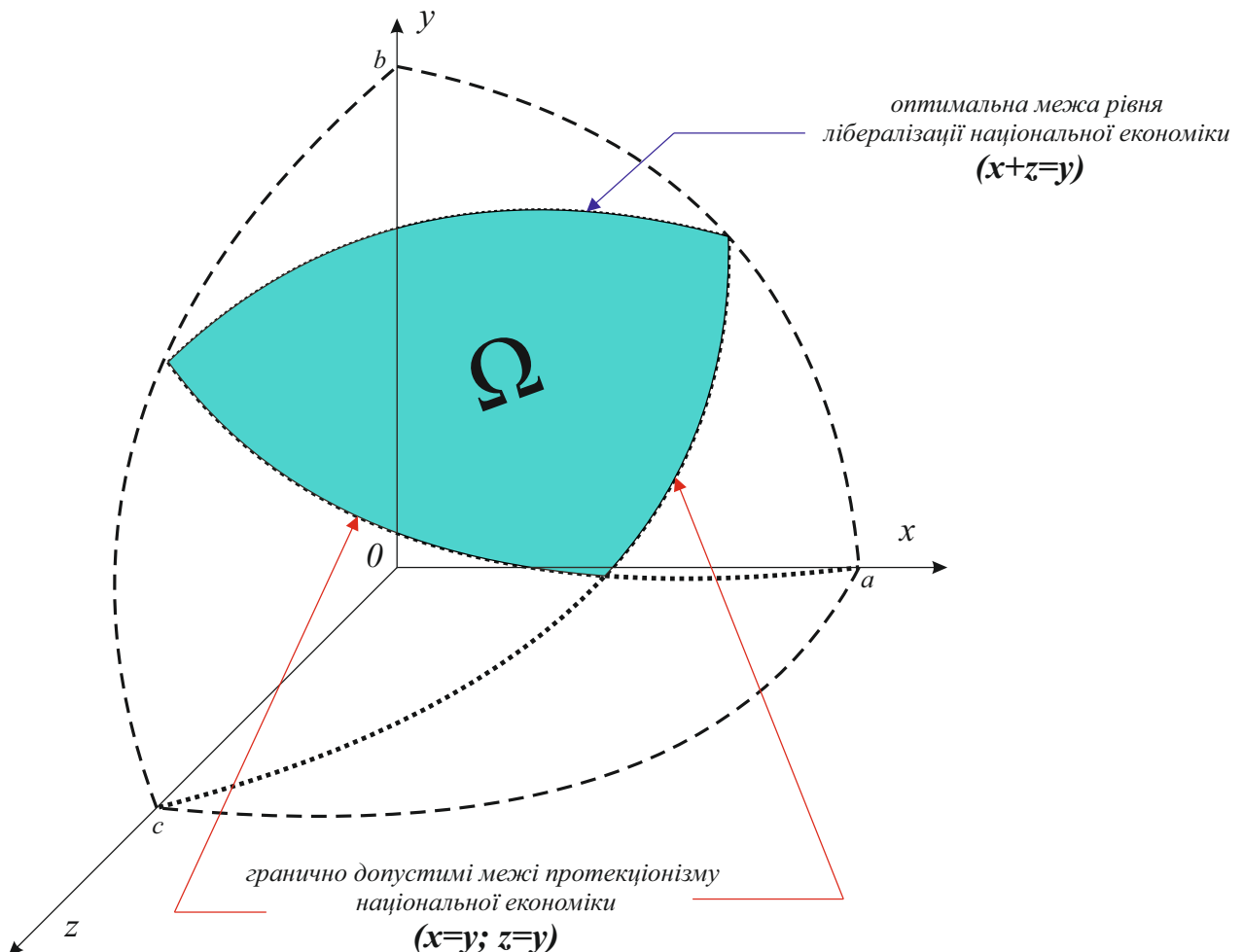


Рис. 4.5. Модель оптимального рівня державного регулювання процесів транснаціоналізації економічної діяльності (приймаюча країна)

Розглянемо оптимальну точку добробуту суб'єктів транснаціоналізації $E \left(\frac{a}{\sqrt{3}}, \frac{b}{\sqrt{3}}, \frac{c}{\sqrt{3}} \right)$ (4.8). Встановимо умови, за яких вона належить області оптимального рівня державного регулювання процесів транснаціоналізації економічної діяльності. Щоб точка E належала до точок внутрішньої області Ω , її компоненти мають задовольняти систему (4.22), тобто:

$$\begin{cases} a + c \geq b; \\ a \leq b; \\ c \leq b. \end{cases} \quad (4.23)$$

Останню систему можна переписати так:

$$b \leq a + c \leq 2b. \quad (4.24)$$

Звідси слідує така закономірність: якщо сукупна максимальних корисностей держави і суспільства не менша максимальної корисності інвестора, але не перевищує подвоєної максимальної корисності останнього, то оптимальна точка добробуту суб'єктів транснаціоналізації належить області оптимального рівня державного регулювання процесів транснаціоналізації економічної діяльності.

Саме тому, виходячи із представлених розрахунків, необхідно розробляти ключові засади зовнішньоекономічної політики приймаючої країни. Оскільки оптимальність використання наявних ресурсів в процесі транснаціоналізації є гіпотетичною, то управління їх впровадженням і розвитком економіки повинно орієнтуватись на максимальне їх зближення згідно моделі добробуту, оскільки це дасть можливість налагодити суспільні відносини через отримання певної корисності від ПІІ населенням; забезпечити додаткову дохідність бюджету за рахунок корисності держави та отримати конкурентні переваги в сфері залучення ПІІ через встановлення високої корисності для іноземних інвесторів.

Варто зазначити, що встановлення оптимального рівня державного регулювання процесів транснаціоналізації економічної діяльності (приймаюча країна), при яких рівень корисності для кожного суб'єкта задовольняв би його інтерес, є динамічним процесом, де чинниками змін виступають різноманітні фактори, і основним серед цих факторів є інновації. Провідна роль інновацій зумовлюється їх природою і особливостями впливу на життєвий цикл виробничого чи будь-якого іншого процесу. В загальному розумінні інновації – це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [1].

По мірі нарощування рівня прогресивності інноваційної діяльності, вартість інновацій постійно зростає, що зумовлено необхідністю розширення наукової інфраструктури, залучення провідних спеціалістів, проведення високовитратних експериментальних робіт і т.д. В таких умовах ТНК стали однією з найважливіших складових частин світової ієрархії НДДКР, адже, з одного боку, доступ до фінансових ресурсів для ТНК є значно легшим, ніж для державних структур, а з іншого боку, НДДКР є важливою, але не єдиною і не головною сферою їх діяльності, через що ризики фінансових втрат для ТНК значно менші, ніж для венчурних інвесторів. Тому частка витрат на НДДКР з боку ТНК постійно зростає, а їх частка у світовому виробництві інновацій значно перевищує їх долю у фінансуванні і наближається за різними оцінками до 50 % [187, с. 78]. Однак в таких умовах виправданим є припущення про те, що інновації, продуковані ТНК, не залежно від того, чи створені вони як фактори виробництва, чи є споживчими благами, повинні збільшити корисність компанії в системі глобальних економічних відносин.

Цей процес можна описати таким чином: в деякій точці $M(x, y, z)$ поверхні максимально можливих корисностей може виникати інновація, яку ініціює, як правило, суб'єкт економічної діяльності, а

це, в свою чергу, значить, що в точці появи інновації зростає корисність цього суб'єкта, тому $M_1(x, y(1+p/100), z)$, де p (у відсотках) вказує на приріст корисності. Спробуємо змодельовати подальші зміни в економіці. Рівняння після першої інновації перепишемо так:

$$\frac{x^2}{a_1^2} + \frac{y^2}{b_1^2} + \frac{z^2}{c_1^2} = 1, \quad (4.25)$$

де a_1, b_1, c_1 – максимальні корисності держави, суб'єктів економічної діяльності та суспільства відповідно, що встановлені після змін, спричинених інновацією.

В залежності від економічного характеру інновацій можна виділити два сценарії розвитку подій:

1. «деформація» сфери корисності;
2. «зміни об'єму» сфери корисності;

За першим сценарієм збільшується корисність суб'єктів економічної діяльності за рахунок зменшення корисностей держави та суспільства (рис. 4.6), тобто об'єм частини еліпсоїда має залишатися сталим.

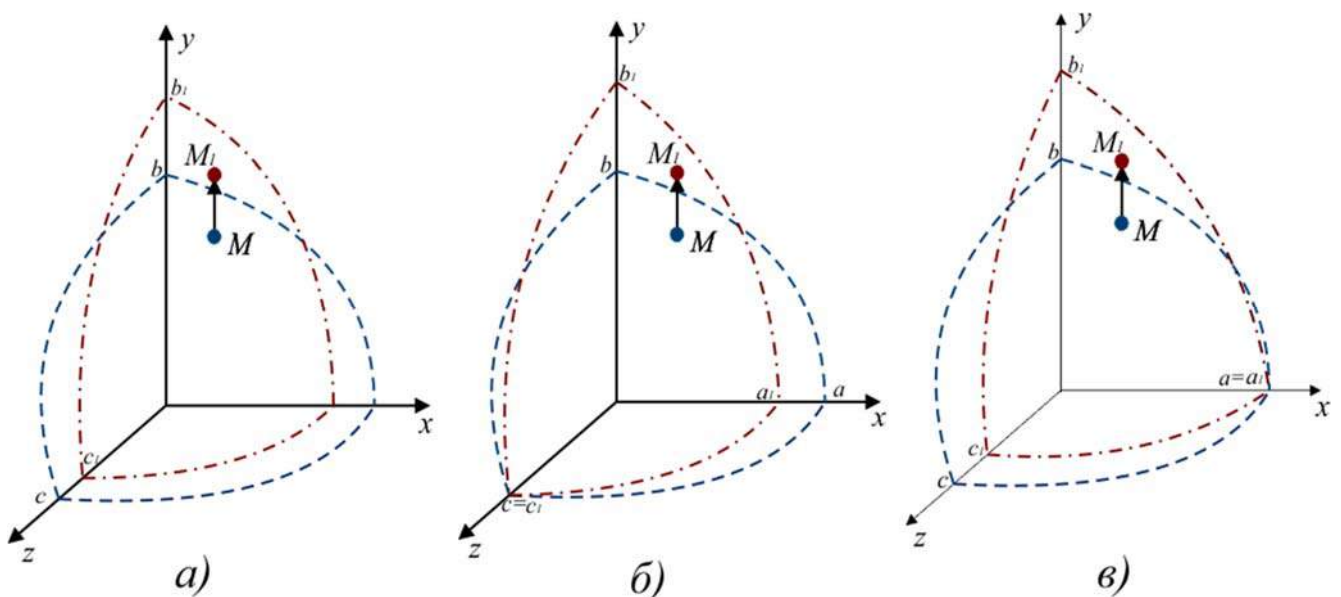


Рис. 4.6. Графік зміни сфери корисності за сценарієм «деформації»

Так як об'єм має бути інваріантою, можна записати рівність:

$$abc = a_1 b_1 c_1. \quad (4.26)$$

Корисність підприємця зростає на $p\%$, це значить, що $b_1 = b(1+p/100)$. Підставимо це у (4.26), звідки матимемо наступне:

$$a_1 c_1 = \frac{ac}{1+\frac{p}{100}} \quad (4.27)$$

Отже, в умовах деформації, коли корисність підприємця зростає на $p\%$, добуток корисностей держави і населення зменшиться на $\frac{100p}{100+p}\%$. Альтернативними варіантами розвитку зміни корисностей в цих умовах є зменшення лише корисності держави: $a_1 = \frac{100a}{100+p}$, $c_1 = c$ (рис. 4.6 (б)), або лише корисність населення: $c_1 = \frac{100c}{100+p}$, $a_1 = a$ (рис. 4.6 (в)).

Такий сценарій впливу інновацій на систему корисностей суб'єктів транснаціоналізації притаманний інноваціям, які можна розглядати як фактори виробництва.

Якщо інновації є споживчими благами, ситуація розвиватиметься за сценарієм «зміни об'єму» сфери корисності, який проходитьиме в два етапи. Спочатку при виникненні в точці M інновації збільшується лише корисність суб'єкта економічної діяльності (рис. 4.7) і рівняння моделі запишеться так:

$$\frac{x^2}{a^2} + \frac{y^2}{b_1^2} + \frac{z^2}{c^2} = 1, \text{ де } b_1 > b. \quad (4.28)$$

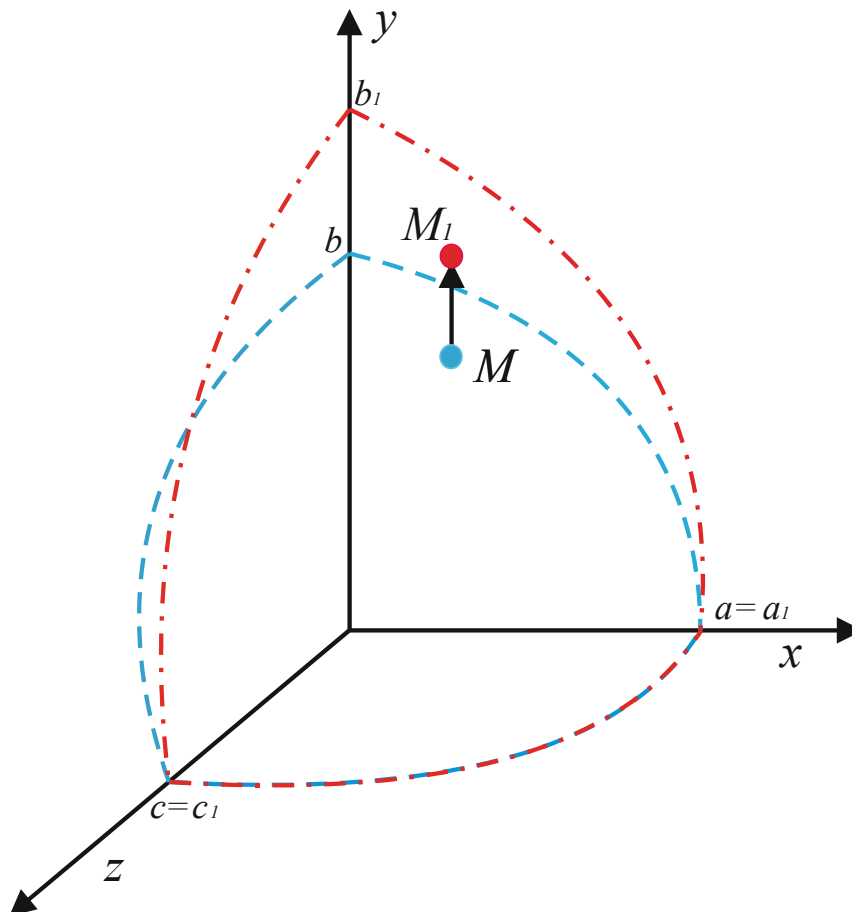


Рис. 4.7. Перший етап зміни сфери корисностей суб'єктів транснаціоналізації за рахунок інновацій при виконанні сценарію «зміни об'єму»

На другому етапі розгортання даного сценарію рівняння набуде вигляду (4.25), але можливими будуть кілька варіантів зміни корисностей держави і населення:

- інновація зумовлює зростання (зменшення) корисності і держави, і населення: $a_1 > a$, $c_1 > c$ ($a_1 < a$, $c_1 < c$) (рис. 4.8);
- інновація зумовлює зростання (зменшення) корисності держави і не впливає на рівень корисності суспільства: $a_1 > a$, ($a_1 < a$), $c_1 = c$ (рис. 4.8а);
- інновація зумовлює зростання (зменшення) корисності суспільства і не впливає на рівень корисності держави: $a_1 = a$, $c_1 > c$ ($c_1 < c$) (рис. 4.8б);
- інновація зумовлює зростання корисності держави і зменшується корисність суспільства: $a_1 > a$, $c_1 < c$ (рис. 4.8в);

- інновація зумовлює зменшення корисності держави і сприяє зростанню корисності суспільства: $a_1 < a$, $c_1 > c$ (рис. 4.8г).

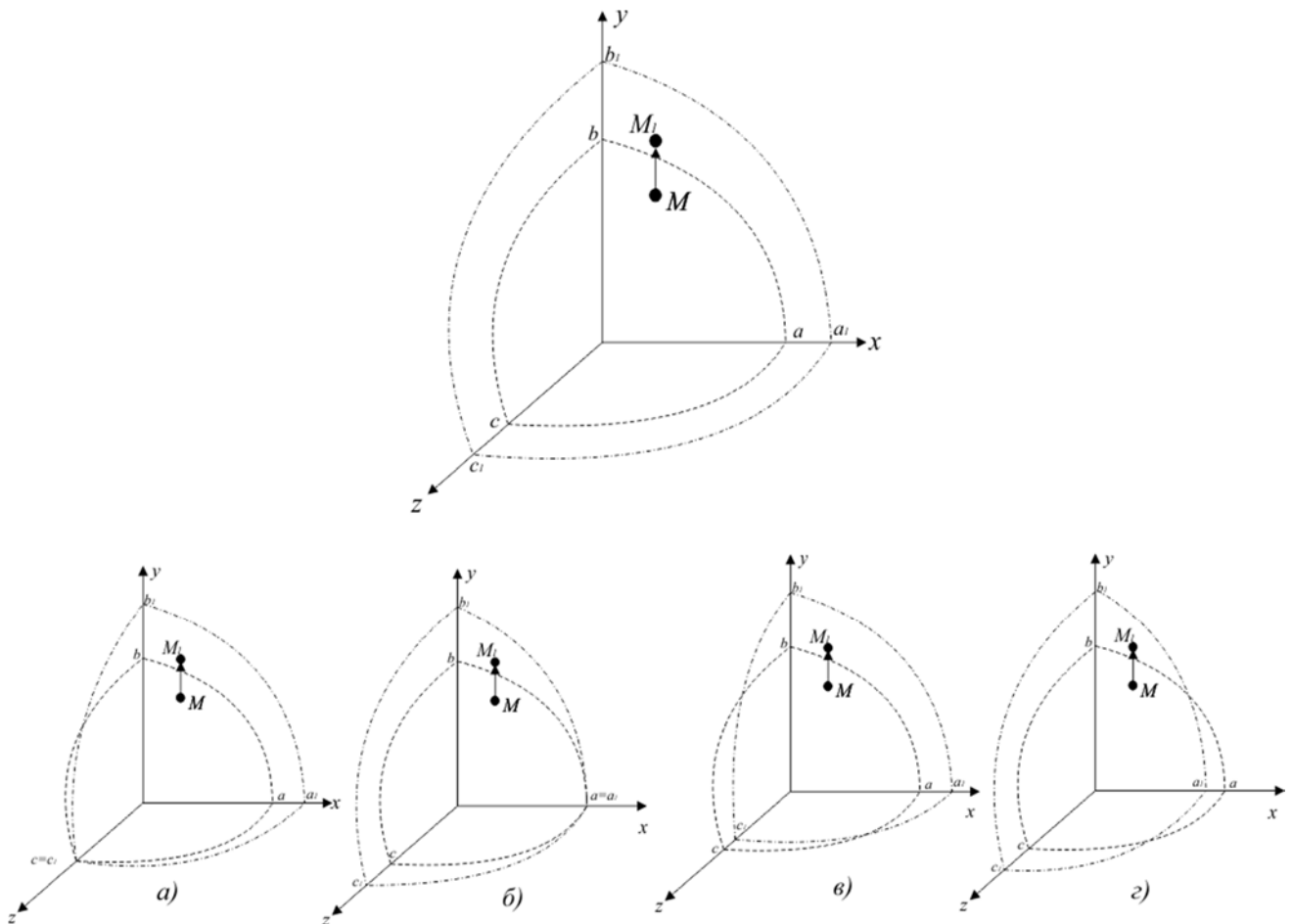


Рис. 4.8. Другий етап зміни сфери корисностей суб'єктів транснаціоналізації за рахунок інновацій при виконанні сценарію «зміни об'єму»

З представленого вище можна зробити узагальнення, що кожна n -на інновація спричинятиме зміни корисностей суб'єктів економічного процесу, і рівняння моделі після реалізованих змін матиме вигляд:

$$\frac{x^2}{a_n^2} + \frac{y^2}{b_n^2} + \frac{z^2}{c_n^2} = 1, \quad \text{де} \quad b_n > b_{n-1}. \quad (4.29)$$

Особливостями і першого, і другого сценаріїв впливу інновацій на систему корисностей суб'єктів є те, що внаслідок «деформації» чи зміни об'єму сфери корисностей відбувається трансформація області оптимального їх співвідношення, а отже виникає

необхідність у впровадженні певних регуляторних заходів державної політики протекціоністського чи лібералізаційного характеру.

Таким чином, проведене дослідження дає підстави вважати, що на сучасному етапі розвитку людської цивілізації визначальний вплив має процес транснаціоналізації. Господарська діяльність ТНК встановлює параметри споживання, впливає на геополітичне позиціонування конкретних країн, задає ритм інноваційним процесам та визначає стандарти розподілу обмежених ресурсів. Така багатогранність процесів транснаціоналізації змушує їх розглядати з позицій основних учасників: господарських суб'єктів (іноземних інвесторів), держави та суспільства.

Для належного розподілу ресурсів і раціоналізації впливу ТНК на глобальні економічні процеси необхідно забезпечити оптимальний баланс економічних інтересів кожного суб'єкта транснаціоналізаційного процесу. Крайніми межами такого балансування визначено гранично допустимі норми лібералізму і протекціонізму.

Із розширенням масштабів, ускладненням і поглибленням інноваційної діяльності, зростає її залежність від ТНК, від їх фінансових ресурсів і економічних інтересів. В таких умовах вектором інноваційного процесу стає не загальний суспільний прогрес, новаторська діяльність, а бізнес-потреби. Тенденції впливу інновацій на сферу економічних інтересів суб'єктів транснаціоналізації розглянуто за двома сценаріями: перший – «деформація» сфери корисності, другий – «зміна об'єму» сфери корисності. Аналіз змодельованих сценаріїв дає можливість припустити, що для забезпечення оптимального балансу корисностей існує необхідність в постійному корегуванні глобальних регуляторних заходів діяльності ТНК.

4.2. Механізм інноваційної трансформації транснаціоналізації світової економіки

Без створення інноваційної наукоємної високотехнологічної продукції економіка країни не може забезпечити формування засад стійкого розвитку. Виробництво даної продукції виступає каталізатором розвитку інноваційної діяльності економічної системи на різних рівнях, а, враховуючи глобальний характер сучасного економічного розвитку, – перетворюється на провідний драйвер розвитку світогосподарської системи загалом.

Як зазначалось вище, сучасна світогосподарська система представляє собою багаторівневу систему технологічно і культурно обумовлених нелінійних взаємодій, які виключають стабільність, регулярність і лінійну передбачуваність процесів транснаціоналізації в силу їх перманентно інноваційного характеру, що впливає на спосіб взаємодії суб'єктів транснаціоналізації. Відбувається перенесення уваги на дослідження глобальних потоків ресурсів і взаємопроникнення територіально невизначених, але технологічно взаємопов'язаних мережевих структур [42, с. 75]. Відповідно міжнародні економічні відносини стають більш вагомими, ніж інтереси учасників транснаціоналізації, внаслідок чого міжнародну економічну систему не можна аналізувати традиційними аналітичними методами, спрямованими на дослідження окремих її складових елементів. При цьому необхідно відзначити, що хоча спосіб взаємодії суб'єктів транснаціоналізації є менш стабільним, ніж власне природа суб'єктів вказаного процесу, саме він виходить на перший план функціонування системи.

Інновації виступають однією з найважливіших переваг ТНК, оскільки вони є визначальним чинником економічного зростання. Основна частина продукування й поширення інновацій припадає на ТНК. Внутрішньофірмове продукування й поширення інновацій сприяє підвищенню технологічного рівня закордонних філій. Іноземна держава безкоштовно отримує нову технологію, що сприяє розвитку тієї або іншої галузі господарства, підвищенню її

конкурентоспроможності, покращенню якості й асортименту продукції, яка випускається в країні, у тому числі й на експорт. Крім того, ТНК навчають місцеві кадри, особливо в країнах, що розвиваються [169; 195, с. 145–148].

Якщо враховувати, що основними модусами транснаціональної взаємодії виступають мета і масштаб, то будь-яка технологічна інновація, здатна в глобальному масштабі вплинути на них, стане одним з найважливіших структурних чинників розвитку світогосподарської системи: інновації здатні змінювати просторові і часові характеристики зовнішнього середовища.

Інновації внаслідок складного процесу відбору, взаємовпливу і інтегрування у світогосподарську систему, зумовлюють вибудовування навколо себе систем взаємодій, що змінюють міжнародні економічні відносини (за аналогією з системою Інтернет, яка, здійснюючи вплив на якісні характеристики інфраструктури міжнародного середовища, позбавила державу монополії на опосередкування міжнародних взаємодій). Таким чином, виступаючи матеріальною основою структурування міжнародних економічних взаємодій, інновації перетворюються на структурну характеристику транснаціоналізації, виступаючи в результаті найважливішим чинником зміни способу взаємодії суб'єктів останньої [42, с. 76].

Таким чином, інновації перетворюються на найважливіший чинник самоорганізації транснаціоналізації, коли конфігурації і домінуючі модуси взаємодії між елементами останньої генеруються складною системою дифузії інновацій і конвергентних процесів у глобальному масштабі. В результаті державна інноваційна політика набуває другорядного значення, натомість можливостей суттєвого впливу набуває система інноваційного забезпечення процесів транснаціоналізації, що формується в рамках ТНК.

При цьому слід розуміти, що виробництво і дифузія інновацій знаходяться в тісній взаємодії з такими ключовими аспектами світогосподарської системи, як економічна стабільність, добробут (у широкому розумінні) тощо.

Таким чином, для системного розуміння ролі, яку відіграє інноваційне забезпечення у трансформації процесів транснаціоналізації, необхідним є використання міждисциплінарного підходу, який надає розуміння системоутворюючої ролі інноваційної складової у становленні сучасної світогосподарської системи, у зміні характеру взаємодій між суб'єктами останньої, а також в активізації процесів транснаціоналізації. Переосмислення системної ролі інноваційного забезпечення у розвитку процесів транснаціоналізації (будь-які технологічні інновації, що здатні в глобальному масштабі вплинути на мету і масштаб транснаціональної взаємодії, виступають одним з найважливіших чинників структурних зрушень в рамках транснаціоналізації) надає розуміння того, як повинна формуватись політика держав в області інновацій з метою створення умов для підвищення ролі останніх у забезпеченні міжнародного економічного розвитку (з використанням важелів транснаціоналізації).

Тільки на основі викладеного переосмислення системоутворюючої ролі інновацій можна визначити напрямки інноваційного забезпечення транснаціоналізації світової економіки, які можуть знайти втілення в розробленому *концептуально-організаційному механізмі системної трансформації інноваційного забезпечення транснаціоналізації світової економіки* (рис. 4.9).

Таким чином, державна політика інноваційного розвитку має передбачати, *по-перше*, контроль за дифузією інновацій та управління процесом розповсюдження знань і технологій; *по-друге*, генерування нових знань за участю широкого кола суб'єктів світогосподарської системи (перш за все, в рамках механізмів транснаціональної взаємодії), що дозволить здійснювати позитивний вплив на позиції держави в системі світової економіки. Це є тим більш важливим, що, як встановлено в процесі дослідження, інновації можуть змінювати просторові і часові характеристики економічної системи, в якій вони продукуються і розповсюджуються.



Рис. 4.9. Концептуально-організаційний механізм системної трансформації інноваційного забезпечення транснаціоналізації світової економіки

Оскільки в умовах активізації процесів транснаціоналізації модус взаємодії переміщується на наддержавний рівень, кардинально зростає роль інфраструктури інновацій, створюваної на міжнародному рівні, яка сприяє реалізації програм міжнародного інноваційного розвитку.

Так, на території *США* діє міжнародна програма *INTAS* на отримання інноваційних грантів для застосування результатів наукових досліджень. При цьому дані гранти фінансуються не виключно *INTAS*, а спільно з державними інституціями країни – грантопретендента. Слід відзначити, що Україна також може долучатись до даної програми.

Крім того, в Україні вже понад 10 років працює *CRDF – Фонд цивільних досліджень та розвитку США*. Через декілька років своєї діяльності, окрім фінансування суто науково-дослідних проектів, він започаткував так звані «спеціальні програми» («Перші кроки до ринку», «Наступні кроки до ринку» та ін.). Основне їх завдання полягає в стимулюванні інновацій та розвитку виробництва шляхом виконання нових спільних проектів з досліджень і розробок між комерційними компаніями США і науковцями і інженерами з країн колишнього СРСР. Гранти за цими програмами призначені для невеликих науково-дослідних проектів, що дозволяє розпочати співпрацю між американськими комерційними компаніями та університетами, з одного боку, і інститутами і компаніями країни-реципієнта – з іншого. Дані проекти є цікавими тим, що дозволяють оцінити можливості та комерційний потенціал створюваних інновацій, здійснювати дослідження ринків з точки зору подальшої більш масштабної співпраці учасників в галузі комерційних досліджень і розробок [280].

Надзвичайно потужний і розгалужений розвиток інфраструктура інновацій отримала в *Європі*. Розглянемо її характеристики детальніше.

Intelligent Energy – Europe (IEE) – найбільша рамкова програма, що реалізується *EACI – Executive Agency for Competitiveness and Innovation* – програма ЄС для просування енергетичної ефективності і відновлюваних джерел енергії. Програма спрямована на більш розумне виробництво і споживання енергії і збільшення її відновлюваних джерел.

Обсяг фінансування програми, в рамках якої було започатковано 400 європейських проектів і засновано більше 60 місцевих/регіональних енергетичних агентств, протягом 2007–

2013 рр. становив 730 млн. євро, бюджет на співфінансування проектів – 50 млн. євро.

Головною метою *IEE* є скорочення на 20 % викидів парникових газів, підвищення на 20 % енергоефективності і збільшення на 20 % використання відновлювальних джерел енергії з метою побудови захищеного майбутнього енергетики.

Eco-innovation Programme – програма, яка дозволяє забезпечити взаємозв'язок між дослідженнями і розробками і ринком дружніх для оточуючого середовища продуктів, технологій, послуг, процесів і методів управління в Європі. З 2008 р. 444-ма учасниками (дві третини з яких становили малі і середні підприємства) з 32 країн було розроблено 134 пропозиції в рамках проектів еко-інновацій, з них було обрано і профінансовано 40 проектів. Обсяг фінансування програми – 28 млн. євро.

Seventh RTD Framework Programme – сьома рамкова програма (7РП) була основним інструментом Європейського Союзу з фінансування наукових досліджень і розробок на період 2007–2013 рр. Дана рамкова програма запропонована Комісією ЄС і прийнята Радою ЄС і Європейським Парламентом на основі процедури спільного прийняття рішень. Рамкові програми здійснюються з 1994 р. и покривають період в 5 років, при цьому останній рік поточної програми і перший рік наступної програми перетинаються.

Дана програма спрямована на побудову єдиної європейської зони знань на базі досягнення попередніх рамкових програм, а також на проведення подальших досліджень, спрямованих на укріплення соціально економічних, у тому числі інноваційних, чинників розвитку Європи. В рамках реалізації проектів 7РП виділено ряд пріоритетних тематичних напрямків (розділів) розвитку науки і техніки, одним з яких є розділ «Співробітництво», який включає інноваційні програми, на який виділяється 2350 млн. євро.

Крім того, у 2000 р. Радою Європи було ухвалено Лісабонську стратегію щодо створення до 2010 р. найбільш конкурентоспроможної, заснованої на знаннях, економіки Європи.

На її виконання європарламент спільно з Європейською Комісією започаткували нову Рамкову програму конкурентоспроможності та інновацій (*CIP*) з бюджетом 2,41 млрд. євро на період 2007–2013 рр. Зазначена програма паралельно з Сьомою рамковою програмою Єврокомісії передбачала об'єднання зусиль підприємництва, малого та середнього бізнесу щодо розвитку та застосування інформаційних технологій, нових енерготехнологій тощо. Підтримка освіти, досліджень на передових напрямках науки разом з прикладними дослідженнями та розвиток інновацій визначена як трикутник знань, який сприятиме стратегії зміцнення основ Європейського дослідницького простору [45].

Central Europe Programme – розрахована для проектів науково-технічної кооперації країн Центральноєвропейського регіону (2007–2013 рр.), обсяг фінансування – 231 млн. євро. Центрально-Європейська програма, яка фінансується Європейським регіональним фондом розвитку, спрямована на розвиток співробітництва між державними і приватними організаціями Австрії, Чехії, Німеччини, Угорщини, Італії, Польщі, Словаччини і Словенії.

Проектні пропозиції орієнтовані на покращення регіональної конкурентоспроможності і якості життя, фокусуючись на таких пріоритетних напрямках:

- інновації;
- оточуюче середовище;
- привабливість міст і регіонів.

CEI (Central Europe Initiative) Special Fund for Climate and Environment Protection. Основною метою Центральноєвропейської ініціативи є захист оточуючого середовища для таких країн, як Албанія, Білорусь, Боснія і Герцеговина, Хорватія, Македонія, Молдавія, Чорногорія, Сербія, Україна.

Основними напрямками програми є такі:

- зростання енергоефективності;
- впровадження технологій, дружніх для оточуючого середовища;

- допомога в дослідженнях і розробках в області відновлювальної енергії.

European Regional Development Fund (ERDF) – програма найбільшого економічного і соціального партнерства в ЄС з корегування розбалансованості між регіонами. Відновлювальна енергетика є пріоритетним напрямом діяльності Європейського фонду регіонального розвитку.

Ключовими напрямками є такі:

- конвергенція між регіонами;
- регіональний розвиток і конкурентоспроможність;
- кооперація між регіонами (*INTERREG III*).

ERDF фінансує проекти за такими напрямками:

- прямі інвестиції в компанії для створення робочих місць;
- інфраструктура, пов'язана з дослідженнями і розробками в телекомунікаціях, оточуючому середовищі, енергетиці і транспорті;
- фінансові інструменти для підтримки регіональної і місцевої кооперації між містами і регіонами.

Також в регіональному аспекті *ERDF* фокусується на інвестиціях в модернізацію і диверсифікацію структури економіки, в тому числі в такі сфери:

- дослідження і технологічні розробки;
- інновації і підприємництво;
- інформаційне суспільство;
- оточуюче середовище;
- запобігання ризикам;
- ін.

ENRTP 2007–2013 – тематична програма «Оточуюче середовище і управління природними ресурсами, включаючи енергетику», обсяг фінансування в 2007–2013 рр. – 806,5 млн. євро. Реципієнти – учасники: країни ЄС, Африки, Карибського Басейну, Океанії, Латинської Америки, країни-кандидати ЄС, нові незалежні країни, Середземноморські країни, країни Азії, що розвиваються.

Цілями *ENRTP 2007–2013* є такі:

- розвиток країн за допомогою трансферу інновацій і технологій;
- розвиток управління людськими ресурсами, включаючи енергетику;
- розвиток досліджень щодо глобального захисту оточуючого середовища і енергобезпеки;
- узгодження енергетичної політики і досліджень в рамках ЄС;
- підтримка розвитку програм відновлювальної енергетики в партнерських країнах і регіонах.

European Research Area (ERA). Цілями даної програми, створеної в ЄС в 2000 р., проголошено такі:

- сприяння дослідникам у просуванні ідей, обміні досвідом;
- створення інфраструктури дослідницьких інститутів;
- швидка передача інновацій, знань і досвіду бізнесу;
- започаткування, оптимізація і координація європейських національних і регіональних (міжнародних) дослідницьких програм.

ERA має забезпечити ефективне інвестування 3 % ВВП ЄС в дослідження і розробки. Одним з ключових завдань є розвиток і підтримка довгострокових інноваційних проектів в енергетиці.

EURECA (Координаційна європейська мережа промислового розвитку і досліджень) – міжнародна ініціатива для розвитку і підтримки наукових і промислових досліджень, яка включає як промислові підприємства, так і дослідницькі інститути та університети і ставить за мету створення передових технологій, результатом впровадження яких є нові вироби і процеси, розроблені для цивільних потреб.

Ініціативу було започатковано в 1985 р. 17-ма західноєвропейськими країнами з метою підвищення продуктивності і конкурентоспроможності європейської економіки і промисловості в світі. На сьогоднішній день членами *EURECA* є 37 країн: ЄС, асоційовані члени і Марокко. *EURECA* залучила до співробітництва 13289 партнерів з промисловості (більшість із них – малі та середні

підприємства), майже 500 дослідницьких інститутів та близько 300 університетів. Було також реалізовано 2125 індивідуальних проектів на суму більше ніж 16,5 млрд. євро.

Загальний обсяг фінансування вказаної ініціативи становить 26 млрд. євро. державних і приватних інвестицій, за поточними проектами залучено біля 4 млрд. євро. Частка фінансування програми *EURECA* у ВВП країн складає: в Голландії – 0,061 %, у Словенії – 0,047 %, у Франції – 0,040 %, в Бельгії – 0,038 %, в Чеській Республіці – 0,022 %, у Фінляндії – 0,020 %. При цьому кошти країн не перетинають кордонів, і кожна країна фінансує свою частку проекту. Державне фінансування проектів *EURECA* у співвідношенні з приватним капіталом (30 % на 70 %) дозволяє залучити позабюджетні кошти та сприяти інноваційному розвитку країни [45]

Україна стала асоційованим членом програми *EURECA* у 1993 р., а з 2006 р. – повноправним членом. За цей час країна брала участь в реалізації 13 проектів за напрямками «Довкілля», «Нові матеріали», «Транспорт», «Медицина, біотехнології», «Інформаційні технології», «Енергетика».

Середземноморська Асоціація Національних Агентств зі збереження енергії (MEDENER) – асоціація енергетичних агентств середземноморського регіону, головною метою якої є розвиток регіонального партнерства в сфері енергоефективності, розвитку відновлювальних джерел енергії і захист оточуючого середовища при використанні енергії. За останні 5 років було реалізовано більше 30 проектів в рамках програм спільного співробітництва.

TAFTIE – Асоціація впровадження технологій в Європі є провідною організацією, що об'єднує 21 провідне національне агентство з інновацій з 20 країн (табл. 4.1). Специфіка і ефективність інноваційної діяльності в ЄС полягає в концентрації інноваційних технологій в рамках ключових агентств (табл. 4.2).

Таблиця 4.1

Члени Асоціації впровадження технологій в Європі (TAFTIE)

<i>Організація</i>	<i>Повна назва організації</i>	<i>Країна</i>
ADI	Agencia de Inovacao	Португалія
CPDTI	Centro Para el Desarrollo Tecnologreo Industrial	Іспанія
CTI	The Swiss Innovation Agency	Швейцарія
ENTERPRISE ESTONIA	Enterprise Estonia	Естонія
ENEA	Ente per le Nuove Technologie, L'Energia e l'Ambiente	Італія
Enterprise Ireland (EI)	Enterprise Ireland (EI)	Ірландія
FFG	The Austrian Research Promotion Agency	Австрія
IWT	Vlaams Inst. Voor de Bevordering van het Wetenschappelijk – Technologisch Onderzoek in de Indistrie	Бельгія
KPI	Agence for Research Fund Management and Research Exploitation	Угорщина
OSEO	Приватна компанія	Франція
PARP	Polish Agency for Enterprise Development	Польща
PERA	Pera	Великобританія
RANNIS	The Icelandre Centre for Research	Ісландія
RCN	The Research Council of Norway	Норвегія
SENER NOVEM	Sener Novem	Нідерланди
TEKES	Finnish Funding Agency for Technology and Innovation	Фінляндія
TTA	Приватна компанія	Словенія
TSB	Technology Strategy Board	Великобританія
TTGV	Turkiye Technoloji Gelistirme Vakfi	Туреччина
VDI/VDE-IT	VDI/VDE Innovation + Technic GmbH	Німеччина
VINNOVA	Swedish Agency for Innovation Systems	Швеція

Таблиця 4.2

Показники діяльності членів Асоціації впровадження технологій в Європі (TAFTIE), 2012 р.

<i>Організація TAFTIE</i>	<i>Персонал по інноваціям і технологіям</i>	<i>Загальний бюджет, млн. євро</i>	<i>Бюджет інновацій, млн. євро</i>
ADI	62	71,7	66,2
CDTI	167	1141,85	812,2
CTI	22	65	65
ENTERPRISE ESTONIA	160	58	12
ENEA	95	370	175
Enterprise Ireland (EI)	900	310	129
FFG	244	404	404
IWT	115	260	260
KPI	81	142,4	139,5
OSEO	450	460	365
PARP	170	444	282
PERA	350	60	13
RANNIS	25	16,7	15
RCN	102	674	230
SENER NOVEM	320	1300	700
TEKES	278	500	500
TTA	13	5	5
TTGV	40	37,7	32,6
VDI/VDE-IT	75	83,5	83,5
VINNOVA	111	145	145
<i>Total</i>	<i>4 470</i>	<i>5944,85</i>	<i>4117,00</i>

European Energy Network (EnR) – об'єднання енергетичних європейських організацій, які готують і запускають дослідження, розробки, демонстрацію і розповсюдження в області

енергоефективності і відновлювальних джерел енергії. Ключовим проектом в рамках програм ODYSSEE і MURE є «Інструменти моніторингу енергетичної ефективності в Європі», який стосується розробки індикаторів і інформаційних систем моніторингу енергетичної ефективності систем різних країн.

European Technological Platforms (ETP) – промислово орієнтовані приватні організації, визнані ЄС, що об'єднують державну і приватну власність в області розвитку високих технологій, інновацій і розробок. *ETP* розраховані на довгострокові проекти (біля 20 років) досліджень, стратегічний дослідницький план (SRA), орієнтований на середньострокові цілі (біля 7 років), і План дій і впроваджень (IAP), розрахований на короткострокові цілі в дослідженнях і розробках.

Крім європейських технологічних платформ, національних платформ, існують також об'єднані платформи за участю національних регіональних і місцевих власників (табл. 4.3).

Таблиця 4.3

Європейські технологічні платформи

<i>Назва</i>	<i>Скорочення</i>
Ініціатива з мережевого європейського програмного забезпечення і послуг	NESSI
Передові матеріали і технології	EUMAT
Photonics 21	Photonics
Robotics	EUROP
Європейські технологічні платформи з енергії вітру	TPWind
Photovoltaics	Photovoltaics
Платформа з водню і паливних елементів	HFP
Європейська технологічна платформа з біопалива	Biotuel
Нульові викиди при використанні викопного палива	ZEP
Технологічна платформа з ядерної енергетики	SNETP

EERA – європейський альянс з енергетичних досліджень створено у 2008 р. за рішенням десяти провідних європейських дослідницьких інститутів. Ключовою причиною створення альянсу є прискорення реалізації Плану стратегічної енергетичної

технології за допомогою інтеграції ресурсів, діяльності і максимізації синергетичного ефекту.

Метою *EERA* є посилення і оптимізація енергетичних досліджень в ЄС. Основний фокус припадатиме на стратегічні дослідження наступних поколінь в енергетичних технологіях з наступною підтримкою при промисловому впровадженні технологій.

Основними напрямками діяльності *EERA* визначено такі:

- базові науки для енергетики;
- біопаливо;
- чисте вугілля CO₂ (збирання і збереження, інші аспекти);
- концентрована сонячна енергія;
- збереження і транспортування електроенергії і енергомережі;
- паливні елементи;
- геотермальна енергія;
- морська енергетика;
- матеріали для ядерної енергетики;
- Solar Photovoltaic;
- енергія вітру.

Ліга європейських дослідницьких інститутів (*LERU*). Була заснована в 2002 р. як асоціація з 20 найбільш активних дослідницьких інститутів. Основними цілями *LERU* є такі:

- навчання через подолання меж людської свідомості;
- створення нових знань через здійснення фундаментальних досліджень, спрямованих на продукування інновацій;
- розвиток досліджень для підвищення продуктивності праці.

RIBN – мережа досліджень, інновацій і бізнесу. Мета *RIBN* – створити інфраструктуру між різними рівнями власників за ланцюгом створення власності в економіці. Цілі мережі:

- допомагати власникам у пошуку партнерів, контактів і джерел інформації;
- здійснювати моніторинг спільних проектів;
- спрощувати акумулювання ресурсів під спільні проекти.

The European Biomass Assosiation (AEBIOM) є некомерційною організацією зі штаб-квартирою в Брюсселі і основною метою

розвивати біоенергетику в ЄС. *AEBIOM* включає в себе 33 національних асоціації з усієї Європи.

EuroTex – європейський центр знань і трансферу технологій – міжнародна некомерційна організація, заснована в 1999 р., яка займається трансфером знань, інновацій і технологій між Західною, Центральною і Східною Європою і постсоціалістичними країнами.

Цілями *EuroTex* є такі:

- обмін технологіями, патентами, інноваціями, прототипами між Європою і постсоціалістичними країнами;
- допомога у створенні атмосфери довіри між інноваторами постсоціалістичних країн;
- розвиток технологічних досліджень в постсоціалістичних країнах.

Європейський Союз приділяє постійну увагу інноваційній діяльності в будь-якому секторі для зберігання конкурентоспроможності Європи порівняно із США та економіками східних країн, які швидко набирають силу. При цьому в керівництві Єврокомісії існує чітке усвідомлення того, що хоча інноваційна політика приносить значущі результати тільки через тривалий час, це безальтернативний шлях для країн [45]. Розвиток досліджень в рамках інноваційної політики ЄС, підтримка останньої на регіональному рівні було визначено одним з ключових завдань зміцнення основ європейського дослідницького простору та його структуризації [257].

В просуванні інноваційної продукції на ринки Європи надзвичайно важливу роль відіграють так звані *Центри передачі інновацій (IRC)*. Перші з них були започатковані на конкурсній основі як проекти Четвертої рамкової програми в декількох країнах Європи ще в 1995 р. за підтримки Європейської комісії. Метою створення таких структур була організація пан-Європейської платформи для стимулювання транснаціонального трансферу технологій та просування інноваційного обслуговування. Експеримент виявився надзвичайно успішним і надалі *IRC* продовжили свою діяльність вже на постійній основі [45].

На сьогодні в Європі діє 71 регіональний *IRC*. У співпраці з 220 партнерськими організаціями, які охоплюють 33 країни, включаючи держави-члени ЄС, а також Ізраїль, Туреччину, Норвегію, Швейцарію та Чилі, вони представляють собою надзвичайно потужну мережу для розвитку та просування на світові ринки інноваційного продукту, створеного як в Європі, так і за її межами [206]. Сфера діяльності цих структур включає надання консультацій з пошуку партнерів для комерціалізації результатів наукових досліджень, підготовку до підписання угод, ліцензій, умов використання нових технологій тощо [45].

Достатньо цікавим є досвід країн – кандидатів на вступ до ЄС. Так, Туреччина внаслідок підтримки інноваційної діяльності з Фонду розвитку технологій збільшила фінансування науково-дослідницького сектору майже в 10 разів. Через те, що не всі проекти отримують практичне втілення через нестачу коштів на стадії комерціалізації, в країні запроваджено низку преференцій і заохочень. Всі заходи фінансової підтримки мають кінцевий термін і передбачають їх повернення. До розробок з подальшою перспективою комерціалізації залучаються не тільки вітчизняні, а й зарубіжні компанії та установи. Крім того, в країні створено вільну технологічну зону «Мармара-центр», в рамках якої передбачається залучення іноземних компаній до створення та впровадження інноваційних проектів на пільгових умовах [45].

Одним з найважливіших аспектів розвитку інноваційної діяльності є належне фінансування інноваційних процесів – на рівні не менше 2 % ВВП. Для країн ЄС даний показник в докризові роки складав 4 %, у США – 5 %, Японія інвестує у дослідження і розробки більше 3,4 % ВВП. Важливим є також питання щодо джерел фінансування інноваційної діяльності. Так, Європейські країни на 57,1 % фінансують дослідження і розробки за рахунок коштів приватних бізнес-інвесторів, в Японії бізнес фінансує 77,1 % НДДКР, для США важливим джерелом фінансування інноваційної діяльності залишаються державні кошти – 27,7 % [283].

Наявність значної державної підтримки фінансування досліджень і розробок є характерною також для європейської інноваційної системи – 34,4 % всіх інноваційних витрат. Розвинені країни Європи активно залучають кошти іноземних інвесторів, в тому числі транснаціональних корпорацій США та інших країн світу.

Крім того, як зазначалось вище, на активність та обсяги інноваційних процесів впливають темпи та динаміка прямих іноземних інвестицій. Провідну роль у здійсненні ПІІ інноваційної спрямованості відіграють транснаціональні корпорації, які в рамках власної мережі фінансують дослідницькі організації за кордоном. Так, ТНК США фінансують близько 200 даних установ, розташованих за кордоном (в Японії, Канаді, Великобританії, Франції, Німеччині, Сінгапурі, на Тайвані, у Китаї, в Індії).

Щодо інноваційної системи країн з перехідною економікою, до яких належить Україна, роль держави як у регулюванні, так і фінансуванні інноваційної діяльності в них є незначною – відсутня державна підтримка інвестиційно-інноваційних заходів, дієві стимулюючі механізми. Неприділення належної уваги інвестиційно-інноваційній складовій в рамках національних економічних систем призводить до того, що інноваційна спроможність національних економік обмежується наслідуванням інновацій. Зростання ж науково-інноваційного потенціалу і розширення інноваційних можливостей національної економіки є можливим виключно на основі державної підтримки інноваційної діяльності, орієнтації економіки на науково-інноваційний розвиток.

Слід також вказати на необхідність реформування національних патентних законодавств і проблеми, які гальмують даний процес, зважаючи на активне лобіювання з боку ТНК ухвалення вигідних для себе нормативних актів на національному та міжнародному рівні. Перш за все, це стосується питань захисту інтелектуальної власності. Безумовно, даний процес має враховувати галузеві особливості високотехнологічних виробництв, оскільки це може зумовлювати різноспрямованість інтересів щодо спрямованості патентного законодавства (так, фармацевтичні

корпорації виступають за підвищення патентного захисту своїх розробок, виходячи з надзвичайної дороговизни розробки інноваційних лікарських засобів; корпорації ж зі швидко зростаючої сфери інформаційних технологій, навпаки, зацікавлені у зниженні рівня патентного захисту, оскільки необхідність патентування суттєво гальмує у часі розробку нових інформаційних технологій). Врахування галузевих особливостей у глобальному масштабі сприятиме конвергенції національних патентних законодавств і створить додаткові важелі активізації інноваційної діяльності країн.

Для формування цілісної системи інноваційного забезпечення транснаціоналізації світової економіки важливого значення набуває регулювання діяльності ТНК. Виділяють такі рівні вказаного регулювання [97, с. 63–64]:

– *наддержавний* – основною метою регулювання на наддержавному рівні є забезпечення розвитку світової економіки через активізацію транснаціональної діяльності (регулювання конкуренції, захист вільної торгівлі, інвестицій тощо), формування кодексів корпоративної поведінки, укладання багатосторонніх договорів. Функції регулювання здійснюють наддержавні політико-організаційні утворення (ООН, МВФ, Світовий банк, НАФТА, СОТ та ін.);

– *міждержавний* – основною метою регулювання на міждержавному рівні є покращення позицій ТНК у світовій економіці (підвищення конкурентоспроможності, отримання нових технологій, розширення ринків збуту продукції, доступ до ресурсів інших країн), перш з все, через залучення іноземних інвестицій, відповідно основним інструментом регулювання діяльності ТНК на міждержавному рівні виступають двосторонні інвестиційні угоди:

– *внутрішньодержавний* – основною метою на державному рівні є вирішення макроекономічних проблем (проблем безробіття, інфляції, формування сукупних попиту та пропозиції, збільшення обсягу валового внутрішнього продукту тощо). Для цього органи державної влади використовують законодавчу базу, яка регулює всі економічні відносини між ТНК і країнами, де вони розміщені;

– *суспільний* – основною метою регулювання на даному рівні є підвищення рівня добробуту у суспільстві. В основі суспільного регулювання знаходяться традиції, виховання, сформована суспільна думка.

Одночасно на кожному рівні можливості регулювання діяльності ТНК є обмеженими (так, наддержавне регулювання має рекомендаційний характер), тому виникає потреба у поєднанні регулюючих важелів на кожному рівні, тобто у транsrівневому підході щодо регулювання транснаціоналізації (наддержавні інститути шукають підтримки держави, яка використовує методи прямого впливу на інвестиційну та господарську діяльність ТНК; з іншого боку, при укладанні двосторонніх та багатосторонніх інвестиційних угод на державному рівні використовуються кодекси корпоративної поведінки, створені на наддержавному рівні).

Зміст транsrівневого регулювання діяльності ТНК полягає у такому [97, с. 64–65]:

- 1) вплив суспільства на політику держави щодо регулювання діяльності ТНК;
- 2) вплив державних органів влади на суспільний рівень;
- 3) вплив державних органів влади на міждержавний рівень;
- 4) вплив міждержавного рівня на державний рівень;
- 5) вплив держав як суб'єктів регулювання діяльності ТНК на наддержавний рівень;
- 6) вплив наддержавних інститутів на міждержавний рівень.

Основні дієві важелі регулювання діяльності ТНК, безумовно, існують на країновому рівні. Держави можуть залучати інвестиції, нові технології виробництва, менеджменту ТНК за допомогою укладання договорів на міждержавному рівні. Однак результативне регулювання діяльності ТНК можливе лише за умови об'єднання зусиль суб'єктів різних рівнів в рамках управління світовим господарством. Дана транsrівнева взаємодія має привести у відповідність прагнення ТНК уникати регуляторних обмежень і можливості держави сприяти максимізації корисного ефекту від залучення транснаціонального капіталу в національну економіку.

З урахуванням вищевикладених регуляторних міркувань, а також на основі аналізу інфраструктури інновацій, створеної на міжнародному рівні, можна зробити висновок щодо потреби в серйозній трансформації архітектури національної інноваційної системи України і її інфраструктурного забезпечення. При цьому формування сучасного інфраструктурного забезпечення національної інноваційної системи внаслідок складності, багатоаспектності та високої вартості вимагає для практичної реалізації обмеженої кількості визначених пріоритетів.

Це є тим більш важливим, що на сьогодні вихід України на міжнародні ринки ускладнено через недостатній ступінь інноваційності вітчизняної продукції. Незважаючи на задекларований перехід української економіки на інноваційну модель, країна на сучасному етапі розвивається, насамперед, за рахунок сировинного та експортоорієнтованого секторів економіки. Інноваційна активність вітчизняних підприємств не збільшується, національний дослідницький потенціал використовується не повною мірою [237, с. 761]. Обсяги державного фінансування науково-технічної діяльності в Україні протягом останніх років не перевищують 0,2 % ВВП при нормі 1,7 %. В результаті понад 90 % продукції, яка виробляється в Україні, не має відповідного науково-технічного забезпечення. Як наслідок – вітчизняна продукція є недостатньо конкурентоспроможною.

Для забезпечення сприятливого інноваційного клімату необхідним є впровадження державних заходів, серед яких: розробка дієвої системи охорони прав на об'єкти інтелектуальної власності; визначення системи пріоритетів науково-технічного розвитку; розробка державних цільових програм інноваційного розвитку; формування системи професійної підготовки та перепідготовки кадрів необхідної кваліфікації; впровадження дієвого механізму мотивації діяльності працівників інноваційної сфери; закріплення за інноваційним потенціалом системоутворюючої та капіталоутворюючої ролі в державі [13].

Загалом формування ефективного управління інноваційними процесами слід починати з кардинального покращення

інноваційного клімату, тобто з суттєвого підвищення інноваційної привабливості країни в цілому. Як було зазначено вище, сприятливий інноваційний клімат досягається за рахунок використання комплексу чинників науково-технічного, виробничого, фінансового, кадрового, природно-ресурсного, соціального та іншого характеру. Таким чином, перехід до інноваційної моделі розвитку є можливим виключно на основі ефективної інноваційної політики держави.

Важливість інноваційного клімату визначається тим, що його створення визначає: можливості для виробництва нових або покращених видів продукції та послуг; можливості для зміни соціальних відносин в суспільстві (кадрові інновації); можливості для розробки нових методів управління (управлінські інновації); можливості для створення нових механізмів просування продукції на ринок (ринкові інновації); можливості продукування і придбання ноу-хау, патентів; можливості взаємодії влади і бізнесу; можливості комерціалізації технологій тощо.

4.3. Перспективні напрями участі України в процесах транснаціоналізації світової економіки в контексті використання інноваційних важелів

Сучасні процеси транснаціоналізації мають динамічну тенденцію розвитку, що впливає на процеси функціонування світової економіки. Загалом на сучасному етапі можна виділити декілька основних тенденцій світогосподарського розвитку – формування глобальної економіки, концентрація транснаціонального капіталу, розвиток високотехнологічних галузей промисловості, зростання рівня транснаціоналізації переважної більшості країн. В результаті розвитку продуктивних сил та інтернаціоналізації усіх сфер суспільного життя, встановлення безпосередніх стійких зв'язків між суб'єктами різних країн,

виробничий процес в одній країні стає складовою частиною процесу, який відбувається в інтернаціональному або світовому масштабах. Об'єднуючою ланкою даних тенденцій виступає активізація інноваційної діяльності.

Інноваційна діяльність як основний пріоритет довгострокової стратегії підвищення рівня конкурентоспроможності країн, впливає на позиції останніх у світовій економіці. Саме відсутність чи наявність інноваційного продукту зумовлює збільшення розриву між країнами світу внаслідок стрибкоподібного наростання нееквівалентного обміну (так, наприклад, за показником ВВП на душу населення за ПКС країни-лідери – Ліхтенштейн, Катар та ін. демонструють показники, що перевищують 100 тис. дол. США, в той час як такі країни, як Конго, Ліберія, Бурунді мають показники на рівні 300–400 дол. США) [100, с. 77].

Крім того, характер операцій учасників світового ринку, диверсифікація міжнародної економічної діяльності суб'єктів міжнародної економіки вже не дозволяє ототожнювати їх тільки з країною національної приналежності. Транснаціоналізація призводить до того, що, перш за все, посилюється конкуренція країн за ресурси у всіх сегментах глобалізованої економіки.

За даних умов обраний Україною курс на модернізацію національної економіки потребує суттєвих нововведень у розгалуженій системі виробництва, що, в свою чергу, вимагає розробки інноваційної парадигми національного економічного розвитку. Це є тим більш важливим, що розвиток України в найближчі десятиліття буде відбуватись в умовах жорсткої міжнародної конкуренції на фоні щорічних втрат позицій країни у рейтингу глобальної конкурентоспроможності (зниження за останній рік становило 8 позицій, подібне зниження демонстрували Єгипет, Гана, Уругвай, Бенін) (табл. 4.4). Як можна бачити, за деякими позиціями (вища освіта; розмір ринку) Україна займає непогані позиції, проте стан інших складових зміщує країну на 76 сходинку.

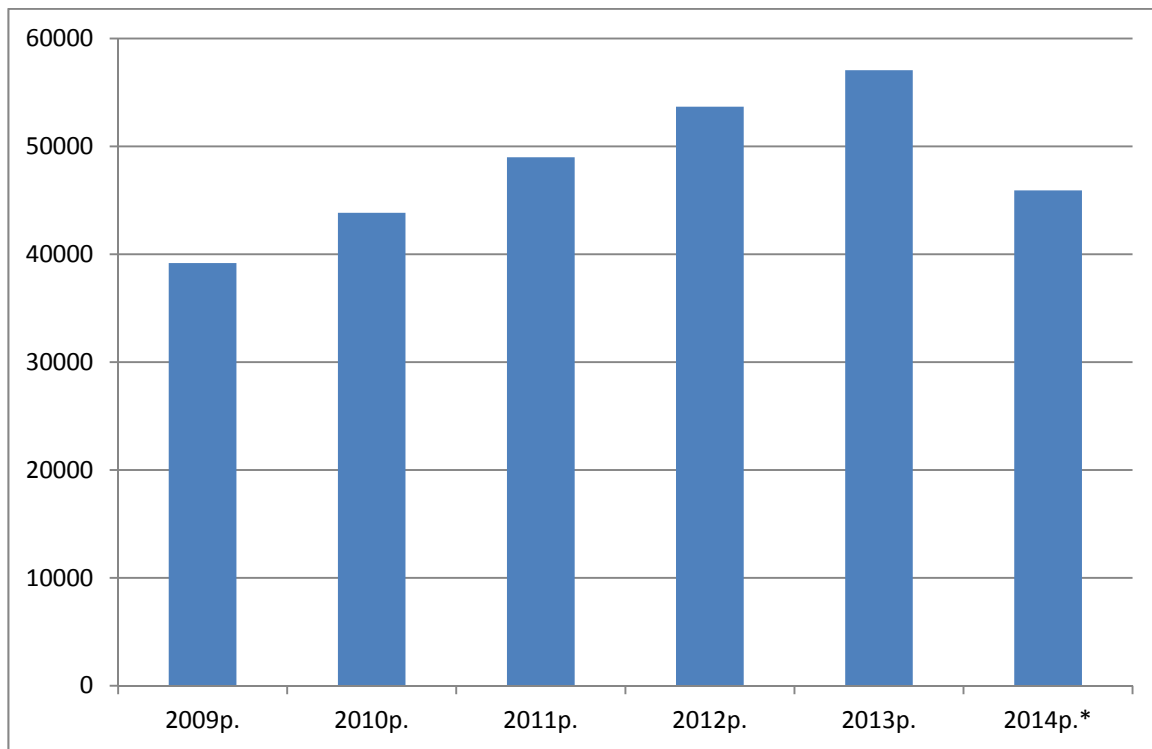
Індекс глобальної конкурентоспроможності України [271]

	<i>Позиція в рейтингу</i>	<i>Сума балів (1–7)</i>
GCI 2014-2015	76	4,14
GCI 2012-2013	84	4,0
GCI 2010-2011	89	3,9
GCI 2009-2010	83	4
GCI 2008-2009	72	4,1
GCI 2007-2008	71	4
1. Якість інститутів	130	2,98
2. Інфраструктура	68	4,16
3. Макроекономічна стабільність	105	4,14
4. Здоров'я та початкова освіта	43	6,14
5. Вища освіта та профпідготовка	40	4,93
6. Ефективність ринку товарів та послуг	112	3,99
7. Ефективність ринку праці	80	4,12
8. Розвиток фінансового ринку	107	3,54
9. Технологічний рівень	85	3,5
10. Розмір внутрішнього ринку	38	4,58
11. Конкурентоспроможність компаній	99	3,66
12. Інноваційний потенціал	81	3,16

Однією з причин зазначеної ситуації є незадовільний стан інноваційної складової національної економіки (у 2014 р. за категорією інтелектуальної власності Україна посідала 95-ту позицію зі 130 країн) через нестачу власних інвестиційних ресурсів.

За даних умов виникає необхідність залучення прямих іноземних інвестицій (рис. 4.10) через механізм транснаціоналізації (в рамках якого інвестиційні ресурси вільно перерозподіляються у масштабі світового господарства), адже ТНК на сьогодні є одним з основних українських інвесторів. В Україні зареєстровано близько 7 тис. філій іноземних ТНК (приблизно 0,8 % від загальної

кількості філій ТНК). За різними оцінками, щорічна потреба України в інвестиціях сягає 100–120 млрд. дол. США [23, с. 35]. З огляду на існуючі розміри прямих іноземних інвестицій в економіку України (рис. 4.10), можна констатувати постійне зростання потреби в них.



* без урахування тимчасово окупованої АРК і м.Севастополя

Рис. 4.10. Динаміка прямих іноземних інвестицій в Україну у 2010–2014 рр., тис. дол. США [161]

За даними держкомстату України, обсяг прямих іноземних інвестицій в розрахунку на одну особу складає 1218,1 дол. США. З країн ЄС надійшло 77,4 % загального обсягу акціонерного капіталу ТНК, з країн СНД – 7,9 %, з інших країн світу – 14,7 %. Основними країнами-інвесторами традиційно є Кіпр, Німеччина, Нідерланди, Російська Федерація, Австрія, Велика Британія, Віргінські Британські острови, Франція, Швеція, Швейцарія (рис. 4.11). В цілому на ці країни припадає понад 80 % загального обсягу прямих інвестицій, що свідчить про незадовільну диверсифікацію джерел залучення прямих іноземних інвестицій в Україну.

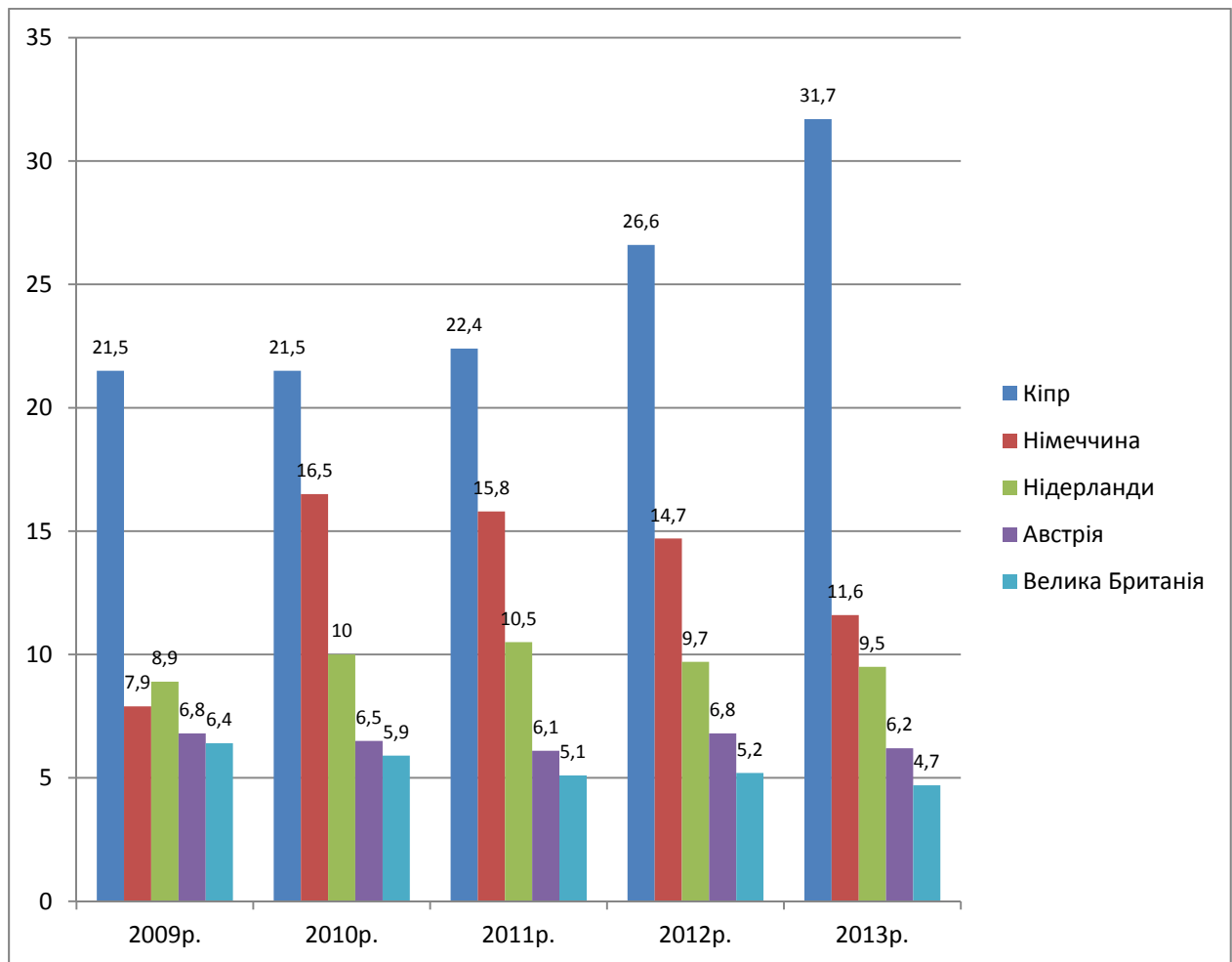


Рис. 4.11. Розподіл прямих іноземних інвестицій в Україну за основним країнами-інвесторами у 2009–2013 рр., % до загального обсягу [161]

Спостерігається також непропорційний розподіл обсягів залучення інвестицій у регіони України (рис. 4.12). Регіони, до яких надходить найбільша кількість інвестицій (Дніпропетровська, Донецька, Харківська, Київська, Львівська, Одеська, Запорізька області, м. Київ) є найбільш економічно розвинутими, однак таке спрямування ПІІ в регіональному розрізі не сприяє рівномірному соціально-економічному розвитку регіонів і посилює подальше збільшення розриву у їх розвитку.

Загалом, згідно з наявними оцінками, Україна знаходиться на перехідній стадії розвитку за рахунок факторних переваг: вітчизняна економіка функціонує переважно завдяки екстенсивному розвитку, що пояснюється пріоритетним значенням

традиційних форм економічної діяльності в Україні (агропромисловість, металургія), незначними обсягами інвестування та недостатньою підтримкою високотехнологічних (інноваційних) галузей та тих, що створюють високу додану вартість [164]. В результаті позиції України за рейтингом *Doing Business* в 2011–2014 рр. є не найкращими у порівнянні з іншими країнами (табл. 4.5) (субіндекс «сплата податків» обрано, виходячи з того, що він визначає рівень добробуту в державі, і відповідно – можливість державної інвестиційної діяльності).

Таблиця 4.5

**Динаміка позицій окремих країн у рейтингу
Doing Business [269]**

<i>Країна</i>	<i>Doing Business Paying taxes (rank)</i>			
	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>	<i>2014</i>
ОАЕ	5	7	1	1
Саудівська Аравія	6	10	3	3
Китай	3	3	4	4
Сінгапур	4	4	5	5
Канада	10	8	8	8
США	62	72	69	64
Німеччина	88	89	72	89
Білорусь	183	156	129	133
Україна	181	181	165	164
Таджикистан	165	168	175	178

За іншими рейтингами позиції України також є надзвичайно низькими (табл. 4.6). Дані рейтинги є вагомими, оскільки надають незалежну оцінку економічному стану нашої країни, відображаючи сприйняття країни у зовнішньому середовищі та мають особливе значення, адже широко використовуються як приватними інвесторами, міжнародними організаціями, так і великими ТНК при оцінці макроекономічних умов ведення бізнесу [164, с. 34].

Позиції України в міжнародних рейтингах у 2014 р. [164, с. 34]

Організація, що складає рейтинг	Назва рейтингу	Місце України	Кількість країн у рейтингу
Фонд Heritage Foundation	Рейтинг економічної свободи	155	185
Всесвітній економічний форум (Давос)	Рейтинг фінансової стабільності	55	55
«Альянс за право власності» (США)	Рейтинг захисту прав власності	110	130

Так, американський стратегічний дослідницький фонд *Heritage Foundation* відзначив прогрес у досягненні п'яти економічних свобод України в порівнянні з минулим роком. Загальний бал економічної свободи в Україні становить 49,3, що визначає для національної економіки 155 місце в індексі свобод 2014 р. Показник піднявся на 3 пункти вище у порівнянні з попереднім роком з помітним збільшенням 5-ти з 10-ти економічних свобод, включаючи свободу бізнесу, контролю за державними витратами та монетарну свободу. Відповідно до міжнародного рейтингу захисту прав власності, який оприлюднюється щорічно Альянсом прав власності *Property Right Alliance*, визначається, в яких країнах фізичні права та права інтелектуальної власності є найбільш захищеними. Міжнародний індекс прав власності враховує три складові: правове й політичне середовище; захист фізичної власності; права інтелектуальної власності (захист прав інтелектуальної власності; захист патентів та рівень піратства). У звіті *Всесвітнього економічного форуму* оприлюднено рейтинг фінансової стабільності, в якому Україна зайняла останню позицію серед 55 держав.

В результаті аналізу рейтингів можна зазначити, що позиції України знизились під впливом світової фінансової кризи, яка значною мірою вплинула на експортоорієнтованість економіки, що, в свою чергу, зумовлює зниження її інвестиційної привабливості та

зменшення в майбутньому потоку іноземних інвестицій. За даних умов Україні слід зменшити залежність національної економіки від експортоорієнтованих галузей та створити сприятливі умови для функціонування корпоративного капіталу [164, с. 34].

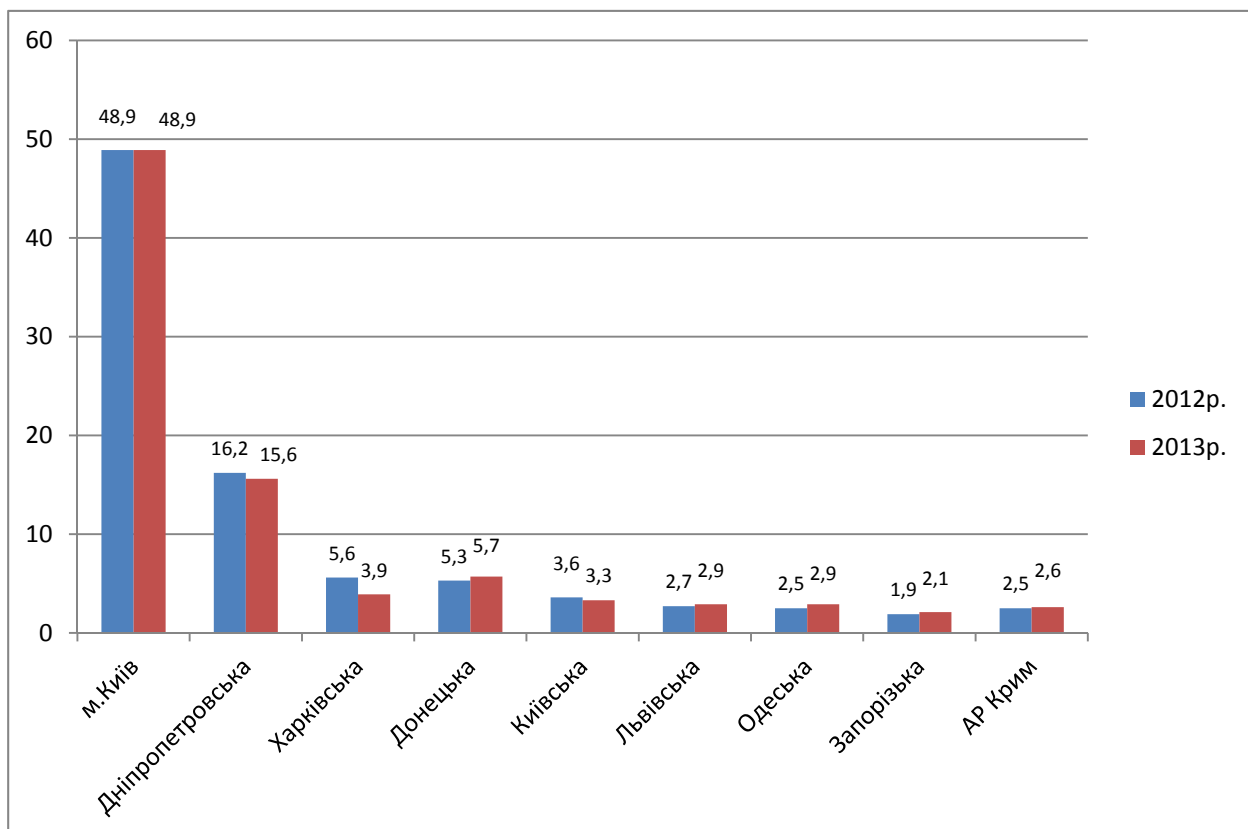


Рис. 4.12. Розподіл залучених прямих іноземних інвестицій за основними областями України у 2012–2013 рр., % до загального обсягу [161]

Більшість іноземних ТНК, які представлено на українському ринку, спеціалізуються на харчовій промисловості і торгівлі. Великі ж промислові концерни на українському ринку відсутні (винятком є Mittal Steel). Найбільшу експансію в Україні демонструють ТНК, представлені в табл. 4.7. Галузева структура ТНК свідчить, що найбільшу інтенсивність ТНК демонструють у галузях нафтогазової, хімічної, сільськогосподарської та харчової промисловості, телекомунікаційних послуг [54, с. 95–115]

Інтереси ТНК обумовлені економічними вигодами. Масштаби присутності провідних ТНК в економіці України представлено на рис. 4.13.

Для ТНК з країн Європейського Союзу та США найбільш привабливими є такі галузі української економіки [238]:

- харчова промисловість (*Nestle, ABInBev, Kraft Foods, Coca-Cola Company, Uniliver*);
- торгівля (*Wal-Mart Stores, Carrefour SA, McDonalds Corporation*);
- фінансовий сектор (*Raiffeisen International Bank – Holding AG*);
- фармацевтика (*BASF SE, Bayer AG*).

Таблиця 4.7

Економічна експансія ТНК в Україні за галузями [8]

Рейтинг	Компанія	Галузь
6	WOG	Нафтогазова промисловість
19	Київстар	Телекомунікаційні послуги
20	ТНК-ВР Комерс	Нафтогазова промисловість
43	JT International Company Ukraine	Тютюнова промисловість
47	Samsung Electronics Україна	Торгівля
50	Global Spirits Group	Алкогільна промисловість
57	Procter and Gamble Україна	Хімічна промисловість
59	Philip Morris Україна	Сільське господарство
66	Nestle Україна	Харчова промисловість
72	Toyota Україна	Машинобудування
73	Shell Україна	Нафтогазова промисловість
75	PepsiCo	Харчова промисловість
76	Kraft Foods Україна	Сільське господарство
98	Carlsberg Україна	Сільське господарство
113	Coca-Cola Україна	Харчова промисловість
124	Nissan Motor Україна	Машинобудування
140	McDonald's Україна	Харчова промисловість
177	Mars Україна	Торгівля

Як можна бачити, серед пріоритетів іноземних ТНК високотехнологічні галузі відсутні. Загалом інвестиції спрямовуються у вже розвинені сфери економічної діяльності. Так, у промисловість спрямовано 30,8 % загального обсягу ПІ, сферу фінансів – 29,1 % (рис. 4.14).

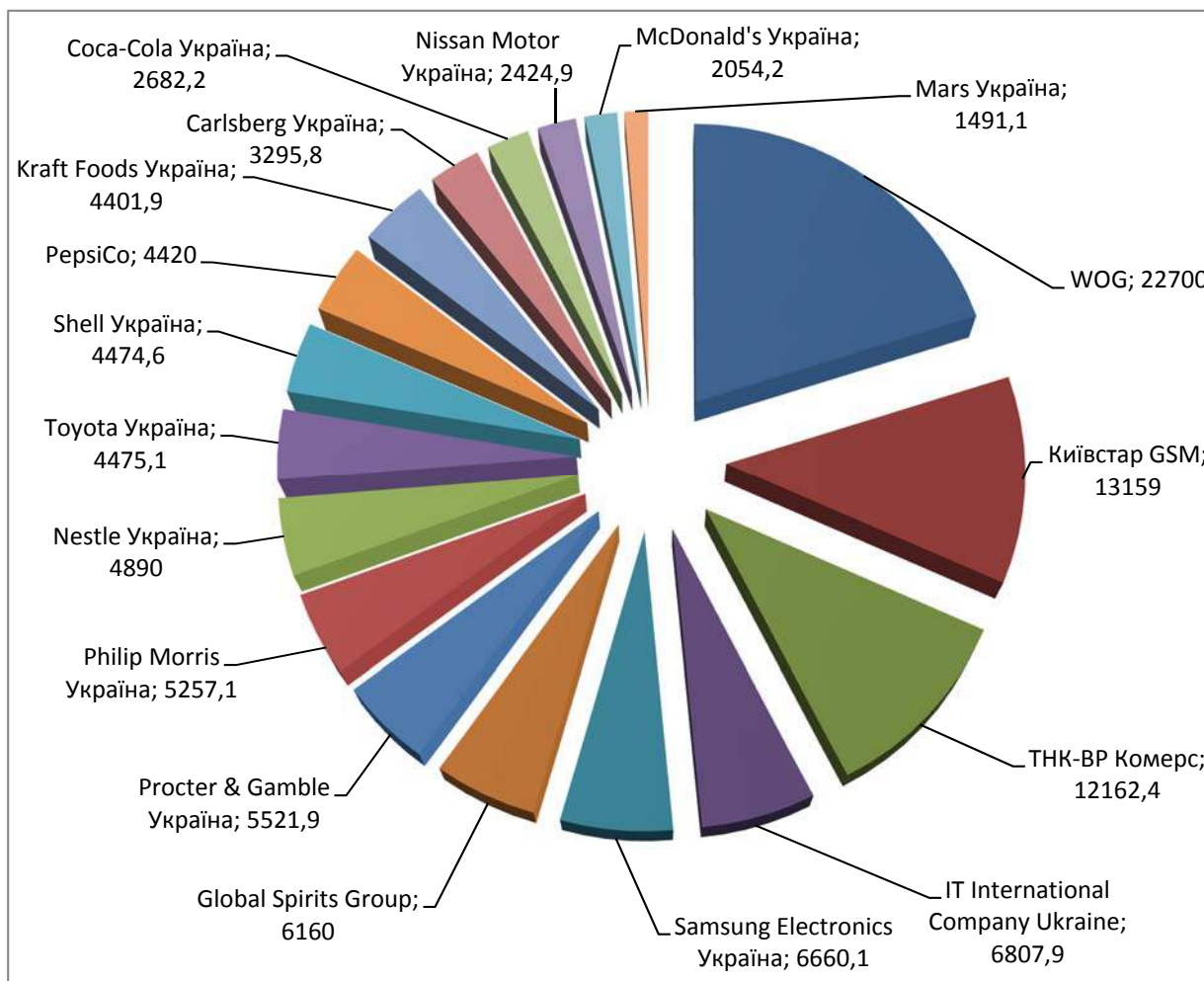


Рис. 4.13. Структура виручки від реалізації, що отримують ТНК, присутні на українському ринку, млн. грн.

Причинами, що перешкоджають надходженню ПІ в Україну, визначено такі [23, с. 36–37]:

- нестабільний політичний стан;
- можливість неоднозначного трактування законів і правових норм;
- складність адміністративних податків;

– відмінні норми технічного регулювання (сертифікація і стандартизація) та ін.

Загальний рейтинг інвестиційної привабливості галузей економіки України представлено на рис. 4.15.

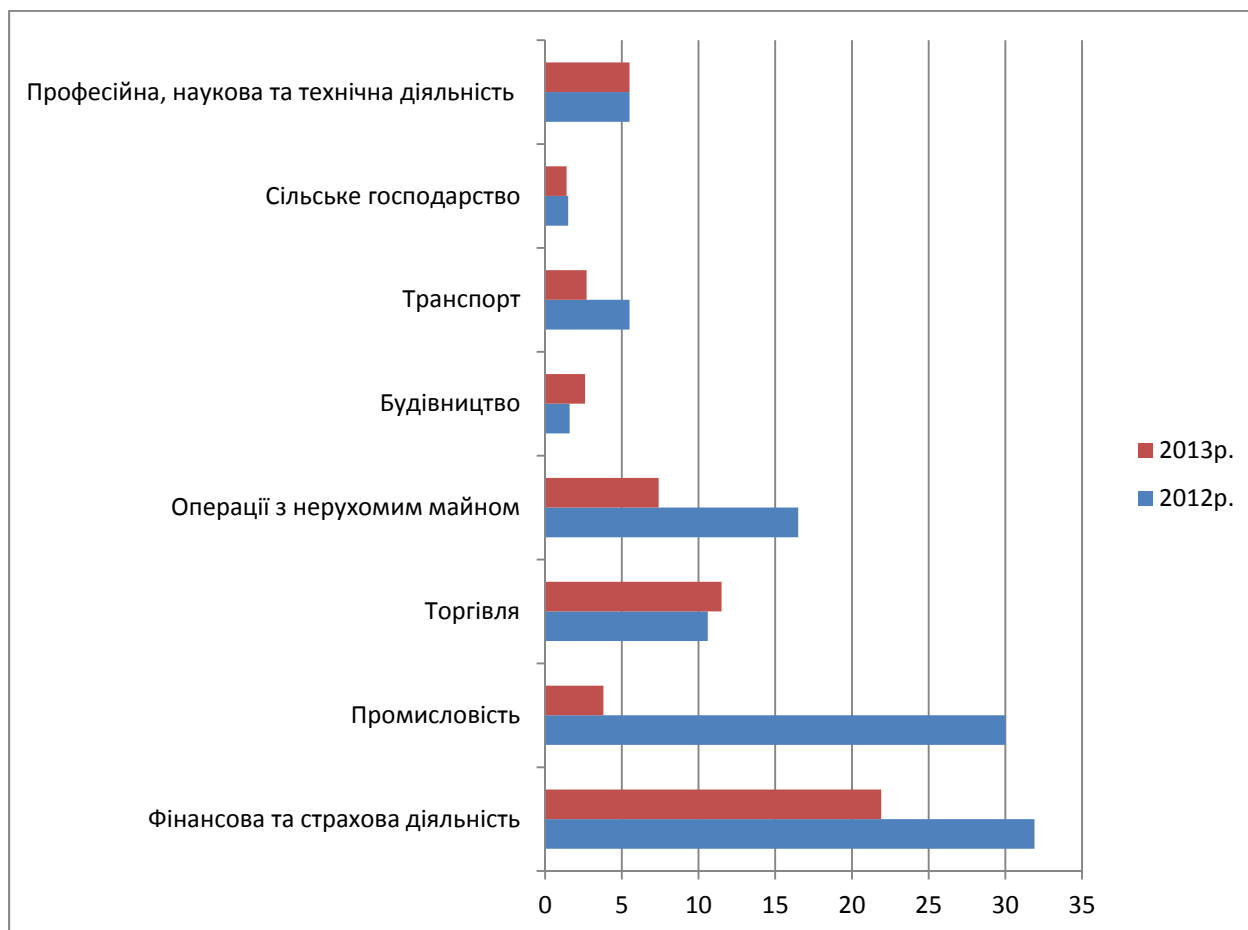


Рис. 4.14. Розподіл прямих іноземних інвестицій за основними видами економічної діяльності у 2012–2013 рр., % до загального обсягу інвестування [161]

Збільшення привабливості України для іноземних інвесторів залежить від темпів ринкової трансформації економіки, макроекономічної стабілізації, характеру структурних перетворень. [205, с. 36]. Це є тим більш важливим, що Україна як приймаюча країна ТНК не посіла належного місця в їх діяльності, маючи один з найнижчих показників залучення прямих іноземних інвестицій серед країн Центральної та Східної Європи, СНД. За обсягами

іноземних інвестицій на душу населення Україна поступається навіть Албанії і Казахстану [178].

Останніми роками українські компанії все активніше здійснюють транснаціоналізацію операцій. Їх діяльність виходить за межі національної економіки, вже не обмежуючись збільшенням обсягів експортно-імпортних операцій, а перетворюючись на повноцінні транснаціональні корпорації. До найбільших ТНК в Україні відносять [23, с. 37]:

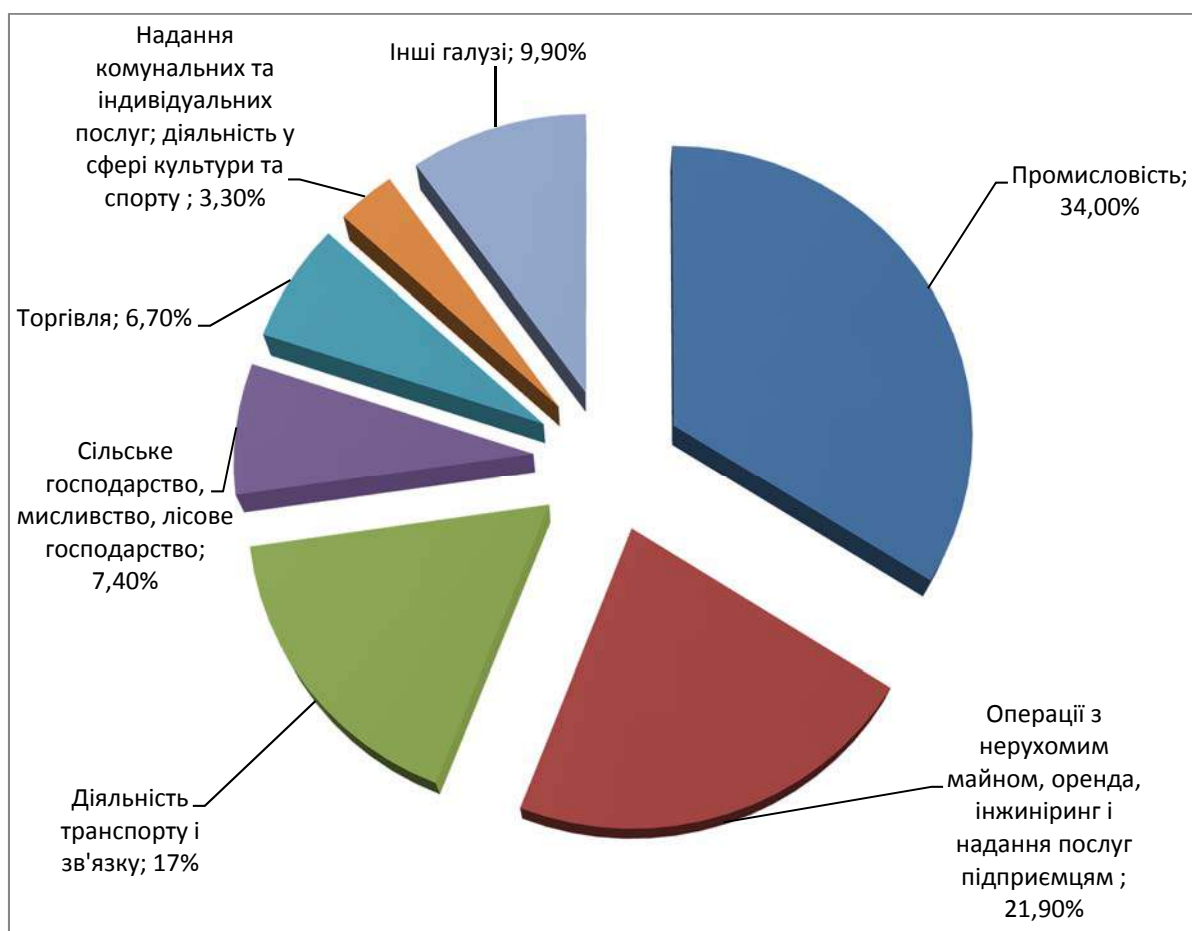


Рис. 4.15. Рейтинг інвестиційної привабливості галузей економіки України у 2014 р. [161]

– «УкрАВТО» – найбільший виробник, дистриб'ютор і сервісний постачальник в Україні. До складу компанії відносять: два заводи з виробництва автомобілів в Україні і два в Польщі, 10 заводів з виробництва комплектуючих в Україні і 12 – в Польщі, 414 сервісних центрів, 476 автосалонів і пунктів продажу;

– «Індустріальний Союз Донбасу» (ІСД) – металургійна корпорація, заснована у 1995 р. До її складу входять 5 найбільших металургійних активів і 10 менших комбінатів і заводів в Україні, Угорщині та Польщі. В компанії зайнято близько 40 тис. працівників;

– «ROSHEN» – компанія має виробничі потужності у трьох країнах, її продукція представлена більше ніж в 11 країнах світу. Це одна з найбільших корпорацій з виробництва солодощів у світі (за версією Candy Industry Top-100 – 18 місце в світі);

– «System Capital Management» (СКМ) – українська багатогалузева група, що включає більше 100 підприємств у сфері металургії, енергетики, фінансів, телекомунікації, медіа та інших секторів економіки. Географічний діапазон компанії включає Україну, Росію, США, Італію, Великобританію, Швейцарію та Болгарію. У корпорації зайнято близько 300 тис. осіб;

– та ін.

Загалом індекс транснаціоналізації економіки України характеризується позитивною динамікою, його значення за останні 10 років зросло майже у 3 рази (рис. 4.15), що обумовлено збільшенням обсягів іноземних ТНК, які розміщують свої дочірні підприємства і філії в Україні. Найбільшими ТНК, які вклали значні фінансові ресурси, є PepsiCo (обсяг інвестиційних вкладень 250 млн. дол. США), Київстар GSM (240 млн. дол. США) та ін. Дані щодо вкладання інвестицій найбільшими транснаціональними інвесторами в Україну наведено у табл. 4.8.

Загалом Україна як промислова держава транснаціональним компаніям нецікава (рис. 4.16). Такий висновок можна зробити за результатами аналізу переліку ТНК, представлених на вітчизняному ринку (*Siemens, Volkswagen, Deutsche Telecom, Sony, Panasonic, TNK-BP, Coca-Cola, Cargill, Carlsberg, Sun Interbrew, Kraft Foods, Nestle, Phillip Morris, Reemstma, McDonalds, Metro Cash&Carry, Billa, DHL, Samsung, Toyota, Nokia, HP, British American Tobacco, ING Paribas, Erste Bank, Raiffeisen Bank* та ін.). Такі промислові концерни, як *ExxonMobil, General Electric, Westinghouse* та ін. на українському ринку відсутні. Виняток –

Mittall Steel, для якої український актив – Криворіжсталь – проміжна ланка виробничого ланцюга [178, с. 37].

Таблиця 4.8

Найбільші ТНК, які інвестували у дочірні компанії, філії та спільні підприємства в Україні у 2013 р. [47, с. 38]

<i>Корпорація</i>	<i>Країна</i>	<i>Галузь</i>	<i>Обсяги вкладень, млн. грн.</i>
McDonald's Corporation	США	Харчова промисловість	198,3
Nestle S.A.	Швейцарія	Харчова промисловість	178,5
British American Tobacco	Велика Британія	Тютюнова промисловість	166,8
British Petroleum	Велика Британія	Нафтогазова промисловість	142,6
Procter & Gamble	США	Хімічна промисловість	135,1
Shell	Нідерланди	Нафтогазова промисловість	124,9
Coca-Cola	США	Харчова промисловість	121
Unilever	Велика Британія, Нідерланди	Харчова промисловість та побутова хімія	111,5
PepsiCo	США	Харчова промисловість	112,3

Серед закордонних інвесторів найбільш інвестиційно привабливими в Україні є такі галузі економіки: харчова промисловість та переробка сільськогосподарських продуктів – 15,7 % від загального обсягу ПІІ, залучених для України; торгівля – 15,6 %; фінансова сфера – 8,5 %; машинобудування – 8,0 %; транспорт – 7,6 %; металургія та обробка металу – 5,4 %; операції з нерухомістю – 4,6 %; хімічна та нафтохімічна промисловість – 4,1 % [284]. Для ТНК з країн ЄС та США найбільш привабливими галузями економіки України є такі: харчова промисловість,

підприємства торгівлі, фінансовий сектор, фармацевтика (в цих галузях обіг капіталу є швидким, а комерційні ризики – мінімальні). Привабливими для ТНК з промислово розвинутих країн є також інвестування в інфраструктуру бізнес-послуг для обслуговування, у першу чергу, підприємств з іноземними інвестиціями [178, с. 37].

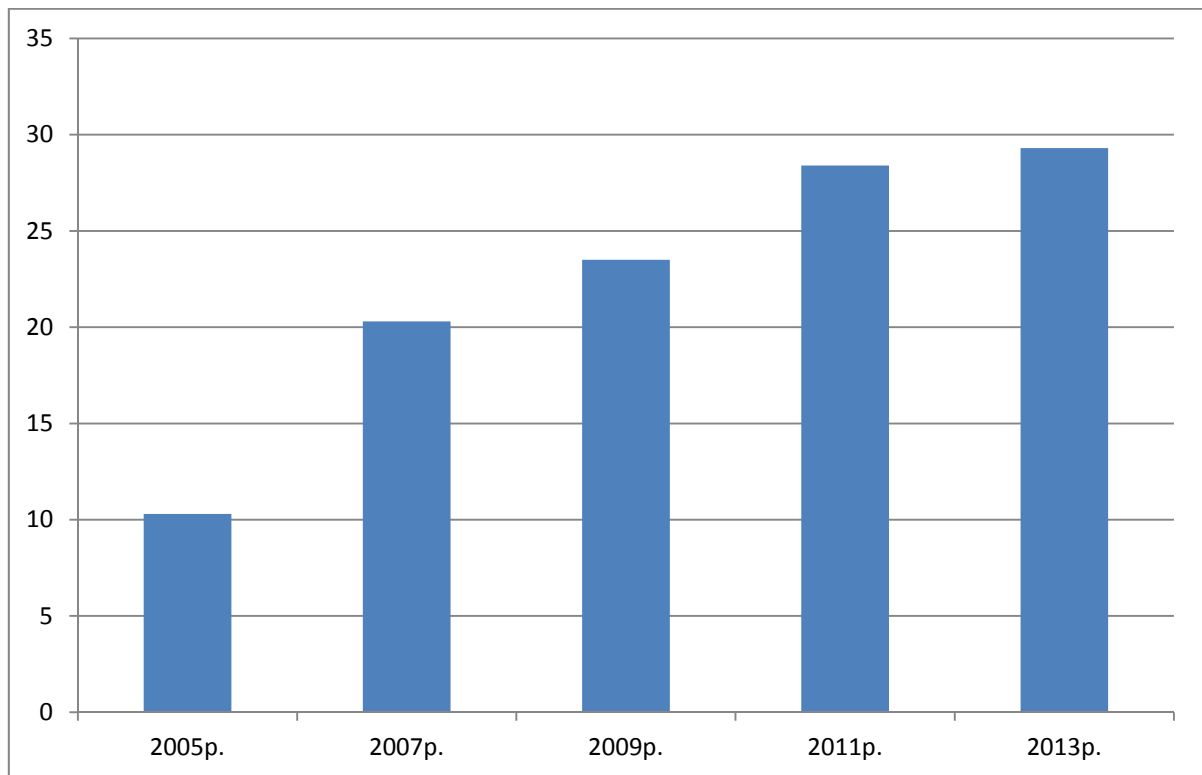


Рис. 4.16. Динаміка індексу транснаціоналізації економіки України у 2005–2013 рр., %

Експансія ТНК в Україні здійснюється не шляхом побудови виробничих комплексів та науково-дослідних центрів, а злиттям чи поглинанням вже існуючих національних компаній [178, с. 37]. Станом на 2013 р. в Україні в різних секторах економіки укладено 130 угод зі злиття і поглинання на загальну суму більше ніж 4 млрд. дол. США (табл. 4.9). Основними напрямками концентрації інтересів ТНК щодо української економіки є АПК, промисловість і фінансовий ринок, що обумовлено ступенем ефективності функціонування цих секторів економіки та їх стратегічною

важливістю для створення ВВП. Враховуючи рівень розвитку науково-технічного прогресу, вказані галузі є не тільки стратегічно важливими, але й перспективними щодо реалізації інноваційних програм.

Найбільша інвестиційна активність спостерігається в енергетиці (31 % залучених коштів), металургії (24 %), сільському господарстві (16 %), ринку нафти і газу (12 %) [47, с. 39]. При цьому на операції кредитування припадає всього 16 % від загальної кількості операцій.

Таблиця 4.9

Структура та динаміка українського ринку злиттів і поглинань [8]

Галузь	Кількість угод			
	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Промисловість	20	30	20	22
АПК	36	20	35	30
Будівництво	–	13	–	10
Фінансовий сектор	10	12	10	11
Сектор телекомунікацій	5	8	5	6
Інші	29	17	30	33

Ймовірність активізації участі України у процесах транснаціоналізації зумовлена пошуком нових ринків і напрямків диверсифікації діяльності з боку ТНК країн G7 (Франція, Німеччина, Італія, Японія, Великобританія, США, Канада), які, за даними глобального аналітичного звіту *PricewaterhouseCoopers* «Світ у 2050 р.», відчули вплив світової фінансової кризи набагато сильніше, ніж країни E7 (Китай, Бразилія, Індія, Індонезія, Мексика, Туреччина, Росія), внаслідок чого очікуються зміни у лідерстві країн за обсягом ВВП за паритетом купівельної спроможності (за умови збереження наявних тенденцій розвитку світової економіки) (табл. 4.10).

Таблиця 4.10

**Фактичний і прогнозний рейтинг 20 найбільших економік світу
за обсягом ВВП по ПКС [100, с. 78]**

<i>2011 р.</i>			<i>2030 р.</i>		<i>2050 р.</i>	
<i>Рейтинг за ПКС</i>	<i>Країна</i>	<i>ВВП за ПКС, млрд. дол. США</i>	<i>Країна</i>	<i>ВВП за ПКС, млрд. дол. США</i>	<i>Країна</i>	<i>ВВП за ПКС, млрд. дол. США</i>
1	2	3	4	5	6	7
1	США	15094	Китай	30634	Китай	5385 6
2	Китай	11347	США	23376	США	3799 8
3	Індія	4531	Індія	13716	Індія	3470 4
4	Японія	4381	Японія	5842	Бразилія	8825
5	Німеччина	3221	Росія	5308	Японія	8065
6	Росія	3031	Бразилія	4685	Росія	8013
7	Бразилія	2305	Німеччина	4118	Мексика	7409
8	Франція	2303	Мексика	3662	Індонезія	6346
9	Великобри- танія	2287	Великобрита- нія	2499	Німеччина	5822
10	Італія	1979	Франція	3427	Франція	5714
11	Мексика	1761	Індонезія	2912	Великобри- танія	5598
12	Іспанія	1512	Туреччина	2760	Туреччина	5032
13	Південна Корея	1504	Італія	2629	Нігерія	3964
14	Канада	1398	Корея	2454	Італія	3867
15	Туреччина	1243	Іспанія	2327	Іспанія	3612
16	Індонезія	1131	Канада	2148	Канада	3549
17	Австралія	893	Саудівська Аравія	1582	Південна Корея	3545

Продовження табл. 4.10

1	2	3	4	5	6	7
18	Польща	813	Австралія	1535	Саудівська Аравія	3090
19	Аргентина	720	Польща	1415	В'єтнам	2715
20	Саудівська Аравія	686	Аргентина	1407	Аргентина	2620

Загалом вплив світової фінансової кризи викликає необхідність перегляду прогнозів довгострокового зростання країн *G7*, особливо США і тих європейських країн, які раніше використовували величезні обсяги позикових коштів (державних і приватних) для сприяння зростанню. Показники середнього зростання ВВП за паритетом купівельної спроможності (ПКС) свідчать про те, що в період з 2012 по 2050 р. очолювати список країн з найбільш швидкими темпами зростання буде Нігерія, за нею підуть В'єтнам, Індія, Індонезія, Малайзія, Китай, Саудівська Аравія, Південна Африка. Це означає, що за зростанням ВВП за паритетом купівельної спроможності країни *E-7* можуть обійти країни *G7* до 2020 р., і до 2050 р. Китай, США та Індія можуть стати найбільшими економіками світу, а на четвертому місці, з великим відставанням від лідерів, виявиться Бразилія, яка випереджатиме Японію. До того ж моменту економіки Росії, Мексики та Індонезії можуть перевищити за обсягами економіки Німеччини або Великобританії; Туреччина може обігнати Італію; а Нігерія може зайняти більш високе місце в таблиці лідерів, поруч з В'єтнамом та Південною Африкою в довгостроковій перспективі. Окрім найбільших економік світу, довгостроковий потенціал зростання має Малайзія, а Польща може продовжити обганяти західноєвропейські країни у найближчі десятиліття [186; 100, с. 77].

Що стосується трансформаційних процесів в ЄС, вони також є проявом посткризового економічного та інформаційного розвитку. Кризові явища в євросоні були значним чином зумовлені особливостями її економічної та інституційної організації, зокрема,

наявністю умов для вільного руху капіталу та відсутністю скоординованої політики в інших секторах економіки. На даний момент більшість політичних лідерів ЄС вважає поглиблення інноваційної діяльності головною запорукою забезпечення майбутнього економічного зростання Євросоюзу та попередження виникнення кризових явищ в майбутньому. Кризові явища в ЄС сприяли посиленню впливу країн, що виявились найбільш конкурентоздатними в поточній економічній ситуації. Найбільш стійкою позицією відзначається Німеччина [100, с. 78].

Таким чином, в економіці України ТНК відіграють важливу роль у формуванні стратегії розвитку національної економічної системи. Напрями та перспективи розвитку економіки України і транснаціоналізація економіки держави вимагають активізації дій вітчизняних суб'єктів господарювання у процесі транснаціоналізації через залучення прямих іноземних інвестицій з боку світових ТНК і формування транснаціонального характеру бізнесу власних компаній. Саме транснаціоналізація може виступити економічним механізмом, який визначить нові пріоритети суспільного відтворення, цілі зовнішньоекономічної політики, особливості та умови участі країни у міжнародному поділі праці [23, с. 38].

При цьому на перший план виходить питання забезпечення конкурентоспроможності національної економіки, провідним драйвером якого виступає інноваційна складова економічного розвитку. Саме інноваційна складова може виступити економічним механізмом, який визначить нові пріоритети суспільного відтворення, цілі зовнішньоекономічної політики, особливості та умови участі країни в міжнародному поділі праці.

Для України процес входження у простір глобальної конкуренції засвідчує складність багатоаспектної взаємодії з іншими країнами, що передбачає необхідність мобілізації власного соціально-економічного та науково-технічного потенціалу при реалізації стратегій розвитку відповідно до «постіндустріальних» тенденцій. Зокрема, мова йде про такі аспекти [69, с. 294]:

- розширення науково-технічних зв'язків і співпраці міжнародних наукових інституцій;
- зменшення тривалості розробки та впровадження нових товарів з одночасним підвищенням їх наукоємності і технічної складності;
- скорочення життєвого циклу товарів та комерціалізації процесу продукування технічних знань, інформаційних технологій;
- інтеграція національних інноваційних систем через утворення мереж корпоративних, промислових і регіональних кластерів;
- посилення процесів злиття та поглинання інноваційних компаній з метою удосконалення продукції, модернізації технологічної бази, використання глобального науково-дослідного потенціалу;
- зростання частки іноземного фінансування наукових досліджень і створення дослідних підрозділів ТНК.

За даних умов з боку України доцільним видається надання преференцій високотехнологічним галузям, які володіють потенційними інноваційними конкурентними перевагами в аспектах виробництва та здійснення НДДКР (літакобудування, космічна галузь, сфера програмного забезпечення, виробництво енергозберігаючого обладнання тощо), задіяння можливостей яких сприятиме інтеграції національних інноваційних систем за участю України через утворення відповідних корпоративних мереж, у т.ч. через зростання частки іноземного фінансування НДДКР і створення дослідних підрозділів закордонних ТНК в Україні. Вирішення даного завдання є надзвичайно важливим, оскільки Україна погіршила свої позиції стосовно захисту прав інвесторів.

При цьому, з одного боку, не можна надмірно залежати від імпортованих ресурсів (у тому числі фінансових), а з іншого – надмірно використовувати протекціоністські бар'єри та занадто концентруватись на внутрішньоекономічному розвитку (через потенційні загрози обмеження можливостей опанування науково-технічних інновацій) [20, с. 7].

Аспект транснаціоналізації при забезпеченні участі України у процесах міжнародної інноваційної взаємодії є надзвичайно важливим. Оскільки Україна відчуває нестачу фінансових ресурсів для створення, зміцнення та виведення власних ТНК на світовий рівень, виникає необхідність у залученні іноземних інвестицій. У даному контексті транснаціональні компанії є найбільш вдалим інструментом, оскільки іноземні ТНК спрямовують значні інвестиційні потоки до країни-реципієнта, а враховуючи інтелектуальний потенціал України, найбільш ймовірним виглядає залучення ТНК до міжнародної співпраці саме в інноваційному сегменті.

До основних чинників, що сприятимуть міжнародній інноваційній співпраці України у стратегічному вимірі, можна віднести такі [102, с. 66–67]:

- зосередження на комерційному використанні наукових результатів та розподіл ринку, пов'язаного з розробкою та використанням нових технологій;

- подолання перешкод на шляху отримання ліцензій на продаж товарів за кордоном і перешкоджання труднощам, що зумовлюються розбіжностями в патентних законодавствах;

- розширення доступу до новітніх технологій, що застосовуються в інших регіонах, та спрямування витрат на проведення високотехнологічних наукових робіт;

- об'єднання окремих виробів у межах нових систем виробничого чи споживчого призначення й використання уніфікації та стандартизації, що охоплюють усі стадії створення виробу.

На основі вищевикладеного можна зробити висновок, що *стратегічними напрямками активізації участі України в процесах міжнародної інноваційної взаємодії* мають стати такі:

- скоординоване управління інвестуванням інноваційної сфери країни;

- визначення пріоритетів інноваційного розвитку;

- забезпечення ефективного використання переваг локального територіального розташування інноваційного потенціалу;

– активізація міжнародного співробітництва в інноваційній сфері.

Таким чином, особливої важливості у викладеному контексті набуває формування в країні привабливого інноваційного клімату, необхідність формування якого обґрунтовано в теоретичному розділі. Комплексне застосування викладених підходів в контексті реалізації напрямів активізації участі України в процесах міжнародної інноваційної взаємодії у стратегічному вимірі створить передумови її перетворення з транзитивної країни на країну з високим рівнем економічного розвитку.

Важливість участі України у процесах міжнародної інноваційної взаємодії обумовлено тим, що, *по-перше*, через відсутність модернізації економіки, в державі гальмується економічний розвиток, що загрожує подальшим технологічним відставанням і неспроможністю вітчизняної продукції конкурувати на зовнішніх ринках; *по-друге*, через неможливість задовольнити внутрішній попит на засоби виробництва за рахунок вітчизняної пропозиції, економіка України стає більш залежною від імпорту, що становить загрозу подальшим інвестиційно-інноваційним процесам; *по-третє*, ПІ спрямовуються переважно у невиробничу сферу економіки України, тому їх нарощування загрожує подальшою деіндустріалізацією (Україна стає більш вразливою до зовнішніх фінансових потрясінь, ніж за умови розбудови промисловості із залученням ПІ). Через відсутність в Україні чіткої стратегії щодо залучення іноземних інвестицій та спрямування їх у розбудову промислового потенціалу, ТНК, маючи власні стратегічні інтереси, не сприятимуть модернізації економіки й індустріальному розвитку країни; *по-четверте*, іноземні технології, залучені в Україну протягом 1992–2013 рр., не забезпечили нарощування промислового потенціалу країни і не сприяли підвищенню його ефективності [197, с. 101].

Головним напрямом подолання викладених проблем має стати посилення управлінської ролі держави та спрямування її зусиль на створення підґрунтя для використання інноваційних можливостей ТНК у вирішенні нагальних економічних проблем. Засадничими

умовами, які має створити держава для залучення технологічних ресурсів ТНК та збільшення ефекту від їх імплементації в інвестиційно-інноваційні процеси, мають стати такі [197, с. 101–104]:

1) *створення підґрунтя для залучення технологічних ресурсів ТНК* – визначення завдань з формування сприятливого макроекономічного середовища (реалізація економічної політики, спрямованої на забезпечення макроекономічної стабільності, та компліментарності макро- й мікроекономічної політики); посилення переваг розміщення (доповнення наявних ресурсних переваг розміщення перевагами кластерного розміщення інноваційних компаній); забезпечення прав інтелектуальної власності (в межах СОТ захист інтелектуальної власності спонукає до просування технологічних інновацій, а також до трансферу і поширення технологій); інформаційно-аналітичне забезпечення рішень щодо трансферу технологій (інформація щодо науково-технологічного, інноваційного, інвестиційного, промислового, кадрового потенціалу мезо- й макрорівня сприятиме залученню в Україну технологій каналами стратегічно орієнтованих – *strategic asset-seeking* – та технологоорієнтованих – *technology-seeking* – ПІІ, що збільшить зовнішні ефекти для України);

2) *інтеграція ресурсів ТНК у національні плани розвитку* – визначає завдання із забезпечення компліментарності заходів державної інноваційної, інвестиційної, промислової та зовнішньоекономічної політики (в контексті досягнення мети інвестиційно-інноваційної модернізації важливими є не лише обсяги ПІІ, а й те, наскільки вони інтегровані у національні плани розвитку та співвідносяться з потребами модернізації національного господарства) з метою спрямування технологічних ресурсів ТНК (в рамках обмежувальної ТНК-моделі) на розбудову національної високотехнологічної промисловості (нарощування технологічного потенціалу макрорівня, у тому числі через зміцнення зв'язків індустрії з наукою і освітою), пришвидшення економічного зростання (спрямування залучення іноземних технологій не лише на нову індустріалізацію, а й на структурні технологічні зрушення),

посилення міжнародної конкурентоспроможності України (інтеграція ресурсів ТНК з метою зміцнення технологічного потенціалу країни);

3) *сприяння максимізації ефекту від залучення технологічних ресурсів ТНК* – визначає завдання з підвищення абсорбційного потенціалу вітчизняних підприємств (вирішення даного завдання полягає, передусім, у нагромадженні людського капіталу – розширенні кола фахівців технологоорієнтованих професій, здатних генерувати нові знання, продукувати, адаптувати й використовувати передові технології); розбудови технологічних досліджень вітчизняної науки (через консолідацію та зміцнення державного і приватного науково-дослідного потенціалу), зростання технологічного рівня виробництв та сприяння поширенню технологій (через технологічні альянси та зв'язки між ТНК і вітчизняними компаніями);

4) *мінімізація негативних наслідків від залучення технологічних ресурсів ТНК* – визначає завдання з недопущення розвитку виробництв, які надмірно експлуатують природні ресурси, становлять загрозу державі в економічній та енергетичній сфері; запобігання імпорту застарілих, екологічно небезпечних технологій; попередження формування залежності від технологій ТНК та «консервації» технологічного рівня національної економіки (для вирішення даного завдання Україна має приєднатись до кола країн, які ухвалили Керівні принципи для багатонаціональних підприємств, розроблені *ОЕСР*. До потенційних негативних наслідків належать також такі: зменшення обсягів НДДКР вітчизняними науковими установами через скорочення попиту на них; витіснення філіями ТНК з ринку менш ефективних національних компаній; встановлення монопольних цін; швидке перебазування виробництв з території країни; контроль ТНК над активами і зайнятістю, що дозволяє їм впливати на політичні й економічні рішення країни, навіть всупереч національним інтересам.

Загалом максимізація використання інноваційних можливостей ТНК у вирішенні нагальних економічних проблем України може

бути забезпечена на основі фокусування державної промислової політики на конкретних технологічних напрямках і виробництвах, що дозволить запровадити адресні преференції для залучення більш технологістичних інвестицій ТНК у розбудову високо-технологічного виробництва в Україні. Ця ідея міститься в Посланні президента до Верховної Ради України в 2015 р. [286], в якому також наголошено на необхідності формування державної політики, яка створить фундаментальні принципи забезпечення позитивного внеску іноземних технологій у забезпечення сталого розвитку України.

Слід також підкреслити, що формування передумов успішного залучення та імплементації іноземних технологій у модернізаційні процеси національної економіки вимагає поліаспектного підходу, що дозволить узгодити мотиви ТНК з міжнародного трансферу технологій та інтереси національної економіки.

З урахуванням вищезазначеного *на мікрорівні* формування стратегії транснаціоналізації бізнесу має передбачати такі етапи:

- прийняття рішення щодо транснаціоналізації;
- аналіз можливостей компанії і ринку;
- вибір стратегії виходу і присутності компанії на зовнішньому ринку;
- вибір місця розміщення підрозділів;
- прогноз розвитку діяльності компанії на зарубіжних ринках;
- оцінка рівня транснаціоналізації компаній галузі;
- оцінка соціально-економічних ефектів транснаціоналізації для країни базування, країни перебування і самої ТНК.

Оцінка соціально-економічних ефектів транснаціоналізації для України має здійснюватись за такими напрямками:

а) для країни базування:

- зміна податкових надходжень (в тому числі соціальних, медичних і пенсійних внесків) в країні базування у зв'язку з перенесенням виробництва за кордон;
- зміна митних надходжень у країні базування у зв'язку з перенесенням виробництва за кордон;
- зміна ВВП країни;

– зміна обсягів виплат допомоги по безробіттю;

б) для країни перебування:

– зміна податкових надходжень (в тому числі соціальних, медичних і пенсійних внесків) в країні перебування у зв'язку з відкриттям нового виробництва;

– зміна митних надходжень в країні перебування у зв'язку з відкриттям нового виробництва;

– зміна ВВП країни;

– зміна обсягів виплат допомоги по безробіттю;

– зміна інвестиційних надходжень в країні перебування у зв'язку з відкриттям нового виробництва;

– сума субсидій, дотацій і податкових пільг для нового виробництва;

в) для ТНК:

– зміна доходів ТНК у зв'язку з розширенням виробництва;

– зміна витрат ТНК у зв'язку з відкриттям нового виробництва;

– сума субсидій, дотацій і податкових пільг для нового виробництва.

Загалом будь-яка технологічна інновація, здатна у глобальному масштабі вплинути на країни, стає для останніх найважливішим структурним чинником розвитку національної економіки. Такі інноваційні технології, як правило, вибудовують навколо себе певні системи взаємодій в рамках національних економік. Виступаючи матеріальною основою структуризації економічних взаємодій, технології (відповідно до теорії складності) із зовнішньої екзогенної сили перетворюється на структурну характеристику економічної системи, виступаючи найважливішим чинником зміни способу взаємодії суб'єктів останньої.

Відповідно, для збереження або підвищення своєї ролі у міжнародній економічній системі будь-яка держава у своїй національній політиці розвитку науки і інновацій повинна орієнтуватись, як на генерування нових знань і технологій, так і на контроль за дифузією інновацій, на управління глобальними потоками розповсюдження знань і технологій. Таким чином, інновації як провідний чинник розвитку нових технологій,

перетворюються на найважливіший чинник самоорганізації міжнародної економічної системи, коли її конфігурація і домінуючі модуси взаємодії між елементами генеруються складною системою технологічних дифузій і конвергенцій за участю широкого кола учасників у глобальному масштабі. Отже, національна інноваційна політика об'єктивно буде орієнтуватись на стан інноваційного розвитку світогосподарської системи [43, с. 76–77].

Виробництво і дифузія інновацій знаходяться в тісному взаємозв'язку з такими ключовими аспектами життя глобального співтовариства, як економічна та політична стабільність та рівень добробуту в країні. Відповідно аналітичний інструментарій, необхідний для вивчення участі країн у процесах міжнародної інноваційної взаємодії, має міститись у міждисциплінарній площині, як це було відзначено у попередніх розділах роботи (переваги міждисциплінарного підходу полягають в тому, що він надає можливість генерування ідей на основі досягнень теорії міжнародної економіки, міжнародних економічних відносин, синергетики, теорії складних систем та ін.). Подальше поглиблення застосування міждисциплінарного підходу може внести суттєві корективи у сучасні наукові дискусії, подолати обмеженість попередніх наукових концепцій і розвинути розуміння системоутворюючої ролі інновацій для становлення міжнародної економічної системи, а також для вимірювання взаємодій між структурою і її агентами для експансії глобальних мереж.

Таким чином, переосмислення ролі інновацій у сучасній світогосподарській системі надасть розуміння того, як повинна будуватись національна політика держави в області науки і інновацій для того, щоб сприяти підвищенню їх ролі у розвитку національної економічної системи.

ВИСНОВКИ

На сучасному етапі світогосподарського розвитку транснаціоналізація економіки призводить до виникнення нових різнорівневих взаємозалежностей, визначаючи місце країн у міжнародному розподілі праці.

Виходячи з того, що вирішальним чинником забезпечення ефективності діяльності ТНК виступає міжнародне виробництво товарів і послуг, встановлено провідні ознаки трансформаційних процесів транснаціоналізації економічної діяльності на сучасному етапі світогосподарського розвитку: зміна характеру участі країн і підприємств у міжнародному поділі праці; розвиток форм міжнародного виробництва ТНК; більш високий рівень інтернаціоналізації виробництва і капіталу; активізація форм міжнародної економічної діяльності.

Провідну роль у системно-структурному забезпеченні транснаціоналізації світової економіки відіграє інноваційна складова, внаслідок чого на сучасному етапі транснаціональні компанії виступають міжнародним регулятором світового виробництва та розподілу продукції, рушійною силою забезпечення і підвищення міжнародної конкурентоспроможності країн.

Таким чином, інноваційний чинник перетворився на стратегічний імператив розвитку світової економіки, а інноваційний розвиток останньої має *синергетичний та системний характер*: виходячи з того, що діяльність сучасних ТНК представляє собою *соціотехнічну систему*, яка взаємодіє із суспільною та екологічною системами, обґрунтовано, що вказана взаємодія надає ТНК *загальносистемних властивостей*, якими не володіє жодна із вказаних систем окремо.

В результаті вищезазначених процесів у світовій економіці формується *поліцентрична модель інноваційної політики ТНК*, внаслідок чого транснаціональні корпорації перетворюються на провідну рушійну силу світового інноваційного розвитку.

На основі проведеного дослідження зроблено висновок, що для системного розуміння ролі, яку відіграє інноваційне забезпечення у трансформації процесів транснаціоналізації, необхідним є

використання міждисциплінарного підходу, який надає розуміння системоутворюючої ролі інноваційної складової у становленні сучасної світогосподарської системи, у зміні характеру взаємодій між суб'єктами останньої, а також в активізації процесів транснаціоналізації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» № 40-IV від 4 липня 2002 р. // Урядовий кур'єр. – 2002. – 7 серпня.
2. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України № 959-XII від 16.04.1991 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
3. Про інноваційну діяльність: Закон України від 4.07.2002 № 40-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
4. Про затвердження Концепції розвитку національної системи правової охорони інтелектуальної власності Розпорядження КМ України № 321-Р от 13.06.2002 р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
5. Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні №433-ГУ від 16.01.2003 р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
6. Проект Стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id=47920
7. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua>
8. 200 крупнейших компаний Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.forbs.ua/ratings/2>.
9. Авдокушин Е.Ф. Конкурентоспособность китайской экономики в глобализирующемся мире / Е.Ф. Авдокушин // Экономика и политика. – 2007. № 2. – С. 18–19.
10. Американские буржуазные теории управления. (Критический анализ). – М.: Наука, 1978. – 246 с.

11. Амоша О.І. Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та рішення / О.І. Амоша // Економіст. – 2005. – № 6. – С. 28.
12. Андрушкевич Ф. Природа та сутність глобалізаційних змін сучасного світу [Електронний ресурс] / Ф. Андрушкевич // Гілея: науковий вісник. – 2010. – Режим доступу: www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Gileya/2010_32/.../F1_doc.pdf.
13. Анзюк С.М. Визначення факторів впливу на формування інноваційного клімату в Україні на основі SWOT – аналізу / С.М.Анзюк // Ефективна економіка. – 2013. – № 5.
14. Антонюк Л.Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: Монографія / Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник, В.С. Савчук. – КНЕУ, 2003. – 394 с.
15. Аржевітін С. Роль держави у структурній перебудові економіки / С. Аржевітін // Вісник Національного банку України. – 2008. – № 8. – С. 3–9.
16. Аттали Ж. Мировой экономический кризис... А что дальше? / Ж. Аттали // Спб.: Питер, 2009. – 776 с.
17. Белоусов В. Технологические уклады и преодоление экономических кризисов / В. Белоусов // журнал «Профиль» от 27.10.2008г [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.perspektivy.info/oykumena/ekdom/tehnologicheskije_uklady_i_preodolenije_ekonomicheskikh_krizisov_2010-02-02.htm
18. Белошапка В. Транснациональные корпорации / В. Белошапка, Д. Лукьяненко, Л. Киреев, Ю. Макогон, Т. Орехова. – Донецк, ДонНУ. – 205 с.
19. Бізнес-адміністрування: магістерський курс / За ред. д.е.н., проф. Л.Г. Мельника, д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка та к.е.н., доц. І.М.Сотник. – Суми: ВТД "Університетська книга", 2008. – 896с.
20. Білорус О. Еволюція ролі транзитивних держав в світовій системі глобалізму / О.Білорус. – Матеріали міжвідомчої науково-практичної конференції. – м. Київ, 27 вересня 2012 р. – К.: Інститут

світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 2012. – С. 3–12.

21. Білоус Г. Розвиток малого підприємництва в Україні / Г. Білоус // Економіка України. – 2000. – № 2. – С. 35–41.

22. Бобина М. Стратегические альянсы в глобальной экономике / М. Бобина // Мировая экономика и международные отношения. 2001. – № 11.

23. Болгарова Н.К. Транснаціоналізаційні процеси в економіці України / Н.К. Болгарова, Т.М.Паневник // Бізнесінформ, №12, 2013. – С. 33–38.

24. Болгарова Н.К. Транснаціональні корпорації в аспекті розвитку глобалізаційних процесів / Н.К. Болгарова, Т.М. Паневник // Ефективна економіка. – 2011. – № 1. – С. 1–3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua>

25. Бродель Ф. Матеріальна цивілізація, економіка і капіталізм XV-XVIII вв. Т.3. Время мира. – М.: Прогресс. – 1992. – С. 14–19.

26. Булатова О.В. Регіональна складова глобальних інтеграційних процесів : моногр. / О. В. Булатова. – Донецьк : ДонНУ, 2012. – 386 с.

27. Булатова О.В. Потенціал розвитку трансконтинентальної інтеграції// Журнал європейської економіки Т13 № 3. – Тернопіль: НТЕУ, 2014. – С. 248–272.

28. Булатова О.В. Регіональна складова глобальних інтеграційних процесів: [Монографія] / О.В. Булатова. – Донецьк: ДонНУ, 2012. – 386 с.

29. Вафина Н.Х. Транснационализация производства в свете теории самоорганизации экономических систем / Н.Х. Вафина. – М.: Издательство КГФИ, 2002. – 316 с.

30. ВОИС. Обзор деятельности в 2013 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wipo.int/export/sites/www/freepublications/ru/general/1007/wip>

31. Гайдуцький І.П. Структурні та інноваційні пріоритети залучення прямих інвестицій в контексті здійснення регуляторних реформ в Україні / І.П. Гайдуцький // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 4 (118). – С. 47–62.

32. Гальчинський А.С. Криза і цикли світового розвитку / А.С. Гальчинський // К: АДЕФ-Україна, 2009. – 392 с.

33. Гальчинський А.С. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки) «Шляхом Європейської інтеграції» / А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, С.Г. Бабенко, Я.Б. Базилюк, Б.В. Буркинський. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.

34. Геєць В. Інтеграція через спеціалізацію / В. Геєць // Політика і час. – 1996. – № 4. – С. 30–36.

35. Геєць В.М. Економіка знань та перспективи для України: наука та інноваційний розвиток. / В. М. Геєць. – К., 1997. – 66 с.

36. Геєць В.М. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України / В.М. Геєць, В.П. Семиноженко, Б.Є. Кваснюк // Київ: Фенікс, 2007. – С. 126–142.

37. Герич І., Дашкевич Р. Роль транснаціональних корпорацій у розвитку регіональної інноваційної економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.conf-cv.at.ua/forum/65-653-1>

38. Глобализация и экономическое развитие: национальный аспект: монография [Текст] / [Ю.В. Макогон, В.В. Дергачева, Е.А. Пашко, П.И. Фильянов]. – Донецк: ДонНУ, 2006. – 200 с.

39. Глобальная трансформация инновационных систем. Отв. ред. чл.-корр. РАН Н.И. Иванова. М. – 2010. – с. 6.

40. Глобальні стратегії і альянси ТНК [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.studme.org/50508/economica/globalnye_strategii_analisy_tnk

41. Головнин М.Ю. Влияние внешних шоков на экономики стран СНГ в период кризиса 2007–2009 гг. (глобальный и региональный аспекты) [Текст] / М.Ю. Головнин, Д.И. Ушкалова,

А.Е. Якушева // Евразийская экономическая интеграция, 2010. – № 1. – С. 4-25.

42. Голубев Д. Наука и инновации в теориях международных отношений / Д. Голубев // Международные процессы. Том 13. № 2, 2015. – С. 66–80.

43. Голубев Д. Наука и инновации в теориях международных отношений / Д.Голубев // Международные процессы. Том 13. № 2. – С. 66–80.

44. Гончаренко Л.П. Менеджмент инвестиций и инноваций / Л.П. Гончаренко – М.: КНОРУС, 2013. – 160 с.

45. Гороховатська М.Я. Інноваційна складова міжнародного співробітництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.iee.org.ua/files/alushta/48-gorohovatska-innov_skladova.pdf

46. Григорьев Л.М. Мониторинг мирового кризиса № 13 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.econorus.org/pdf/CrisisMonitor_13_08022009.pdf.

47. Гудим К. Транснаціоналізація як чинник глобалізації / К.Гудим // Вісник КНТЕУ, 2014. № 4. – С. 33–44.

48. Дані про найбільші корпорації світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.money.cnn.com/magazines/fortune500/2014/full_list/.

49. Дементьев В.Е. Ловушка технологических заимствований и условия ее преодоления в двухсекторной модели экономики / В.Е. Дементьев // Экономика и математические методы. 2006. – № 4. – С. 43–52.

50. Денисон Э. Исследование различий в темпах экономического роста: пер. с англ. / Э. Денисон // М.: Прогресс. – 1971. – 645 с.

51. Дріль Н.В. Особливості формування інноваційного клімату на макро- та мікрорівні / Н.В. Дріль [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eprints.kname.edu.ua/29782/1/27.pdf>

52. Друкер П. Задачи менеджмента в 21 веке; [пер. с англ.] / П. Друкер. – М.: Вильямс, 2002. – 272 с.
53. Друкер П.Ф. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы: Пер. с англ. – М.: Наука, 1992. – 345 с.
54. Економіка зарубіжних країн. – Вид. 4-те, перероб. та доп. / Ю.Г. Козак, В.В. Ковалевський, С.Н. Лебедева, М.Є. Бикова, Н.С. Логвінова, О.В. Воронова. – К.: Центр учбов. літератури, 2013. – 292 с.
55. Економічна оцінка державних пріоритетів технологічного розвитку / за ред. Ю. М. Бажала. – К.: Ін-т екон. Прогнозування. – 2002. – 320 с.
56. Економічний розвиток і державна політика / За ред. Єханурова Ю., Розпутенка І. – К.: К.І.С., 2001. – 225 с.
57. Загребельная Н.С. Международная конкурентоспособность автомобилестроительных компаний США: монография / Н.С. Загребельная. – М.: ФЛИНТА: наука, 2010. – 200 с.
58. Загребельная Н.С. Мировой и российский рынки слияний и поглощений / Н.С. Загребельная [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.vestnik.mgimo.ru/sites/default/files/pdf/017_ekonomica_zagrebelayans.pdf
59. Загребельная Н.С. Финансовые результаты сделок по слиянию и поглощению в автомобилестроении / Н.С. Загребельная // Управление корпоративными финансами. 2012. № 3 (51). – С. 162–167.
60. Захарін С.В. Інвестиції в інновації: теорія, парадигма, методологія досліджень / С.В. Захарін // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 4 (106). – С. 60–64.
61. Захарченко В.І. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки / В.І. Захарченко, Н.М. Корсікова, М.М. Меркулов – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 448с.

62. Зименков Р. Зарубежная деятельность американских ТНК: стратегия, направления, формы / Р. Зименков // Российский экономический журнал, 2001. № 11–12.

63. Зубенко В.А. Глобальные корпорации / В.А. Зубенко // Глобализация мирового хозяйства. Под ред. М. Н. Осьмовой, А. В. Бойченко. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 328 с.

64. Изюмов Д.Б. Анализ глобальных расходов на НИОКР в 2010–2012 гг. / Д.Б. Изюмов, Е.Л. Кондратюк, М.А. Зинченко, Д.С. Махмутова // Инноватика и экспертиза, 2012. Выпуск 2(9). – С. 159–165.

65. Инвестиции в НИОКР: как создаются глобальные тренды [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.up-pro.ru/library/innovations/niokr/niokr-trendy.html>

66. Инновационная политика будущего [Электронный ресурс] <http://www.masters.donntu.edu.ua/2012/iem/bailo/library/ar2.pdf>.

67. Ицковиц Г. Тройная спираль: университеты – предприятия – государство: инновации в действии / Г. Ицковиц; пер. с англ. под ред. А.Ф. Уварова. – Томск: Изд-во Томского гос. ун-та систем упр. и радиоэлектроники, 2010. – 237 с.

68. Ігнатенко А.В. Теоретичний аналіз особливостей інноваційного розвитку України в умовах фінансової нестабільності / А.В. Ігнатенко, О.І. Харченко // Інвестиції: практика та досвід. – № 15. – 2010. – С. 30–34.

69. Інноваційний потенціал України: монографія / А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник, В.В. Юхименко, В.М. Костюченко, Л.П. Кудирко та ін.; за заг. ред. А.А. Мазаракі. – К.: Київ. Нац. торг.-екон. ун-т, 2012. – 592 с.

70. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / за ред. Л.І. Федулової. – К.: Основи, 2005. – 522 с.

71. Как создаются глобальные тренды [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.up-pro.ru/library/innivations/niokr/niokr-trendy.html>
72. Карпьюк О.П. Національні моделі стимулювання інноваційного процесу / О.П.Карпьюк // Стратегічні пріоритети. – № 3 (28), 2013 р. – С. 46–50.
73. Касич А.А. Инновационный потенциал транснациональных корпораций / А.А. Касич [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.in-nov.ru/doc/conf2013-6/178.doc>
74. Кириченко О.А. Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності в умовах глобальної фінансової кризи: Монографія / За ред. Кириченко О.А., Денисенко М.П., Харченко О.І. та ін. – К.: ІМБ Ун-ту економіки та права «КРОК», 2010. – 412 с.
75. Кирьянов О. Австралийско-китайский шпионский скандал вышел на правительственный уровень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rg.ru>
76. Киященко Л. Тройная спираль трансдисциплинарности: университет – правительство – бизнес / Л. Киященко // [Электронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.courier-edu.ru/cour1067/0.htm>
77. Кістерський Л.Л. Міжнародна технічна допомога: шляхи підвищення ефективності / Л.Л. Кістерський, Т.В. Липова. – К. : [б. в.], 2010. – 240 с.
78. Ковч В. Інноваційні економічні цикли / В.Ковч // Галицький економічний вісник. – 2011. – №2(31). – С. 51-55
79. Козак Ю.Г., Лукьяненко Д.Г., Макогон Ю.В. та ін. Міжнародна економіка. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 672 с.
80. Козлова А.І. Інноваційна модель розвитку економіки України: міжнародні пріоритети / А.І. Козлова // Вісник національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – № 725. – С. 125–129.

81. Комиссия по науке и технике в целях развития. Доклад о работе девятой сессии (Женева, 15–19 мая 2006 года) // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N06/375/69/PDF/N0637569.pdf?OpenElement>- дата обращения 12.11.2013.

82. Кондратьев В. Долгосрочные тенденции развития мировой экономики / В. Кондратьев // [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.perspektivy.info/oykumena/ekdom/dolgosrochnyje_tendencii_razvitija_mirovoj_ekonomiki_2015-09-10.htm

83. Кондратьев В.Б. Компании и инновации: локальный взгляд на глобальные изменения / В.Б.Кондратьев // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.perspektivy.info/book/kompanii_i_innovacii_lokalnyj_vzglad_na_globalnyje_izmenenija_2011-06-22.htm

84. Кони́на Н.Ю. Конку́рентоспособность фирмы в глобальном мире / Н.Ю.Кони́на. – М.: Проспект, 2012. – 156с.

85. Коно Т. Стратегия и структура японских предприятий: Пер. с англ. / Общ. ред. и вступ. О.С. Виханского. – М.: Прогресс, 1987 – 348 с.

86. Консолидация производства автомобилей и двигателей в КНР // Бюллетень иностранной коммерческой информации. – 2007. – № 11–12.

87. Корінько М.Д. Інновації у діяльності суб'єктів господарювання / М.Д. Корінько // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 5 (95). – С. 149–154.

88. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. Пер. с англ. – М.: Новое издательство, 2007. – 224 с.

89. Кочетков В.М. Розвиток українських ТНК як фактор зростання економіки країни / В.М. Кочетков, О.О. Мусієнко // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua>

90. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент. – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с.

91. Красовська О. Експортні орієнтири України: до чого ми прагнемо / О. Красовська, В. Мовчан // Європейська правда. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.eurointegration.com.ua/articles/2015/10/28/7039941/view_print/

92. Кузнец С. Современный экономический рост: результаты исследований и размышлений. Нобелевская лекция / С. Кузнец // Нобелевские лауреаты по экономике: взгляд из России. – СПб.: Гуманистика, 2003. – 966 с.

93. Кузык Б.Н. Цивилизации: теория, история, диалог, будущее. Т. VI: Перспективы становления интегральной цивилизации / Б.Н. Кузык, Ю.В. Яковец // М.: Институт экономических стратегий, 2009.- 576 с.

94. Курс Китая на укрепление сырьевой базы за счет внешних источников // Бюллетень иностранной коммерческой информации. – 2008. – № 47.

95. Курс Китая на укрепление сырьевой базы за счет внешних источников // Бюллетень иностранной коммерческой информации. – 2014. – № 7.

96. Лебедева Л.В. Сучасна інноваційна політика держави в Україні: проблеми та перспективи реформування / Л.В.Лебедева // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2664>

97. Лимонова Е.М. Трансрівневе регулювання діяльності ТНК / Е.М.Лимонова // Економічний нобелівський вісник. 2015. № 1(8). – С. 62–66.

98. Лин Е. Развитие транснационализации хозяйственной деятельности китайских предприятий / Е. Лин // Проблемы современной экономики. – 2007. – № 3.

99. Лукашевич В.М. Глобалістика. 2-ге видання, доповнене та виправлене. – Львів: Новий Світ – 2000. – 440с.

100. Мадяр Р.О. Прогнози та сучасні трансформації світової економіки в умовах глобальної нестабільності / Р.О. Мадяр // Інвестиції: практика та досвід. – № 3, 2014. – С. 76–79.

101. Македон В.В. Формат взаємодії транснаціональних корпорацій та реального сектора національної економіки України / В.В. Македон // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – № 1 (5). Том 1. – С. 250–258.

102. Макогон Ю. Інноваційні процеси і конкуренція на світових ринках / Ю. Макогон, Т. Медведкін // Економіст. – 2007. – № 9. – С. 66–67.

103. Макогон Ю.В. Активізація конкурентного потенціалу економіки України з урахуванням міжцивілізаційних взаємовідносин під впливом глобалізації / Ю.В. Макогон // Наука та освіта в сучасному університеті в контексті міжнародного співробітництва: збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції (23–25 травня 2011 р.). – Маріуполь, 2011. – С. 459–460.

104. Макогон Ю.В. Внешнеэкономические связи Украины и векторы их дальнейшего развития / Ю.В. Макогон // Журнал міжнародних досліджень. Фундація міжнародних досліджень. – 2011. – № 1. – С. 75–85.

105. Макогон Ю.В. Перспективи регулювання інноваційної діяльності в Україні / Ю.В. Макогон // Проблеми і перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні: Матеріали V Міжнародного бізнес-форуму (Київ, 22 березня 2012 р.) / відп. Ред. А.А. Мазаракі. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. – С. 170–172.

106. Макогон Ю.В. Посткризисные условия развития мировой экономики: перспективы для Украины / Ю.В. Макогон // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных

инвестиций: региональный аспект: сб. науч. тр. – Донецк: ДонНУ, 2013. – С. 213–217.

107. Макогон Ю.В. Посткризові тенденції розвитку економіки України / Ю.В.Макогон // Аналітично-інформаційний журнал «Схід». Спеціальний випуск. – № 1 (108) січень 2011. – С. 13–17.

108. Макогон Ю.В. Современное состояние и перспективы инновационного развития Украины в условиях глобализационных трансформаций / Ю.В. Макогон // Север-восточный азиатский академический форум (сборник посвященных 10-летнему юбилею), 2015. – С. 151–158.

109. Макогон Ю.В. Трансформація процесу транснаціоналізації в умовах зростання невизначеності глобального економічного середовища: монографія / Ю.В. Макогон, Т.В. Орехова, К.В. Лисенко, І.О. Шульга. – Донецьк, 2011. – 652 с.

110. Макогон Ю.В. Трансформація світового ринку капіталу в умовах транснаціоналізації: моногр. / Ю.В. Макогон, Т.В. Орехова, К.В. Лисенко, М. Голубов. – Донецьк: ДонНУ, 2006. – 248 с.

111. Малевинская А.А. Слияния и поглощения как способ объединения компаний / А.А. Малевинская // Вестник МГУ. Серия 6: Экономика, 2002. № 1. – С. 72–83.

112. Марков М.А. Интернационализация НИОКР и роль ТНК на современном этапе развития мировой экономики / М.А. Марков // Экономическая глобализация и проблемы национальной и международной безопасности. – С. 129–131.

113. Маркс К. Сочинения / К.Маркс, Ф.Энгельс // Т. 46, ч. 1. – М.: Госполитиздат, 1968. – 559 с.

114. Марченко А.В. Глобализация мировой экономики [Электронный ресурс] / А.В. Марченко // ЦЭМИ РАН. – 2003. – Режим доступа: www.politlab.org17.Global Risks 2013. Eighth Edition An initiative of the Risk ResponseNetwork.

115. Мировая экономика: прогноз до 2020 года / под ред. акад. А.А. Дынкина // ИМЭМОРАН. – М.: Магистр, 2007. – 429 с.

116. Михайлишин Л.І. Вектори інтеграції України: в ЄС чи СНД / Л.І. Михайлишин // Науково-Інформаційний вісник Івано-Франківського університету права імені Короля Данила Галицького. – 2011. – № 3. – С. 172-181.

117. Михайлишин Л.І. Впровадження прогресивного оподаткування доходів фізичних осіб як напрям забезпечення суспільного добробуту / Л.І. Михайлишин, Ю.І. Коровчук // Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. – Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2011. – Вип. I (41). Економічні науки. – Частина I. – С. 312–323.

118. Михайлишин Л.І. Газотранспортна система України в системі гео економічного позиціонування вітчизняної економіки / Л.І. Михайлишин, І.В. Кузів // Соціально-економічні проблеми України в глобальному просторі: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Чернівці, 26–27 квітня 2012 р.) – Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2012. – С. 270–273.

119. Михайлишин Л.І. Гео економічні аспекти інтелектуального забезпечення світового інноваційного розвитку / Л.І. Михайлишин, Ю.А. Гетьманенко // Вісник Донецького національного університету. Серія В: Економіка і право. – 2014. – Вип. 2. – С. 142-148.

120. Михайлишин Л.І. До питання про методологічні засади трансформаційних процесів транснаціоналізації економічної діяльності / Л.І. Михайлишин // Вісник Приазовського державного технічного університету: зб. наукових праць (Серія: Економічні науки) / ПДТУ. – Маріуполь, 2015. – Вип. 29. – С. 288–294.

121. Михайлишин Л.І. До питання про трудові ресурсне забезпечення інноваційного розвитку глобальної економіки / Л.І. Михайлишин, Ю.А. Гетьманенко // Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія: Економічні науки. – 2014. – Вип. 28. – С. 156–163.

122. Михайлишин Л.І. До проблем транснаціоналізації економічної діяльності в умовах глобалізації / Л.І. Михайлишин, М.М. Дзісяк // Університетські наукові записки. Часопис Івано-Франківського університету права імені Короля Данила Галицького. – 2011. – № 3. – С. 313–317.

123. Михайлишин Л.І. До проблем фіскального впливу на прибуток корпорацій в умовах глобалізації / Л.І. Михайлишин, А.А. Шевченко // Збірник тез доповідей Десятої Ювілейної Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених «Економічний і соціальний розвиток України в ХХІ столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації» (м. Тернопіль, 21–23 лютого 2013 р.). – Тернопіль: ТНЕУ, 2013. – Ч. 2. – С. 118–120.

124. Михайлишин Л.І. Дослідження інновацій як благ глобальної споживчої системи / Л.І. Михайлишин // Міжнародний науковий журнал «Технологічний аудит та резерви виробництва». – 2016. – № 2/6 (28). – С. 52–56.

125. Михайлишин Л.І. Економічний синергізм, як напрям забезпечення геополітичного позиціонування України / Л.І. Михайлишин // Збірник тез доповідей Одинадцятої Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених «Економічний і соціальний розвиток України в ХХІ столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації». (м. Тернопіль, 13–14 лютого 2014 р.). – Тернопіль: ТНЕУ, 2014. – Ч. 1. – С. 158–161.

126. Михайлишин Л.І. Зарубіжний досвід активізації інноваційної діяльності / Л.І. Михайлишин // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2016. – Вип. 6. – Ч. 2. – С. 99–105.

127. Михайлишин Л.І. Інновації в системі конкурентоспроможності національної економіки / Л.І. Михайлишин, І.О. Михайлова // Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції студентів та молодих вчених «Міжнародна економіка у

XXI столітті». (м. Тернопіль, 28–29 березня 2013 р.). – Тернопіль: ТНЕУ, 2013. – С. 51–52.

128. Михайлишин Л.І. Інновації в системі факторів модернізації виробництва України / Л.І. Михайлишин, З.Р. Цимбалістий // Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції студентів та молодих вчених «Міжнародний бізнес і туризм в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку» (м. Тернопіль, 12–13 травня 2016 р.). – Тернопіль: ТНЕУ, 2016. – С. 123–125.

129. Михайлишин Л.І. Інновації як форма глобальних соціально-економічних відносин / Л.І. Михайлишин // Інноваційна економіка. – Тернопіль: СМП Тайп, 2014. – № 3 (52). – С. 6–13.

130. Михайлишин Л.І. Інноваційна політика України в контексті Євроінтеграції: стан, проблеми, перспективи розвитку / Л.І. Михайлишин // Scientific Journal Virtus Issue # 3, October, 2015. – P. 130–135.

131. Михайлишин Л.І. Інституційне забезпечення вдосконалення організаційно-правового механізму регулювання прямих іноземних інвестицій / Л.І. Михайлишин // Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. – Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2011. – Вип. II (42). Економічні науки. – Частина I. – С. 199–208.

132. Михайлишин Л.І. Людський капітал та його роль в умовах глобалізації / Л.І. Михайлишин // Збірник тез доповідей VIII Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених «Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації» (м. Тернопіль, 23–24 лютого 2011 р.). – Тернопіль: ТНЕУ, 2011. – Ч. 2. – С. 277–279.

133. Михайлишин Л.І. Ментальність як фактор впливу на розвиток міжнародного туризму в Україні / Л.І. Михайлишин, Р.В. Рибчин // Матеріали Четвертої Всеукраїнської наукової web-конференції молодих учених «Особенности развития регионов

Украины в новых экономических условиях» (г. Симферополь, 7 марта 2013 г.). – Симферополь: «ДИАЙПИ», 2013. – С. 287–288.

134. Михайлишин Л.І. Міжнародний тероризм як особлива форма глобального конфлікту / Л.І. Михайлишин, В.О. Лінькова // Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції студентів та молодих вчених «Посткризовий розвиток світової економіки та України» (м. Тернопіль, 28–29 березня 2012 р.). – Тернопіль: ТНЕУ, 2012. – С. 395–397.

135. Михайлишин Л.І. Міжнародний тероризм як особлива форма глобального конфлікту: причини, наслідки та способи боротьби / Л.І. Михайлишин, Ю.І. Коровчук // Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ, Чернівці: ЧТЕІ КНЕТУ, 2012. – Вип. II. Економічні науки. – С. 48–58.

136. Михайлишин Л.І. Міжнародні інвестиційні договори як напрям правового регулювання процесу транснаціоналізації економічної діяльності / Л.І. Михайлишин // Освіта і наука ХХІ століття: матеріали звітної викладацької та студентської науково-практичної конференції (м. Івано-Франківськ, Україна, 24 березня 2011 року). – Івано-Франківськ, 2011. – С. 311–313.

137. Михайлишин Л.І. Напрями реформування інноваційної політики України в контексті євроінтеграції / Л.І. Михайлишин // Збірник тез доповідей Дванадцятої Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених «Економічний і соціальний розвиток України в ХХІ столітті: національна візія та виклики глобалізації». (м. Тернопіль, 26–27 березня 2015 р.). – Тернопіль: ТНЕУ, 2015. – С. 176-178.

138. Михайлишин Л.І. Напрями удосконалення механізму стимулювання і розвитку зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів малого і середнього бізнесу / Л.І. Михайлишин, Б.А. Камінський // Інноваційна економіка. – Тернопіль: СМП Тайп, 2012. – № 2 (28). – С. 298–302.

139. Михайлишин Л.І. Основні напрями удосконалення діючого механізму регулювання процесів транснаціоналізації економічної діяльності в умовах глобалізації / Л.І. Михайлишин // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечение иностранных инвестиций: региональный аспект / Донецкий национальный университет. – 2012. – Ч. 2. – С. 241–247.

140. Михайлишин Л.І. Прикладні аспекти теорій транснаціоналізації 60-70-х років ХХ століття / Л.І. Михайлишин // «Економіка та суспільство». – Електронне фахове видання Мукачівського державного університету. – 2016. – № 2. – С. 68–74. – Режим доступу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/2_ukr/13.pdf.

141. Михайлишин Л.І. Проблеми розвитку міжнародних транспортних коридорів в Україні / Л.І. Михайлишин, І.В. Кузів // Матеріали Третьей Всеукраинской научной web-конференции молодых ученых «Особенности развития регионов Украины в новых экономических условиях» (г. Симферополь, 1 марта 2012 г.). – Симферополь: ИТ «АРИАЛ», 2012. – С. 331–332.

142. Михайлишин Л.І. Реформування фіскальної політики та ефективність процесів інтеграції України до ЄС / Л.І. Михайлишин // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечение иностранных инвестиций: региональный аспект / Донецкий национальный университет. – 2013. – Ч. 2. – С. 199–203.

143. Михайлишин Л.І. Розвиток та боротьба з корупцією в Україні / Л.І. Михайлишин // Інноваційна економіка. – Тернопіль: СМП Тайп, 2013. – № 2 (40). – С. 7–13.

144. Михайлишин Л.І. Роль експортно-імпортних операцій при формуванні гео економічного і геополітичного вектора України / Л.І. Михайлишин, О.А. Побоїв // Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. – Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2012. – Вип. IV (48). Економічні науки. – С. 86–97.

145. Михайлишин Л.І. Системна трансформація інноваційного забезпечення економічного розвитку / Л.І. Михайлишин // Науковий

вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – 2016. – Вип. 17. – Ч. 3. – С. 28–33.

146. Михайлишин Л.І. Системні перетворення транснаціоналізації в новітніх імперативах інноваційного розвитку / Л.І. Михайлишин // Вісник Приазовського державного технічного університету: зб. наукових праць (Серія: Економічні науки) / ПДТУ. – Маріуполь, 2015. – Вип. 30. – С. 176–183.

147. Михайлишин Л.І. Сучасні напрями удосконалення діючого механізму регулювання процесів транснаціоналізації економічної діяльності в умовах глобалізації / Л.І. Михайлишин // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Формування мереж прикордонного співробітництва України» (м. Чернівці, 12–13 травня 2011 р.). – Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2011. – С. 33–36.

148. Михайлишин Л.І. Тенденції інтеграційних процесів в Україні під впливом глобалізації / Л.І. Михайлишин // Матеріали всеукраїнського семінару молодих учених та студентів «Участь України у глобалізаційних процесах» (м. Сімферополь, 14–15 квітня 2011 р.). – Саки: ПП «Підприємство Фенікс», 2011. – С. 52–54.

149. Михайлишин Л.І. Теорії транснаціоналізації: основи формування і критичні аспекти / Л.І. Михайлишин // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – Випуск 5, 2015. – С. 117–122.

150. Михайлишин Л.І. Теорії транснаціоналізації: основи формування й критичні аспекти / Л.І. Михайлишин // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2015. – Вип. 5. – С. 117–122.

151. Михайлишин Л.І. Транснаціоналізація економічної діяльності: теорія і практика: монографія / В.Я. Брич, Л.І. Михайлишин. – Брошнів-Осада: Вид. «Таля», 2015. – 262 с. (15,0/7,5 д.а.)

152. Михайлишин Л.І. Фінансовий менеджмент. Навчально-методичний комплекс для спеціальності 8.03050801 «Фінанси і кредит» фахове спрямування «Фінансовий менеджмент» / Л.І. Михайлишин. – Івано-Франківськ: Видавничо-тиражувальний центр ІФННІМ ТНЕУ, 2014. – 280 с.

153. Михайлишин Л.І. Трансформації інноваційно-орієнтованих моделей розвитку в глобальній економіці / Л.І. Михайлишин, В.С. Свірський // Інноваційна економіка. Серія: Економіка та інноваційний розвиток національного господарства. – 2016. – Вип. 1–2 [61]. – С. 15–21.

154. Михайлишин Л.І. Удосконалення національних стратегій регулювання процесів у сфері транснаціоналізації економічної діяльності в умовах глобалізації / Л.І. Михайлишин // Матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції «Економіка та менеджмент: перспективи розвитку», (м. Суми, 18–20 травня 2011 р.): в 2 т. / За заг. ред.: О.В. Прокопенко, М.Ю. Троян. – Суми: СумДУ, 2011. – Т. 1. – С. 50–52.

155. Михайлишин Л.І. Узгодження системи цінностей суб'єктів транс націоналізації економічної діяльності / Л.І. Михайлишин // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечение иностранных инвестиций: региональный аспект / Донецкий национальный университет. – 2011. – Ч. I. – С. 279–287.

156. Михайлишин Л.І. Управління процесами антикризової діяльності на підприємствах / Л.І. Михайлишин, А.А. Шевченко // Інноваційна економіка. – Тернопіль: СМП Тайп, 2012. – № 4 (30). – С. 41–46.

157. Михайлишин Л.І. Формування концептуальних основ регулювання ринку праці України в умовах трансформації інноваційного розвитку глобальної економіки / Л.І. Михайлишин, Ю.А. Гетьманенко // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Сер.: Економічні науки. – 2014. – № 1. – С. 85–92.

158. Михайлова Л.І. Міжнародний менеджмент / Л.І.Михайлова, О.Ю. Юрченко, Ю.І. Данько, А.М. Михайлов. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 200 с.

159. Міжнародна економіка / А.П. Румянцев, Г.Н. Климко, В.В. Рокоча та ін., За ред. А.П. Румянцева. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2006. – 479 с.

160. Мікаелян С.Г. Позиції на світовому ринку високотехнологічної продукції / С.Г. Мікаелян // Ефективна економіка. №1, 2014.

161. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>

162. На полпути в Китай // Эксперт Online 2.0 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.expert.ru/news>

163. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

164. Немировська О. Функціонування корпоративного капіталу в економіці України / О. Немировська // Економіст. – № 9. Вересень 2014р. – С. 32–34.

165. Новицький В. Світова системна криза та перспективи її подолання / В. Новицький // Світова фінансово-економічна криза: стратегії протидії та мінімізації наслідків (економіка, фінанси, право): зб. матеріалів XII міжнародної науково-практичної конференції 29 травня 2009 року. – К.: УДУФМТ, 2009. – С. 13–16.

166. Новый хозяин Volvo // Эксперт Online 2.0 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.expert.ru/news>

167. Омеляненко В.А. Анализ основных тенденций разрыва между странами при переходе к новому технологическому укладу / В.А. Омеляненко // Междисциплинарные исследования в науке и образовании. – 2013. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mino.esrae.ru/164-1329>.

168. Онікієнко В.В., Ємельяненко Л.М., Терон І.В. Інноваційна парадигма соціально-економічного розвитку України (за ред. В.В. Онікієнка). – К.: РВПС НАН України, 2006. – 480 с.

169. Орловська Ю.В. Визначення напрямів стимулювання експортного потенціалу Дніпропетровського регіону (на основі анкетування підприємств регіону) / Ю.В. Орловська, Н.І. Верхоглядова, Г.В. Дугінець // Вісник Дніпропетровського університету. – 2010. – Вип. 2. – Т. 18. – № 102. – С. 3–8.

170. Павленко І.І. Міжнародна торгівля та інвестиції / І.І. Павленко, О.В. Варяниченко, Н.А. Навроцька – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 256 с.

171. Патрон П.А. Мировой финансовый кризис: истоки, роль государства, перспективы развития / П.А. Патрон // США – Канада: экономика, политика, культура. – 2009. – № 27. – С. 23–34.

172. Пахомов Ю.Н. Цивилизационные модели современности и их исторические корни / Ю.Н. Пахомов, С.Б. Крымский, Ю.В. Павленко и др. – Киев: Наукова думка, 2002. – 632 с.

173. Пашкова В.М. Экономические циклы и динамика слинний и поглощений / В.М.Пашкова // Бизнес в законе. 2010. № 4. – С.174–177.

174. Пашута М.Т. Інновації: понятійно-термінологічний апарат, економічна сутність та шляхи стимулювання. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 118 с.

175. Переход на инновационную модель экономического роста [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://2020strategy.ru/data/2011/07/13/1214718044/ % pdf](http://2020strategy.ru/data/2011/07/13/1214718044/% pdf).

176. Перспективы экспорта автомобилей из КНР // Бюллетень иностранной коммерческой информации. – 2007. – № 53 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.elib.bsu.by/bitstream/123456789/5403/1/china_2011_8_IER_issues.pdf

177. Петрук О.М. Теорія та практика венчурного фінансування: Монографія / О.М. Петрук, С.З. Мошенський. – Житомир: ЖДТУ, 2008. – 248 с.

178. Пехтик А.В. Стратегія та пріоритети державної політики щодо іноземних ТНК // Україна у ХХІ столітті: концепції та моделі економічного розвитку. – Ч.2. Прямі іноземні інвестиції з країн ЄС в економіці України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_11/economic_11_5.pdf

179. Пожуєва Т.О. Інноваційний розвиток економіки України: необхідність, реалії, перспективи Економічний вісник Донбасу № 1 (35), 2014. – С. 168–172.

180. Позиції України в світових рейтингах (за матеріалами НБУ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://kreditprombank.com/upload/content/385/Позиції %20України %20в %20світових %20рейтингах.pdf](http://kreditprombank.com/upload/content/385/Позиції%20України%20в%20світових%20рейтингах.pdf).

181. Поклонский Ф.Е. Направления инновационной деятельности туристических предприятий / Ф.Е. Поклонский // Вісник ДІТБ. Економіка та організація туризму, 2012. №16. – С.153-157.

182. Полтерович В.М. Экономическая политика: стратегия и тактика. Принципы формирования национальной инновационной системы / В.М. Полтерович // Проблемы теории и практики управления. – 2008. – № 11. – С. 8–20.

183. Праневич А.А. Слияния и поглощения (М&А) в мировой экономике: влияние кризиса и возможности для национальной экономики / А.А. Праневич // Белорусский экономический журнал. 2014. № 1. – С. 60–75.

184. Прибытков А.А. Инновационная теория: истоки и перспективы развития / А.А. Прибытков. – К.: Арена-Пресс, 2004. – 365 с.

185. Пригожин А.И. Нововведения: стимулы и препятствия (социальные проблемы инноватики). – М.: Политиздат, 1989. – 412 с.

186. Прогноз PricewaterhouseCoopers: Економічний розвиток провідних країн світу в період до 2050 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gmarket.ru/news/2013/01/16/5283>.

187. Раковская-Самойлова А.Х. ТНК в мировом интеграционном процессе: основные противоречия и перспективы развития / А.Х. Раковская-Самойлова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 36. – С. 76–81.

188. Ребело С. Модели реальных деловых циклов: прошлое, настоящее и будущее / С. Ребело // Вопросы экономики. – № 10. – 2010. – С. 56–67.

189. Резник Г. Неукротимый кризис / Г. Резник // Банковская практика за рубежом. – 2009. – № 1. – С. 14–15.

190. Рей А.И. Макроэкономические и структурные дисбалансы в экономике США / А.И. Рей // Мировое и национальное хозяйство № 3(34). – 2015 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.mirec.ru/2015-03/makroekon-strukt-disbalansy-v-ekonomike-USA>

191. Рокоча В.В. Транснаціональні корпорації / В.В. Рокоча, О.В. Плотніков, В.Є. Новицький, Л.П. Кудирко, О.О. Сльозко. – К.: Таксон, 2001. – 304 с.

192. Рост трансграничных инвестиционных сделок с участием китайских компаний // Бюллетень иностранной коммерческой информации. – 2008. – № 74.

193. Руденко Л.В. Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій / Л.В.Руденко // Журнал європейської економіки. – 2011. – Т.8. № 2. – С. 232–233.

194. Руденко-Сударєва Л. Системна модифікація бізнес-моделей глобальних корпорацій: еволюція теоретичних підходів / Л. Руденко-Сударєва // Дослідження міжнародної економіки. – 2011. – Вип. 4. – С. 42–56 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpdme_2011_4_6

195. Сазонець І.Л. Сутність та основні концепції діяльності ТНК в умовах глобалізації / І.Л. Сазонець, Ю.М. Верич. – Донецьк: Юго-Восток, 2009. – 275 с.

196. Сазонець О.М. Інноваційний розвиток інформаційної сфери / О.М. Сазонець // Вісник Дніпропетровського університету. Серія "Менеджмент інновацій", 2012. Вип. 1. – С. 30-38.

197. Саліхова О.Б. Іноземні технології як детермінанта інвестиційно-інноваційних процесів в Україні / О.Б. Саліхова, Г.О. Бак // Стратегічні пріоритети. № 2 (35). 2015. – С. 93–105.

198. Сахапов Р.Л. Глобальное партнерство в сфере трансфера технологий как фактор сокращения инновационного разрыва / Р.Л. Сахапов, С.Г. Абсалямова // Известия КГАСУ. – 2013. – № 3 (25). – С. 193–198.

199. Сей Ж.-Б. Трактат по политической экономии // Ж.-Б. Сей / М.: – Дело, 2000. – С. 200.

200. Сивоконь П. Главные по науке / П. Сивоконь // Инвестгазета. – 2012. – №46. – С. 6–7.

201. Ситник Л.С. Сучасний стан трансферу технологій України як показник кризи науково-практичного та інноваційного розвитку підприємств / Л.С.Ситник // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Сборник науч. трудов. Донецк: ДонНУ. – 2008. – С. 459–464.

202. Січко С.М. Вплив транснаціонального капіталу на розвиток світової економіки / С.М. Січко // Глобальні та національні проблеми економіки. – Випуск 5. 2015. – С. 85–88.

203. Скаленко А.К. Глобальные резервы роста / Системно-информационное измерение экономических реформ в Украине [Текст]: монография/ Пер. с укр. / Науч. ред. и предисл. чл.-корр. НАНУ О.Г. Белоруса, – К.: Информационно-издательский центр «Интеллект», 2002. – 428 с.

204. Сколько ваша страна инвестирует в НИОКР? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.on.unesco.org/RD-spending>

205. Сливенко О.В. Інвестиційна діяльність транснаціональних корпорацій в Україні / О.В. Сливенко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – Випуск 11. Частина 5, 2015. – С. 35–38.

206. Соловьев В.П. Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике (Синергетические эффекты инноваций) / В.П. Соловьев. – Киев: Фенікс, 2006. – 560 с.

207. Стадник В.В. Інноваційний менеджмент / В.В. Стадник, М.А. Йохна. – К.: Академвидав, 2006. – 464 с.

208. Статистичний збірник України «Наукова та інноваційна діяльність в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступа: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm

209. Стігліц Джозеф Е. Економіка державного сектора / Пер. з англ. – Київ: Основи, 1998. – 854 с.

210. Столярчук Я. Глобальні форми та механізми транснаціоналізації ринку об'єктів інтелектуальної власності / Я. Столярчук, О. Беленький, В. Столярчук // Міжнародна економічна політика. 2015. № 1 (22). – С. 54–73.

211. Сухоруков А.И. Теоретические предпосылки деформации экономических циклов [Электронный ресурс] /А.И. Сухоруков// Режим доступа:<http://www.inventure.com.ua/main/security/govsecurity/teoreticheskie-predposylki-deformacii-ekonomicheskikh-ciklov>.

212. Тараненко І. В. Вплив інноваційного маркетингу на дифузю інновацій та конкурентоспроможність в глобальній економіці / І.В. Тараненко, Є. І. Таранець // Економічний вісник Донбасу. – 2013. – № 2 (32). – С. 200–205.

213. Тараненко І.В. Економетричні моделі впливу глобалізаційного та інноваційного факторів на конкурентоспроможність країн / І.В. Тараненко, Ю.К. Тараненко // Стратегія розвитку України. Економіка. Соціологія. Право. – 2011. – № 4. Т. 1. – С. 153–159.

214. Тараненко І. В. Моделювання впливу інноваційного потенціалу на конкурентоспроможність країн в глобальному середовищі / І. В. Тараненко // Актуальні проблеми міжнародних відносин: зб. наук. пр. – К.: Інститут міжнародних відносин Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. – 2013. – Вип. 114. – Ч. 2. – С. 121–131.

215. Тараненко І.В. Модифікація глобалізаційно-інноваційної моделі світової економіки на засадах сталого розвитку: нові виміри конкурентоспроможності / І.В. Тараненко // Європейський вектор економічного розвитку. – 2013. – № 1(14). – С. 172–185.

216. Тараненко І.В. Неоднорідність суб'єктно-просторової структури глобальної економічної системи / І. В. Тараненко, Ю. К. Тараненко // Економічний простір: зб. наук. пр. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2011. – № 55. – С. 58–67.

217. Таранюк Л.М. Методологія реінжинірингу бізнес-процесів промислових підприємств / Л.М.Таранюк // Механізм регулювання економіки, 2011, N.1. – С.111-119 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/24507/1/3.2_taranyuk.pdf

218. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями. – М.: Экономика, 1989. – 243 с.

219. Тенденции развития мировой экономики, динамика мировых товарных рынков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mirprognozov.ru/prognosis/economics/tendentsii-razvitiya-mirovoyo-ekonomiki/ru>

220. Теорії інноваційного розвитку. Циклічність економічного розвитку і роль інновацій у ньому [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://pidruchniki.com/73255/investuvannya/teoriyi_innovatsiynogo_rozvitku

221. Трансформація процесу транснаціоналізації в умовах зростання невизначеності глобального економічного середовища: Монографія. Під ред. Орехової Т.В. – Д.: Норд Прес, 2011. – 652 с.

222. Туган-Барановский М.И. Избранное. Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов. / М.И. Туган-Барановский // М.: Наука, РОССПЭН, 1997. – 574 с.

223. УкрАВТО в 2012г. // Investfunds група Cbonds. Новости. – 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.investfunds.ua/news>

224. Украина и ее регионы на пути к инновационному обществу: Монография: [в 4 т.], Т. 1 / [В.И. Дубницкий, М.П. Войнаренко, З.В. Герасимчук и др.]; под общ. ред. В. И. Дубницкого и И.П. Булева; НАН Украины. Ин-т экономики промышленности; Донецкий экономико-гуманитарный институт; Академия экономических наук Украины. – Донецк: Юго-Восток, 2001. – 572 с.

225. Федулова І.В. Локальний інноваційний клімат і його складові / Ш.В.Федулова [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/10771/1/Local%20innovation%20climate.pdf>

226. Федулова Л.І. Інноваційна економіка / Л.І. Федулова. – К.: Либідь, 2006. – 480 с.

227. Федулова Л.І. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика: Монографія / за ред. Л.І. Федулової. – К.: Основа. – 2005. – 552 с.

228. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини. Сучасні міжнародні економічні відносини / А.С. Філіпенко, С.Я. Боринець, В.А. Вергун та ін. – К.: Либідь, 1992. – 255 с.

229. Філіпенко А.С. Світова економіка: Підручник / А.С. Філіпенко, О.І. Рогач, О.І. Шнирков та ін. 2-ге вид., стереотип. – К.: Либідь, 2001. – 582 с.

230. Фінансово-економічний механізм інноваційно-інвестиційного розвитку України: монографія / За ред. О. А. Кириченка. – К.: НАУ, 2008. – 325 с.

231. Форд избавляється від європейців // *Експерт Online 2.0* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.expert.ru/news>

232. Форсайт економіки України: середньостроковий (2015–2020 роки) і довгостроковий (2020–2030 роки) часові горизонти / наук. керівник проекту акад. НАН України М. З. Згуровський // Міжнародна рада з науки (ICSU); Комітет із системного аналізу при Президії НАН України; Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»; Інститут прикладного системного аналізу НАН України і МОН України; Світовий центр даних з геоінформатики та сталого розвитку. – Київ: НТУУ «КПІ», 2015. – 136 с.

233. Хартман В., Шток В. Критический анализ буржуазных теорий и практики управления промышленными исследованиями и разработками: Пер с нем. – М.: Прогресс, 1979. – 546 с.

234. Хвесеня Н.П. Инновации: антропологический и институциональный подход // *Journal of institutional studies (Журнал институциональных исследований)*. – Т. 4. – № 4. – 2012. – С. 144–151.

235. Циганкова Т.М. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ: монографія / Т.М. Циганкова. – К.: КНЕУ. 2006. – 576 с.

236. Чайка Г.Л. Синергізм в управлінні / Г.Л. Чайка. – К.: Знання, 2011. – 70 с.

237. Чухрай Н.І. Інноваційний розвиток України: основні бар'єри та напрями їх подолання / Н.І.Чухрай // *НУ «Львівська політехніка»*. – 2008. – № 633. – С. 761–767.

238. Шабаліна Л. Аналіз впливу транснаціональних корпорацій на економіку України / Л. Шабаліна, М. Корнейченко // *Схід*. – 2012. – № 3 (117), травень-червень. – С. 59–64.

239. Шевчук В.Я. Формування інноваційної моделі сталого розвитку України в посткризовий період / *Економічний часопис*. – 2010. – № 1–2: [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://www.soskin.info/>

240. Шимали М. Государство и транснациональные компании / М.Шимали // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – № 4.

241. Школа І.М. Міжнародні економічні відносини / І.М.Школа, В.М. Козменко, О.В. Бабінська. – 2-ге вид., перероб. і доповн. – Чернівці: Книги – ХХІ, 2007. – 544 с.

242. Шугуров М. Глобальный инновационный разрыв – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.intertrends.ru/twenty-ninth/03.htm>. – дата обращения 12.11.2013.

243. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала и цикла конъюнктуры): Пер. с нем. – М.: Прогресс, 1982. – 565 с.

244. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1983. – 455 с.

245. Якубовський С.О., Козак Ю.Г., Логвинова С.Н. та ін. Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності. 2-ге вид. перероб. та доповн./ За ред. Якубовського С.О., Козака Ю.Г., Логвинової Н.С. – К.: Центр учбової літератури, 2006. – 452 с.

246. Assessing the Sustainable Competitiveness of Nations. The Global Com-Assessing the Sustainable Competitiveness of Nations. The Global Competitiveness Report 2012-2013. – World Economic Forum, Geneva, 2012. – 545 p [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/dos/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf.

247. Dunning J. The Competitive Advantage of Countries and Activities of Transnational Corporation – Cambridge Press, 1992. – 250p.

248. Economic Intelligence Unit, EUI Country Data, accessed on 19 August 2014.

249. Europe: European Union: Economy Overview [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cia.gov>.

250. Federal Research and Development Funding: 2014. Congressional Research Service. W., 2014, p.10.

251. Ghemawat P., Pisani N. Are Multinationals Becoming Less Global? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.blogs.hbr.org/2013/10/are-multinationals-becoming-less-global/>

252. Global Economic Outlook 2014-2020. Beyond the Crisis: Sustained Global Economic Growth? [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<https://www.atkearney.com/documents/10192/5180587/Beyond+the+Crisis-Sustained+Global+Economic+Growth-Global+Economic+Outlook+2014-%C2%AD2020/47df1c5c-afd4-455f-91cf-dec2924889c8>

253. Global Investment Trends Monitor, 2015. – UNCTAD, NY and Geneva. – 19 p.

254. Gross domestic product 2014, PPP, World Bank accessed on July 2015.

255. Harford J. What Drives Merger Wave? / J. Harford // Journal of Financial Economics. 2005. No.77. – P. 529–560.

256. Innovation and Commercialization, 2010. McKinsey Quarterly, July 2010.

257. Innovation Regions in Europe Network. – European Commission. IRC-IRE: Central Unit, May 2006.

258. Liu L. China's Industrial Policies and the Global Business Revolution. The case of the Domestic Appliance Industry / L. Liu. – New York: Routledge, 2005. – 168 p.

259. Long-term macroeconomic forecasts. Key trends to 2050. The Economist Intelligence Unit, 2015.

260. Makogon Y. Prospectives of innovative development of Ukraine's economy / Y.Makogon // Herald of Kyiv National University of Trade and Economics. – № 6(92). – 2013. – P. 28–38.

261. Mitchell M.L., Mulherin J.H. The Impact of Industry Shocks on Takeover and Restructuring Activity / M.L. Mitchell, J.H. Mulherin // Journal of Financial Economics, 1996. Vol. 41. – P. 193–229.

262. Mykhailyshyn L.I. Role of innovations in the formation of global economic processes / L.I. Mykhailyshyn // Scientific journal "Economics and finance". Economics, management, law: realities and perspectives: Collection of scientific articles. – Les Editions L'Originale, Paris, France, 2016. – P. 96–99.

263. NationMaster: World Statistics [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.nationmaster.com>.

264. OECD Economic Outlook. October 2013. P.199; IMF. World Economic Outlook. October 2013. P. 154

265. OECD. Background Report to the Conference on Internalisation R&D [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www>.

266. OECD. Science, Technology, and Industry Scoreboard, Table D.9.2. Brussels, 2013.

267. Official website World Trade Organization. WTO [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://wto.org/>.

268. Perez C. Great Surges of Development and Alternative Forms of Globalization. 2007 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.carlotaperez.org

269. Report «Doing Business» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.doingbusiness.org>.

270. The 2013 EU Industrial R&D Investment Scoreboard – 2013. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iri.jrc.ec.europa.eu/scoreboard13.html>

271. The Global Competitiveness Report 2014-2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.weforum.org/reports>.

272. The Internationalisation of Business R&D. Evidence, Impacts and Implication. – Paris: OECD Publication, 2008. – 108p.

273. Thomson Reuters. Preliminary Mergers & Acquisitions Review [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dmi.thomsonreuters.com>

274. US Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, «Employment and Earnings from the Current Employment Statistics survey», August 2014.

275. World Economic Forum Report 2014/2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.weforum.org/reports/2014/2015>

276. World Economic Situation and Prospects 2013. Global outlook. – United Nations New York, 2013. – 37 p.

277. Yeung H. W.-G. Chinese capitalism in a global era: Towards Hybrid Capitalism / W.-G. Yeung/ – London: Routledge, 2004. – 262p.

278. <http://www.ilo.org>

279. <http://www.imf.org>

280. <http://www.intas.be>

281. <http://www.iom.org.ua>

282. <http://www.mlsp.gov.ua>

283. <http://www.stat.ee/29990>

284. <http://www.ukrstat.gov.ua>.

285. <http://www.unctad.org>

286. <http://www.zakon4.rada.gov.ua>

Наукове видання

Михайлишин Лілія Іванівна

**ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ СВІТОВОЇ
ЕКОНОМІКИ: ІННОВАЦІЙНИЙ АСПЕКТ**

Монографія