



**VII МІЖНАРОДНА  
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА  
КОНФЕРЕНЦІЯ**

**«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ  
ЕКОНОМІКИ,  
МЕНЕДЖМЕНТУ,  
МАРКЕТИНГУ»**

м. Львів, 10-11 лютого 2012

**ЧАСТИНА I**

Львів 2012

обумовлюється, а збитки несе кожен учасник проекту на суму використованої частки кредиту. Амаль — партнерство, що ґрунтуються на спільній праці (як фізичній так і інтелектуальній) учасників без заплатення капіталу, коли двоє або більше виробників обирають певний рід діяльності й власними силами здійснюють роботу. Важливо складовою є обмеження в ісламському бізнесі, так до заборонених видів ділової активності належать: види діяльності, несумісні з моральною ісламу (тривальний бізнес, лотереї, спекуляція цінними паперами); традиційне комерційне страхування; виробництво й торгівля забороненими товарами; установлення монополії, а також змова з метою встановлення цін на монопольний товар [3, с. 256].

#### Література

1. Великий економічний словник / під ред. А.Н. Азришна. -М.: «Правова культура», 1994. -с. 229. Місце України в рейтингу «Ведення бізнесу—2012»: 152/
2. Ліщинська О. Моральні аспекти підприємницької діяльності/О. Ліщинська// Вісник львівського університету. Філософські науки. - 2008. - №11.- С. 115-123. Мамедов С. Бізнес - этика: современные подходы [Електронний ресурс] / Мамедов С.
3. Левицун О. Культура підприємництва / Левицун О. - К.: Вид. дім "КМ Академія", 2003. - 316 с.

Омельченко Р. В.

к.е.н., доцент

кафедри міжнародного менеджменту

м. Київ, Україна

Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

## СТРУКТУРНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ І СОЦІАЛЬНИЙ КОНТРАКТ

Щоб якісно розпочати структурні зміни, ініціатори і суб'єкти реформ мають володіти волею і відповідальністю. Але найголовніше, вони повинні мати продуманий і довгостроковий проект системних перетворень, заснований на певних цінностях, що передбачає чітке бачення перспектив суспільної еволюції.

Справа у підставовому способі організації суспільства: на монополістичних чи конкурентних засадах або, як прийнято називати в інституційній теорії, на основі вертикального чи горизонтального соціального контракту.

В природі є такий термін як вертикальне співтовариство – екологічна відкрита система, визначена відносинами хижакства, паразитизму між організмами різних видів, що забезпечують їх стійке співіснування на певному просторово-часовому інтервалі. [4]

В економіці модель вертикального контракту описується якіравою метафорою «станціонарного бандита». Так згідно неоінституціональної теорії, держава виводиться з моделі так званого «станціонарного бандита». Це дуже перекливо доводили як історично, так і математично Мансур Олсон і Мартін МакГір на приклад Китаю першої половини ХХ століття. З 1899 року, коли почалося повстання боксерів, до 1949 року, коли закінчилось військове протистояння між комуністами і гомінідановцями, країна жила у стані безперервних громадянських війн. Протягом десятиліть по Китаю бродили військові частини – з генералами, але без урядів. Коли якій-небудь полк захоплював місто, зазвичай він грабував його дочиста, розуміючи, що ніколи туди не повернеться. Але ось якось військова частина замикається конкурентами в місті, і солдати розуміють, що ім там доведеться затриматися. Саме в цей момент починається переход від моделі бандитагастролера до станціонарного бандита, який усвідомлює, що грабувати деяку територію йому потрібно буде регулярно. А щоб це можна було робити, потрібно, щоб люди, які займаються господарською діяльністю, мали деякі гарантії. Погратіючи в ситуацію замкненого повіту, ті ж самі грабіжницькі полки змущені створювати державність – щоб вилучати свою ренту, вони змушенні створювати громадські блага у вигляді правил, правопорядку, судів. [1]

Іншими словами створюється вертикальний соціальний контракт громадян з державою, правителем та підданими. Первинним є правитель, не обов'язково індивід – це може бути і влада групи, часами доволі широка. Виникнення конкурента на владу розглядається як замах на існуючу систему влади, втрата влади – як кінець цієї системи.

Параadoxально, але в існуванні такого «станціонарного бандита» зацікавлений і виробник благ, який вибрасує менше зло – частковий і прогностований грабунок (податок) як плату за захист від не прогнозованого і тоталітарного грабунку. З'являється основа для взаємовигідного контракту, з розвитком переговорної сили суспільства «автоکрат» все більше обмежується, його піддані буквально викуповують справедливі умови цього соціального контракту.

Протилежною моделлю є держава горизонтального контракту: громадян заключають контракт між собою про підпорядкування всіх чесним і справедливим правилам.

Створюється орган, який спілкує за дотриманням цих правил і йому делегується виключне право на застосування насильства щодо тих, хто правила порушує. У систему правил входить і виробництво суспільних благ, які з точки зору інтересів суспільства доцільніше організовувати саме так. Первинним джерелом влади в такій системі є суспільство. Неefективна система влади розглядається громадянами як невдалий контракт, і може бути ними же і переукладений.

Влада десакралізована і оцінюється виключно з позиції ефективності менеджменту. Виникнення конкурента на владу в такій системі заохочується – як можливість знайти більш ефективного менеджера. При блокуванні процесу зміни (узурпація влади) – право на повстання в такій концепції виглядає цілком природним.

І перша, і друга моделі є ідеалізованими.

Якщо перша з них хоча в якісь мірі моделює історичну тракторію розвитку, то друга в основі своїй має цілком абстрактне суспільство.

Але з розвитком «переговорної сили» суспільства, з піднесенням соціального капіталу є можливість досягти параметрів цього абстрактного суспільства і перейти від монопольної організації суспільства до конкурентної, більш економічно ефективної.

Економічними критеріями діяльності «вертикальної» влади є інтереси самої влади, а не громадян – тобто стратегією доцільності є максимізація податків, а не максимізація сукупних вироблених благ. Натомість економічними критеріями горизонтальної влади – власне є максимізація сукупних вироблених благ. Тобто, при справедливих правилах – у формульовані Дж.Ролз: «соціальні та економічні нерівності в суспільстві повинні бути організовані таким чином, щоб вони вели до найбільшої вигоди найменш успішних верств суспільства» – це веде до зростання добробуту кожного пересічного громадянина. [3]

В Україні склався вертикальний соціальний контракт між владою і суспільством, що обумовлено наявністю сильної владної вертикалі, відсутністю самостійності, повним підпорядкуванням всіх органів і гілок влади центральним виконавчим влади. Вертикальний соціоконтракт між бізнесом і владою обумовлений відсутністю переговорної майданчики, низкою згортованості бізнесу, відсутністю чітко сформульованих вимог (умов), вплив держави на бізнес середовище і прийняття рішень, відсутністю реальної лібералізації економіки має своїм наслідком широкі регуляторні повноваження держави. В результаті, інституційна модель взаємодії бізнесу і влади має ієрархічну структуру, в ній велика роль неформальних або виборчих правил і практик, в той час як формальні правила ризноманітні і непостійні.

Соціальний контракт між владою і суспільством в Україні характеризується сильним ступенем взаємної недовіри та байдужості контрагентів один до одного. Держава володіє широкими повноваженнями впливу на бізнес, а бізнес не сприймає державу як контрагента, з яким можна домовлятися про умови соціального контракту. У сприйнятті бізнесу держава – швидше задане середовище, яке можна приймати, або не приймати, обираючи «вихід» з контракту, оскільки можливості для «голосу» сурово обмежені.

Інститут «паралельних реальностей», як форма співіснування української влади і суспільства, є наїкрайцім підтвердженням відсутності в українських інтересу бути учасниками змін.

Після розпаду Радянського Союзу існує в суспільстві знання щодо того, що є правильною та ефективною політикою виявилися неприdatними, і єдиним носієм таких знань стала влада.

Таким чином, всі інтереси до змін формувались зверху, а суспільство пристосовувалось до викликання в умовах хаосу та розрізня. Відповідно, будь-яка нова ініціатива змін зверху не підтримується суспільством. Тому наслідками спроб впровадження, наприклад, економічних реформ стають податкові майданчики, здані свідоцтва малих підприємств та «відкат» у тіні бізнесу. Показово, що суспільний протест реформам не пропонує альтернатив, а виключно займає позицію «проти».

Суспільний інтерес до змін потребує відрізнятися від запиту на зміни. Запит породжує хаотичні спроби здійснити вплив в уявленні стихійних протестів, майданів, вирішення проблем яких знову ж таки покладається на владу. [2]

Натомість інтерес відрізняється чітким усвідомленням необхідних змін, наявністю стратегії їх досягнення та функціонування. Фактично, суспільний інтерес – це розроблене рішення, впілення якого покладається на владу. [2]

Зрозуміло, що суспільні структури та соціальні відносини, які втратили свій потенціал і гальмують розвиток, вимагають виправлення і трансформації.

Історичний досвід показує, що застарілі соціальні форми трансформуються двома способами. Або за допомогою насильницького, стихійного перевороту, в якому беруть участь незадоволені маси. Або за допомогою планомірних, системних змін, ініціюваних правилькою елітою. Перший варіант суспільних змін у соціальних науках прийнято позначати терміном «насильницька революція», а другий – терміном «система» або «структурна реформа». Зазначені варіанти переворобів радикально відрізняються один від одного. Так, рух по шляху спонтанних, насильницьких потрясінь є найгірший варіант для будь-якого суспільства, хай і самого відсталого. Насильницька революція занурює соціум в хаос, приводить до незліченних жертв, підриве економіку, руйнє культурну ідентичність нації. Навпаки, підготовлені і професійно проведена реформа здатна по-справжньому змінити суспільство, вивівши його на новий рівень розвитку.

#### Література:

1. Аузан А. В приятном обществе. –<http://esquire.ru/auzan-state>
2. Андрусів В. Передумови змін. –<http://www.pravda.com.ua/articles/2011/02/9/5892100/>
3. Друшль О. Status quo влади проти суверенитету народу. –<http://www.pravda.com.ua/articles/2007/04/24/3231483/>
4. Екологічний словник. –<http://dic.academic.ru/dic.nsf/ecolog/966/>

Руденко О. А.

здобувач

кафедри міжнародної економіки  
Черкаського державного технологічного університету  
м. Черкаси, Україна

## ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

Розглянуто і проаналізовано основні підходи до визначення сутності поняття «інвестиційна привабливість». В статті запропоновані підходи до групування дефиніцій за тем, як до неї відноситься автор.

## Вступ

У напрямку до євроінтеграції Україні потрібно поживлювати інвестиційний процес. Для цього важливу роль відіграє політика держави у напрямку підвищення інвестиційної привабливості України. Але на сьогодні суть поняття «інвестиційна привабливість» до кінця не визначено і вимагає детального дослідження.

Проблемі «інвестиційної привабливості» присвячено багато наукових праць як вітчизняних, так і закордонних авторів, таких як Донцов С.С., Бланк І.О., Андраш О.А., Коробков Д.В., Гайдуцький А.П., Бочаров В.В. та багато інших.

### Постановка завдання

В сучасному розумінні поняття до кінця не визначено та багатогранне, що потребує подальших дослідження його сутності та уточнення цього поняття.

Метою статті є аналіз підходів до визначення сутності поняття „інвестиційна привабливість” та їх порівняння.

### Результати дослідження

Для залучення інвестиційних ресурсів підприємство повинно відповісти ряду характеристик, тобто бути інвестиційно привабливим. Формування інвестиційної привабливості підприємства необхідно для: забезпечення конкурентоспроможності продукції і підвищення її якості; структурної перебудови виробництва; створення необхідної сировинної бази для ефективного функціонування підприємства; вирішення соціальних проблем: інвестиції необхідні для забезпечення ефективного функціонування підприємства, їх стабільного стану є у зв'язку з тим вони використовуються для досягнення подальшого розширення і розвитку виробництва; відновлення основних виробничих фондів; підвищення технічного рівня праці і виробництва та ін.

Підприємство повинно максимально підвищувати свою інвестиційну привабливість для того, щоб інвестор вклад гроші саме в його проект, тому дефініція поняття „інвестиційна привабливість” має суттєве значення при активізації інвестиційного процесу, а більш повне його розуміння дозволить прискорити процес залучення іноземних інвестицій в українські підприємства. В економічній літературі немає однозначного визначення дефініції «інвестиційна привабливість». Вперше поняття «інвестиційна привабливість» з'являється на території колишнього СРСР в 80-90-х роках ХХ ст. Під інвестиційною привабливістю об'єкта вони розуміли доцільність вкладень в нього вільних грошових коштів. Більш повне за змістом і формою трактування визначення було запропоновано російським вченим В.В. Косовим в роботі "Інвестиції" в 1989 році. Він подає трактування інвестиційної привабливості країн як сукупність політичних, правових, економічних та соціальних умов, що забезпечують інвестиційну діяльність вітчизняних та зарубіжних інвесторів. Тоді як на території вже незалежної України поняття «інвестиційна привабливість підприємства» вперше було сформульоване та законодавчо закріплено наказом №22 від 23.02.1998 року Агентством з питань банкрутства в "Методиці інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємства та організації". Відповідно, "Інвестиційна привабливість підприємства — це рівень задоволення фінансових, виробничих, організаційних та інших вимог чи інтересів інвестора щодо конкретного підприємства, яке може визначатися чи оцінюватися значеннями відповідних показників, у тому числі інтегральної оцінки" [1, с. 5]. В сучасному розумінні поняття «інвестиційна привабливість» досить широке і багато авторами трактується по різноманітно.

Так, спеціалісти Агентства з питань запобігання банкрутства підприємств визначають інвестиційну привабливість як розрахунок інтегрального показника інвестиційної привабливості підприємств, в якому відтворюються значення показників оцінки майнового стану, фінансової стійкості (платоспроможності), ліквідності активів, прибутковості інвестиційного об'єкта, оцінки ділової активності, оцінки ринкової активності, скориговані відповідно до їхньої вагомості, та інших факторів [2]. Таке визначення охоплює багато аспектів господарської діяльності, але в ньому бракує конкретності і чіткості.

В навчальному посібнику Коюди В.О., Лепейко Т.І., Коюди О.П. інвестиційна привабливість підприємства — це сукупність характеристик його фінансово-господарської та управлінської діяльності, перспектив розвитку та можливостей залучення інвестиційних ресурсів [3, с. 158]. Цей підхід не враховує психологічний аспект, який відіграє важливу роль при виборі об'єкта інвестування.

С.В. Савенкова вважає, що поняття «інвестиційна привабливість» тогоже поняття «інвестиційне підприємництво». На її думку, чим вище ефективність інвестиції, тим вищий рівень інвестиційної привабливості. Але це суперечливий висновок, оскільки ефективність можна отримати через деякі частини, а не завжди в матеріальному вигляді.

На думку Довбні С. Б., Охлопкової Т.Л. інвестиційна привабливість підприємства слід розуміти як оцінчулу характеристику стану підприємства, що задовільняє вимогам інвестора та переконує його в доцільності вкладання коштів в даний об'єкт [4, с. 43]. Цей підхід не визначає, які саме оцінчні показники вказують на інвестиційну привабливість.

Проте, Т. С. Колмикова визначає, що «інвестиційна привабливість - це категорія, яка характеризується: ефективністю використання майна підприємства, його платоспроможністю, стійкістю фінансового стану, можливістю розвиватися на основі підвищення дохідності капіталу, техніко-економічного рівня виробництва, якості і конкурентоздатності продукції». Таке тлумачення інвестиційної привабливості не дає тієї ємної та раціональної характеристики, яку можна використовувати на практиці.

Одна із небагатьох авторів, хто підкреслює психологічну складову, є Н. А. Левченко: «Інвестиційна привабливість – це ступінь ймовірності досягнення висунутих цілей інвестування, яка

виражена в індивідуальних очікуваннях економічних агентів потенційних суб'єктів інвестиційного процесу» [7, с. 211].

В своїй роботі Д. В. Джалінов визначає інвестиційну привабливість як сукупність сприятливих інвестиційних і інноваційних умов і переваг, які принесуть інвестору додатковий прибуток і зменшать ризик вкладень.

А. С. Понін вважає, що «інвестиційна привабливість країни, регіону і т. ін. – це система або поєднання різних об'єктивних ознак, засобів, можливостей, які обумовлюють в сукупності потенційний платоспроможний попит на інвестиції в певний країні, регіоні, галузі тощо. На нашу думку, це найбільш конкретне визначення інвестиційної привабливості, але не зовсім повне.

Проаналізувавши економічні джерела, автори дійшли висновку, що всі визначення досить відмінні між собою і висвітлюють різні аспекти інвестиційної привабливості, але більшість понять мають схожі ключові моменти, на які автори роблять наголос, тому їх можна згрупувати за чотирма групами, які ми виділили в результаті аналізу підходів до визначення економічної категорії «інвестиційна привабливість».

Результати дослідження представліні в таблиці 1.

Таблиця 1

Автор	Підходи до визначення поняття «інвестиційна привабливість»	Група
Бочаров В.В	Під інвестиційною привабливістю розуміє існування економічного ефекту (доходу) від вкладення грошей у цінні папери (акції) за мінімальним рівнем ризику.	Інвестиційна привабливість як ефективність
Вологдин Е. В.	Інвестиційна привабливість – це сукупність природно-географічних, соціально-економічних, політичних та інших факторів, які формують уявлення інвестора про ефективність інвестування в об'єкти, які знаходяться в певному регіоні.	
Гуськова Т.Н.	Інвестиційна привабливість підприємства – це стан його господарського розвитку, при якому з високою долею ймовірності в прийнятні для інвестора терміни інвестиції зможуть досягнути позитивний ефект.	
Прибітова Г.	Інвестиційна привабливість – самостійна економічна категорія, яка характеризується ефективністю використання майна.	
Донцов С.С.	Інвестиційна привабливість – це можливість отримання прибутку при вкладанні грошей в цінні папери підприємства.	Інвестиційна привабливість як можливість для інвесторів
Нападовська І.В.	Інвестиційна привабливість – це система сукупності можливостей укладання коштів з метою отримання економічних вигод у майбутньому як наслідок результатів минулого господарської діяльності потенційного об'єкта інвестування, суб'єктивно оцінювана інвестором.	
Гайдуцький А.П.	Інвестиційна привабливість підприємства дозволяє потенційному інвестору оцінити, наскільки той або інший об'єкт інвестицій привабливіше інших для вкладення наявних коштів.	
Квартальнов В.А.	Інвестиційна привабливість – це відносне поняття, що відображає думку певної групи інвесторів відносно співвідношення рівня ризику, рівня прибутковості і вартості фінансових ресурсів в тій або іншій державі, регіоні або галузі.	Інвестиційна привабливість як порівняльний показник
Валірунова Л.С.	Інвестиційна привабливість – це сукупність деяких факторів, об'єктивних ознак, властивостей, засобів, можливостей економічної системи, яка обумовлює потенційний платіжний попит на інвестиції.	
Задорожна Я. С., Дядечко Л.П.	Інвестиційну привабливість слід визначити як комплекс різноманітних факторів, перелік і вага яких може змінюватися в залежності від: цілей інвесторів; виробничо-технічних особливостей підприємства, у яке інвестуються кошти; економічного розвитку підприємства у минулому, на теперішній час, а також очікуваного у майбутньому економічного розвитку.	Інвестиційна привабливість як сукупність факторів

Отже, згідно даних табл. 1 всі визначення можна класифікувати за тим, як до них відноситься автор:

- 1) інвестиційна привабливість як ефективність;
- 2) інвестиційна привабливість як можливість для інвесторів;
- 3) інвестиційна привабливість як порівняльний показник;
- 4) інвестиційна привабливість як сукупність факторів.

Але визначення деяких авторів не можна однозначно віднести до тієї чи іншої групи, тому що вони містять в собі ознаки деяких груп. Наприклад трактування «інвестиційної привабливості» Вологдина Е. В. можна віднести, як до першої, так і до четвертої групи. Чорна Л.О. вважає, що під інвестиційною привабливістю підприємства слід розуміти сукупність економіко-психологічних

характеристик фінансово-господарської діяльності підприємства, які відповідають вимогам інвестора та забезпечують досягнення ефекту від вкладень при відповідному рівні ризику, таке визначення також можна віднести, як до першої, так і до четвертої групи. Е. І. Крілова, В. М. Власова та М. Г. Єгорова в своєму навчальному посібнику визначають, що інвестиційна привабливість характеризується не тільки стійкістю фінансового стану, але й поряд з тим вона формується завдяки конкурентоспроможності продукції та клієнтоорієнтованості, висловлюючи тим самим можливість задоволення вимог споживача, таке визначення може відноситися як до другої, так і до четвертої групи [7, с. 14]. Згідно приведених вище визначення, автори дійшли висновку: якщо визначення і містить в собі ознаки деяких груп, то однією із груп з найбільшою долею імовірності буде четверта група, яка визначає інвестиційну привабливість як сукупність факторів, що вказує на те, що ця група є найбільш широкою. Отже, на нашу думку, інвестиційна привабливість – це сукупність факторів, аналіз яких вказує на можливість вкладання коштів в той чи інший об'єкт і отримання певного ефекту від здійсненої операції.

Проте, проблема запечення інвестицій у підприємство шляхом удосконалення політики по підвищенню інвестиційної привабливості потребує подальшого дослідження, особливо, треба приділити увагу методам оцінки інвестиційної привабливості підприємства, зведення її результатів у інтегральний вигляд та його інтерпретацію.

#### Література:

1. Економічна сутність інвестиційної привабливості підприємства та її характеристики : IV всеукраїнська науково-практична конф. «Одеса-2009» [Електронний ресурс] / О. В. Ситник // Вісник НУК. – 2009. – №1. – С. 5.
2. Підходи до визначення інвестиційної привабливості підприємства [Електронний ресурс] / Спеціалісти Агентства з питань запобігання банкрутства підприємств.– Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Коюда В.О. Основи інвестиційного менеджменту : [навч. посібник] / Коюда В.О., Лепейко Т.І., Когода О.П. – К : Кондор, 2008.– 340 с.
4. Методичні засади формування інвестиційної привабливості підприємства. [Електронний ресурс] / Довбня С.Б., Охлопкова Т. Л. // Економічний вісник національного гірничого університету. – 2007. – № 4. – С. 43. – Режим доступу : [http://www.nbuu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Evngu/2007\\_4.pdf](http://www.nbuu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Evngu/2007_4.pdf)
5. Колмикова Т.С. Інвестиційний аналіз : [учебное пособие] / Колмикова Т. С. – М. : ІНФРА-М, 2009. – 204 с.
6. Гайдуцький А.П. Методологічні аспекти інвестиційної привабливості економіки / А.П. Гайдуцький // Регіональна економіка.– 2004. – № 4. – С. 81–86.
7. Валірунова Л.С. Інвестування : [підручник для ВУЗів] / Л.С. Валірунова, О.Б. Казакова. – М. : Волтерс Клівер, 2010. – 448 с.

Столярчук В. М.  
асpirantka

кафедри міжнародної економіки  
ДВНЗ «Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана»  
м. Київ, Україна

#### РОЛЬ ГЛОБАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ В МІЖНАРОДНОМУ НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНОМУ ОБМІНІ

Інтернаціоналізація господарського життя, як об'єктивна основа сучасних процесів економічної глобалізації, набуває свого багаторічного прояву, насамперед, у процесах транснаціоналізації, а саме: зростанні чисельності ТНК, нарощуванні масштабів та диверсифікації форм їх діяльності, а також монополізації ними ключових сегментів глобального ринку та міжнародного науково-технологочного обміну.

Не випадково, що саме західні ТНК відіграють нині провідну роль у процесах інституціоналізації світового ринку інтелектуальних продуктів та глобального трансферу наукомістких технологій, а відтак – є найпотужнішою рушійною силою у розвитку світового технологічного прогресу та міждержавного інноваційного обміну. Достатньо сказати, що транснаціональні структури на сьогодні контролюють близько 80% патентів і ліцензій на винаходи, нові технології і ноу-хау. Їх частка у глобальних витратах на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи досягає нині 50%, а в комерційних витратах на дослідження та розробки – 70%.

Крім того, інноваційні витрати найбільших ТНК перевищують витрати на НДДКР багатьох країн світу, зокрема, «Toyota Motor Corp.» – 8,8 млрд. дол. США, «Pfizer» – 8,1 млрд., «General Motors Corp.» – 8,1 млрд., «Ford Motor Co.» – 7,5 млрд., «Jonson&Jonson» – 7,7 млрд., «Microsoft Corp.» – 7,1 млрд., «Glaxo Smith Kline» – 6,3 млрд., «IBM» – 5,8 млрд., «Intel» – 5,8 млрд. [3].

Про зростання ролі глобальних ТНК у міжнародному науково-технологочному обміні свідчить і викремлення в їх структурі таких інституцій, як креативні корпорації. З-поміж їх числа слід викремити, зокрема, «Microsoft», «Dell», «Yahoo» та ін., діяльність яких, долаючи вузькі рамки функціонування класичних індустриальних компаній, не завжди мотивується виключно економічною доцільністю, а концентрується навколо творчих обсягостей. Більше того, весь персонал таких корпорацій зайнятий переважно у сфері інтелектуальних розробок, а відтак – найбільшою мірою зацікавлений у максимально повній реалізації свого творчого потенціалу навіть всупереч своїм економічним інтересам. Саме цим обумовлюється той факт, що креативні корпорації найчастіше зберігають ту вузьку спеціалізацію, яка була передбачена при їх створенні і не насувається конгломеративним інституційним формам.

З-поміж механізмів зміщення позицій ТНК у міжнародному науково-технологочному обміні особливе місце посідають процеси поглиблення інтернаціоналізації їх науково-дослідної діяльності. Так, протягом 1996-2002рр. частка зарубіжних підрозділів ТНК, які займалися НДДКР зросла з 2 до 18% [2, с. 26]. І хоча дана тенденція притаманна усім без виключення країнам базування ТНК, однак між ними спостерігаються певні відмінності в інтенсивності інноваційної діяльності їх зарубіжних підрозділів. Лідерські позиції тут посідають німецькі ТНК, які виграти на фінансування їх діяльності у 2003 р. 970 млн. дол., тоді як у 1995 р. – лише 43 млн. [2, с. 25].

Важливим «каналом» багаторічного впливу транснаціональних структур на міжнародний науково-технологочний обмін є їх участя у венчурному фінансуванні. Будучи одним з ключових компонентів інституційного механізму забезпечення процесу комерциалізації інновацій на міжнародному рівні, венчурні інвестиції ТНК відіграють нині важливу роль у задоволенні потреб світової економіки у новій продукції, підвищенні науково-технічного рівня глобального виробництва, а також створюють ефективне конкурентне середовище на сфері його наукового обслуговування. Підтвердженням високої ефективності венчурного фінансування інновацій свідчить той факт, що вже в кінці 1960-х років майже третина з 500 корпорацій, які належали до рейтингу журналу «Fortune», широко використовувала венчурні механізми комерциалізації інновацій [1, с. 42], а в останні десятиліття на базі «Apple», «Cisco», «Compaq», «e-Bay», «Google», «HP», «Intel», «Microsoft» та «Sun Microsystems» за підтримки венчурного фінансування були реалізовані найуспішніші інноваційні проекти у сфері інформаційних технологій та розробки програмного забезпечення.

Оцінюючи вплив глобальних ТНК на світовий ринок інтелектуальних продуктів, слід відзначити також його неоднозначність та суперечливість. Це виявляється, зокрема, у виникненні загроз інноваційний безпеці країн-реципієнтів капіталу західних ТНК, які зазвичай включаються в реалізацію технологічно-інноваційних проектів у таких країнах на основі активного використання у своїх корпоративних бізнес-стратегіях механізмів технологічного аутсорсингу. Однак такий аутсорсинг має один важливий недолік, який полягає в можливості «консервації» технологічної відсталості тих країн, компанії яких зачленені до виконання аутсорсингових підрядів».

Ще однією загрозою національної інноваційній безпеці країн, що розвиваються, є з боку транснаціонального капіталу з те, що західні ТНК прагнуть надавати їм, головним чином, капітало-, а не працемістські технології. Це забезпечує розвинутим країнам створення нових робочих місць і спрямлює потужний вплив на розвиток світового ринку праці, що виявляється у загостренні проблем занятості у зв'язку зі скороченням потреб транснаціонального капіталу у найменш робочих силах; посиленням соціальної стратифікації на внутрішньокраїновому та регіональному рівнях через нарощання розриву у рівнях заробітних плат працівників, які працюють у структурах західних ТНК та працівниками національних компаній; а також гальмування процесів продукування та комерциалізації інновацій, створених вітчизняними капіталом і фахівцями.

Загалом участь ТНК у фінансуванні своїх зарубіжних інноваційних підрозділів завдає супроводжується або встановленням взаємнім з місцевими освітніми та науково-дослідними установами, або придбанням вже існуючих лабораторій національних фірм. Це призводить до поступового посилення впливу транснаціональних структур на систему національних досліджень та створює загрозу використання національного наукового потенціалу іноземними конкурентами.

Не слід скидати з рахунків і схильність транснаціональних корпорацій до недобросовісної поведінки в країнах, що розвиваються, зокрема щодо придбання вітчизняних підприємств виключно заради «ноу-хау», що призводить до втрати національних пріоритетів економічного розвитку у найбільш технологічностікісних галузях та секторах вітчизняної промисловості на внутрішньому та міжнародному ринках.

Резюмуючи вищепередне, можна стверджувати, що активізація участі ТНК у міжнародному науково-технологочному обміні протягом останніх десятиліть спрямлює неоднозначний та суперечливий вплив. З одного боку, всі ми є свідками визначальної ролі даних структур у розвитку світових інноваційних процесів та долученні відсталих країн до світових надобінь науки і техніки. З другого боку, інноваційна діяльність ТНК у приймаючих країнах створює суттєві загрози їх інноваційній безпеці та поглибленню міждержавного технологічного розриву.

#### Література:

1. Лебедєва Е. А., Недотко П. А. Внедрення ізобретений в промисленности США: роль мелкого исследовательского бизнеса. – М.: «Наука». – 1984. – С. 42.
2. Golnam A., Ebrahim N. A., Ghazizadeh A. Globalization of R&D and Developing Countries, May 27, 2011.
3. R&D Spending – IEEE Report April 3.2009/ [http://blogs.sun.com/wbays/entry/r\\_d\\_spending\\_ieee\\_report](http://blogs.sun.com/wbays/entry/r_d_spending_ieee_report)

Столярчук Я. М.  
професор

кафедри міжнародної економіки  
ДВНЗ «Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана»  
м. Київ, Україна

#### США В СУЧASNІЙ ДИСПОЗИЦІЇ СВІТОВИХ ЦЕНТРІВ ТЯЖІННЯ ВИСOKOKVALIFIKOVANIH FAXHIVCIV

В умовах формування постіндустріальної моделі економічного розвитку та висунені інноваційних чинників в число пріоритетних в забезпеченні міжнародної конкурентоспроможності