

**ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**  
**імені ІВАНА ФРАНКА**

*На правах рукопису*

Вакуленко Євгенія Володимирівна

УДК 339.9:[339.137.2:330.341.2] (043.3)

**ФІНАНСОВІ МЕХАНІЗМИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**  
**ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ**

Спеціальність 08.00.02 – Світове господарство і міжнародні економічні  
відносини

**ДИСЕРТАЦІЯ**

на здобуття наукового ступеня  
кандидата економічних наук

**Науковий керівник:**

кандидат економічних наук,  
старший науковий співробітник  
Сльозко Олена Олександрівна

**Львів - 2015**

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП</b> .....	3
<b>РОЗДІЛ 1. ТРАНСНАЦІОНАЛЬНА КОМПОНЕНТА НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО ПРОГРЕСУ</b>	
1.1. Теоретичні основи транснаціоналізації фінансово-господарської діяльності.....	12
1.2. Інвестиційно-інноваційна діяльність ТНК.....	29
1.3. Механізми фінансового забезпечення комерціалізації науково-технологічного прогресу.....	50
<b>Висновки до розділу 1</b> .....	68
<b>РОЗДІЛ 2. СИСТЕМА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ</b>	
2.1. Трансфернеціноутворення та отримання маржинального доходу в процесі виробництва інноваційного продукту ТНК.....	70
2.2. Венчурне інвестування в системі підвищення інноваційної активності ТНК .....	90
2.3. Вплив національної податкової політики на інноваційну діяльність ТНК.....	110
<b>Висновки до розділу 2</b> .....	129
<b>РОЗДІЛ 3. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК В УКРАЇНІ</b>	
3.1. Інноваційний потенціал України та державна підтримка корпоративного сектору.....	131
3.2. Фінансово - податкові чинники стимулювання інноваційної діяльності ТНК в Україні.....	151
3.3. Інтеграційна функція ТНК в контексті інноваційної політики України на шляху до членства в Європейський Союз .....	169
<b>Висновки до розділу 3</b> .....	186
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ</b> .....	189
<b>ДОДАТКИ</b> .....	208

## ВСТУП

**Актуальність теми.** Глобалізаційні процеси останніх десятиліть пов'язані із діяльністю транснаціональних корпорацій (ТНК), які об'єктивно виступають потужною силою розвитку світового господарства, а їх діяльність все більш поширюється далеко за межі країн базування материнських компаній-гігантів. Саме ТНК персоніфікують собою транснаціональний бізнес, вплив якого на науково-технологічний і соціально-економічний розвиток приймаючих країн істотно зростає.

Процес інвестування в інновації є одним з вирішальних чинників відтворення світової економічної системи. Рівень інноваційного розвитку країн відбувається в ХХІ столітті одночасно із посиленням глобалізації світового господарства, коли інноваційний процес набув рис нелінійної моделі і стає інтерактивним. Всі ці процеси відбуваються одночасно, що призводить до зміщення центру тяжіння з національного на глобальний рівень. Інвестиційно-інноваційний процес долає світові економічні кризи і дає поштовх як до оздоровлення окремих національних економік, так і прогресу корпорацій, що фінансують та впроваджують інновації.

ТНК виступають головними інвесторами в інноваційній сфері, а обсяги їхніх фінансових витрат на інноваційну діяльність постійно зростають. Загальна сума витрат ТНК на дослідження і розробки за останні десять років зросла із 106,4 млрд дол. у 2004 р. до більш ніж 160 млрд дол. США у 2014 р., тобто в 1,6 рази. Проте масштаби фінансування не гарантують успіху компанії в інноваційній сфері. Проведені дослідження дозволяють зробити висновок щодо відсутності кореляції між обсягами корпоративного інноваційного фінансування та ефективністю науково-технологічного розвитку ТНК. Це зумовлює необхідність пошуку більш досконалих механізмів та інструментів фінансового менеджменту в інноваційній сфері.

Сучасні стратегії і механізми фінансування інноваційної діяльності ТНК досліджували у своїх роботах провідні зарубіжні фахівці В.Аньшин, Дж.Брайт, Дж.Даннінг, Дж.Ендрю, Р.Кан, Дж.М.Кейнс, Дж.Кендалл,

Дж.Кларк, Дж.Маркусен, Х.Нотон, А.Пігу, Дж.Рош, Г.Сіркін, Р.Такер, Г.Уоделл, К.Фрімен, Ю.Яковець.

Взаємозв'язок фінансування інноваційної діяльності та міжнародної конкурентоспроможності країн та інших суб'єктів глобального бізнесу, процеси формування національних систем фінансового забезпечення інноваційного розвитку, а також окремі суттєві аспекти інноваційно-інвестиційної діяльності на різних рівнях управління досліджували вітчизняні вчені-економісти Л.Антонюк, В.Вергун, Т.Майорова, О.Мозговий, А.Нікіфорова, В.Новицький, Т.Орехова, Є.Панченко, Ю.Пахомов, Ю.Полякова, А.Поручник, О.Рогач, В.Сіденко, О.Сльозко, Л.Федулова, Ю.Юркевич.

Проте, в сучасній науковій літературі недостатньо повно розкриті теоретико-методологічні основи фінансування інноваційно орієнтованих ТНК за умов реального становлення техноглобалізму, коли посилюється монополізація в науково-технологічній сфері. Удосконалення методології та практичного інструментарію фінансового забезпечення інноваційної діяльності ТНК істотно актуалізується за умов економічної нестабільності і нерівномірності науково-технологічного розвитку. Виникає потреба у поглибленні досліджень таких інструментів фінансового менеджменту, як трансферне ціноутворення на інноваційні продукти ТНК та венчурне інвестування в інноваційній сфері. Подальшого розвитку потребують також методики аналітичної оцінки ефективності інноваційних інвестицій ТНК. Зважаючи на агресивну інноваційну політику ТНК США, ЄС, Японії, Китаю та Росії на світовому ринку інтелектуальних продуктів та послуг, критичною стає проблема нарощування інноваційного потенціалу вітчизняних компаній. Це зумовлює необхідність пошуку шляхів посилення дієвості національної інноваційної політики, удосконалення фінансово-податкових чинників, більш ефективного поєднання інноваційної політики України з науково-технологічною діяльністю ТНК, що й визначило вибір теми дисертаційної роботи, її мету, завдання та структуру, об'єкти та логіку дослідження.

### **Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами.**

Дисертація виконана в межах науково-дослідної теми відділу міжнародних валютно-фінансових відносин Інституту світової економіки та міжнародних відносин НАН України «Посткризова трансформація світової фінансової системи (2011-2013рр., номер державної реєстрації 0110U001983), результати досліджень автора використані у розділі 2 «Становлення систем фінансового менеджменту глобальних корпорацій» при підготовці матеріалів щодо парадигми фінансування інновацій (п.2.2 «Регуляторний інструментарій фінансового забезпечення інноваційної діяльності глобальних корпорацій») та при розробці рекомендацій щодо методики оцінки ефективності фінансування інноваційної діяльності глобальних корпорацій (п.2.3 «Інноваційні чинники міжнародної конкурентоспроможності національних економік»).

- **Мета та завдання дослідження.** Мета дисертаційної роботи полягає в поглибленні теоретичних та методологічних засад в обґрунтуванні прикладних рекомендацій з удосконалення фінансового забезпечення інноваційної діяльності ТНК у контексті інноваційної політики України на шляху до членства в Євросоюзі.

- Реалізація поставленої мети передбачає виконання наступних завдань:

- розкрити природу інвестиційно-інноваційної діяльності транснаціональних корпорацій;

- дослідити сучасні фінансові механізми та інструменти забезпечення інноваційної діяльності ТНК;

- визначити місце трансфертного ціноутворення у процесі створення, виробництва та реалізації інноваційних продуктів на світових ринках;

- ідентифікувати взаємозв'язок венчурного фінансування з підвищенням ефективності інноваційної діяльності транснаціональних корпорацій;

- проаналізувати вплив національних політик на залучення інвестицій в

інновації;

- обґрунтувати сучасні критерії оцінки привабливості середовища приймаючих країн для інноваційної діяльності ТНК;
- окреслити напрями підвищення ефективності впливу податкових інструментів на інноваційну діяльність ТНК в Україні;
- розробити концептуальні підходи щодо вдосконалення інноваційної діяльності українських підприємств з урахуванням досвіду ТНК;

*Об'єктом дослідження* є процеси модифікації фінансового забезпечення інноваційної діяльності ТНК в умовах глобалізації.

*Предмет дослідження* є фінансові механізми ресурсного забезпечення інноваційної діяльності ТНК.

**Методи дослідження.** Методологічною основою дисертації є системний підхід із застосуванням принципу єдності теорії та практики, які дають можливість здійснити комплексне дослідження механізмів фінансування інноваційного процесу транснаціональними корпораціями.

Для вирішення поставлених завдань та отримання наукових результатів було використано такі загальнонаукові та спеціальні методи пізнання: *класифікації та систематизації* – для аналізу економічних процесів; *історико-логічний* – для вивчення та розкриття еволюції поглядів на процес фінансування інновацій; *аналізу та синтезу* – в процесі дослідження механізмів фінансування інновацій ТНК, визначення методологічних засад та обґрунтування прикладних рекомендацій з удосконалення фінансового забезпечення інноваційного процесу; *кількісного, якісного та структурного аналізу процесів і явищ* – для обґрунтування взаємодії фінансових механізмів на різних стадіях інноваційного процесу; *економіко-математичного моделювання* – для кількісного та якісного аналізу впливу управлінських рішень на інвестиційно-інноваційну привабливість приймаючої країни; *узагальнення* – для формулювання висновків як в окремих розділах, так і в дослідженні загалом.

Інформаційною базою дослідження є наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених, матеріали міжнародних довідникових видань та статистичних баз даних: ЮНКТАД, ООН, Global Innovation 1000; GlobalInnovation Barometer, Міністерства економічного розвитку та торгівлі України, агреговані дані Державної служби статистики України (наукова та інноваційна діяльність в Україні), Національного інституту стратегічних досліджень в Україні, дослідження та звіти консалтингових компаній та національного центру стратегічних досліджень «Центру Разумкова», Price Waterhouse Coopers, Deloitte, KPMG, матеріали інформаційних агентств (Reuters, Bloombrs), ресурси Інтернет.

– **Наукова новизна одержаних результатів** полягає у розкритті факторів та новітніх тенденцій фінансування інноваційної діяльності транснаціональних корпорацій у системі нарощування їх глобальної конкурентоспроможності, обґрунтуванні системи комплексного фінансового забезпечення науково-дослідної та дослідницько-конструкторських робіт (НДДКР) ТНК, виявленні крос-культурних особливостей фінансування інноваційних проектів у провідних країнах та визначенні стратегічних напрямів і перспектив розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні у контексті реалізації угоди про Асоціацію з ЄС.

На захист виносяться такі нові наукові положення, розроблені особисто автором:

*вперше:*

– запропоновано систему комплексного фінансування інноваційної діяльності ТНК, яка включає: базові ланки корпоративного фінансування, до складу яких входять: бюджети виконання НДДКР та трансфертне ціноутворення у контексті забезпечення маржинального доходу на кожній стадії інноваційного процесу; допоміжні ланки, а саме: інноваційні фонди стратегічних альянсів, що дозволяють суттєво знизити ризики інноваційної діяльності та забезпечують перерозподіл фінансових ресурсів між учасниками цих альянсів на користь компаній – галузевих лідерів у

відповідних сферах науково-технологічного розвитку; корпоративних та незалежних венчурних фондів, які дозволяють знизити рівень оподаткування в інноваційній сфері, прискорити рух грошових потоків на всіх стадіях інноваційного процесу та забезпечити досягнення цілей пріоритетних інноваційних проектів; національні інноваційні фонди, що використовуються ТНК для фінансування таких інноваційних розробок які мають пріоритетне значення для розвитку відповідних національних економік; фінансово-кредитний механізм, який використовується, як правило, на завершальних етапах інноваційного процесу, головним чином в рамках інтегрованих структур міжнародного бізнесу (кейрецу в Японії, чеболі в Південній Кореї; промислово-фінансові групи США та Німеччини і т. ін.);

– запропоновано економіко-математичний та графічний варіанти когнітивної моделі привабливості інноваційно-інвестиційного середовища приймаючих країн, яка дозволяє виявити мотиваційні фактори інноваційної діяльності ТНК в цих країнах; побудовані на основі зазначеної моделі сценарії розвитку економіки України на перспективу до 2020 року (інерційний, екстенсивний та інтенсивний) дозволили виявити, з одного боку, позитивний вплив людського фактору та патентного потенціалу на розвиток науково-технологічної діяльності ТНК в Україні, а з іншого – вкрай негативну роль високого рівня корупції у рівні привабливості вітчизняного інвестиційного клімату;

*удосконалено:*

– трактування категорії «фінансові механізми інноваційної діяльності транснаціональних корпорацій», яка являє собою взаємопов'язану сукупність інструментів регулювання грошових потоків компанії у сфері креативного пошуку і реалізації можливостей щодо створення власних та використання залучених, на основі концепції відкритих інновацій, продуктів інтелектуальної власності, що якісно змінюють технологію і організацію бізнесу з метою кращого задоволення попиту на цільових ринках за умов дотримання критеріїв ефективності і вимог сталого розвитку;



– кластерний підхід до фінансування інновацій ТНК за показником концентрації глобального потоку інвестицій, на основі якого виділено три групи країн: інноваційні лідери (США, Японія, Франція, Німеччина, Велика Британія), частка яких в загальному обсязі фінансування інновацій перевищила 82%; інноваційні «тигри» з Південно-Східної Азії, частка яких становить 16%; інноваційні аутсайдери – решта країн.

*отримало подальший розвиток:*

– класифікація факторів інвестиційно-інноваційного середовища приймаючих країн, які поділяються на три групи: політико-правові (політична стабільність, захист прав власності, рівень корупції, транспарентність економічних відносин); фінансово-економічні (рівень економічного розвитку, податкове навантаження на бізнес, глобальний інноваційний індекс, ефективність фінансово-банківського сектору); інституціонально-організаційні (індекс економічної свободи, легкість ведення бізнесу, якість науково-освітнього сектору); запропонована класифікація дає можливість як ТНК так і органам державного управління визначити і оцінити, за допомогою відпрацьованих у міжнародному бізнесі індикаторів, окремі аспекти та інтегральну характеристику національного інвестиційно-інноваційного середовища;

– визначення шляхів підвищення ефективності функціонування фінансово-податкової системи України у контексті інноваційного розвитку національної економіки за рахунок: по-перше, пільгового оподаткування високотехнологічних компаній і секторів в цілому; по-друге, зниження відрахувань до бюджетів різних рівнів на оплату праці фахівців, що зайняті в науково-дослідній та дослідно-конструкторській діяльності; по-третє, спрощення процедур розмитнення імпорту сучасного обладнання та новітніх технологій, пов'язаних із енерго та ресурсозбереженням як на підприємствах, так і в домогосподарствах; по-четверте, запровадження додаткового спеціального податку на суб'єктів господарської діяльності, що використовують застаріле обладнання та низькотехнологічні уклади у своїй

діяльності; по-п'яте, передбачення суттєвих преференції для розвитку інформаційних технологій й бізнесу в цілому; по-шосте, створення спеціалізованої фінансової установи на основі механізму державно-приватного партнерства, яка має обирати, фінансово забезпечувати та реалізовувати пріоритетні для національної економіки інноваційні проекти у контексті посилення частки високотехнологічних укладів п'ятого та шостого рівня.

**Практичне значення одержаних результатів** полягає в тому, що результати дисертаційного дослідження, висновки та конкретні пропозиції можуть бути використані як методологічна база для розробки стратегій підвищення міжнародної конкурентоспроможності українських компаній на основі використання сучасних систем фінансування інноваційної діяльності провідних транснаціональних корпорацій.

Матеріали дисертаційного дослідження були використані на загальнодержавному рівні: Комітетом Верховної Ради України з питань запобігання і протидії корупції у законопроектній роботі (довідка № 291 – 1075 від 29.01.2015 р.); Комітетом Верховної Ради України з питань фінансової політики і банківської діяльності і законопроектній роботі (довідка № 03-25/15 від 27.01.2015 р.); у практичній діяльності Підкомітетом з питань міжнародної економічної політики Комітету з питань економічної політики Верховної Ради України (довідка № 5-15/69 від 02.12.2012р.); Комітетом Верховної Ради України з питань європейської інтеграції в законопроектній роботі (довідка від 26.09.2014 р.). Низка наукових положень кандидатської дисертаційної роботи, які були отримані особисто автором, використовуються у процесі викладання нормативних дисциплін для студентів «Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана» (довідка від 24.09.2014 р.). Науково-методичні матеріали, висновки та пропозиції, розроблені та сформульовані в роботі, були використані у ході реалізації науково-дослідних тем «Науково-дослідним економічним інститутом» (довідка № 1/172-а від 17.04.2012р.); використані в

ході реструктуризації компанії «Експерт Холдинг» (довідка № 06-233 від 20.06.2014р.);

**Особистий внесок здобувача.** Дисертаційна робота є повністю самостійним науковим дослідженням. Усі наукові-практичні результати, які викладені в дисертаційній роботі, отримані автором особисто.

**Апробація результатів дослідження.** Основні положення та висновки дослідження доповідались і обговорювались на міжнародних і всеукраїнських конференціях, зокрема, на XII міжнародній науково-практичній інтернет-конференції «Проблеми та перспективи розвитку науки на початку третього тисячоліття у країнах Європи та Азії» (Переяслав-Хмельницький, 2015 р.); IX Міжнародній науково-практичній конференції «Ефективні інструменти сучасних наук – 2013» (Прага, 2013 р.); міжнародній науковій конференції «Теоретичні та практичні підходи щодо оцінок наслідків глобальної фінансової кризи» (Київ, 2011р.); міжнародній науковій конференції «Шляхи трансформації міжнародної валютно-фінансової системи» (Київ, 2013 р.); міжнародній науковій конференції «Україна в міжнародних економічних відносинах в умовах глобалізації» (Київ, 4 липня 2002 р.); міжнародній науковій конференції програмі «Круглий стіл» «Криза ЄВРО, або втрачена парадигма» (Київ, 13 грудня 2011р.); міжнародній міжвідомчій конференції: «Проблеми різних економік світу в процесі трансформації світової системи» (Київ, 31 травня 2012 р.).

**Публікації.** Основні положення та висновки дисертації були опубліковані у 18 наукових працях загальним обсягом 15,9 д.а., з них 6 – у наукових фахових виданнях, 2 – у наукових фахових виданнях іноземних держав. Також 7 – матеріали міжнародних науково-практичних конференцій, 2 – монографії та 4 в інших виданнях.

# РОЗДІЛ 1

## ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО ОРІЄНТОВАНИХ ТНК

### 1.1. Теоретичні основи транснаціоналізації фінансово-господарської діяльності

Характерною рисою в ХХ – ХХІ ст. світової економіки є інтернаціоналізація соціально-економічних процесів. Відбувається зближення національних економік шляхом посилення промислової співпраці та взаємозалежності міжнародного товарообороту, руху капіталів та робочої сили між країнами. Головною формою інтернаціоналізації до середини ХХ ст. була міжнародна торгівля, в подальшому основною формою стає інтернаціоналізація не обліку, а виробництва. Інституційною формою якою виступають глобальні компанії які в свою чергу утворюють розгалужену мережу філій та окремих пов'язаних корпорацій, що породжує процес транснаціоналізації.

Транснаціоналізація на рівні відтворювальних комплексів країн має своїм результатом створення нових ринкових систем, ширших можливостей для розвитку великомасштабного спеціалізованого виробництва, що становить об'єктивні передумови розвитку міжнародного бізнесу та концентрації капіталів у рамках підприємницьких утворень. З іншого боку, транснаціоналізація фінансово-господарської діяльності за участю комерційних структур є економічним механізмом, який визначає нові пріоритети суспільного відтворення, цілі міжнародної політики держав, особливості й динаміку інтернаціоналізації господарського життя [1].

Міжнародні філіали ТНК не можуть існувати без організаційно-економічної підготовки глобального середовища. Сучасними

транснаціональними компаніями був сформований адекватний організаційний компонент: фінансовий механізм глобального ринку.

Як показала практика останніх десятиліть, взаємодія фінансових ринків та ТНК була масштабною і характеризувалась високим динамізмом. У найкоротші, за світогосподарськими критеріями, терміни найбільші ТНК, цілком порівнювані з економіками середніх, а то і великих країн, заповнили глобальний простір, змінивши тим самим організаційно-економічне облаштування планети. В світі почалось формування глобального фінансового простору як основи світової економіки.

Транснаціоналізація, що відбувається за рахунок розгортання системи, яка формується навколо центральної компанії, докорінно змінює традиційні уявлення про корпорацію взагалі і багатонаціональні корпорації зокрема. В нинішніх умовах вертикально інтегрована та ієрархічно побудована структура більше не відображає основні типи існуючих форм організації. При всій різноманітності варіацій ТНК, серед них можна виділити дві протилежні одна одній організаційні форми, – централізоване виробництво з центральним управлінням і централізованим виробництвом та розосереджене виробництво де кожний суб'єкт виробництва має свій центр управління. Організаційні форми ТНК зображені на рис. 1.1.



**Рис. 1.1. Організаційні форми ТНК**

І хоча багатонаціональні корпорації знаходяться між цими двома крайнощами, усе ж таки домінуючим є географічно розосереджене виробництво з гнучким централізованим управлінням, заснованим на широкій самостійності. Таким чином, відбувається перехід від жорсткої центральної системи управління до розмитих систем. Що ж до централізованого управління, то воно застосовується частіше для підрозділів наукових досліджень і розробок [2].

Специфіка транснаціоналізації полягає і в тому, що ТНК не переміщується з країни в країну. Вона, завдяки своїй багатодержавній природі, лише зменшує при необхідності свою присутність в одних країнах і збільшує в інших, оскільки тягнеться далеко за межі своєї батьківщини, хоча фірма продовжує при цьому юридично залишатися в тій країні, в якій розташована її штаб-квартира, охоплює величезну кількість країн, в яких розгортає свої структури, поширюючи за межами своєї країни і країн, де засновані філії, свій пакет менеджменту, управління, організаційного потенціалу.

До новітніх тенденцій організаційної реконструкції багатонаціональних корпорацій належить здатність гнучко трансформувати відносини власності. У ході створення системи дочірніх фірм, філій і інших структурних підрозділів ТНК може широко використовувати не пряму власність, а детально відформатовані за своїм задумом договірні відносини.

Критерії диверсифікації інституційної сторони відносин власності закладені і в завданнях досягнення економії, оскільки для ТНК найбільш ефективний механізм диверсифікації і регулювання глобального виробництва - це саме договірні субконтрактні відносини. Адже, саме останні, дозволяють скоротити витрати. Відзначимо, у зв'язку з цим, що швидке розповсюдження промисловості у напрямку недорогих виробників було досягнуто через субконтракти в текстильній і швейній галузях. В умовах повної власності питомі транзакційні витрати в цих галузях могли виявитися надмірними. В той же час субпідрядні витрати легко перекладаються на інші структури.

Маніпулювання відносинами власності часто не послаблює, а підсилює владу вищих ешелонів корпоративної влади. До того ж в таких трансформаціях присутній ефект лібералізації, який особливо важливий в умовах симбіозу і взаємодоповнення корпорацій та суб'єктів дрібного і середнього бізнесу, що виступають на ігровому полі приватної власності. В таких випадках у ТНК встановлюються як би квазіприватновласницькі відносини з дрібними гравцями, тобто відносини збиткової (для дрібних гравців) приватної власності, які маскуються договірними відносинами [3]. На базі взаємодії дрібних підприємців з капіталом ТНК, відбувається своєрідний ренесанс дрібної приватної власності, що істотно підживлює малий та середній бізнес. Проте при цьому дрібний бізнес непомітно для себе втягується в настільки жорсткі зв'язки з корпораціями, що внутрішній зміст цих відносин асоціюється з його приватизацією. Всеваддя масштабного корпоративного бізнесу формується на основі нових залежностей особливо тих, що пов'язані з реальними правами, які концентруються в корпоративних структурах. При відтворенні капіталу, з кожним новим його оборотом відбувається розширення меж корпоративного капіталу за рахунок залучення засобів дрібних власників і перетворення публічно-групового капіталу в приватно-груповий. До цього ж належить і власність, що знаходиться в руках держави, суспільних структур і т.п. [4, с. 31, 32].

Передумовою виникнення сприятливого середовища для транснаціоналізації бізнесу є бажання власників бізнесу створити всі умови для уникнення впливу кризових явищ, характерних для світової економіки весь період розвитку та становлення індустріального простору.

Чинники, які стали підґрунтям виникнення сучасного процесу об'єднання, які в свою чергу, призвели до транснаціоналізації слід шукати в історичному минулому світової економіки.

Світовий ринок сформувався у першій половині XIX століття як підсистема господарства, пов'язана з обліком товарів за межами національної економіки та валютно-фінансовим забезпеченням такого обліку. Він став

формою усталених зв'язків між національними ринками, що внаслідок швидкого розвитку транспорту та будівництва доріг остаточно утвердилося як складова загальносвітової ринкової господарської системи.

Поряд із зовнішньою торгівлею, яка набула світового характеру, формувалися світовий кредитний та валютний ринки, а також міжнародний ринок праці. В другій половині XIX століття склалася система міжнародних економічних відносин як результат взаємодії всієї сукупності світових господарських зв'язків. Основними чинниками цього процесу були: розвиток великої машинної індустрії; міжнародний поділ праці, що розділив світ на промислово-розвинені й економічно-відсталі країни; утворення колоніальної системи.

Для збереження панування на внутрішньому ринку національні корпорації повинні були забезпечувати світовий рівень з якості та цін. Лише зовнішній ринок міг поглинути масовий випуск фабричних товарів. В країнах світу визначилися галузі, які працювали на основі імпорتنих надходжень або на експорт. Корпорації зайняли панівне положення в галузях і почали перетворюватися в монополії, а економіка швидко монополізувалася.

Основними причинами монополізації стали: зростання мінімальних розмірів капіталів; прагнення підприємців одержати максимум прибутку за рахунок витіснення конкурентів і встановлення бар'єрів для входження в галузь; надання урядом певним фірмам привілеїв на постачання газового палива, електроенергії, телефонних послуг, тощо (природні монополії) у зв'язку з розвитком комунального господарства; розвиток патентного права, різноманітні махінації та зловживання аж до шантажу й прямого розбою.

Проблемами транснаціоналізації фінансово-господарської діяльності на різних етапах розвитку займалися різні вчені. Класична політична економія вичерпала свій ресурс і практично зійшла з поля економічних досліджень. Переоцінка цінностей, які формувалися майже 200 років еволюцією класичної політичної економії, формування принципово нових поглядів на основі проблеми економічної науки, методи їх дослідження і вирішення,



створили умови переходу до неокласичної теорії, основою якої стала маржинальна економічна концепція.

Родоначальниками маржиналізму вважається австрієць Менгер, британець Джевонс та швейцарець Вальрас, які розвинули і збагатили вчення про корисність мислителів XVIII століття Кондільяка та Галіані теорією граничного аналізу (*marginal analysis*). Цей термін і дав назву цій течії економічної науки [5, с. 313, с. 385, 386].

Яскравими представниками теорії маржиналізму були Герман Госсен, Йоган Тюнен, Антуан Курно, Карл Менгер, Ейген Бьом-Баверк, Фрідріх Візер, Вільям Джевонс, Леон Вальрас.

Основоположником неокласичної теорії в руслі маржиналізму став Альфред Маршалл. Послідовниками неокласичної теорії маржиналізму були Бейтс Кларк, Френк Тауссіг, Вільфредо Парето, Ірвінг Фішер, Кнут Віксель, Густав Кассель, Людвіг Мізес.

Теорії маржиналізму та раннього неокласичного напрямку зосередилися на поясненні поведінки окремого суб'єкта господарювання, ґрунтувалися на ідеологічній нейтральності аналізу і соціальних проблем не торкалися.

Саме ці процеси зумовили виникнення таких теорій, як: інституціоналізм; французький дерижизм; кенсіанство; фабіанство; соціал-реформізм; ліберальний соціалізм; легальний марксизм та ін.

Яскравим представником легального марксизму був видатний український вчений Михайло Туган-Барановський. Саме він став фундатором сучасної інвестиційної теорії економічних циклів. Критично проаналізувавши найбільш поширені (в кінці XIXст.) теорії відтворення Туган-Барановський дійшов до висновку про некоректність теорії криз Сімонді і доречність висновків Ж.Б. Сея, згідно якого пропозиція товарів породжує попит на них. Водночас, вчений дотримувався погляду, що ринок керує виробництвом, а не виробництво ринком.

В своїх дослідженнях Туган-Барановський поклав ідею про зв'язок циклічних коливань промислового виробництва з періодичним

нагромадженням основного капіталу. Нагромадження капіталу, вважає дослідник, за повної неорганізованості національного виробництва, за анархії, яка панує на товарному ринку, неминуче призводить до криз. Зважаючи на свої дослідження, вчений прийшов до висновку, що **внутрішнім рушієм** економічних коливань і економічної активності є рух **інвестиції**. В свою чергу обсяг інвестицій залежить від обсягу кредиту грошового капіталу. Обмеженість банківських ресурсів, їх непропорційне розміщення між різними сферами економіки звужує інвестиційні можливості, що й породжує економічні кризи. Саме ці процеси породили бажання умовного підприємця утворювати такі об'єднання які би знижували ризики фінансових витрат від локальних кризових явищ в окремих країнах, що і стало передумовою процесу транснаціоналізації у другій половині ХХ століття. Процес транснаціоналізації являє собою формування транснаціональних корпорацій (ТНК) та поширення їх діяльності в міжнародних масштабах.

З відкриттям інвестиційної теорії циклів відзначився новий етап в дослідженні проблем циклічності та кризових явищ в економіці як окремих держав так і світу в цілому. Саме цей етап започаткував сучасну теорію кон'юнктури. Ідеї Українського економіста пізніше використовувались такими провідними теоретиками, як А. Пігу, Й. Шумпетер, Р. Хоутрі, Дж. М. Кейнс, Р. Кан, Дж. Гікс та інші.

Саме циклічність теорії інвестицій стала рушійною силою в подальшому для інноваційних теорій Й. Шумпетера. Циклічність процесів в свою чергу спонукала бажання підприємця до укрупнення виробництва до розмірів корпорації і домінування на ринку. Відповідно саме ці обставини зумовили виникнення в ХХ столітті таких гравців на світовому ринку як транснаціональні корпорації.

Перші прообрази ТНК з'явилися ще в XVI - XVII століттях коли розпочалося колоніальне освоєння Нового Світу. Основні ідеї і практика

ТНК були виявлені в джерелах, що характеризують діяльність Ганзейського союзу, утвореного у XVII столітті, якою була Ост-Індійська компанія.

У XVII столітті у нових галузях економіки з'являються централізовані мануфактури, найрозвиненішими з яких були мануфактури з виробництва цукру, сукна, шовку у Великобританії та Нідерландах.

Надзвичайно високий рівень концентрації капіталу наприкінці XIX – на початку XX століть сприяв його переходу за національні межі. На цей період припадає становлення відомих в світі ТНК, зокрема американських «General Motors», «IBM», «Eastman Kodak», німецьких «Bayer», «Mannensmann», «Bosh», «Henkel», швейцарської «Nestle», тощо.

Незважаючи на те, що формування транснаціональних корпорацій відбувалося на рубежі XIX – XX ст. в науковій літературі сам термін ТНК з'явився у 60-х роках XX ст. Пізніше для визначення фірм, що діють в міжнародному масштабі, поряд з терміном «транснаціональні корпорації» стали використовуватися інші – багатонаціональні, мультинаціональні, міжнародні, глобальні компанії, причому вони деякою мірою відрізняються один від одного. Так, якщо **ТНК** – це корпорації, які є міжнародними за сферою своєї діяльності, але національними за капіталом та контролем, то багатонаціональними чи мультинаціональними компаніям притаманна міжнародна розосередженість їх капіталу.

По сей день йде дискусія щодо віднесення компаній до тієї чи іншої категорії. Пропонуються різні критерії визначення ТНК: масштаби та сфери діяльності, належність капітал, інтернаціональність менеджменту, глобальність стратегії, тощо. Хоча, досі не вдалося сформулювати єдину загальноприйнятую точку зору з даного питання, в різних документах ООН, що стосується аналізу діяльності міжнародних компаній, можна знайти досить широке визначення ТНК. Наприклад, надається така дефініція:

**Транснаціональною** називається компанія:

- яка володіє дочірніми компаніями в двох або більше країнах світу незалежно від їх юридичної форми або сфери діяльності;

- яка має таку систему прийняття рішень, котра дозволяє проводити узгоджену політику та загальну стратегію з одного або декількох центрів;
- дочірні компанії якої так пов'язані між собою через відносини власності або іншим шляхом, що кожна з них може значно впливати на діяльність інших компаній (зокрема, мати доступ до їх знань та ресурсів) і розділяти відповідальність з ними.

В деяких тлумаченнях визначається також те, що щорічний обсяг продажу транснаціональних компаній має перевищувати 100 млн. дол., або понад 25% діяльності компанії має здійснюватися за кордоном.

Разом з тим, в останні роки популярним в офіційній літературі стає більш загальне та просте визначення ТНК. Наприклад, таке, яке надає Департамент з інвестицій, технологій та розвитку підприємств (DITE), що діє в рамках ЮНКТАД. Згідно з DITE, транснаціональними називаються акціонерні чи неакціонерні корпорації, які складаються з материнських компаній та їх зарубіжних афілійованих фірм [6].

**Материнською компанією** є підприємство, що контролює активи інших господарських суб'єктів, розташованих в зарубіжних країнах. Звичайно, контроль здійснюється шляхом володіння певною часткою капіталу. Частка в розмірі 10 та більше відсотків статутного капіталу дія акціонерних підприємств та її еквівалент для неакціонерних. як правило, вважається ознакою одержання контролю над активами.

**Зарубіжною афілійованою компанією** вважається акціонерне чи неакціонерне підприємство, в якому інвестор, що є резидентом іншої країни, має таку частку капіталу, яка дозволяє йому мати довгостроковий інтерес в управлінні цього підприємства.

Відрізняють декілька основних типів афілійованих компаній:

**Дочірня компанія** — акціонерне підприємство в зарубіжній країні, в якому інша господарська одиниця прямо володіє контрольним пакетом акцій

(більш 50%) і має право призначати чи звільняти більшість членів адміністративних, керівних або наглядових органів.

**Асоційована компанія** — акціонерне підприємство в зарубіжній країні, в якому інвестор володіє принаймні 10%, але не більш половини пакету акцій.

**Відділення (філія)** — неакціонерне підприємство в зарубіжній країні (зі спільним або 100%-им іноземним капіталом) [7].

Звичайно, міжнародні корпорації в умовах глобалізації не відразу розпочали реалізацію активної стратегії розгортання дочірніх компаній і філій в масштабі планетарного простору. Ще в 80-х роках ТНК діяли переважно поодиночі. Стратегія глибокої і диверсифікованої інтеграції з масованим створенням зарубіжних виробництв набрала оберти лише в 90-і роки. Саме тоді на базі іноземних філій корпорації почали розгортати виробничі системи, які поєднали економіки країн світового авангарду, і перш за все, США, з економіками інших країн довгостроковими стійкими зв'язками, - зв'язками міцнішими, ніж ті, які забезпечувала торгівля.

Система філій, створена за кордоном за допомогою іноземних інвестицій, призвела до створення економічного простору, який називають «іншою економікою». Незабаром ця економіка за виробничим, науково-технічним і фінансовим потенціалах стала розповсюдженою в країнах світового авангарду, а в Сполучених Штатах навіть перевершує аналогічні сфери господарювання інших країн - експортерів капіталу. В США в її межах зосереджено понад 20% виробничих потужностей; причому вже в 2010 р. на 22 тис. контрольованих американським капіталом іноземних підприємствах було зайнято більше 7,6 млн. робітників і службовців, або біля третини всієї робочої сили, задіяної на підприємствах, що належать ТНК Сполучених Штатів. Активи іноземних підприємств американських компаній досягли 3,1 трлн. дол., вартість створених ними товарів і послуг перевищила 600 млрд., а їх прибуток склав 92,1 млрд. дол. [4, с. 32, 33].

Кількість ТНК значно збільшилась з 1970 року. На той період було зареєстровано не менше 7000 тисяч фірм, які за своїми ознаками можна віднести до транснаціональних. Вже наприкінці 90-х років їх чисельність зростає до 60 000 тисяч. Зараз в світі нараховується біля 82 000 тисяч ТНК. Які мають біля 810 000 філій в різних країнах на всіх континентах [8].

Вчені з Вищої технічної школи Цюріха на чолі Джеймс Глетфелдером склали модель глобальної економіки, за допомогою якої змогли визначити 147 транснаціональних корпорацій, які контролюють 40 % всього світового доходу. Науковці проаналізували взаємозв'язки 43 тисяч транснаціональних корпорацій та визначили, що існує відносно невелика група компаній, в основному банків, яка здійснює непропорційно великий вплив на світову економіку. Попередні дослідження показали, що лише кілька ТНК володіють великими шматками глобального ринку, однак до цих досліджень входила лише обмежена кількість компаній і не входила інформація про фактичних власників цих бізнесів. Вчені з Цюріха змогли зробити узагальнення, як це вплинуло на світову економіку. Вони використали базу даних Orbis від 2007 року, яка містить інформацію про 37 млн. компаній та інвесторів по всьому світу і виділили з цього списку 43 060 ТНК, а також їх найбільших акціонерів. Потім вони побудували модель, яка показала, як одні транснаціональні корпорації контролюють інші через володіння пакетами акцій, а також вказувала операційні доходи цих компаній, щоб скласти карту розподілу економічного впливу. Модель виявила ядро з 1318 компаній, які мали найбільше не прямих зв'язків з іншими бізнесами. Кожна з цих компаній була безпосередньо пов'язана з двома або кількома іншими, а ті в свою чергу, так чи інакше брали участь у структурі власності ще в середньому 20 компаній. Хоча на самі ці 1318 компаній в сукупності припадає 20 % світового доходу, вони через частки в акціонерному капіталі колективно володіють більшістю найбільших в світі компаній реального сектора економіки, на частку яких припадає ще 60 % світового доходу. Коли науковці продовжили «копати» в глиб, з'ясувалося, що ці 1318 компаній зі

свого боку колективно належать 147 корпоративним монстрам. Корпорації зі «списку 147» контролюють 40 % всього багатства світової системи. По суті, менше 1 % від усієї кількості компаній в світі змогли контролювати 40 % всієї глобальної мережі, при чому більшість з них – фінансові інститути [9].

Більше половини, а саме 60 % міжнародних компаній зайнято в сфері виробництва, 37 % - в сфері послуг та 3 % - добувна промисловість та сільське господарство. Найбільший обсяг ринкової капіталізації найбільших світових компаній після обвалу ринків в 2008 році виріс більш ніж на 10 триліонів доларів США. Найбільші обсяги ринкової капіталізації демонструють публічні компанії, що представляють технологічний сектор, сектор споживчих послуг та охорони здоров'я, в основному це компанії походженням з США та Китаю.

Транснаціональні корпорації широко використовують переваги та можливості міжнародної кооперації та розподілу праці. Вони діють далеко за межами своєї «рідної» країни та формують міжнаціональні комплекси, здійснюють вплив не тільки на економіку окремих країн, але і на стан світової економіки в цілому. Наприкінці ХХ століття прибутковість міжнародних корпорацій досягла надзвичайно високого рівня [10].

Транснаціональні корпорації складають половину найбільших економік світу, контролюють 50 % світової торгівлі та 67 % зовнішньої торгівлі.

За даними Forbes рейтингу транснаціональних корпорацій Китай в 2014 році твердо займає три лідируючі позиції, в протипагу США, яка в 2005 році займала ці перші позиції (див. табл. 1.1).

Як видно з наведеної таблиці ТОП-10 складають компанії Китаю та США. Причому, умовний середній оборот американських компаній, що увійшли в ТОП-10 становить 182.1 млрд.\$, а китайських 168 млрд., тоді як рівень прибутковості в китайських значно вище, в середньому на 15 %. Відповідно китайські компанії мають в своєму розпорядженні більшу кількість активів, що майже вдвічі перевищує вартість активів американських

компаній. А от рівень капіталізації в 1,7 разів вище в американських компаніях [8].

Таблиця 1.1

**Рейтинг найбільших транснаціональних корпорацій наведено в таблиці**

ранг 2013	ранг 2014	компанія	країна	Оборот		Прибуток		Активи		Капіталізація	
				млрд. дол. США	*питома вага в %	В млрд. дол. США	*питома вага в %	В млрд. дол. США	*питома вага в %	В млрд. дол. США	*питома вага в %
1	1	ICBC	Китай	148,7	8,50%	42,7	6,64%	3124,9	19,37%	215,6	9,22%
2	2	China Construction Bank	Китай	121,3	6,90%	34,2	13,33%	2449,5	15,18%	174,4	7,45%
8	3	Agricultural Bank of China	Китай	136,4	7,82%	27	10,52%	2405,4	14,91%	141,1	6,03%
3	4	JPMorgan Chase	США	105,7	6,04%	17,3	6,74%	2435,3	15,10%	229,7	9,82%
9	5	Berkshire Hathaway	США	178,8	10,21%	19,5	7,60%	493,4	3,06%	309,1	13,21%
5	6	Exxon Mobil	США	394	22,51%	32,6	12,70%	346,8	2,15%	422,3	18,05%
4	7	General Electric	США	143,3	8,19%	14,8	5,77%	656,6	4,07%	259,6	11,10%
12	8	Wells Fargo	США	88,7	5,07%	21,9	8,54%	1543	9,56%	261,4	11,17%
11	9	Bank of China	Китай	105,1	6,00%	25,5	9,94%	2291,8	14,21%	124,2	5,31%
9	10	PetroChina	Китай	328,5	18,77%	21,1	8,22%	386,9	2,40%	202	8,63%
Сумарний показник по топ 10:				1750,50	100%	256,6	100%	16133,6	100%	2339,4	100%

\* по відношенню до сумарного показника

ТНК в більшості випадків визначають динаміку, структуру, рівень конкурентоздатності на світовому ринку товарів та послуг, а також міжнародний рух капіталу, передачі технологій, знань, впливають на національну економіку як країни базування так і приймаючої. Якщо порівняти активи 100 компаній з загальносвітовим рівнем (який оцінюється приблизно в 20 трлн. \$, то відповідно 100 компаній мають активів на загальну суму 3,20 трлн. \$, або 16% від світового рівня.

Високий динамізм розгортання системи транснаціоналізації через структури ТНК, як вже наголошувалося, був обумовлений у вирішальному ступені інформаційно-фінансовою експансією. Проте останню обставину було б невірно трактувати таким чином, нібито інформація і фінанси



спрацьовували в цьому випадку завдяки лише простому механічному накладанню на корпоративні структури. Головне полягає в іншому, - в тому, що саме поєднання організаційних і фінансово-інформаційних чинників дало ефект синергії, який виразився в прискореному, планетарному за масштабами, формуванні мережевої павутини - унікального середовища функціонування ТНК.

Істотною (неринковою) межею цього ринку є і ретельно замаскований корпоративний авторитаризм. Причина цього, звичайно ж, закладена не тільки в розташуванні головного офісу за кордоном, але, перш за все, в могутності ТНК, в здатності їх зламувати національно-державні кордони, впливати на політику урядів, отримувати користь від підтримки з боку міжнародних економічних організацій та урядів «своїх» країн. Той факт, що ніші, які займають ТНК, є часто незаповненими, робить сам їх відхід з країни (або загрозу відходу) украй ризиковим для національних економік. Адже саме найбільші корпорації вирішально впливають на структуру економіки, масштаб інвестування, формування правил гри.

Становище ТНК непідконтрольне і тому, що під їх дією в країнах, які розвиваються, складається система відносин, що зветься «договірним» капіталізмом. Це прискорює корупцію владних режимів і веде до їх деградації. З іншого боку, в результаті досягнутої гнучкості способів організації технологічних процесів, компетентності в рішеннях тих або інших завдань, – ТНК в країнах, що є недостатньо розвиненими, просто незамінні. Адже їм властиво аналізувати невідчутні для інших економічних суб'єктів явища, приймати неординарні рішення, управляти динамікою глобальної дифузії власності, заохочувати до співпраці нових партнерів, досягати соціальної згоди. Все це маскує негативний ефект, що створюється залежністю національних економік від мережевих структур.

Рух до закономірностей мережевих структур через глобальну транснаціоналізацію супроводжується переходом значної частини контролю над національною економікою до ТНК і міжнародних організацій, у яких

переважають цілі, що протилежні інтересам суверенних держав. Прагнення економити на заробітній платі спонукає ТНК переміщати промислове виробництво в країни, що розвиваються. Це, в свою чергу, ускладнює проблему зайнятості в промислово розвинених країнах і породжує конфлікти.

Зміни, пов'язані з глобалізацією і постіндустріалізмом, який набирає силу суттєво вплинули на конкурентне середовище. На якісно новій основі поглибилась і без того значна поляризація країн за рівнем конкурентоспроможності. Критерії традиційні, тобто такі, що відображають рівень економічного розвитку, забезпеченості ресурсами, кваліфікованою робочою силою і т.д., стали усе більше поступатися показникам технологічної оснащеності, розвитку інформаційно-комунікаційного потенціалу, присутності країни на світових фінансових ринках, швидкості освоєння нею нових технологій, можливості впливу на інші країни через міжнародні організації [11].

Більшість державних ТНК які придбали іноземні активи в 2012 році були з країн, що розвиваються, багато з цих придбань були мотивовані прагненням отримати стратегічні активи (наприклад, технології, інтелектуальну власність, торгові марки) і доступ до природних ресурсів, 19 з них входять до списку 100 найбільших транснаціональних корпорацій світу.

Найбільші 15 державних ТНК – відомі і добре впізнаванні бренди. Рейтинг найбагатших державних ТНК (доля держави становить не менше 10%) наведено в табл. 1.2.

На сучасному етапі ТНК є основними інвесторами у багатьох галузях економіки. Основні інвестиції у більшості країн спрямовуються на розвиток внутрішньої регіональної торгівлі, інновацій, науково-дослідницької сфери і добувних галузей. Географічний напрям прямих іноземних інвестицій і, усе більш пов'язаних з ними зовнішньоторговельних потоків, багато в чому визначають характер регіоналізації сучасної світової економіки, формування в ній великих регіональних структур, в першу чергу Північної Америки і Європейського Союзу [12].

Таблиця 1.2

**Рейтинг найбагатших державних ТНК у світі (за версією ЮНКТАД, 2013 р.)**

№	Назва корпорації	Країна	Частка держави, %	Галузь	Загальний обсяг продажів, млрд долл.	Загальна кількість зайнятих, тыс. чел.	Рівень транснаціоналізації, %
1	China National Petroleum Corporation	Китай	100	Нафтодобування	178	1585	2,7
2	Volkswagen Group	Німеччина	20	Автомобільна	146	369	61,9
3	Eni SpA	Італія	30,3	Нафтодобування	117	78	59,2
4	Petroleo Brasileiro SA	Бразилія	39,8	Нафтодобування	116	77	14,2
5	GDF Suez	Франція	84,7	Енерго-газо-водо постачання	11	197	56,5
6	General Motors Co	США	32	Автомобільна	105	217	53,7
7	EDF SA	Німеччина	84,7	Енерго-газо-водо постачання	92	169	39
8	Deutsche Telekom AG	Німеччина	31,7	Телекомунікації	90	258	54,1
9	Enel SpA	Італія	34,7	Енерго-газо-водо постачання	86	81	57,2
10	Petroleos de Venezuela SA	Венесуела	100	Нафтодобування	75	92	19
11	Statoil ASA	Норвегія	67	Нафтодобування	74	29	34,4
12	Лукойл	Росія	13,4	Нафтодобування	68	143	34
13	Deutsche Post AG	Німеччина	30,5	Послуги	67	425	68,3
14	Japan Tobacco	Японія	50	Харчова промисловість	66	50	55,4
15	France Telecom	Франція	26,7	Телекомунікації	64	167	47

В 2013 році обсяг ПІІ в державні ТНК перевищив 160 млрд. доларів, хоча їх чисельність не перевищує 1 % від загальної кількості ТНК, на них припадає більше 11 % світових потоків ПІІ [13].

Зростання державних корпорацій і посилення їх позицій у світових рейтингах фіксують і інші джерела, такі як «Forbes» і «Fortune». У 2005 році число державних компаній серед 500 найбільших корпорацій світу у списку журналу «Forbes» становило 67, до 2012 року воно збільшилось до 106. У 2012 році і списку провідних двадцяти глобальних компаній цього журналу

було 6 державних корпорацій, в той же час як в 2008 році – жодної. Тільки за період з 2004 по 2008 р. серед 200 глобальних компаній з'явилося 117 державних підприємств з Бразилії, Росії, Індії та Китаю.

Одночасно 239 корпорацій з США, Японії, Великобританії та Німеччини покинули цей список. Частка цих компаній в ринковій капіталізації розвинених країн знизилась за той же період з 79 % до 50 % [14].

Розвиток сучасної фінансової системи неможливий без конвергенції інформаційно-комунікаційних систем. З розвитком безготівкової системи електронних розрахунків зростає швидкість обертання грошових як на регіональному так і на рівні глобальних міжнародних мультивалютних систем. І хоча термін «інформаційно-комунікаційні технології» дуже часто використовують як синонім до інформаційних технологій, але все ж це не є загальний термін, який підкреслює роль уніфікованих технологій та інтеграцію телекомунікацій, комп'ютерів, підпрограмного забезпечення, програмного забезпечення, накопичувальних і аудіовізуальних систем, які дозволяють користувачам створювати, одержувати доступ, зберігати, передавати та змінювати інформацію.

Фінансовий електронний ринок через Web та FTP сервери забезпечує інформацією та надає можливість виходу на світові валютні ринки, на ринок державних цінних паперів і ринок корпоративних цінних паперів.

Віртуалізація світового фінансового ринку як економічна категорія - трансформація природи глобальних фінансових ринків, що характеризується переходом від традиційної форми існування і виконання традиційних функцій фінансового ринку в інформаційно-комунікаційну площину, виділенням інформаційної природи грошових одиниць, появи нових функцій та засобів впливу.

Матеріальною основою виникнення феномену віртуалізації слугують комп'ютерно-технологічні інновації [15].

## 1.2. Фінансова компонента інвестиційно-інноваційної діяльності ТНК

Інноваційний процес набуває свого розвитку в результаті здійснення інноваційної діяльності. Проте інноваційна діяльність є специфічною економічною категорією, яка відрізняється від інноваційного процесу. Якщо інноваційний процес – зміна етапів і фаз життєвого циклу інновацій, то інноваційна діяльність є рушійною силою цих змін.

Класиком інноваційної теорії, до яких слід віднести Й. Шумпетера, І. Менна, К. Фридмена, А. Кляйнкнехта, особливо підкреслювали роль інноваційної діяльності корпорацій. Саме для них був притаманний динамічний підхід до визначення сутності інновацій.

Циклічна форма руху капіталу в цьому процесі капіталістичного відтворення, зокрема значної модифікації, що в свою чергу зумовило розширення інвестиційно-кредитної діяльності ТНК. Такі процеси стали передумовою створення єдиного планетарного фінансового ринку та подальшої інтеграції до нього національних фінансових систем країн світу.

Запровадження інноваційних проектів є довготривалим процесом і потребує значного обсягу капіталу. Скорочення часу на розробку та запровадження інноваційного продукту прямо пропорційно витратам, що їх необхідно понести в результаті інновації.

При розкритті терміну «інновація» слід зазначити, що в науковому колі є декілька визначень цього явища. У вченому світі є декілька підходів до трактування цього терміну, окремі з них визначають наукову проблему відсутності загально визначеного тлумачення цієї категорії.

Першим термін «інновація» запровадив австрійський економіст Йозеф Шумпетер. Свої погляди він виклав у працях «Теорія економічного розвитку» (1911 р.), «Економічні цикли» (1939 р.), «Капіталізм і демократія» (1942 р.). Й. Шумпетер, як вчений, був яскравим представником

інституціональної теорії, та був першим, хто здійснив спробу сформувавши цілісне уявлення про механізм функціонування і розвитку ринкової економіки. Рушійною силою, що здійснюють «нові виробничі комбінації» Йозеф Шумпетер вважав підприємців, до яких він відносив не всіх господарників, а лише особливо ініціативних, готових до ризику і новаторства.

З новаторською діяльністю Йозеф Шумпетер пов'язує і циклічний характер розвитку економіки. Він намагається знайти залежність між трьома темпами циклів – довгими, середніми і короткими і вважає, що вони безпосередньо пов'язані із впровадженням у виробництво інновацій. Дослідник доводить, що якби не було інновацій, то не було б і циклів. Нововведення (інновації) можуть здійснюватися лише стрибкоподібно, оскільки вони мають різну віддачу від інвестицій в НТП. Це і є причиною циклічності.

Кожне нововведення, яке приносить підприємцю-новатору прибуток, закономірно викликає бажання нових інновацій, що приводить до стрімкого піднесення виробництва. Але як тільки віддача від інновацій закінчується і прибутки падають період процвітання закінчується і починається економічний застій, який продовжується аж поки не знайдуться нові «сміливці-новатори», які будуть впроваджувати чергові нововведення у виробництво. Таким чином, від циклу до циклу капіталізм розвивається в напрямку зростання концентрації та виникнення монополій. На його руїнах виникає нова система цінностей, нова цивілізація, нова культура і характер мислення, новий капіталізм - корпоративний (монополістичний), в умовах якого новаторська поведінка підприємця-індивідуаліста наштовхується на колективну організацію бізнесу і значне посилення державного втручання в економіку.

Йозеф Шумпетер вводить поняття ефективною конкуренції та ефективною монополією, пов'язавши обидва критерії з процесом нововведень з функцією підприємницького новаторства. «Ефективна конкуренція» на його

думку можлива тільки за умов динамічної економіки, тобто там де здійснюється безперервний потік нововведень у всіх напрямках - продукти, технології, організації виробництва та збуту, управління компанією. Таку динамічну конкуренцію, яка стимулюється прагненням до одержання більш високого прибутку за рахунок переваг у рівні витрат і якості самого продукту Шумпетер і назвав ефективною конкуренцією. А монополію, яка утворюється внаслідок нововведень (інновацій), він називає ефективною монополією [5, с. 429, 430].

Так, в роботі «Теорія економічного розвитку» Й. Шумпетер поняття «інновації» визначає як:

- втілення наукового відкриття, технічного винаходу в новій технології або новому виді виробу;
- нова функція виробництва, її нова комбінація;
- створення нового товару, з яким споживач ще не знайомий, або нової якості товару;
- створення нового методу виробництва, нової організації, відкриття нового ринку [17].

Найбільш вдале визначення терміну «інновація», яке наведене, на думку автора, в словнику під редакцією М.З. Бора, А.Ю. Денисова:

**Інновація** – це розробка та впровадження нових (удосконалених) продуктів, технологій та процесів [18].

Також досить вдале визначення цього терміну дають закордонні вчені:

**Інновація** – це комерційне освоєння нової ідеї Х. Рігс [19].

**Інновація** – це застосування нового продукту або процесу на практиці В. Хіппель [20].

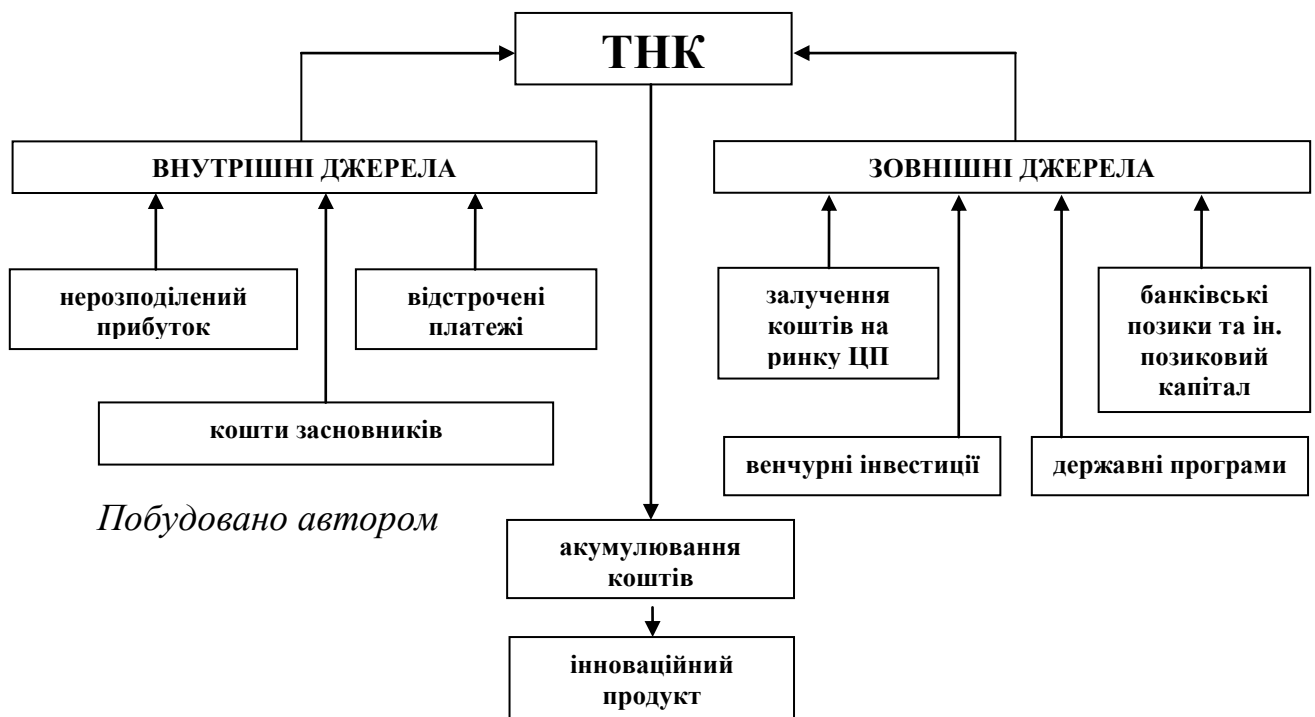
Таким чином, враховуючи вищевикладений аналіз, можна здійснити спробу власного визначення цього терміну; виключно відносно ТНК, як суб'єкта застосування, інновацій в процесі вкладання інвестицій.

**Інновація** – це втілення новаторських ідей, направлених на отримання прибутку підприємницької структури від впровадження, виробництва та

реалізації новоствореного продукту, організації прогресивних моделей управління, створення нових ринкових систем.

З метою отримання лідерства в певних галузях ТНК мають на меті розширення програм, направлених на розробку та запровадження інноваційного продукту.

Фінансування інноваційних проектів здійснюється за рахунок внутрішніх та зовнішніх джерел. Схематично фінансування інноваційних процесів зображено на рис. 1.2.



**Рис. 1.2. Джерела фінансування інновацій ТНК**

Для кожної стадії інноваційного продукту може бути характерно окреме джерело фінансування, на практиці чіткого поділу не існує, як правило фінансування здійснюється із змішаних джерел. Початковими стадіями запровадження інновацій притаманне використання власних коштів ТНК, державних грантів, венчурного капіталу. Стадія росту потребує більш широкого залучення з зовнішніх джерел таких як банківські позики, використання фінансових інструментів фондового ринку.

Фінансові зв'язки в системі ТНК, яка складається з головної компанії, зарубіжних підрозділів, регіонального фінансового центру та євrorинку,



включають: переказування дивідендів і процентів; надання та виплату позики; інвестиції в акціонерний капітал; ліцензійну плату й оплату послуг управління коштами; зміни фінансових умов дебіторів по розрахунках і встановлення трансфертних цін.

Фінансовий зв'язок між головною компанією та зарубіжним підрозділом, який є накопичувачем коштів, може включати: пайові вкладення в акції (дочірньої компанії); позики, що надаються материнською компанією дочірній; купівлю-продаж методом відкритого рахунка; збільшення чи зменшення строку виплат при купівлі-продажу методом відкритого рахунку; продаж основного капіталу другої одиниці системи; відпускні трансфертні ціни; переказ дивідендів; виплата позик; виплата процентів; оплата послуг [21].

Приймаючи рішення про інвестиції за кордоном, ТНК має обрати оптимальне співвідношення позичкового та власного капіталу, оцінити ставку прибутку при використанні місцевої валюти чи валюти інвестора, охарактеризувати потоки готівки, специфічні для іноземних інвестицій визначити на багатонаціональній основі вартість капіталу і застрахуватися від політичних ризиків в іншій країні, а також від валютних ризиків. Цей процес має назву бюджетування. Складаючи бюджет довгострокових витрат фірми за зарубіжним проектом, необхідно звернути увагу на такі аспекти, як різниця між сукупними потоками грошових коштів в ході виконання проекту та потоками грошових коштів, що повертається головній компанії; різниця систем оподаткування, обмежень на фінансові потоки, різні темпи інфляції в тих чи інших країнах, які впливають на конкурентоспроможність фірми і, як наслідок, на потоки грошових коштів; коливання валютних курсів; політичні фактори, які можуть різко зменшити вартість зарубіжних інвестицій. Кінцеву вартість продажу важко оцінити, оскільки ринкова вартість проекту може бути різною для покупців з країни базування філії і країни базування головної компанії та для третіх країн.

Важливою складовою інноваційних процесів є дослідно-конструкторські розробки, витрати на які складають до 75 % вкладеного капіталу [22, с. 4]. В зв'язку з цим ТНК стали здійснювати перехід до створення та використання таких механізмів фінансування, як «вартість плюс винагорода», що дозволяє збільшувати віддачу науково-дослідницьких лабораторій. Це пояснює той факт, що частка ТНК на глобальному ринку інновацій перевищує їхню частку і фінансування НДДКР та зумовлено рядом причин:

- для ефективного використання новітніх розробок ТНК створюють венчурні підрозділи та науково-дослідницькі центри, формально незалежні від неї. Прикладом таких дій можуть слугувати “XEROX TECHNOLOGY VENTURES”, “LUCENT TECHNOLOGIES”, “BELL LABS” [23, с. 10];
- для економії на податках сама ТНК не інвестує науково-дослідницьку діяльність, а передає цю функцію компанії, що поглинається. Свої капіталовкладення ТНК робить лише на стадії організації безпосереднього виробництва нового продукту. Витрати компанії, що поглинається, на НДДКР в баланс ТНК не включаються, а відносяться до статистичних показників поглинань та злиття;
- виконанням ТНК державних замовлень на виробництво інноваційної продукції, що фінансуються за рахунок програми підтримки розробки нових технологій самою державою.

Рух інвестицій тісно пов'язаний з інноваціями. Жодна корпорація не зацікавлена вкладати кошти в застарілі технології та об'єкти. Основним напрямком інноваційної діяльності є виробництво, розвиток якого врешті-решт і є тою рушійною силою яка долає економічні кризи і оздоровлює економіку як окремих корпорацій так і національних економік в цілому.

ТНК відіграють вирішальну роль у перетворенні світової економічної системи в єдине і взаємозв'язане ціле. Це переважно здійснюється через зарубіжну інвестиційну діяльність. ТНК є системно орієнтованою організацією, що здійснює свою основну діяльність і планування; вона може

інтернаціоналізувати конкурентні переваги і використовувати різні фінансові умови різних країн. ТНК діє у різноманітному міжнародному фінансовому середовищі і має переваги перед компаніями, що діють в одній країні. Оподаткування міжнародної діяльності ТНК впливає на її інвестиційні рішення, вибір організаційної форми і засоби фінансування. Одним із складових фінансової політики ТНК є проведення політики з управління валютними ризиками потенційних збитків ТНК, яка має установити баланс між поточними показниками, з одного боку, і показниками операційного валютного ризику і ризику перерахунку, з іншого [21].

В системі світового господарства існує три основні суб'єкти, які займаються фінансуванням НДДКР. Це держави, венчурні компанії і транснаціональні корпорації (ТНК). ТНК є однією з найважливіших складових частин світової ієрархії НДДКР. На це є об'єктивні причини. По-перше, у них значно простіший, ніж у державних структур доступ до фінансових ресурсів і, по-друге, ризики фінансових втрат для ТНК значно менші, ніж для венчурних інвесторів. Як наслідок, на початку 2000-х років доля коштів, витрачених на НДДКР 400-ми найбільшими ТНК світу, складала близько 23% у світових відрахуваннях на НДДКР, а до 2011 р. вона досягла 28-30% [24]. Доля ТНК у світовому виробництві інновацій значно перевищує їх частку у фінансуванні НДДКР і наближається за різними оцінками до 40-50% від загальносвітового виробництва [25].

Безперечним лідером в світі щодо витрат на НДДКР є Данія (рис. 1.3). Канада та Фінляндія відстають від Данії більш як на 2 процентних пунктів. Далеко позаду Данія залишає позаду такі розвинені країни як США та Японія, які відстають від Данії аж на 12 процентних пунктів. Країни з середнім рівнем визначені такі як Німеччина, Франція, Бельгія, Корея, Великобританія та Італія, рівень яких коливається від 2 до 4 процентних пунктів [24].



**Рис. 1.3. Корпоративні витрати в 2012 р. на НДДКР в % від обсягу продажів**

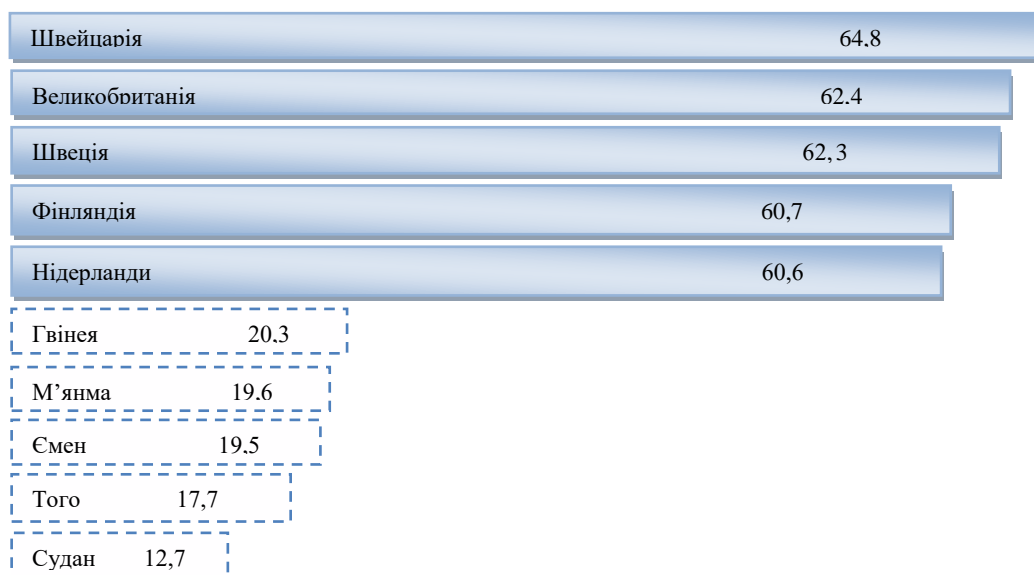
Саме ТНК все частіше стають виконавцями державного замовлення на виробництво тієї або іншої інноваційної продукції (в основному, у сфері ВПК), причому держави виділяють їм значні суми грошей на розробки нових технологій.

Все більшого поширення набуває практика поглинання великими ТНК дрібніших компаній, підготовлених до виходу на ринок з інноваційним продуктом або технологією. Тобто, усі витрати на НДДКР несе компанія, що поглинається, а ТНК використовує свої ресурси лише для кінцевої стадії комерціалзації нововведення - організації масового виробництва. В цьому випадку формально ТНК не здійснюють інвестицій в науково-дослідну діяльність, оскільки сума, витрачена на придбання сторонньої компанії, враховується в статистиці злиття і поглинань і ніяк не відбивається в статистиці витрат ТНК на НДДКР. Подібний спосіб придбання нових технологій і продуктів найбільш поширений нині у сфері виробництва програмного забезпечення, електронних засобів зв'язку і обробки інформації. Як приклад можна навести недавнє придбання найбільшим виробником програмного забезпечення (ПЗ) у світі, фірмою Microsoft, за 2 млн. дол. невеликої американської компанії Cryptodream, що спеціалізується на виробництві криптографічних програм і розробила новий спосіб шифрування електронних документів.

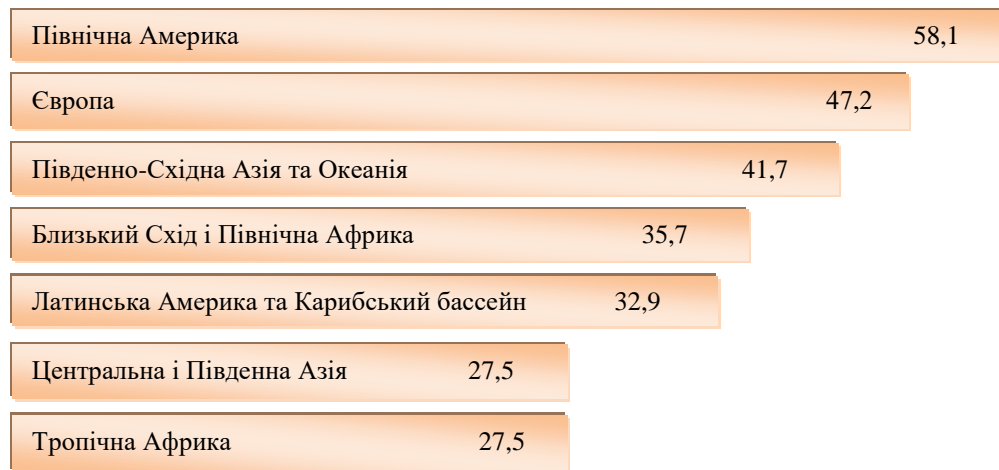
Таким чином, можна зробити висновок, що ТНК є найважливішими суб'єктами НДДКР й істотно впливають на географію світового виробництва інновацій.

Інноваційна діяльність ТНК використовує зростаючий вплив двох головних процесів, що характеризують сучасний етап перебудови світогосподарської системи, - процесів інтернаціоналізації і глобалізації. З'являється все більше фірм, що зорієнтовані на нові технології і базуються за межами певної країни. Раніше ТНК проводили подібні дослідження лише для того, щоб використовувати силу материнської компанії на місцевих ринках. Тепер же перенесення окремих етапів НДДКР з країни базування в приймаючі країни слід розглядати як частину глобальної стратегії ТНК з інтеграції інноваційної діяльності по усій системі материнської компанії, коли кожна з філій спеціалізується на розробці того напрямку НДДКР, в якому вона є найбільш компетентною.

Глобалізація в інноваційній сфері виявляється в зростанні питомої ваги зарубіжного фінансування наукових досліджень у розвинутих й індустріальних країнах, а також посиленні процесів злиття та об'єднання технологічних компаній. Рівень розвитку інновацій ілюстровано на рис.1.4 та рис. 1.5.



**Рис. 1.4. Держави світу з найвищим / найнижчим рівнем розвитку інновацій, 2014р.**



**Рис. 1.5. Регіональні показники рівня розвитку інновацій 2014р.**

Як видно з рис. 1.4 та рис. 1.5 найбільш високий рівень інновацій мають такі країни як Швейцарія, Великобританія, Швеція Фінляндія, Нідерланди. Одним із самих низьких рівнів розвитку інновацій у 2014 році мали Гвінея, Малайзія, Йемен, Судан. Регіональний показник розвитку інновацій вказує, що найбільш продуктивними регіонами у виробництві інновацій у 2014 році були Північна Америка та Європа. Найнижчий показник розвитку в країнах тропічної Африки [26].

З рис. 1.6 вбачається пряма залежність між рівнем доходів країни і рівнем розвитку інновацій.



**Рис. 1.6. Ступінь розвиненості інновацій в залежності від рівня доходів, 2014р.**

Глобальний потік інвестицій в інновації розподілений досить нерівномірно і сконцентрований в декількох країнах (табл. 1.3). Абсолютним

лідером по вкладенню інвестицій в НДДКР є США: доля цієї країни більшою, ніж доля усіх країн Європи, разом узятих [27].

Таблиця 1.3

**Питома вага окремих регіонів і країн у світовому потоці інвестицій  
в НДДКР, 2010 - 2012 рр., %**

<b>Регіон/країна</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
<i>Америка</i>	<i>39.1</i>	<i>38.8</i>	<i>38.2</i>
<i>США</i>	<i>34.3</i>	<i>34.0</i>	<i>33.6</i>
<i>Азія</i>	<i>31.6</i>	<i>32.7</i>	<i>33.8</i>
<i>Японія</i>	<i>13.5</i>	<i>13.0</i>	<i>12.5</i>
<i>Китай</i>	<i>9.5</i>	<i>11.1</i>	<i>12.5</i>
<i>Індія</i>	<i>2.0</i>	<i>2.0</i>	<i>2.1</i>
<i>Європа</i>	<i>25.9</i>	<i>25.2</i>	<i>24.5</i>
<i>Німеччина</i>	<i>5.8</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
<i>Франція</i>	<i>4.3</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
<i>Великобританія</i>	<i>5.8</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
<i>Україна</i>	<i>0.00225</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
<i>Інші країни світу</i>	<i>3.3</i>	<i>3.4</i>	<i>3.4</i>

ТНК є головним суб'єктом створення глобального потоку інвестицій в інноваціях. Навіть за обережними оцінками вони забезпечують майже половину світових витрат в наукову роботу і не менше 2/3 витрат в дослідженнях і інноваціях [4, с. 24, 25].

Інновації забезпечують набагато вищий рівень, ніж просте залучення додаткових ресурсів. Американські фахівці підраховали, що норма прибутку від 17 найбільш вдалих інновацій 2000-2010 рр. склала в середньому близько 56%, в той же час середня норма прибутку від інвестицій в бізнес за останні 30 років складає лише 16% [28]. Це підтверджує, що на сьогодні саме інноваційна діяльність стає найважливішим чинником конкурентоспроможності в системі світового господарства.

Іноземні інвестиції займають істотну частину діяльності ТНК. Транснаціональні корпорації – це компанії, що мають величезні кошти, не задовольняються діяльністю всередині країни і прагнуть інвестувати в інші

економіки країн. Звісно, інвестування зазвичай, здійснюється в режимі інноваційних проектів, оскільки вкладати кошти в застарілі фонди або технології недоцільно і неприбутково. В результаті з'являється інвестиційна діяльність ТНК з урахуванням особливостей економіки інших країн світу.

Інвестиційна діяльність зазначених компаній здійснюється в різних формах, зокрема, головним офісом ТНК шляхом створення дочірнього підприємства, участі в юридичних особах приймаючої держави (не створюючи дочірнього підприємства), або оформлення кредитів, позик в приймаючій державі та їх суб'єктів. У цьому зв'язку Міжнародний Валютний Фонд виносить інвестиції до трьох груп: прямі; портфельні; інші інвестиції [29. с. 8].

Перші та другі форми інвестування відрізняються тим, що в першому випадку інвестор отримує право контролю, в другому випадку такий контроль не існує. Третій відрізняється тим, що вони здійснюються в довгостроковому або короткостроковому порядку, наприклад у формі кредитів, позичок, лізингових операцій, тощо. Але, незалежно від форми інвестування, ТНК отримує право участі в економіці інших країн, маючи можливість контролювати економіку приймаючої країни та впливати на процес економічних та інших відносин.

Глобальні потоки прямих іноземних інвестицій (ПІІ) стають все більш привабливими. В 2014 році світові ПІІ склали 1,6 трлн. доларів, прогнозна оцінка збільшення в 2015 році до 1,7 трлн. доларів і в 2016 році до 1,8 трлн. доларів при порівняно більш швидкому зростанні цього показника в розвинених країнах. Ризики, викликані агресивною політикою Росії, яка на сьогодні загрожує не тільки Україні, а й країнам європейського Союзу, економічні санкції, введені проти Росії та різке падіння цін на нафту може негативно відобразитися на прогнозованому поживленню ПІІ.

Сучасне уявлення щодо природи залучення прямих іноземних інвестицій закладене в 1950-1970 роки ХХ ст. такими вченими як С. Хаймер,



Р. Кейвс, Р. Коуз, П. Баклі і М. Кессон та ін. Мотивація ТНК при прийнятті рішення щодо вкладення коштів в ПІІ визначена двома підходами:

**I.** підхід: «Чому та як» (викликаний внутрішніми потребами ТНК), звернений до характеристики корпорації, що надає їй конкурентні переваги при здійсненні ПІІ.

**II.** підхід: «Куди» (визначається зовнішніми факторами), звернений до характеристики країни, які впливають на прийняття корпорацією рішення про пряме інвестування в її економіку [30, с. 15, 16].

Перший підхід, розроблявся в роботах С. Хаймера, Р. Кейса, Р. Коуза, П. Баклі, М. Кессона, пояснюється здійсненням ТНК ПІІ в зв'язку з наявністю в неї (ТНК) нематеріальних активів – технологій, патентів, ліцензій, торгових марок, репутації, досвіду управління та маркетингової діяльності. Для успішної конкуренції на зарубіжних фінансових ринках, де місцеві підприємства володіють інформацією про фінансовий та товарний ринок, уподобання споживачів та мають досвід роботи в умовах даної країни, іноземна корпорація має бути наділена певними монополістичними перевагами, до яких відносяться наявність в ТНК всіх вище перелічених нематеріальних активів.

Бажання ефективного використання монопольних переваг нашої корпорації до інтернаціоналізації своїх міжнародних операцій через здійснення ПІІ, тобто створення підконтрольних зарубіжних філій [31 с. 7, 8].

Другий підхід, закладений в роботі Ф. Саусерда «Американська промисловість в Європі» та подібних до неї подальших емпіричних досліджень, акцентує розуміння на наступних причинах, що мотивують корпорацію до здійснення ПІІ: високі тарифні бар'єри, транспортні витрати, низька собівартість робочої сили, доступ до сировинних ресурсів, національні стандарти та інші фактори, які враховуються ТНК при створенні підконтрольних філій за кордоном [30, с. 16].

Синтез цих двох підходів до розуміння ПІІ був втілений в елективній парадигмі Дж. Даннінга, відомої як концепція **OLI** (**O**wnership, **L**ocation,

Internalization - власність, місцезнаходження, інтернаціоналізація). Вона включає в себе три необхідних передумови, виходячи з яких корпорація приймає рішення про здійснення ПІІ:

1) переваги власності (O), або «чому» прямого іноземного інвестування – це вигода від володіння нематеріальними активами (або іншими словами капіталом знань), які створюють переваги по відношенню до інших підприємств на фінансовому ринку;

2) переваги інтернаціоналізації (I), або «як» прямого іноземного інвестування – це вигода від самостійного використання нематеріальних активів, на відміну від передачі їх незалежному зарубіжному партнеру (пов'язане, наприклад, ризиками невиконання контракту або виникненням конкуренції з боку фірми-покупця);

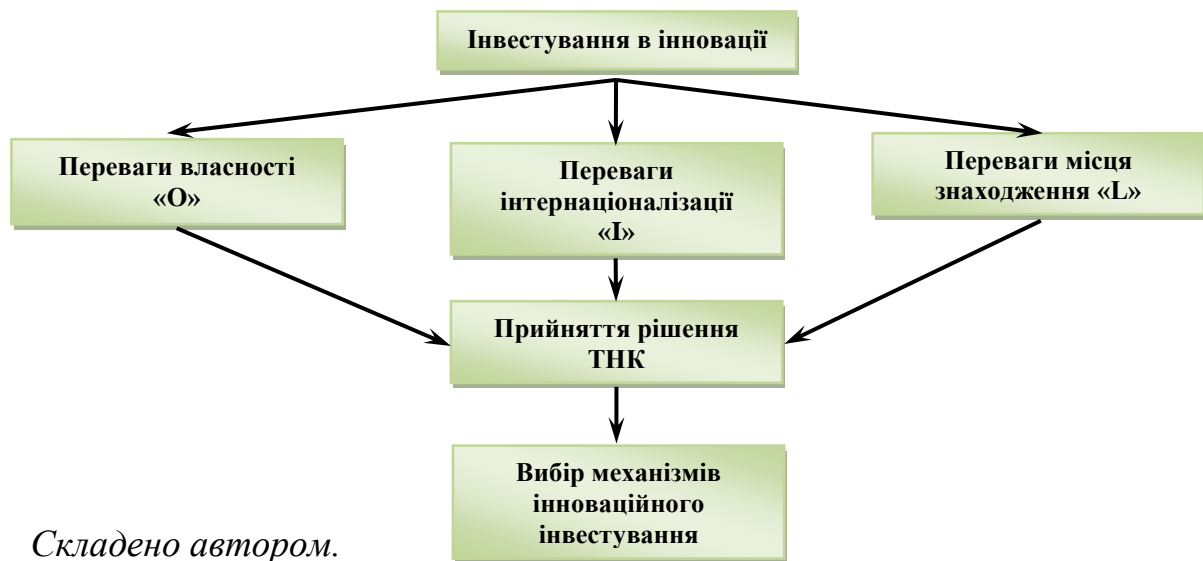
3) переваги місцезнаходження (L), або «куди» прямого іноземного інвестування – це вигода від використання переваг інтернаціоналізації в сукупності з факторами виробництва, що розташовані за кордоном [30, с. 26].

Вищеназвані переваги Дж. Даннінг порівнює з трьома ніжками триножника: кожна з цих ніжок підтримує дві інші, що означає рівновагу в цілому. Таким чином кожна з цих ніжок розцінюється як сама головна в триножнику, відповідно надання переваги будь-якій ніжці неможливе [32, с. 45].

Звертаючись в даному випадку до концепції OLI, можливо зауважити, що кожна з трьох її складових є необхідною умовою при прийнятті рішення іноземного інвестування в інновації. Слід зауважити, що прийняття такого рішення буде мати реалізацію лише за наявності всіх трьох вищеперерахованих умов, передбачених еkleктичною парадигмою.

Так, у випадку наявності лише виключно O та I прямі внутрішні інвестиції будуть більш доцільними ніж іноземні; в цьому випадку достатньо експорту. Якщо крім L буде відсутня ще і перевага I, то корпорація з одною «ніжкою» (перевагою) O зробить вибір у бік продажу нематеріального активу

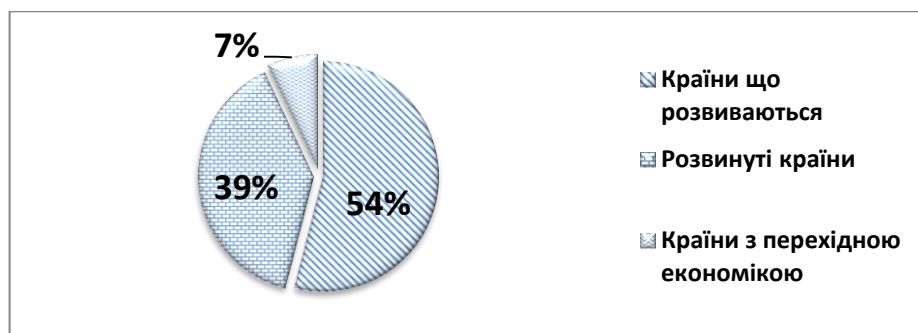
(наприклад, укладання ліцензованої угоди) [30, с. 28]. Модель Дж. Даннінга можемо зобразити наступним чином (див. рис. 1.7):



**Рис. 1.7.** Схематичне зображення еkleктичної парадигми Дж. Даннінга

Існування та характер взаємодії різної конфігурації переваг OLI має здатність змінюватися з плином часу та визначає подальший характер стратегії ТНК на зарубіжному ринку.

В 2013 році країни, що розвиваються займали лідируючі позиції: приток ПІІ в розвинуті країни із країн, що розвиваються збільшився на 9 % тобто до 566 млрд. доларів, що склало 39 % глобальних потоків, тоді як надходження в країни, що розвиваються досягли рекордного рівня – 778 млрд. доларів або 54 % світових потоків. Інша частина, а саме 108 млрд. доларів прийшлося на надходження ПІІ в країни з перехідною економікою (рис. 1.8) [13].



**Рис. 1.8.** Розподіл світових потоків ПІІ в 2014 р.

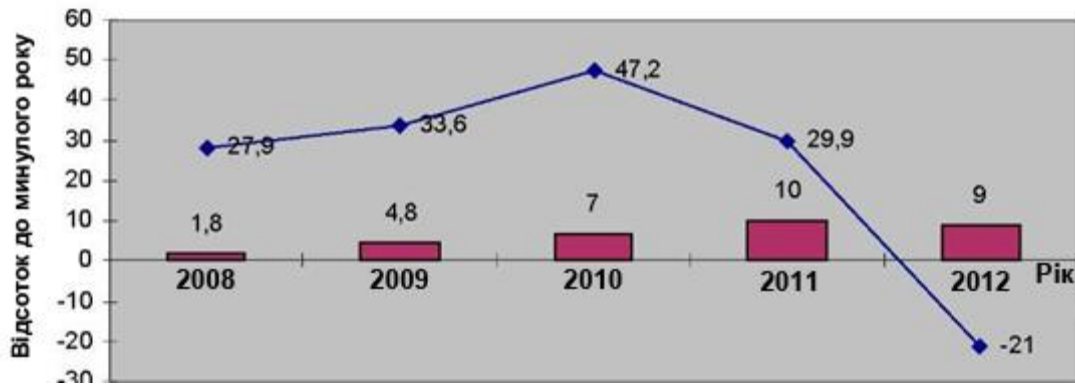
Відтік ПІІ з країн, що розвиваються в 2013 році досяг рекордного рівня, причому в 2014 році ця тенденція посилилась. Транснаціональні корпорації країн, що розвиваються, все більш активно придбають іноземні філії компаній розвинутих країн, що знаходяться в їхній приймаючій країні. Вивіз інвестицій із країн, що розвиваються досяг 553 млрд. доларів, що становить 39 % світового обсягу виводу ПІІ в порівнянні в 2000 році цей показник становив всього 12%.

Державні ТНК відіграють вагому роль в потоках ПІІ. За оцінкою ЮНТКАД в розвинутих країнах та країнах що розвиваються існує не менше ніж 550 державних ТНК, які налічують більш ніж 15 000 закордонних філій та мають іноземних активів на суму більш ніж 2 трлн. доларів.

Науковці неодноразово підкреслювали важливість інвестицій в економіці і інноваціях, провідну роль ТНК, як головного інвестора і водночас носія новітніх технологій, що в значній мірі, визначає можливості підвищення міжнародної конкурентоспроможності приймаючої країни в майбутньому. У доповіді про світові інвестиції в 2011 році експертами ЮНТКАД був зроблений висновок, що ТНК посилюють інтернаціоналізацію досліджень і інновацій, все більше розташовуючи науково-дослідні підрозділи за межами країн базування, зокрема, в країнах, які розвиваються, а науково-дослідницькі і дослідно-конструкторські роботи (НДДКР), які проводились ТНК, набувають усе більш глобального характеру [25].

Розглянемо сучасний стан світового інноваційно-інвестиційного процесу на рівні інвестицій в НДДКР (рис. 1.9).

Як видно з рис. 1.9. в 2008 році світова фінансово-економічна криза вперше за останні два десятиріччя скоротила ПІІ на 21%, в порівнянні з 2007 роком. Ця тенденція збереглася і по наш час [33]. Слід також відмітити, що в умовах сучасної світової фінансової кризи і зменшення потоків ПІІ динаміка інвестицій в НДДКР в 2008 році залишилася позитивною, а до 2012 року суттєво збільшилась.



**Рис 1.9. Динаміка ПІП в НДДКР і загального потоку ПІП в 2008 - 2012 рр., в % до минулого року.**

Досвід ряду країн Латинської Америки, найбільш успішних в економічному розвитку, показує, що досягнуті ними успіхи є результатом інтенсивного нарощування вкладень в економічне зростання, у тому числі – витрат на інновації. Непрямим підтвердженням цього факту є те, що вчені цього регіону зробили великий внесок у розробку теорії інновацій. Однак на сьогодні країни Латинської Америки, незважаючи на високі темпи зростання і низьку інфляцію, не створили в достатній мірі умов для стійкого зростання продуктивності праці, яка є важливою характеристикою інноваційного розвитку.

З лібералізацією торгівлі, а потім і ринку фінансового капіталу, ці країни пішли шляхом структурних зрушень спочатку в напрямку екстенсивного зростання, заснованого на використанні природних і дешевих трудових ресурсів для організації підприємств під контролем іноземних інвесторів. Таке зростання дає дуже малий ефект для підвищення інноваційного потенціалу власної країни. Торгівельна модель працює на скорочення локальних інновацій і ризиків закриття для цих країн нових технологічних траєкторій. Проблеми зростання для цих країн описані в циклі робіт, присвячених проблемам під загальною назвою «Північ-Південь», і пов'язаних з економічним зростання «нижнім шляхом», тобто ціною хижацької експлуатації природних і трудових ресурсів, які можуть бути швидко вичерпані. Зараз ця тенденція притаманна і Україні. Подальша

транснаціоналізація та глобалізація фінансових потоків в світі породжує комбіновані форми інвестицій, що їх здійснюють ТНК.

Модель капіталу знань Дж. Маркусена, розроблена в кінці 1990-х років, включає в себе моделі вертикальних та горизонтальних ПІІ, які вперше були запропоновані в 1984 р. Э. Хелпмоном та Дж. Маркусеном відповідно.

**Вертикальні** (або також ресурсо-експортоорієнтовані, витратомінімізаційні, аутсорсингові) ПІІ – це інвестиції, що здійснюються ТНК з метою отримання доступу до дешевих факторів виробництва;

**Горизонтальні** (або ринково-орієнтовні, імпортозамінні, тарифопересічні, засновані на виборі «близькість – концентрація») ПІІ – це інвестиції, що здійснюються ТНК з метою проникнення на певні ринки.

В основі моделі капіталу знань лежать положення, що відображають особливості створення та використання капіталу знань:

1) діяльність фірми по створенню капіталу знань (наприклад, проведення НДДКР) може здійснюватися на відстані від її виробничої діяльності, яка переводиться за кордон, а передача корпорацією самого капіталу знань (наприклад, технологій виробництва) в свою зарубіжну філію, як правило, не передбачає яких-небудь прогнозуємих витрат;

2) створення капіталу знань вимагає від корпорації більш інтенсивного використання висококваліфікованої праці, аніж цього вимагається при виробництві кінцевих товарів та послуг, в процесі якого застосовується вже готові результати такої праці;

3) капітал знань може одночасно використовуватися кількома виробничими підприємствами (як в країні походження інвестицій, так і за кордоном), що тим не менш, жодним чином не впливає на його (капіталу) вартість або продуктивність [34].

Перша та друга із наведених вище характеристик в більшій мірі застосовується до вертикально організованої корпорації (тобто вертикальної ТНК), яка створює капітал знань в штаб – квартирі, розташованої в країні

надходження інвестицій та передає його підконтрольне виробниче підприємство, розташоване в приймаючій країні.

Перша та третя характеристики застосовані до горизонтально організованої фірми (тобто горизонтальною ТНК), яка створює капітал знань в штаб – квартирі, розташованій в країні надходження інвестицій та передає капітал знань (технології) для здійснення виробництва як в себе на батьківщині, так і в країні, що приймає ПІІ. В межах моделі капіталу знань робиться висновок про те, що такі корпорації створюються в країнах, які володіють однаковими по розміру ринками і однаково залучені фактори виробництва, з одної сторони, та знаходяться на значній відстані одна від одної; або відділені високими тарифними та нетарифними бар'єрами.

Таким чином, все вищевикладене дозволяє стверджувати про те, що вертикально організовані ТНК створюються в країнах, не однаково наділених факторами виробництва, з одного боку, та близько розташованих, та не створюючи при цьому один для одного тарифні обмеження – з іншого боку [35 с. 4, 5].

Особливості створення та діяльність вертикально та горизонтально створених корпорацій, а також передумови, виходячи з яких ТНК приймають рішення про здійснення ПІІ (тобто синтез моделі капіталу знань та електичної парадигми) доповнюють та розширюють концепцію OLI. Структуру інвестицій, що їх здійснюють ТНК в інновації відповідно до концепції моделі капіталу знань Маркуса Дж (рис. 1.10).



**Рис. 1.10. Структура здійснення інвестицій в інновації транснаціональними корпораціями**

В руслі ефекту агломерації була розроблена модель розподілу ПІІ в просторі, яка розбудовує уяву про мотиви ТНК прямого інвестування за кордоном. В основі розподілу ПІІ в просторі Б.Блонингема, Р. Девіса, Г. Уоделла, Х. Нотона, розробленої на початку 2000-х років, лежить ідея про те, що при здійсненні ПІІ ТНК виходить в тому числі і із власної країни, розташованої по сусідству з приймаючою країною. Даний підхід дозволяє розглядати крім традиційних (горизонтальні та вертикальні) два нові види інвестицій:

- експортоплатформлені
- комплексні (комплексно - вертикальні)

Вищеназвані види інвестицій характеризується з позиції так званого ефекту третьої країни, тобто встановлюючи:

1) до якого ступеню рішення ТНК країни **i** про інвестування в країну **j** залежить від її рішення інвестування в сусідню країну **k** з країни **j**.

2) до якого ступеню рішення ТНК країни **i** про інвестування в країну **j** залежить від потенційного розміру ринку збуту країни **j** (потенційний розмір ринку розраховується як ВВП країни **k**, зважений з урахуванням відстані між **j** та **k**).

Таким чином, можливо зробити висновки про те, що горизонтальні ПІІ, передумовою виникнення яких є наявність високих торгівельних бар'єрів між країнами **i**, **j** та **k** – це інвестиції, що здійснюється ТНК країни **i** в країну **j** незалежно від рішення даної ТНК відносно інвестування в країну **k**, і відповідно від потенційного розміру ринку країни **j**.

Разом з тим вертикальні ПІІ, передумовою виникнення яких є наявність більш дешевих факторів виробництва в країні **j** аніж в **k** – це інвестиції, які здійснюються ТНК країни **i** в країну **j** за рахунок відмови даної ТНК від інвестування в країну **k** і які не залежать (в силу виробленої в країні **j** продукції на експорт в країну **i**) від потенційного розміру ринку країни **j**.

По своїй суті **експортоплатформенні** ПІІ представляють собою симбіоз вертикальних та горизонтальних ПІІ: метою здійснення цих інвестицій є



проникнення на ринки країн **j** та **k** (що відповідає мотивації горизонтальних ПШ), вибір на користь однієї із цих країн як місце розміщення інвестицій здійснюється, виходячи з міркувань мінімізації виробничих витрат (що відноситься, в свою чергу, до мотивації вертикальних ПШ).

**Комплексні** (комплексно – вертикальні ПШ, які є наслідком ефектів агломерації та бажання ТНК розподілити свій виробничий процес інновацій на стадії у відповідності з порівняльними вигодами країн майбутнього інвестування [36, с. 1303-1325, с. 1307, 1308], [37, с. 6, 7]).

Забезпечення можливостей для високих темпів економічного зростання – це необхідна, але недостатня умова для стимулювання інвестицій в інновації. Ринки необхідні для розвитку, вони забезпечують відбір ефективних технологій, однак вони представляють собою тільки частину необхідних адаптаційних зв'язків між інноваціями і розвитком. Інші види інституціональної діяльності (утворення, формування розвиненого суспільного сектору економіки і ринку суспільних благ) дають можливість збалансувати ринкові механізми.

Статистичні дані свідчать про те, що процеси глобалізації і інтернаціоналізації НДДКР відбуваються в основному в замкнутій сукупності країн - в США, Західній Європі і Японії, в яких зосереджені основні іноземні науково-дослідні підрозділи ТНК. Якщо тенденція створення нових дослідницьких підрозділів ТНК в Китаї і Індії збережеться, то можливо, що ці дві країни в майбутньому увійдуть до «інноваційного ядра» світової економіки. Що стосується України, то тут за весь період її незалежності не було створено жодного науково-дослідного підрозділу ТНК.

Активність ТНК відносно створення науково-дослідних підрозділів стримується різними чинниками, основними з яких є: низький рівень захисту інтелектуальної власності, недосконалість законодавства, яке регулює діяльність подібних підрозділів.

### **1.3. Механізми фінансового забезпечення інноваційних проектів транснаціональних корпорацій**

Розвиток виробничих стосунків поступово призвів світ до процесу глобалізації економіки. В результаті, основною рушійною фінансовою силою сучасної міжнародної економіки є транснаціональні корпорації, для яких зовнішньоекономічна (закордонна) діяльність має більше значення ніж внутрішні операції материнської компанії в країні базування. На сьогодні ТНК на міжнародній арені виступають торговцями, інвесторами, розповсюджувачами сучасних технологій та стимуляторами міжнародної трудової міграції.

Транснаціональні компанії, з одного боку, є продуктом світових процесів, що швидко розвиваються, а з іншого самі виступають як потужний фінансовий важіль впливу. ТНК, як активний учасник міжнародних економічних відносин зазнають трансформаційних структурних змін, пристосовуючись до глобальних процесів, що відбуваються в світі.

Нарощування глобальних економічних дисбалансів, поглиблення соціальних та економічних проблем, існування фінансової нестабільності, що весь час поглиблюється іноді переростаючи в безпосередні економічні кризи, повинні виступати найбільшим викликом дослідникам глобальних економічних процесів.

В 1964 році міжнародне співтовариство на першій конференції Організації Об'єднаних Націй по торгівлі та розвитку визнало, що якщо привілейоване положення, черезмірне багатство та крайня бідність і соціальна несправедливість будуть існувати, то мета розвитку не буде досягнута. Саме ці процеси викликали появу соціально-інституціонального напрямку як різновиду сучасного інституціоналізму. Крім критики монопольного становища корпорацій, найпомітнішими складовими цього напрямку економічної думки стали:

- теорії системної трансформації капіталізму;
- соціально-індустріальні технокрактичні концесії.

Засновником же соціально-інституціонального напрямку справедливо вважають видатного американського економіста Дж. К. Гелбрейта, економічні концепції якого представляють всі складові соціально-індустріального напрямку. Головними теоріями знаменитого американського дослідника є концепції: «врівноважуючої сили»; «індустріального суспільства»; «суспільного добробуту»; «соціального партнерства».

Концепція «врівноважуючої сили» стала розвитком теорії монополістичної конкуренції олігополії. Вихідним пунктом цієї теорії є твердження про втрату ринковою економікою здатності саморегулюватися через механізм конкуренції внаслідок концентрації економічної могутності в руках незначної кількості великих корпорацій.

Дж. К. Гелбрейт доводив, що застосування сучасних технологій веде до переродження «індустріального суспільства», а в економіці виникають дві різні системи: планова і ринкова. «Планова» економіка представлена великими олігополістичними корпораціями, які вчений називає «індустріальною системою», яка стала основою «нового індустріального суспільства»

«...Індустріальна система,- писав він,- це визначальна риса «нового індустріального суспільства». До другої «ринкової» системи Дж. К. Гелбрейт відносить дрібні приватні фірми, ремесло, сферу послуг, що позбавлені будь-якої економічної влади.

Важливою рисою «індустріальної системи» Дж. К. Гелбрейт називає планування, яке народжується розвитком науки і техніки. Велика корпорація з її складною технікою, значними капіталовкладеннями не може ефективно функціонувати в умовах ринкової стихії. Ринок перестав бути надійним регулятором виробництва і йому на зміну приходить планування розвитку корпорації, яке повинно забезпечити передбачені результати і «замінити ціни і ринок як механізм, який визначає те, яка продукція буде виготовлятися,

авторитетним рішенням, яке встановлює, що буде виготовлятися і споживатися і за якими цінами». Якщо раніше він пропонував нейтралізувати монополію і конкуренцію за допомогою «врівноважучої сили», то тепер він намагається зробити це за допомогою великих корпорацій і планування.

Однак, «планову систему» дослідник засуджує за прояви економії та зневагу суспільних інтересів, що стає основою нестабільності світових економічних процесів. Тому він пропонує реформи, які б обмежили панування «планової системи» і поставили над нею державу.

Дослідник виділяє два рівні розвитку корпорацій: «підприємницький» і «зрілий». В «підприємницькій корпорації» (20-ті - 30-ті роки ХХ століття) господарем і керівником був окремий капіталіст, власник капіталу. Його основною метою була максимізація прибутку. Контроль над корпорацією зумовлювався капіталом підприємця, а не його компетентністю. Така корпорація не вимагала планування і державного втручання. Їй на зміну під впливом потужного технічного прогресу приходять «зріла корпорація» - колективна організація з суспільною капіталістичною власністю. За цих умов і виникає «нове індустріальне суспільство», яке забезпечує високий рівень споживання товарів і послуг, стирає соціальні конфлікти, «соціалізує» ринкове суспільство. У корпораціях «нового індустріального суспільства» владу матимуть не власники, а техноструктура, стверджував Дж. К. Гелбрейт [5].

Зважаючи на теорію Дж. К. Гелбрейта, слід зауважити, що його думки досить актуальні і для сьогодення, єдине що його градація на «підприємницьку» і «зрілу» ТНК зазнала трансформації і отримала гібридні прояви, що яскраво ілюструють ТНК на пострадянському просторі: з одного боку такі ТНК засновані окремими індивідами які мають ознаки капіталіста, з іншого боку вони ностальгічно спрямовані до плановості. Єдине чого не вистачає на пострадянському просторі так це технократів в розумінні Дж. К. Гелбрейта.

Для більшості ТНК світу тенденція до інтернаціоналізації їх інноваційної діяльності є загальною, проте конкретні стратегії, що використовуються японськими, американськими і європейськими фірмами істотно відрізняються між собою. Це можна пояснити не лише економічними міркуваннями, але й пріоритетами економічної політики конкретної країни базування материнської ТНК.

Так, європейські ТНК, користуючись вигодами існування Євросоюзу, розміщують свої НДДКР-лабораторії в тій країні Європи, де сконцентровані висококваліфіковані кадри. Наприклад, компанія АВВ, що виникла в результаті злиття Asea (Швеція) і Brown Boveri (Швейцарія), створила новий енергетичний дослідницький центр, але не в Швеції або Швейцарії, а в Німеччині, де можна було знайти відповідних висококваліфікованих фахівців.

Японські корпорації зазвичай виявляються більш закритими і консервативними, що відповідає зовнішньоекономічній стратегії країни. Вони віддають перевагу зосередженню дослідницької діяльності в центрах, що знаходяться на території Японії, використовуючи зарубіжні НДДКР-лабораторії лише на кінцевих стадіях комерціалізації нововведень для адаптації вже готового продукту або технології до місцевих стандартів, для його доопрацювання з урахуванням особливостей місцевого ринку і т.д.

Американські корпорації при розміщенні своїх дослідницьких підрозділів діють найбільш прагматично, розміщуючи їх на території США. В США на сьогодні існують сприятливі умови для інноваційної діяльності: ліберальне законодавство, пільгове оподаткування НДДКР, великі обсяги венчурного капіталу, відлагоджені механізми комерціалізації нововведень і висококваліфіковані кадри зі всього світу. Проте, на початку ХХІ ст. тут з'явилась нова тенденція. Так, деякі американські ТНК почали створювати свої дослідницькі підрозділи в Європі і окремих країнах Азії, керуючись прагматичними мотивами об'єднання розробки, виробництва і реалізації товарів в одному місці. Подібні регіональні відмінності обумовлюють

існування декількох шляхів інтернаціоналізації інноваційної діяльності ТНК шляхом створення закордонних НДДКР - лабораторій.

Японські ТНК зазвичай використовують наступну схему, що складається з п'яти послідовних стадій.

До першої стадії (**I стадія**) належить підготовка технології, що пов'язана з інтернаціоналізацією товару, тобто, підготовкою його для імпорту на зовнішній ринок. При цьому фірма зосереджується на науково-технічній інформації про товар і можливості його реалізації в т.ч. й в Японії. Часто для цього відкриваються окремі офіси в Сполучених Штатах і Європі, які займаються тільки переглядом технологій. В процесі укомплектування персоналу цих офісів японські компанії спираються на своїх співвітчизників.

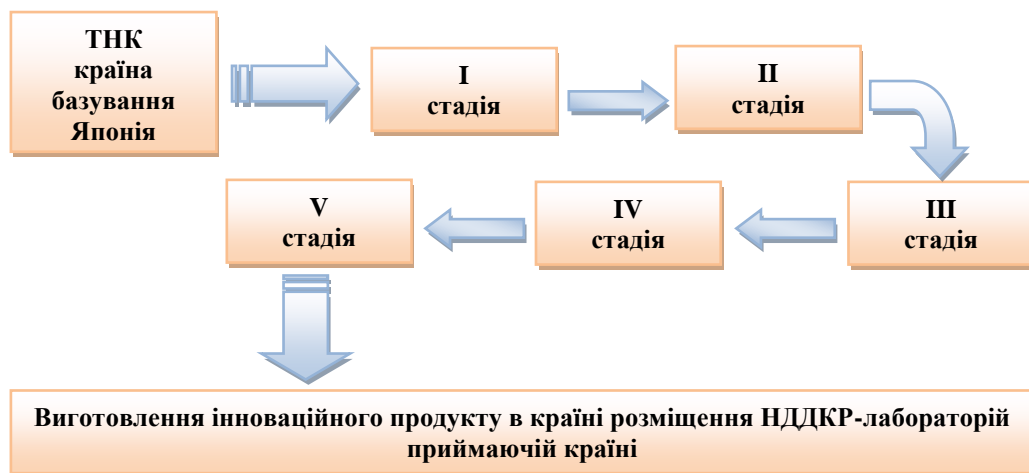
Друга стадія (**II стадія**) включає створення організаційної системи для підтримки передачі технології на виробничі потужності за кордоном. Більшість компаній при цьому створюють спеціальний департамент технології, стандартного японського зразка, в якому кожна головна фабрика підтримується відділом технології або лабораторією, яка сприяє процесові розвитку технології і зростанню удосконалення продукту. У деяких компаніях ці департаменти займаються незначними модифікаціями товару, щоб задовольнити місцеві ринки, хоча виробництво нових виробів залишається сконцентрованим у Японії.

На третій стадії (**III стадія**) у багатьох японських компаніях закордонна лабораторія, не зважаючи на те, що називається центром НДДКР, здійснює лише незначні дослідження. Основна її діяльність полягає у виконанні широкого діапазону завдань: технічної кооперації з постачальниками, підтримки передачі технології у виробництво, і перехресного ліцензування.

На четвертій стадії (**IV стадія**), закордонні науково-дослідні лабораторії зосереджуються на розвитку нових виробів (в основному для місцевого ринку). Тобто, нарешті, починається реальна робота, спрямована

на створення нового знання, що формально визначається як інтернаціоналізація інноваційної діяльності компанії.

П'ята стадія (**V стадія**), до якої дійшли у своєму розвитку лише окремі найбільші корпорації, розширює стратегічне завдання закордонних дослідницьких центрів. На цьому етапі сфера їх діяльності охоплює і фундаментальні дослідження - лабораторія починає брати участь у прогресивному транснаціональному розподілі інноваційної діяльності в межах компанії (рис. 1.11).



*Складено автором.*

### **Рис. 1.11. Схема просування інноваційного продукту ТНК**

Слід зазначити, що фінансування відбувається на кожній стадії етапу, причому вибір фінансового механізму залежить як від стадії так від оточуючого середовища.

Американські і європейські корпорації використовують більш прості схеми створення зарубіжних науково-дослідних підрозділів.

На першому етапі (**I етап**) створюється Секція Передачі Технології, у межах якої здійснюється передача продукції, що підлягає подальшому вдосконаленню, і виробничих технологій від материнської фірми до виробничої філії. На цій стадії закордонна філія виконує лише окремі функції по удосконаленню продукту і адаптації технології для місцевих умов.

Другий етап (**II етап**) характеризується створенням Місцевої Секції Технології, тобто закордонної лабораторії, яка займається створенням

інноваційних продуктів тільки для місцевого ринку і тільки у рамках профільного напрямку діяльності материнської компанії.

На третьому етапі (**III етап**) закордонна лабораторія приймає статус Глобальної Секції Технології, відповідальної за розвиток нових продуктів для світових ринків. Межі діяльності закордонного центру НДДКР знову ж таки визначаються головною компанією, яка замовляє своїм лабораторіям пріоритетні напрями досліджень і забезпечує їх необхідними для цих досліджень теоретичними розробками.

В міру накопичення необхідного потенціалу знань, висококваліфікованих кадрів і в разі успішного функціонування на попередніх етапах, четвертим етапом розвитку закордонної лабораторії є створення на її базі Загальної Секції Технології. Тепер закордонна лабораторія одержує певну самостійність і може сама обирати пріоритетні напрями прикладних розробок і здійснювати необхідні фундаментальні дослідження для створення інноваційних продуктів і технологій, які використовуються материнською компанією для продажу на світових ринках.

Слід зазначити, що між схемою виробництва інноваційного продукту ТНК Японії (рис. 1.11) та ТНК США, ЄС є принципові розбіжності (рис. 1.12).



**Рис. 1.12. Схема створення інноваційного продукту ТНК, що базуються в США та країнах ЄС**



Таким чином, для ТНК Японії на відміну від ТНК США та ЄС характерна поступова інтеграція в країну розміщення закордонної лабораторії НДДКР з метою поступової підготовки до виробництва з подальшим виготовленням продукції в приймаючій країні. Причому, будь-яка з попередніх стадій є лише підготовкою майбутнього виробництва. Тоді як для ТНК США та ЄС характерна поступова трансформація лабораторій НДДКР від повністю залежної (щодо материнської компанії) до відносно самостійної лабораторії, яка від материнської залежить лише в частині замовлень інноваційного продукту.

Глобальний потік інвестицій в науково-дослідну роботу, здійснюваний бізнесом є висококонцентрованим. Можна виділити три рівні, за якими розподіляють витрати в інновації ТНК: географічний (по країнах), галузевий (по секторах/галузях) і по окремим суб'єктам інвестування (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

#### Показники концентрації глобального потоку інвестицій в інновації ТНК

Розміреність концентрації	Відсоток від загального об'єму фінансування інновацій	Примітка
5 країн з 38-ми, які мають значну частину в фінансуванні інновацій	82.1	США, Японія, Німеччина, Франція, Великобританія
5 секторів з найбільшим фінансуванням інновацій	69.5	Комп'ютери, фармацевтика, автомобілі, електроніка, програмне забезпечення
100 компаній з найбільшою частиною фінансування інновацій	61.4	Америка - 41 (США - 39); Європа - 36 (Великобританія + Німеччина + Франція - 20); Південно-Східна Азія - 23 (Японія - 20)

Як видно з даних таблиці, основна частина у фінансуванні науково-дослідницьких робіт у світі припадає на три регіони: Північну Америку (за рахунок США), Європу (за рахунок Німеччини, Франції і Великобританії) і Південно-Східну Азію (за рахунок Японії) [38]. В цьому трикутнику сконцентровано більш, ніж 82% глобального потоку інвестицій в НДДКР,

що дає можливість говорити про формування поліцентричного ядра інноваційно-інвестиційного процесу на рівні інвестицій в НДДКР.

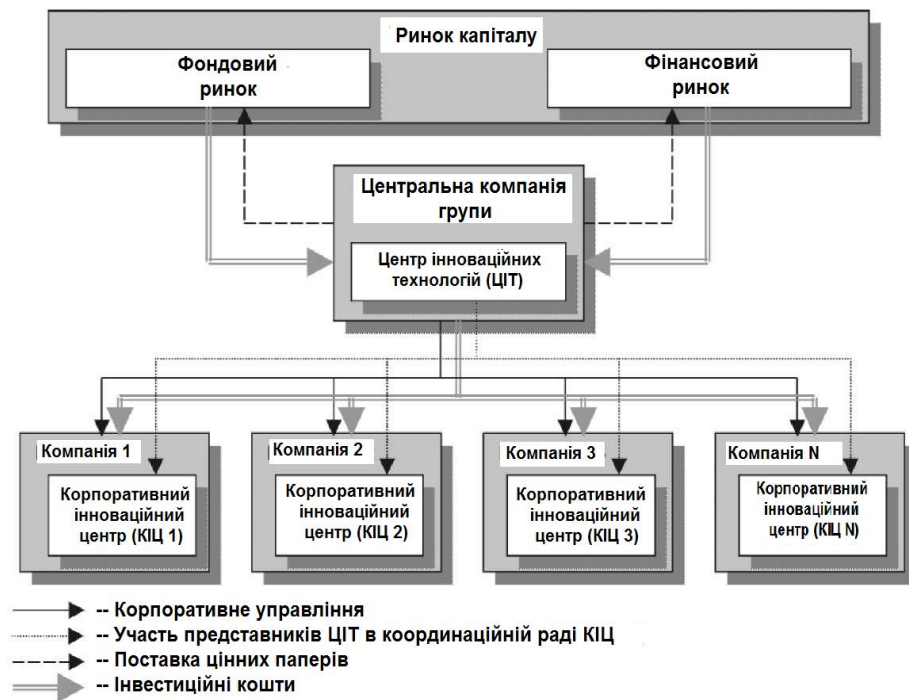
Фінансування інновацій концентрується також в розрізі окремих компаній. ТНК визнають важливість інвестицій в НДДКР і тому, навіть в період фінансової кризи, не зменшують свої інвестиції в інновації. Наприклад, Toyota motor в 2011 році інвестувала в НДДКР більш, ніж 8 млрд. дол. В той же час 20 найбільших корпорацій світу інвестували в НДДКР більше 5 млрд. дол. кожна. Для порівняння в Україні в 2011 році було витрачено на НДДКР приблизно 1.2 млрд. дол.

В ринкових умовах інновації пронизують економіку, виступаючи як необхідна умова розвитку виробництва, розширення виробничих можливостей фірми, підвищення якості продукції, появи нових товарів і послуг, а також засобом, за допомогою якого компанія адаптується до змін в зовнішньому середовищі і змінює це середовище у своїх власних інтересах.

В основу теоретичного підходу до організації і управління інноваційною діяльністю в диверсифікованих фінансово-промислових груп і холдингових груп мають бути покладені наступні принципи:

- організація постійного потоку залучення інновацій в усіх сферах діяльності;
- підвищення ефективності діяльності як окремої компанії, що впроваджує інновації, так і усієї групи, в цілому;
- позитивна дія інноваційної діяльності на капіталізацію і збільшення обсяг і швидкості фінансового потоку групи.

Для досягнення максимальної ефективності від здійснення інноваційної діяльності має бути побудована функціональна організаційна структура, що дозволяє в найкоротші терміни впроваджувати масштабні інноваційні технології. Ця схема може виглядати наступним чином, як показано на рисунку 1.13.



**Рис. 1.13. Функціональна схема організації інноваційної діяльності у рамках диверсифікованої фінансово-промислової або холдингової групи**

Основні цілі і завдання центру інноваційних технологій у наведеній схемі полягають в організації і управлінні інноваційною діяльністю у рамках диверсифікованої групи, а також сприянню в залученні інвестиційних коштів для реалізації масштабних інноваційних проектів [4, с. 97]. Займатися безпосередньою розробкою інноваційних технологій центр інноваційних технологій (ЦІТ) не повинен, але на ЦІТ можуть бути покладені наступні функції:

- розробка концептуальних підходів до організації і управління інноваційною діяльністю у рамках групи; розробка стратегії організації і управління інноваційною діяльністю у рамках групи;
- організація і управління інноваційною діяльністю у рамках групи; організація експертизи інноваційних технологій, ноу-хау і т.д;
- консультаційний супровід з питань організації інноваційної діяльності;
- розробка бізнес-планів.

Для визначення механізмів інноваційної діяльності ТНК, слід розрізняти напрямки щодо участі ТНК в інноваційних проектах. Так, ТНК може приймати участь в інноваційному проекті як, по-перше, інвестор з

метою отримання пасивного прибутку, по-друге ТНК може, застосовуючи різні механізми залучення коштів, виступати в якості безпосереднього інвестора по створенню конкретного інноваційного продукту, що відображено на рис. 1.14.



*Складено автором.*

**Рис. 1.14. Структурно-логічна схема фінансування інноваційних стадій ТНК**

ТНК має ряд переваг в порівнянні з іншими учасниками міжнародних економічних відносин. За рахунок розгалуженої мережі філій в різних країнах світу ТНК мають можливість мінімізувати свої витрати та оптимізувати оподатковувані потоки.

Саме широка розгалуженість філій та висока капіталізація дозволяють ТНК бути найпотужнішими інвесторами інновацій. Під час фінансування інновацій ТНК застосовують різні фінансові механізми.

Трактування дефініції фінансового механізму досить поширене в вітчизняній науковій літературі. Дослідження варіацій терміну «фінансовий механізм» наведено в табл.1.5 [39, с.4].

Таблиця 1.5

## ТРАКТУВАННЯ ДЕФІНІЦІ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ

<b>Визначення фінансового механізму</b>	<b>Автори</b>
Фінансовий механізм — це сукупність фінансових методів і форм організації фінансових відносин, інструментів і <i>важелів</i> впливу на соціально-економічний розвиток суспільства	В.В. Венгер
Фінансовий механізм — це система впливу з допомогою фінансових <i>важелів</i> на фінансові відносини (організацію, планування і стимулювання використання фінансових ресурсів)	О.И. Волкова
Фінансовий механізм — сукупність форм, методів і <i>важелів</i> планового управління фінансовими відносинами, пов'язаними з плануванням фінансів, утворенням, розподілом і використанням грошових доходів, нагромадженням фондів, із системою фінансування витрат	П.С. Нікольський
Фінансово-кредитний механізм являє собою сукупність методів і форм, інструментів і <i>важелів</i> впливу на економічний і соціальний розвиток суспільства	В.М. Опарін
Фінансовий механізм — це система управління фінансовими відносинами підприємства через фінансові <i>важелі</i> за допомогою фінансових методів	А.Д. Шеремет, Р.С.Санфулін
Фінансово-кредитний механізм регулювання розвитку інноваційного підприємництва — комплекс методів і <i>важелів</i> впливу на діяльність інноваційних підприємницьких структур, який реалізується в різних формах через відповідну систему фінансування за ефективною системою нормативно-правового забезпечення	В. Бербека
Фінансовий механізм — складова господарського механізму, сукупність фінансових стимулів, <i>важелів</i> , інструментів, форм та способів регулювання економічних процесів і відносин	Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовський О.Б. Стародубцева
Фінансово-кредитний механізм державного регулювання економічного зростання має визначатися як сукупність форм, методів, <i>важелів</i> та інструментів регламентування економічних відносин між державою та підприємствами, населенням, іншими країнами, міжнародними інституціями в напрямках забезпечення стабілізації економічної та соціальної ситуації в країні та створенім передумов економічного зростання	Б. Кабаці
Фінансовий механізм — це сукупність форм, методів, прийомів, <i>важелів</i> та інструментів	М.М. Александрова, С.О.Маслова
Фінансовий механізм — це сукупність методичних, організаційних, нормативних та правових форм, методів, інструментів, <i>важелів</i> і положень, на основі яких розробляють заходи, що за умови відповідного нормативно-правового та інформаційного забезпечення визначають функціонування фінансово-економічних відносин в державі, практичне застосування яких спрямовується для досягнення певних цілей та завдань, у процесі формування, розподілу й використання цільових централізованих і децентралізованих фондів грошових ресурсів	О.Т. Левандовський

Узагальнюючі проведені дослідження дає можливість дати власне визначення фінансового механізму;

**Фінансовий механізм** – це система фінансових відносин, що забезпечує рух та взаємодію фінансових інструментів в динаміці.

На підставі аналізу теоретичних досліджень систему фінансового забезпечення інноваційної діяльності можна визначити як сукупність взаємопов'язаних елементів (суб'єктів, об'єктів, джерел і методів фінансування інноваційної діяльності), спрямовану на стимулювання фінансування інноваційної діяльності, здійснення якої потребує значної концентрації фінансових ресурсів для отримання певного економічного ефекту.

**Суб'єктами** фінансування інноваційної діяльності є всі суб'єкти господарювання, зацікавленні в інвестуванні ресурсів в інноваційну діяльність для досягнення певного ефекту. До таких структур належать інноваційні підприємства (наукові організації, інноваційно активні підприємства, об'єкти інноваційної інфраструктури), державні органи влади (міністерства та відомства), спеціалізовані інноваційні фонди, різноманітні фінансові установи (банки, інвестиційні компанії, страхові компанії, недержавні пенсійні фонди), венчурні фонди, іноземні інвестори та приватні особи.

**Об'єктами** фінансування стають, по-перше, різні стадії інноваційного процесу, ризикованість фінансування яких зменшується мірою наближення до кінцевого результату через підвищення ймовірності досягнення комерційного успіху від реалізації інновації; по-друге, суб'єкти інноваційної діяльності; по-третє, напрями інноваційної діяльності, що змінюються залежно від стратегії, обраної суб'єктом інноваційної діяльності [40, с. 367-369].

Появу фінансових інновацій зумовили численні фактори, такі як регулятивні обмеження й податки, волатильність цін, глобалізаційні процеси, необхідність мінімізувати витрати різного роду, науково-технічний прогрес, різноманітні ризики, сегментація ринків тощо. Важливо зазначити, що деякі економісти використовують поняття «інновації» в широкому розумінні для

опису як економічних шоків (наприклад, нововведення в монетарній політиці), так і відповідей на них (наприклад, євровалютні депозити) [41, с. 307-335]. Разом з тим у загальній системі інновацій доцільно виокремити фінансову інновацію, тобто таку, що функціонує у фінансовій сфері та економічну сутність якої можна визначити так. Фінансова інновація – це фінансовий продукт, який є унікальним, або ще не набув поширення через певні умови і який призначений для підвищення дохідності й ліквідності та (або) зменшення ризиків завдяки більш ефективному перерозподілу наявних фінансових ресурсів і відповідної інформації [42, с. 226].

До основних фінансових механізмів фінансування інноваційної діяльності ТНК слід віднести такі, як: трансфертне ціноутворення з метою отримання маржинального доходу; використання венчурних фондів як механізм фінансування інноваційних проектів; фінансово-кредитний механізм; створення стратегічних альянсів з метою мінімізації витрат на інновації; національна політика держави з метою стимулювання інноваційних процесів. Сукупність фінансових механізмів, що утворюють систему фінансового забезпечення інноваційної діяльності ТНК представлено на рис. 1.15.



*Складено автором.*

**Рис. 1.15.** Схема взаємодії фінансових механізмів з метою забезпечення інноваційного процесу ТНК

Найчастіше об'єкти інноваційної діяльності виступають у формі інноваційного проекту – це комплекс документів, що включає процедуру і комплекс усіх необхідних заходів ( в тому числі інвестиційних) щодо створення й реалізації інноваційного продукту або продукції.

Інноваційний продукт є реалізацією (впровадженням) об'єкта інтелектуальної власності.

Розробка продукту підвищує науково-технічний та технологічний рівень і виробляється вперше.

Під інноваційним процесом розуміють підготовку, освоєння, обґрунтування і контроль впровадження інвестицій у нововведення. Інноваційний процес складається з ряду послідовних стадій, основним з яких є наступні: 1) народження ідеї; 2) її техніко-економічне обґрунтування; 3) отримання дослідних (експериментальних) зразків; 4) маркетинг продукту; 5) здійснення проекту (створення підприємств); 6) реалізація товару;

Таким чином інноваційний процес охоплює весь комплекс виробництва й споживання та представляє собою період від зародження ідеї до її комерційної реалізації.

Джерелами фінансової підтримки інноваційної діяльності є: а) бюджетні кошти; б) власні чи запозичені кошти суб'єктів інноваційної діяльності; в) кошти (інвестиції) будь-яких фізичних і юридичних осіб; г) кошти фінансово-кредитних установ [43].

Важливе значення в технологічній діяльності ТНК має міжнародна передача технологій (international technology transfer) як сукупність економічних відносин між фірмами різних країн у галузі використання зарубіжних технічних досягнень

Міжнародні документи трактують поняття «технологія» досить широко. Відповідно до неокласичної теорії воно включає:

- власне технологію (disembodied / dissembled technology), котру розуміють як набір конструктивних рішень, методів і процесів;



- матеріалізовану технологію (embodied technology), тобто технологію, втілену в машинах, обладнанні і т. ін.

Форми трансферту технологій на світовому ринку:

- передача, продаж або надання за ліцензією всіх форм промислової власності (за винятком товарних і фірмових знаків);
- надання «ноу-хау» і технологічного досвіду;
- торгівля високотехнологічною продукцією;
- надання технологічного знання, необхідного для придбання, монтажу і використання машин і обладнання, напівфабрикатів і матеріалів, отриманих за рахунок закупівлі, оренди, лізингу або іншим шляхом;
- промислове і технічне співробітництво в частині, що стосується технічного змісту машин, обладнання, напівфабрикатів, матеріалів;
- надання консалтингових послуг та інжиніринг;
- передача технології в рамках науково-технічної виробничої кооперації;
- передача технології в рамках інвестиційного співробітництва [44].

Міжнародна передача технології може здійснюватись як по міжфірмових каналах незалежними іноземними фірмами, так і по внутрішніх каналах ТНК у разі впровадження в будь-якому країновому відділенні науково-технічного досягнення, розробленого організаційною одиницею ТНК в іншій країні.

В технологічній політиці багатьох ТНК спостерігаються дві протилежні тенденції. З одного боку, регіональна економічна інтеграція у поєднанні зі зближенням стандартів і споживчих переваг створює умови в ряді галузей для ефективного стратегічного управління ТНК на основі централізованого контролю і власних філій. З іншого боку, існують численні приклади фірм і галузей, де стратегія співробітництва стає ефективнішою. Цьому сприяє економічний націоналізм, протекціонізм, відмінності місцевих культур і стандартів та інші фактори [1].

Незважаючи на те, що транснаціональні корпорації ведуть активну діяльність із передачі технологій, вони також досить часто прагнуть захистити, монополізувати власні технологічні досягнення.

ТНК додають максимум зусиль для запобігання передачі технологій, оскільки саме володіння технологіями є основним чинником їх конкурентоспроможності. Саме цим багато в чому пояснюється значення, яке ТНК надає питанням захисту інтелектуальної власності.

Одним з ключових механізмів захисту технологій є патентування. Країна, що надає ТНК патентний захист автоматично позбавляє свої власні компанії можливості імпортувати дешевші продукти і технології і тим більше – використовувати запатентовану технологію у виробництві. Слід враховувати, що продаж запатентованої технології, як правило, супроводжується цілим рядом серйозних обмежень і підкріплюється фактично примусовим продажем напівфабрикатів з використанням трансфертного ціноутворення [45].

Проте, було прийнято вважати, що країни, що розвиваються, отримують від присутності в них транснаціональних корпорацій значні вигоди. Ці вигоди пов'язують в першу чергу з перенесенням на територію країни сучасних технологій – не лише виробництва але і управління, у тому числі таких технологій управління, які є умовою самої можливості вказаних інвестицій з боку ТНК.

Таким чином, технологічна політика ТНК представляє собою складну сукупність методів розробки, виготовлення та просування товару на міжнародний ринок. Природа діяльності транснаціональних корпорацій передбачає інтернаціоналізацію науково-дослідної діяльності, тобто розміщення науково-дослідних лабораторій на території країни-споживача, а трансфер технологій, який має свої певні переваги й недоліки як для країни базування так і для приймаючої сторони.

В сучасній науковій літературі багато уваги приділяється дослідженню системи фінансування інноваційних проектів як явищ в цілому. У науковій

літературі немає єдиного формулювання злагоженого поняття. Окремо розглядаються механізми фінансового забезпечення, заходи, важелі впливу, фінансові інструменти.

Так, наприклад, О.М. Юркевич в колективній монографії «Активізація інвестиційного процесу в Україні» під редакцією М.І. Диби, Т.В. Майорової, зазначає, що на сучасному етапі спостерігається досить низька ефективність заходів, що їх здійснюють як держава, так і корпоративний сектор у площині фінансування інноваційної діяльності. Система фінансового забезпечення інноваційної діяльності – це сукупність економічних відносин у сфері пошуку, залучення й ефективності використання фінансових ресурсів [40].

З точки зору фінансування інноваційних проектів транснаціональними корпораціями, слід зауважити, що цей процес передбачає взаємодію таких складових як суб'єктів інвестування (забезпечують фінансові ресурси) та фінансових механізмів (визначають джерела та взаємодію фінансових ресурсів).

Таким чином, дефініцію «система фінансового забезпечення інноваційної діяльності ТНК» можна визначити як:

**Система фінансового забезпечення інноваційної діяльності ТНК** це комплекс заходів направлений на створення концепції взаємодії фінансових механізмів та суб'єктів інвестування для досягнення мети повного та своєчасного фінансування інноваційного проекту.

Система фінансування інноваційного проекту має на меті забезпечення кожного суб'єкта інвестиційної діяльності необхідними фінансовими ресурсами та створити систему координованої їх спільної дії для досягнення мети фінансування інноваційних проектів направлених на створення інноваційного продукту. Причому забезпечує таку взаємодію безпосередньо фінансовий механізм обраний суб'єктом інвестування на певному етапі створення інноваційного продукту.

## ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1

1. На базі проведеного аналізу економічних теорій виявлено, що логічним продовженням «інвестиційної теорії економічних циклів» Михайла Туган-Барановського стала інституціональна теорія Йозефа Шумпетера про циклічність інновацій та їх рушійну силу в ефективній конкуренції як наслідок – розвиток ефективної монополії.
2. Проведений теоретичний аналіз дослідження процесу інвестування в інновації транснаціональними компаніями дозволив дійти до висновку, що інновації для ТНК – це є реалізація новаторських ідей, які лежать в основі прогресу і спрямовані на направлена на отримання прибутку корпораціями.
3. Досліджено процеси фінансування інновацій в провідних корпораціях Японії, США та країнах ЄС, що дало змогу проаналізувати кожен з їх стадій та визначити необхідність застосування окремого фінансового механізму, який залежить як від стадії продукту, так і від оточуючого середовища (інвестиційного клімату приймаючої країни).
4. Для вибору приймаючої країни, як об'єкту втілення інновацій, менеджмент ТНК використовує параметри, втілені у скомпельованій моделі на базі еkleктичної парадигми OLI Дж. Даннінга, її логічним доопрацюванням в моделі капіталу знань Дж. Маркусена та моделлю розподілу ПШ в просторі Б. Блонінгема, Р. Девіса, Г. Уоделла, Х. Нотона.
5. Транснаціональні корпорації є головним суб'єктом глобального потоку інвестицій в інновації, так як володіють потужною можливістю акумулювання фінансових ресурсів для впровадження інновацій.
6. Проведений теоретичний аналіз дефініції «фінансовий механізм» дозволив дійти висновку, що фінансування інновацій транснаціональними корпораціями здійснюється за допомогою таких фінансових механізмів: трансфертне ціноутворення з метою отримання

маржинального доходу; перерозподіл фінансових ресурсів на користь тих ТНК, що набули лідерських позицій у відповідних напрямках стратегічних альянсів; венчурне інвестування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт з метою суттєвого зниження ризиків; національна політика держави з метою стимулювання процесу фінансування інновацій; фінансово – кредитний механізм. Сукупність та взаємодія фінансових механізмів утворюють систему фінансового забезпечення інноваційної діяльності ТНК.

Результати даного розділу опубліковані у роботах:

- Вакуленко Є.В., стаття «Фінансування інновацій транснаціональними корпораціями №2, 2015, - «Ринок цінних паперів України»
- Вакуленко Є.В. – «Роль інформатизації в процесі сучасної фінансової експансії ТНК» [Електронний ресурс] «Ефективна економіка» - 2014р. - №6 – Режим доступу <http://www.economy.nayka.com.ua>
- «Глобальні інноваційні стратегії ТНК – локомотив сучасної світової економіки: Монографія / Є.В. Вакуленко, О.О. Сльозко, А.Г. Міщенко/ Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 2014- 179с.

## РОЗДІЛ 2

### СИСТЕМА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

#### 2.1. Трансфертне ціноутворення та отримання маржинального доходу в процесі виробництва інноваційного продукту ТНК

Успішна інноваційна системи призначена для перетворення нових знань й інновацій у продуктивні економічні потужності. Економічний розвиток спонукає спроможність країни здобувати, абсорбувати, поширювати і застосовувати сучасні технології. Найбільш успішно ці процеси опанували такі країни як Корея, Сінгапур і Тайвань, а також Мексика.

Однак існують і фактори глобального інноваційного розвитку, що гальмують трансфер інновацій в окремо взяту країну, що «спізнилась». Ряд вчених, і зокрема, Е. Райхлін, доводять, що за контрастом з розвиненими країнами, країни, що розвиваються, повинні забезпечувати економічне зростання переважно власними силами через зростаючу конкуренцію на світовій арені [46]. Виробнича система багатьох країн, що розвиваються, стає частиною інтернаціональної виробничої системи і, отже, управляється і координується транснаціональними компаніями (ТНК).

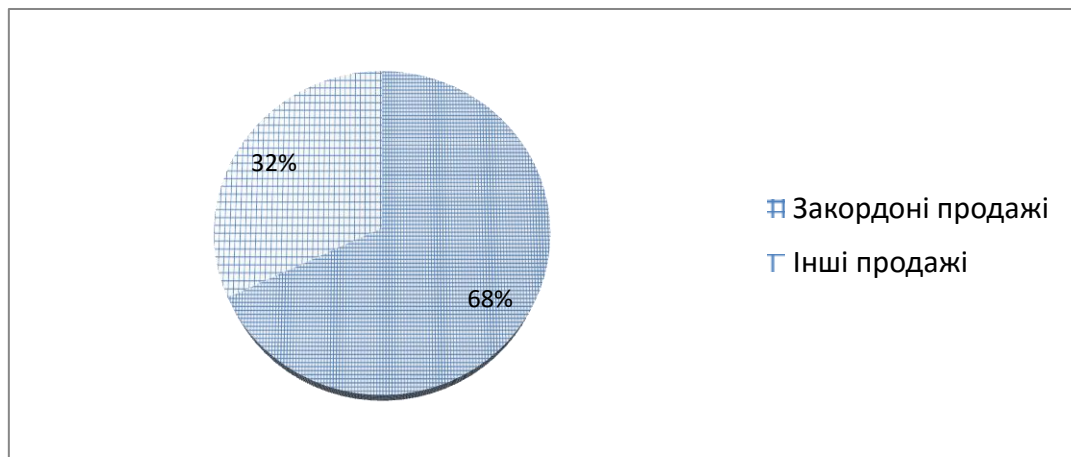
Серед компаній з найбільшим іноземними активами близько 17 утримують 90% від загального обсягу активів за кордоном, серед них Arcelor Mittal, Nestlé, Anheuser-Busch InBev та Vodafone (табл. 2.1). Наприклад, із 300 тис. робітників General Electric більше половини базуються за межами Сполучених Штатів Америки, в той час як в Toyota, що має більше робітників, лише 38% їх знаходиться за кордоном.

*Таблиця 2.1*

### Найбільші ТНК та обсяги їх продажів, млрд. дол. в 2013 р.

Компанія	Країна базування	Обсяги продажів, млрд. дол.	Частка закордонних продажів, %
General Electric	США	735	52,6
Wal Mart Stores	США	422	58,7
Royal Dutch Shell	Нідерланди/Британія	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

Питома вага обсягу закордонних продажів перевищує 50% і в середньому по наведеній групі ТНК становить 68%, тобто більшість ринків збуту розташовані за межами країни базування ТНК (див. рис. 2.1). Ця тенденція вказує на поширення впливу глобальних компаній на зарубіжні ринки збуту [47].



**Рис. 2.1. Обсяг продажів реалізованої продукції ТНК в світі**

Зображене тенденція вказує на сталу орієнтацію ТНК направлену на пошуку все нових ринків збуту та можливостей.

Але в останні роки глобалізаційні процеси призвели до зміцнення позицій країн, що розвиваються, особливо держав Далекого Сходу. Прискорення темпів розвитку, дешева ресурсна база, покращення інвестиційного клімату, світовий дисонанс після кризи 2008 року, чітко визначена зовнішня політика – все це причини росту економічних можливостей гігантів східної Азії (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

### Найбільш перспективні приймаючі країн на 2013-2014 рік

Країна	Тип економіки	Місце на 2011 рік	Місце на 2012 рік
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	8	6
Англія	розвинена	13	7
Німеччина	розвинена	8	8
Росія	що розвивається	5	9
Таїланд	що розвивається	12	10

Так, з даних наведених в табл. 2.2 вбачається, що найвищі рейтинги як приймаюча країна з 10 аналізуємих 6 це країни, що розвиваються. Таким чином країни, що розвиваються стають все привабливішими для вкладання інвестицій. Сталі позиції в вершині цього рейтингу займають Китай – I місце, США – II місце і Індія – III місце. Тобто, з трьох країн лідерів – дві країни що розвиваються, а з 5 країн в 2012 році, згідно наведеного рейтингу, із розвинених лише США зберігає свої позиції. Щодо Росії, слід зазначити, в зв'язку з агресивною політикою, яку проводить ця країна її рейтинги як країни-реципієнта в майбутньому буде стрімко падати [47].

З вищенаведених матеріалів помітно, що найбільш розвиненим країнам світу відповідають найбільші транснаціональні компанії. Капітал, що мають ТНК (транснаціональний капітал), залучається в інші країни для розвитку власної системи виробництва та збуту, для реалізації ресурсної бази (в тому числі дешевшої, ніж в країні базування робочої сили). Інвестиційні потоки, що надходять з міжнародних компаній для модернізації чи розвитку будь-якої сфери є одним з перших кроків експансії національної економіки та реалізації зовнішньої політики ТНК. З однієї сторони, прямі іноземні інвестиції дають поштовх до розвитку промислових галузей, з іншої – отримані прибутки надходять до материнських компаній, виснажуючи ресурси приймаючих країн.

Глобальна інноваційна система, як основних суб'єктів, поєднує багато десятків і сотень найбільших ТНК, що є найважливішими структурними одиницями нової економіки, наприклад, в галузі інформатики, електроніки і



інформаційно-комунікаційної індустрії (Microsoft, Intel, Oracle, HP і т.д.), авіаційної промисловості (Airbus, Boeing), автомобільної індустрії, фармацевтики, харчової промисловості, парфумерії і т.д. [48]. При цьому, самі інтелектомісткі етапи інноваційного циклу, які надають найбільший внесок у додану вартість, які одержали особливу назву «серцевинних» (core) технологій, як правило, зосереджені на національній території. Важкі і матеріалоємні виробництва виносяться на периферію, у країни, що розвиваються. Навіть інтелектуальні, але прості роботи звичайно виконуються в режимі аутсорсінгу там, де більш дешева робоча сила. Наприклад, так сьогодні будується робота індустрії офшорного програмування з метою зниження податкового навантаження. Усе більше поширення і значення набувають мережі, у тому числі мережеві компанії. Не останню роль в цьому відіграє такий фінансовий механізм як трансфертне ціноутворення.

Безумовно, інтернаціоналізація впливає на науку по-різному, залежно від того, чи проводить країна наступальну стратегію (наприклад, через поширення транснаціональних корпорацій) або є країною-реципієнтом. Можливі виграші і втрати на прикладі поширення ТНК (див. табл. 2.3).

*Таблиця 2.3*

### **Потенційні переваги і втрати внаслідок глобалізації на прикладі поширення ТНК**

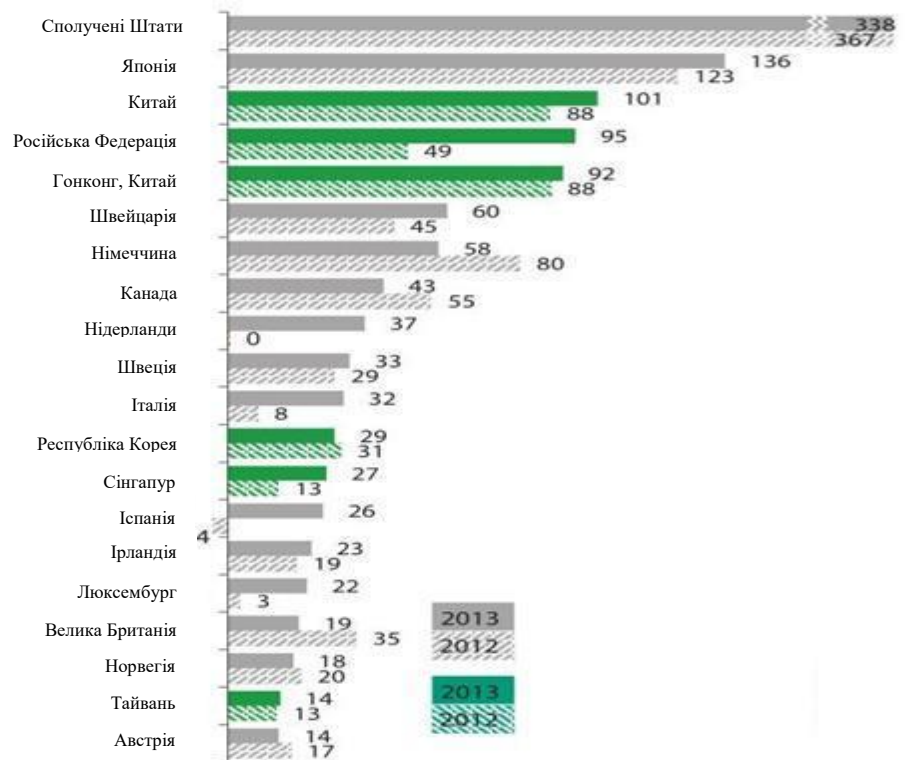
<b>Країна</b>	<b>Потенційні переваги</b>	<b>Потенційні втрати</b>
<b>Країна-реципієнт</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Поліпшення структури НІС, розвиток людських ресурсів (підготовка кадрів, зростання чисельності наукових кадрів, повернення емігрантів).</li> <li>2. Поширення нових знань (spillover)</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Скорочення вітчизняного сектору досліджень і розробок.</li> <li>2. Потенційні втрати для розвитку фундаментальних досліджень.</li> <li>3. Несправедлива компенсація за використання інтелектуальної власності, створеної в країні.</li> <li>4. Витік технологій</li> </ol>
<b>Країна – батьківщина ТНК</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Підвищення ефективності науки.</li> <li>2. Приплив технологій і нових знань.</li> <li>3. Ефекти розширення ринку</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Зникнення певних спеціальностей і спеціалізацій у науці.</li> <li>2. Витік технологій</li> </ol>

Таким чином, створення інноваційної системи в умовах глобального переходу до економіки знань і діяльності ТНК має для країни, що вступає на цей шлях, як переваги, так і небезпеки [24, с. 1, 2].

Динаміка руху фінансових потоків в інвестиції по країнах G7 та Україні наведено в додатку 4. Слід зазначити про сталу тенденцію відтоку внутрішній інвестицій, яка намітилася з 2005 року і переросла в глобальний потік з 2013 року. Так, в усіх аналізованих країнах: США, Японія, Великобританія, Франція, Італія, Канада, Кіпр, Україна спостерігається відтік внутрішніх портфельних інвестицій. Тобто, акціонерний капітал зазначених країн знаходиться в пошуках більш привабливих фінансових ринків. Виключення з аналізованого ряду становить лише Німеччина, яка демонструє сталу тенденцію до зростання інвестицій у власну економіку, крім кризових років. Тоді як, прямі іноземні інвестиції, крім Кіпру та України демонструють сталу тенденцію зростання за весь аналізований період.

Залучення іноземного капіталу не є самоціллю. Очевидна необхідність формування національної політики управління такими потоками капіталу, причому не тільки портфельними та короткостроковими, а і більш довгостроковими потоками, включаючи ПІІ. Ступінь вкладу ТНК в фінансову динаміку та диверсифікацію охорони навколишнього середовища, передачу технологій, фінансово-податкових надходжень та здоровий стан торговельного балансу дуже сильно залежить від макроекономічних та нормативних рамок в тих країнах де вони здійснювали свою діяльність.

ПІІ транснаціональних компаній з країн базування, що розвиваються досягли найвищої межі в 454 млрд. доларів. Разом з ПІІ ТНК надходженням з країн перехідної економіки їх доля в 2013 склала 39% від світового обсягу виводу ПІІ в порівнянні з лише 12% цього показника в 2000 році. Серед 20 країн з найбільшим виводом ПІІ в 2013 році нараховувалося 6 країн, що розвиваються та країн з перехідною економікою [13]. Все частіше ТНК країн, що розвиваються придбають зарубіжні філії ТНК розвинутих країн, які знаходяться в регіонах, що розвиваються.



**Рис. 2.2. ТОП 20 країни базування ТНК з найбільшим відсотком ПІ**

Топ – 20 країн з найбільшим відсотком ПІ, виведених безпосередньо ТНК в 2012 та 2013 роках (див. рис. 2.2). Така нерівномірність інвестиційних фінансових потоків і породжує механізм трансфертного ціноутворення.

Трансфертні ціни відіграють важливу роль в фінансовій системі механізмів залучення коштів під інноваційні проекти ТНК. Це зумовлено передусім тим, що значну (майже половину) частку глобального експорту становить внутрішній оборот ТНК між філіями в різних країнах. Внутрішній оборот ТНК опосередковується внутрішньо корпоративними цінами які мають назву «трансфертні». Трансфертні ціни є дієвим фінансовим механізмом, який дає можливість отримати додатковий маржинальний дохід, який в свою чергу є потужним механізмом накопичення фінансових ресурсів з метою фінансування інноваційних проектів.

#### **Основні характеристики трансфертних цін:**

а) вони не є вільно ринковими, а є внутрішніми регульованими цінами ТНК, а тому стабільнішими;

б) вони базуються на витратах на виробництво або індикаторах ринкових цін, але водночас встановлюються на рівні, який відповідає певним

потребам ТНК - мінімізації податків і митних витрат, трансферту фінансових ресурсів від однієї філії ТНК до іншої, акумуляції активів ТНК у певній країні та ін. Відхилення трансфертних цін від ринкових визначає обсяг перерозподілу фінансів всередині ТНК;

в) трансфертні ціни сприяють формуванню внутрішньої норми прибутку ТНК за рахунок перерозподілу фінансових ресурсів і мінімізації податкових та інших зобов'язань у глобальній корпоративній структурі;

г) трансфертні ціни впливають на основні макроекономічні показники: рівень експорту, валового внутрішнього продукту, національного доходу, державного бюджету приймаючих країн;

д) є джерело отримання додаткового доходу.

Податкові органи розвинутих країн контролюють рівень трансфертних цін ТНК з огляду на їх важливу роль, в інших країнах такого контролю фактично не існує. Наприклад, Податковому кодексі України є норма щодо контролю за трансфертним ціноутворенням, але вона носить декларативний характер. Для аналізу та контролю трансфертних цін, який здійснюється час від часу в процесі податкового аудиту ТНК, як правило, використовують певні моделі ціноутворення. Найпоширенішими з них є такі:

1) модель розрахунку ціни на основі витрат виробництва плюс фіксована (середньогалузева) норма прибутку;

2) модель розрахунку ціни на основі ринкових аналогів, тобто цін на такі ж види продукції;

3) модель розрахунку ціни на основі оцінки параметрів основної споживчої вартості, такої, наприклад, як потужність, швидкодійність, вміст основної хімічної речовини та ін.;

4) модель розрахунку ціни на основі експертної оцінки вартості нових технологій або продуктів [1].

Так, маніпулюючи політикою трансфертних цін, дочірні компанії ТНК, що діють у різних країнах, уміло обходять національні законодавства, укриваючи доходи від оподаткування шляхом перекачування їх з однієї

країни в іншу. Вони встановлюють монопольні ціни і диктують свої умови, обмежуючи інтереси країни розташування.

На тлі глобальних змін в останні роки виник винятково важливий, але поки ще маловивчений економічний феномен, який можна охарактеризувати як появу самостійного транснаціонального капіталу, що починає «жити своїм власним життям». Кількість глобальних економічних змін переросла в якість, і транснаціональний капітал став «самостійним організмом» зі своєю оригінальною структурою і внутрішніми цілями розвитку. Вільно переміщаючись у сучасному економічному просторі, транснаціональний капітал знаходиться поза юрисдикцією національних держав. Природно, він шукає найбільш дохідні ринки, що є переважно спекулятивним.

Якщо в 1990 році в грошові спекуляції були залучені 600 млрд. дол. щодня, то в 2012 р. – уже більше, ніж 1 трлн. дол., що в 29-30 раз перевищує вартість продаваних за день товарів і послуг. За оцінками «Гарвард бізнес ревью», на кожний долар, що обертається в реальному секторі світової економіки, припадає до 50 дол. у спекулятивній сфері. Загальний обсяг ринку вторинних цінних паперів наближається до 100 трлн. дол., а річний оборот фінансових трансакцій досягає півквотриліона дол.

Першою ластівкою в розвитку цього явища стало виникнення євродолара і євrorинків ще в 60-і роки. Саме тоді, скориставшись лібералізацією валютного ринку, європейські банки стали залучати приватні внески і надавати кредити в доларах. Утворювалися не регламентовані національними законодавствами євrorинки. На кошти, залучені з євrorинку, не поширюються резервні вимоги центральних банків, а процентні ставки за євровнесками звільняються від прибуткових податків. Євrorинок одержує конкурентні переваги, оскільки рівень процентних ставок дозволяє банкам виплачувати за позиковими коштами у євровалютах більший відсоток і надавати кредити за більш низькими ставками. Незабаром почалися випуски єврооблігацій, емісія яких не регламентується національними законодавствами, а відсотки виплачуються власникам єврооблігацій без

утримання податків. З'явилися євро-комерційні векселі, оплата яких передбачена в єрвалюті. Завдяки розвитку єроринку з'явилися нові міжнародні фінансові центри – Люксембург, Сінгапур, Гонконг, Панама, Багамські острови та інші, діяльність яких звільнена від валютного контролю, а на доходи, що отримували від відсотків, були скасовані податки.

Позичальниками єроринку стали ТНК і держави, що мають дефіцити платіжних балансів. Провідні транснаціональні банки (ТНБ) із широкою мережею закордонних філій стали головними посередниками на єроринку між ТНК, державами і міжнародними організаціями, фактично здійснивши його розподіл. Значний внесок у розвиток транснаціонального капіталу зробила хвиля злиттів в 90-і роки, яка привела до створення гігантських транснаціональних компаній. Ринкове зосередження серед десяти найбільших фірм, що надають фінансові послуги, приблизно подвоїлося за період з 1992 року по 1997 рік, і нові види злиттів продовжують з'являтися. В 1997 році Swiss Bank об'єднався з Union Bank of Switzerland для створення найбільшої у світі фінансової організації із загальними активами в 638 млрд. дол. Тільки через чотири місяці цей рубіж був переборений злиттям Citibank- Travelers Group, що оцінено в 698 млрд. дол. Але навіть цей рекорд був побитий у листопаді, коли Deutsche Bank придбав Bankers Trust, поєднавши активи на рівні 840 млрд. дол.

Найбільш інтернаціоналізованою компанією серед найбільших транснаціональних корпорацій є швейцарська «Nestle». Обсяг її закордонних продажів становить 98% від їх загального розміру, в «Philips» цей показник становить 88%, в «British petroleum» - 75%. Продажі філій і дочірніх компаній перевищують обсяг світового експорту. В результаті їх міжнародних операцій третина світової торгівлі здійснюється в рамках транснаціональних комплексів. Експорт капіталу здійснюється не тільки провідними в промисловому відношенні країнами. Він вивозиться також із країн, які досягли певних успіхів у промисловому розвитку, Азії і Латинської Америки (Тайвань, Південна Корея, Сінгапур, Бразилія). Найбільші компанії

цих країн експортують капітал з метою розширення сфер своєї діяльності, використання трудових ресурсів або науково-технічних досягнень.

Зростання операцій ТНК пов'язано з їхнім прагненням забезпечити інтернаціоналізацію міжнародних економічних зв'язків, тобто перетворити міжнародні ринкові відносини у внутрішньо-фірмові шляхом об'єднання в рамках однієї компанії підприємств, що базуються у різних країнах.

Істотна частка міжнародної торгівлі (близько 30%) складається із внутрішньо-фірмових потоків транснаціональних корпорацій. Ними створена специфічна форма переведення капіталів за допомогою трансфертних цін (у тому числі спеціально занижених або завищених), що встановлюються самими транснаціональними корпораціями при поставках товарів і наданні послуг своїм дочірнім компаніям і філіям у рамках корпорацій (тобто угоди між філіями однієї і тієї ж транснаціональної корпорації здійснюються за цінами, які встановлюються самою корпорацією).

Сама по собі система трансфертного ціноутворення використовується тільки на підприємствах з високим ступенем внутрішньої інформаційної структури. Проблеми інформаційної структури чинять найбільш істотний вплив на саме існування внутрішньо-фірмової системи трансфертних цін, і безпосередньо визначають типорганізаційну структуру підприємства.

Існують механізми маніпуляції трансфертними цінами, які полягають у встановленні завідомо високих або свідомо низьких цін на послуги або продукцію материнської компанії, що поставляється її дочірнім фірмам. За рахунок додаткової маржинальної надбавки відбувається завищення або заниження трансфертної ціни, що в свою чергу призводить або до виведення капіталу з країни – реципієнта, або навпаки додаткового залучення.

Практика виробила кілька методів визначення трансфертних цін:

- 1) ціноутворення на основі ринкових цін;
- 2) ціноутворення на основі маржинальних витрат. Використовується коли ринок для проміжного продукту або не існує, або є недосконалим. Даний метод дозволяє максимізувати прибуток корпорації в цілому, роблячи

дочірню компанію за результатами діяльності збитковою. Порядок формування ціни інноваційного продукту за цим методом буде виглядати приблизно так:

$$\mathbf{ЦП = ЗВ + ПВ + П} \quad (2.1)$$

де: **ЦП** – ціна продукту

**ЗВ** – змінні витрати

**ПВ** – постійні витрати

**П** – прибуток

Маржинальний дохід, як правило, дорівнює сумі прибутку і постійних витрат. З метою отримання додаткового неоподаткованого прибутку постійні витрати збільшуються на маржинальні витрати пов'язані з створенням інноваційного продукту.

Відповідно ціна продукту інновації буде мати вигляд:\*

$$\mathbf{ЦПі = ЗВ + МД} \quad (2.2)$$

де: **ЦПі** – ціна інноваційного продукту

**ЗВ** – змінні витрати

**МД** – маржинальний дохід

$$\mathbf{МД = П + МВ + ПВ} \quad (2.3)$$

де: **П** – прибуток

**ПВ** – постійні витрати

**МВ** – витрати понесені (сплачені) дочірньому ТНК (країна базування з низьким рівнем оподаткування) в сумі необхідній для підтримання інноваційного проекту.

\*Даний алгоритм визначення ціни розроблено автором.

3) ціноутворення на основі переговорів. Трансфертні ціни на основі переговорів найбільш прийнятні в ситуаціях, коли існує кілька ринкових цін або реалізаційні витрати для зовнішнього і внутрішнього ринків різні.

Ціноутворення трансфертної ціни між як окремими підрозділами ТНК так і між окремими ТНК і стало передумовою такого утворення як стратегічні альянси, що є одним надзвичайно важливішим способом впливу



ТНК на світовий інноваційний процес. Це така форма організації науково-технічної кооперації між промисловими компаніями різних країн, при якій сторони, що беруть участь, відповідають певним вимогам, до яких можна віднести здатність вносити свій вклад в розвиток науки і технологій в межах вибраної для співпраці галузі або здійснювати обмін наявними у них технологіями.

На першій стадії спільного засвоєння нових продуктів або технологій зазвичай переважають стратегічні альянси, націлені на проведення НДДКР. В процесі реалізації готової продукції можуть утворюватися також виробничі і маркетингові альянси.

У 2010 році нараховувалося понад 10 тис. міжнародних стратегічних технологічних альянсів [49]. Більше чверті з них були пов'язані зі спільною реалізацією проектів в галузі мікроелектроніки, обчислювальної техніки, автоматизації промислового виробництва і телекомунікаційних технологій. Також альянси активно використовували в галузі біотехнологій і створення нових матеріалів. Стосовно ж країн, то переважають альянси між партнерами з США і Західної Європи.

Інвестиційний бум кінця 90-х років ХХ ст. супроводжувався сплеском формування стратегічних альянсів. Під стратегічним альянсом розуміють координацію на довгостроковій основі виробничої і ринкової діяльності двох і більше компаній. Традиційно угоди між компаніями про стратегічні альянси є більш глибокими, ніж звичайні торгівельні операції, але менш зв'язаними ніж злиття чи поглинання. Стратегічний альянс являє собою більш гнучку організаційну структуру ніж окремо взяті ТНК, та має можливість більш швидкого та адекватного реагування на зміни в зовнішньому середовищі.

Звичайно, стратегічні альянси формують на основі двох основних типів угод: функціональні угоди, що являють собою формальні угоди без пайової участі партнерів. У рамках таких угод не формується нова організація, і співробітництво здійснюється на одному або декількох

напрямах (НДДКР, розвиток виробництва, створення інноваційного продукту, спільне використання технологій, тощо); угоди про участь в активах, як із створенням нової організації (спільні підприємства), так і без реєстрації юридичної особи (наприклад, взаємний обмін акціями).

До мережі альянсів можуть входити як великі компанії так і невеликі інноваційні компанії.

Існують три основні алгоритми (мотиви) створення альянсів:

1. Спільна робота (Co-option).
2. Взаємна спеціалізація (Cospecialization).
3. Навчання та інтернаціоналізація (Learning and Internalization) [7].

Цілі таких стратегічних альянсів різні, але частіше всього це:

- об'єднання наукового потенціалу корпорацій, з метою розділити витрати на наукові дослідження, придбати нові технології або краще використовувати обмежений кваліфікований персонал;
- виробниче кооперування і розподіл ризиків в основному без взаємного поглинання.

Яскравий приклад співпраці ТНК у вигляді стратегічного альянсу (рис. 2.3).



**Рис. 2.3. Схема створення стратегічного альянсу на основі функціональної угоди.**

Створення стратегічних альянсів дає для ТНК можливість створювати глобальні інноваційні мережі. Через створення міжнародних стратегічних

альянсів активно відбувається процес інтернаціоналізації інноваційної діяльності, що в свою чергу впливає на отримання маржинального доходу.

Як видно з рис. 2.3 укладання між ТНК стратегічного альянсу дає можливість створити неконтрольований ринок збуту з метою встановлення контрольованої ціни. Така контрольована ціна містить в собі маржинальну складову, що дає можливість отримання додаткового прибутку, який в свою чергу може виступати джерелом фінансування інновацій.

ТНК функціонують не в усіх галузях. Найбільша група ТНК зосереджена в банківсько-фінансовому секторі. До неї входять в основному корпорації США та Китаю. Друга найбільш численна група ТНК присутня у сфері видобутку та переробки нафти і газу, де лідируючі позиції також належать ТНК США і Китаю. Третя група ТНК зосереджена у сфері фармацевтичного виробництва та біотехнології [50]. У ній представлені корпорації з Франції та Швейцарії (табл. 2.4).

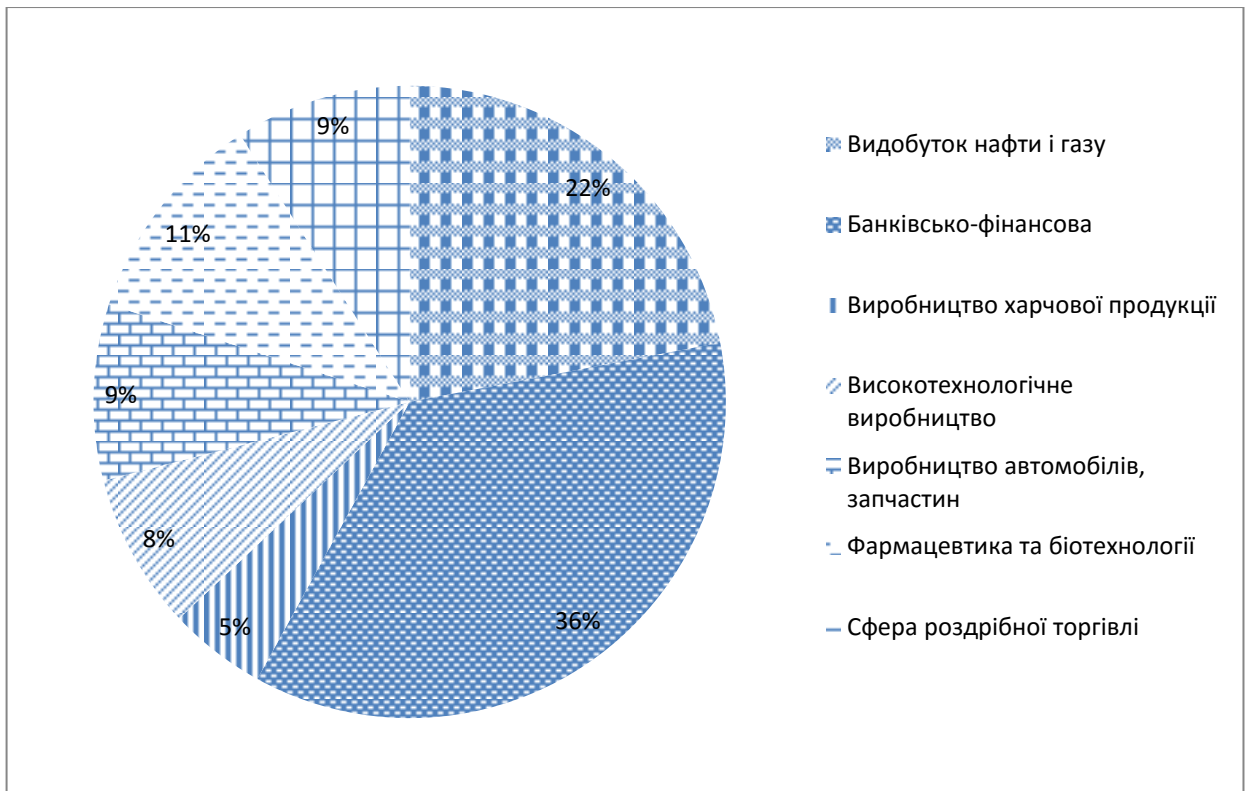
**Поділ найбільших ТНК за виробничою спеціалізацією у 2014 р.**

Сфера діяльності	Кількість ТНК	Країни-засновники
Видобуток нафти і газу	43	США, Китай, Росія
Банківсько-фінансова	71	США, Китай, Австралія
Виробництво харчової продукції	9	Швейцарія, США, Велика Британія
Високотехнологічне виробництво	16	США, Японія, Тайвань
Виробництво автомобілів, запчастин	17	Японія, Німеччина, США
Фармацевтика та біотехнології	22	Швейцарія, Франція
Сфера роздрібної торгівлі	17	США, Іспанія, Мексика

*\*Складено автором.*

Як вбачається з даних табл. 2.4 надпотужні ТНК в більшості відносяться до банківсько-фінансового сектору і зосереджені в таких країнах як США, Китай, Австралія.

Галузева структура розташування ТНК досить неоднорідна (див. рис. 2.4).



**Рис. 2.4. Галузева структура розташування ТНК**

Як видно з рисунку 2.3 безумовні лідируючі галузі банківський сектор та добувна промисловість. Найменша питома вага припадає на харчову промисловість. Ця тенденція вказує на високі стартові можливості інноваційного розвитку саме в галузі виробництва харчових продуктів.

Яскравим прикладом створення геополітичного альянсу на рівні країн (Бразилія, Росія, Китай, Індія, ПАР) є створення в 2006 році такої структури як БРІКС. Разом країни БРІКС об'єднують близько 40% населення землі, 30% загальної площі країн світу, та 25% світового ВВП станом на 2013 рік.

На початку XXI ст. співробітник банку Goldman Sachs Джим О'Ніл запропонував об'єднати Бразилію, Росію Індію, та Китай в одну категорію за першими літерами їх назв, як країни з однаковими темпами розвитку [51, с. 3].

В умовах сучасного прискореного розвитку технологій однією із ключових стратегій ТНК є стратегія ефективного використання та створення інновацій. Це надає їм основну конкурентну перевагу. Для цього ТНК

використовують науково-технічний і кадровий потенціал своїх закордонних філій, створюють стратегічні альянси.

У нашому дослідженні проаналізовані результати інноваційної діяльності 300 глобальних фірм в 24 основних секторах матеріального виробництва в 2011 році.: (див. додаток 1). На основі цього дослідження зроблені висновки, підтверджені розрахунками, відображеними нижче у відповідних таблицях. При цьому слід відмітити наступне:

- фірми США лідирують в інноваціях, в охороні здоров'я, створенні нових матеріалів, автомобілебудуванні, інформатиці, технології швидкого упакування і логістиці;

- на основі патентних трендів можна помітити, що глобальні фірми збільшують свою технологічну диверсифікованість і цим пояснюється зростання витрат фірм на НДДКР і обсягів продажів продукції цих фірм;

- останнє різке зростання патентування було викликане вибухом в інноваціях і поліпшенні менеджменту НДДКР;

- хоча фірми США і домінують у зростанні інновацій, менші гравці (Тайвань, Ізраїль, Фінляндія) показують високий рівень винахідницької активності;

- відставання в інноваційній діяльності між США і іншими країнами зменшується;

- витрати на НДДКР - головні засоби підтримки домінування глобальних фірм навіть при слабкому рості продажів;

- інноваційна ефективність фірм визначається їхньою здатністю використовувати нові технологічні можливості в організації і створенні технологій, виробництва і маркетингу;

- при інтенсифікації процесів глобалізації управління знаннями стає важливим елементом менеджменту;

- конвергенція технологічних інновацій, економічної діяльності і глобалізації очевидні. Невеликі фірми і фірми з невеликим інноваційним потенціалом очевидно програють;

- режим інтелектуальної власності потужно позитивно впливає на рівень інновацій.

В майбутньому у фокусі уваги процесів управління НДДКР повинні бути такі, як систематичне формування потоків технологічних проєктів, поліпшення менеджменту інновацій, проникнення нових технологій на більш широкі ринки, управління знаннями з метою кодифікації, захисту і наступного їхнього використання, організаційне забезпечення чітко стратегічного бачення компанії, технологічна стратегія, як інтегральний аспект стратегії бізнесу, використання переваг глобалізації в економії на масштабі, великій гнучкості бізнесу, зв'язку технологічного знання і бізнес-стратегії [4, с. 99].

Інтенсивність НДДКР найбільш виражена в галузі біотехнологій (47% у середньому від обсягів продажів). Наступні два сегменти за величиною інтенсивності НДДКР - програмне забезпечення і фармацевтична промисловість. Ці галузі також показують високе зростання обсягів продажів в умовах невеликого глобального економічного спаду, хоча середня швидкість росту глобальних фірм становила 0,1%, інтенсивність НДДКР в 2011 виросла на 4,1%. Повний обсяг витрат на НДДКР всіх глобальних фірм в 2011 р. склав 257 млрд. дол. США Середнє зростання витрат на НДДКР на одну фірму склало 514 млн. дол. США у рік.

Фірми-резиденти США домінують у всіх головних галузях промисловості за витратами на НДДКР і закріплюють своє технологічне лідерство в автомобілебудуванні, комп'ютерній техніці, біотехнології, програмному забезпеченні і у фармацевтиці. Інтенсивність НДДКР в глобальних фірмах-резидентах США вища в комп'ютерній техніці, програмному забезпеченні і біотехнології порівняно з фірмами Європи і Японії.

Інтенсивність НДДКР у глобальних фірмах різних галузей в 2011 р. у порівнянні з 2010 р. (табл. 2.5).

*Таблиця 2.5*

### Інтенсивність НДДКР глобальних фірм по галузях

Галузь	Середня інтенсивність, 2010, %	Середня інтенсивність, 2011, %	Відносні зміни
1	2	3	4
Електроніка	4,30	6,46	1,50
Фармацевтика	12,04	12,64	1,05
Хімічна промисловість	3,33	4,66	1,40
Автомобілебудування	2,80	4,22	1,50
Аерокосмічна промисловість	3,50	3,45	1,00
Комп'ютерна техніка	5,50	5,80	1,05
Програмне забезпечення	13,70	12,08	0,88
Нафтова промисловість	0,50	0,87	1,70
Харчова промисловість	0,70	1,38	2,00
Телекомунікації	2,60	2,89	1,10
Папір	0,80	0,74	0,90
Метали	0,90	1,09	1,20
Устаткування	1,34	1,15	0,86
Металопродукція	1,18	1,39	1,20
Будівельні матеріали	1,30	1,20	0,92
Паливо, газ, електрика	1,07	1,11	1,00
Косметика	3,56	3,41	0,96
Наукове приладобудування	5,60	7,59	1,36
Тютюнова промисловість	1,00	0,90	0,90
Гуми і пластмаси	3,56	3,99	1,10

Ці дані свідчать про те, що:

- в аерокосмічній галузі інтенсивність НДДКР активно знижується;
- біотехнологія народжується як новий високоінтенсивний сегмент НДДКР;
- інтенсивність НДДКР упала у виробництві паперу і будівельних матеріалів;
- середня інтенсивність НДДКР істотно зростає у галузі фармацевтики;
- комп'ютерна техніка, електроніка і автомобілебудування виявляють тенденцію до підвищення інтенсивності НДДКР.

Відповідно до даних табл. 2.5 найбільш інноваційними є галузі пов'язані з інтелектуальною працею, причому показники по цих галузях мають тенденцію до зростання витрат на НДДКР більш ніж на 1 процентний пункт в порівнянні 2010 року з 2011 роком [25]. Саме такі тенденції світового ринку спонукають ТНК до створення міжгалузевих стратегічних

альянсів з одного боку і тематичних стратегічних альянсів в окремих галузях з іншого.

В сучасному міжнародному бізнесі посилилася тенденція до створення стратегічних альянсів ТНК в авіаційній промисловості, в якій новітні технології і розробки найбільш досконалих видів авіатехніки мають вирішальне значення з точки зору конкурентоспроможності. Найбільш активними учасниками таких стратегічних альянсів виступають у даний час компанії США і Західної Європи.

Однак стратегії, які вони застосовують значно відрізняються між собою. Причиною цього є не стільки економічні міркування, як використання пріоритетів економічної політики держави в якій базується сама ТНК.

Так компанія «ABB», котра виникла при зливанні швейцарської «BROWN-BOVERI» та шведської «ASEA», користуючись вигодами Європейського Союзу, розмістила свій енергетичний дослідний центр не в країнах знаходження компаній, а у Німеччині, де виявились найбільш сконцентровані висококваліфіковані фахівці відповідного профілю.

Безумовно, найбільш великі стратегічні технологічні альянси, існуючі в сучасному міжнародному бізнесі, в основному створюються між ТНК промислово розвинутих країн і можуть розглядатися як спосіб колективного захисту технологічних проривів невеликою групою партнерів. Одночасно, діяльність багатьох стратегічних альянсів ТНК стосуються тільки спільних дій по встановленню міжнародних стандартів, що, в свою чергу, посилює перепони на шляху проникнення в ту чи іншу галузь.

Звичайно, участь у таких альянсах - найкоротший і вірний шлях до високих технологій і забезпечення конкурентоспроможності хоча б в одній товарній ніші на світовому ринку. Але участь у таких стратегічних альянсах будується на наявних вже конкурентних перевагах, яких немає в інших учасників стратегічного альянсу і які потрібні для діяльності ТНК.



Одночасно для стратегічних альянсів у сфері НДДКР характерно те, що на ринок готової продукції їх учасники конкурують один з одним. Так, ТНК «Glaxo» (Великобританія), що є однією з фармацевтичних компаній світу, входить до складу більше 60 стратегічних альянсів тільки з метою спільного проведення НДДКР у зв'язку з різким подорожчанням в останні роки дослідних робіт в області біотехніки.

Країни базування ТНК мають свої інтереси в інвестуванні через ТНК в інші держави і для захисту інвестицій своїх суб'єктів вони укладають договори, які відповідно до міжнародної термінології, мають назву Міжнародні інвестиційні угоди скорочено МІУ [13]. Ці угоди поряд з поняттям інвестицій, сформульованим досить широко, зазвичай включають чотири основних зобов'язання, які держави беруть на себе у зв'язку з діяльністю на їх території інвесторів іншої країни, зокрема:

- 1) надавати режим найбільшого сприяння або національний режим;
- 2) забезпечувати захист іноземних інвестицій від націоналізації і експропріації;
- 3) надавати інвестору можливість безперешкодного переказу своїх доходів і капіталів за кордон;
- 4) розглядати спори з інвестором з питань його капіталовкладень в міжнародному арбітражі [52].

З вищенаведеного слідує, що приймаюча держава надає певні гарантії на здійснення інвестиційної діяльності суб'єкта іншої держави. Можна з впевненістю стверджувати, що такий підхід є природним для приймаючої держави, тому що саме приймаюча держава зацікавлена в залученні інвестицій. Тому, окрім державних угод, інвестори, а саме ТНК, самі укладають міжнародні інвестиційні угоди з приймаючою державою. Такі види угод будуть мати переважну силу перед законами приймаючої держави. Положення таких угод для приймаючої держави можуть мати як позитивні так і негативні наслідки. Відповідно до даних ЮНТКАД за 2014 рік розгляд спорів між інвестором (ТНК) та державою носить односторонній характер, так

званий» проінвесторський характер» [13]. Така ситуація є наслідком самої суті створення системи міжнародного захисту прав інвестора, яка носить назву Врегулювання спорів між інвестором та державою, скорочено ВСІД. Дана система була створена з метою надання додаткових гарантій інвесторам, а не для того, щоб зобов'язати ТНК виконувати законодавчі норми приймаючої країни. Тому саме інвестори, а не держава можуть порушити ту чи іншу справу та мають навіть право вибору арбітражу. Таким чином, ТНК, відділення яких розміщені в декількох країнах можуть обрати також і угоду, на яку вони будуть посилалися, і відповідно визначати свою країну базування, а не законодавство приймаючої країни.

Разом з тим, сучасні стратегічні альянси ТНК не виникають і не функціонують ефективно без активної участі держави. Створення нових технологій, забезпечення участі національних підприємств в перспективному міжнародному проекті - все це дуже прибуткова річ, яка безпосередньо впливає і на діяльність інших національних підприємств, що спонукає державу не стояти осторонь від цього процесу.

## **2.2. Венчурне інвестування в системі підвищення інноваційної активності ТНК**

Одним із шляхів підвищення інноваційної привабливості економіки є створення і стимулювання венчурного підприємництва. Венчурні підприємства – це невеликі за розміром підприємства, зайняті розробкою наукових ідей і перетворенням їх в нові технології і продукти. Основна сфера поширення інноваційного бізнесу - швидкозростаючі наукоємні галузі (електроніка, інформатика, створення нових матеріалів, біоінженерія, телекомунікації). Значущість венчурних фірм визначається тим, що вони

стимулюють конкуренцію, підштовхуючи підприємства до інноваційної активності.

Венчурна діяльність в останні десятиріччя вважається найбільш ефективною і поширеною формою діяльності, направленою на інтенсифікацію процесу використання нововведень. Сутність її полягає в тимчасовому об'єднанні капіталів декількох юридичних та (або) фізичних осіб і створення на договірних засадах невеликих, проте вельми мобільних й ефективних підприємств по доведенню до комерційної кондиції окремих винаходів. Після доведення винаходів ці підприємства або поглинаються більш крупними фірмами (найчастіше з числа компаньйонів по венчурній діяльності) або шляхом продажу ліцензій посилюють свої фінансові позиції і на базі винаходів розгортають підприємницьку діяльність по створенню власного виробництва. Яскравими прикладами останнього варіанту видозміни венчурного підприємства є відомі американські фірми Texas Instruments, Xerox, Teledyne Technologies. Досить масштабні фірми, наприклад General Electric, The Boeing Company, General Motors та інші фінансують венчурні підприємства. Це пояснюється тим, що ці фірми орієнтують свою діяльність на модернізацію випуску продукції з мінімальною долею ризику. І хоча кожна з них володіє потужною власною експериментальною базою, вони спостерігають за венчурним відпрацюванням винаходів, що пов'язані зі значним ризиком, зі сторони.

Діяльність венчурних фірм пов'язана зі значним ризиком втрати капіталу, однак зростання їх кількості пояснюється рядом чинників. До **передумов створення венчурів** відносять:

1. необхідність розробки принципово нових продуктів і технологій, яких на ринку ще не має;
2. відокремленість від крупного поточного виробництва і можливість науково-технічної творчості;
3. наявність стійкої пропозиції на інвестиційному ринку;

4. можливість швидкого збагачення в результаті інтенсивної творчої праці.

Такі компанії, як правило, обіцяють дуже високі дивіденди по своїх акціях. На сьогоднішній час вони поширені у галузі електроніки, приладобудування, робототехніки, інформатики, біоінженерії тощо.

Венчурна фірма створюється, як правило, невеликою групою однодумців-інженерів, винахідників, менеджерів з певним досвідом роботи у лабораторіях крупних фірм.

**Перевагою** венчурної фірми є, з одного боку, вузька спеціалізація і концентрація матеріально-технічних і фінансових ресурсів на обраному напрямку дослідження; а з іншого боку, можливість швидкої переорієнтації та інші напрямки досліджень.

Основним критерієм класифікації венчурних фірм виступає **джерело фінансування**. У зв'язку з цим найбільш поширеними формами венчурного підприємництва вважаються:

1. незалежний (чистий) венчур;
2. зовнішній венчур (впроваджувальні фірми, створювані на пайових засадах крупними корпораціями);
3. венчурні фірми, що фінансуються інвестиційними фондами;
4. внутрішній венчур (внутрішні венчурні відділи на підприємствах науково-дослідні бюро, дослідно-конструкторські бюро, науково-промислові відділи).

**Незалежний (чистий) венчур** створюється у формі акціонерного товариства, рекламуючи свою ідею нововведення і акумулюючи для її реалізації кошти індивідуальних та інституціональних інвесторів.

**Зовнішні венчури** створюються одним чи декількома підприємствами на дольових засадах і організаційно оформлюються у вигляді науково-дослідних консорціумів. Виділяють наступні основні види зовнішніх венчурів:

1. створювані з метою проведення фундаментальних довгострокових досліджень. Такий венчур має власну науково-дослідну базу (лабораторії, дослідні виробництва, інформаційно-обчислювальні центри, інші елементи науково-виробничої інфраструктури). Замовниками його можуть бути військово-промислові концерни, він може частково отримувати державні субсидії.

2. створювані з метою активізації наукової діяльності науково-дослідних інститутів, університетів, на їх виробничій базі з використанням наявного науково-виробничого потенціалу. Такий венчур для опрацювання та апробації ідей отримує від корпорацій донорське фінансування і носить міжгалузевий характер.

3. створювані всередині галузі корпораціями на дольових засадах з метою розробки галузевих стандартів, нормативів, технічних вимог і контролю за їх дотриманням. Такий венчур може створюватись під егідою крупної компанії, має тимчасовий характер і часто розпадається через внутрігалузеву конкуренцію;

4. невеликі зовнішні венчури можуть організовуватись за ініціативою самих вчених і винахідників у вигляді дочірніх компаній з власним науково-виробничим циклом [43].

У США, на частку яких доводиться більш  $\frac{3}{4}$  світового обсягу венчурного капіталу, уряд бере участь у підтримці венчурного бізнесу опосередковано, через надання фінансування малим фірмам, а основними інвесторами у венчурній індустрії є пенсійні фонди (37,47% усіх коштів), банки і страхові компанії (21,77%), фонди (19,72%), приватні особи (11,03%) і корпорації (3,46%). У Європі співвідношення між основними інвесторами дещо відрізняється від американського, зокрема значно більшою є вага державних інвестицій (табл. 2.6).

**Питома вага джерел капіталу для венчурної  
індустрії в країнах ЄС (дані за 2012 р.)**

Тип інвестора	Європа в цілому	Австрія	Данія	Великобританія
Пенсійні фонди	24,2	8,8	5,8	40,1
Банки	21,7	48,0	29,0	9,6
Страхові компанії	12,9	12,7	16,4	14,7
Кошти фондів	11,4	0	7,2	13,6
Корпорації	10,9	4,4	8,7	8,0
Приватні	7,4	10,1	10,6	6,3
Уряд	5,6	15,9	16,4	3,7
Інші	5,9	0	5,9	4,1
Усього інвестицій, %	100	100	100	100

Але в цій сфері існує така проблема як відсутність капіталів, готових сприяти розвитку венчурного підприємництва і нестача менеджерів, здатних ефективно використовувати ці капітали, організувати виробництво наукоємних продуктів. Необхідно звільнити венчурний капітал від податків на майно, відраховувати з оподаткованої суми активів підприємств, банків, інвестиційних фондів, страхових і фінансових компаній. Увесь цикл руху ризикового капіталу має бути звільнений від ПДВ. Прибуток венчурних фірм слід обкладати за пільговою ставкою [53].

Венчурний капітал використовується великими корпораціями як джерело фінансування та пошуку нових технологій шляхом отримання через венчурні фонди доступ до технологічних інновацій з можливістю їх подальшого придбання. Деякі корпорації, такі як Shell та General Electric або Microsoft та Intel створили з цією метою власні венчурні структури, тоді як інші, з більш широким діапазоном інтересів – наприклад, Monsanto, Boeing надають перевагу інвестуванню через незалежні від них фонди. Друга стратегія більш характерна для ТНК з походженням материнського капіталу з США і менш характерна для ТНК з Великобританії та інших європейських країн. В Європі за даними EVCA, доля корпоративних інвесторів в 2008 р. склала лише 2,9% на відміну від США де ця доля сягає 30% (наведені показники мають сталу тенденцію до збільшення) [rodionov - inikkonov] Корпоративні інвестори фондів венчурного капіталу зазвичай мають більш

жорсткі критерії для прийняття рішення для інвестування і вимагають більш розгорнутої інформації про потенційних партнерів інвестиційного фонду ніж інституційні інвестори.

Криза 2008-2009 років негативно відобразилася і на показниках ринку венчурного капіталу. В 2012 році через економічну невизначеність і труднощі пов'язані з виходом із капіталу, обсяг венчурних інвестицій зменшився на 20% до 41,5 млрд. доларів США, а число здійснених раундів фінансування знизилося на 8% до 4970. Окрім того, середній обсяг раунду фінансування скоротився до 8,4 млн. доларів США. Відображення тенденцій інвестиційної сфери стало зниження в 2011 році числа венчурних фондів на 13% з 323 до 280, а також їх вартості на 31% до 29 млрд. доларів США. Спостерігається скорочення обсягів інвестування на всіх ринках і частки фінансування на початкових та більш ранніх стадіях у загальному обсязі інвестицій у всіх регіонах. США та Європа залишаються лідерами венчурного інвестування – тут зосереджено 85% світових інвестицій [54].

На розвиток венчурного інвестування впливає ряд факторів: показники зростання економіки країни; свобода ведення бізнесу, підприємницька культура, можливість укладення прозорих угод, інноваційність ринків країни; глибина ринків капіталу, розвинутість фондового ринку країни; захист прав інвесторів та культура корпоративного управління; оподаткування; ресурсні показники, в тому числі людський фактор: рівень освіти населення, наявність відповідної інфраструктури.

На макроекономічному рівні інвестор повинен визначити, що на ринках на яких передбачається інвестування венчурного фонду має бути: в достатній кількості інноваційні компанії які підпадають під параметри задані інвестором – корпорацією; низький ризик негативних політичних змін, в яких зареєстровані об'єкти інвестування; є широкий вибір фінансових інструментів, які є дієвим в приймаючій країні, що дає можливість вибору способу продажу венчурного фонду (вихід з інвестиції) та повернення капіталу інвесторам.

Всі ці перелічені вище питання сам венчурний фонд контролювати не в змозі, але управляючи венчурним фондом повинен вміти донести до інвестора, що існує достатньо широкий спектр інвестиційних можливостей, де зовнішнє (тобто залучене) буде не тільки прийнятним, але й бажаним. Корпорацію - інвестора можуть особливо приваблювати нові ринки на яких працюють венчурні фонди, і де чітко видно перспективу швидкого економічного зростання, а також є можливість здійснювати стратегічні дослідження та розробки, а відповідно створювати інноваційний продукт.

Основним комплексним показником який характеризує середовище приймаючої країни є Глобальний інноваційний індекс. Цей показник охоплює 143 економіки світу та використовує 81 показник по цілому ряду тем. Таким чином, Глобальний інноваційний індекс (ГІІ) являє собою базу з багатим набором даних для аналізу тенденцій в області інновацій.

При розрахунку ГІІ враховують наступні фактори, які визначають якість інноваційної діяльності, зокрема: рівень розвитку вищої освіти; стан сфери досліджень та розробок.

Оцінка сфери досліджень і розробок включає 3 показники: кількість дослідників на 1 млн. населення; витрати на НДДКР; якість та кількість дослідницьких інститутів.

Зі створення наукових знань, що характеризуються кількістю патентів та наукових статей.

Для дослідження цікаво проаналізувати положення України в глобальному індексі інновацій та розриви в показниках України та ведучих країн світу. З метою такого аналізу для порівняння взята Естонія, Російська Федерація і Швейцарія. Швейцарія в рейтингу ГІІ займає перше місце. Щодо Естонії та Російської Федерації, то обидві країни до недавнього часу разом з Україною входили в велику тоталітарну державу СРСР, але Естонія звільняється від радянського мислення і перебуває в Євросоюзі, а Росія обрала шлях на реконструкцію радянської політичної системи ринкової економіки. В 2013 та 2014 роках Україна в рейтингу ГІІ займала 63 місце.



Естонія в 2014 р. знаходилася на 24 місці, а Російська Федерація на 29 місці. Зображення кластеру Глобального індексу інновацій побудовано на рис. 2.5.



**Рис. 2.5. Глобальний індекс інновацій**

Для аналізу були взяті такі складові ГІ, як: кількість науково – дослідних установ; людський капітал та дослідження; результати креативної діяльності; розвиток технологій та економіки знань; інфраструктура та наявність ресурсів; розвиток технологій та економіки знань; розвиток бізнесу; розвиток внутрішнього ринку [55].

Рис 2.5 ілюструє парадоксальну ситуацію, що склалася в Україні: при наявності потужної науково – дослідної бази, висококваліфікованих наукових кадрах та досить розвинутій промисловості, зокрема таких наукоємних галузях як космічна техніка та технологія, ядерна техніка, ракетобудування, літакобудування, виробництво синтетичних матеріалів Україна значно поступається на ринку таких країн як Естонія і дуже далеко до такої країни як Швейцарія. Російська Федерація значно переганяє Україну за наявністю ресурсної бази і як не дивно за показником розвиток бізнесу.

Найпоширенішим різновидом інтеграційної форми є **матрична система організації**. Її суть полягає в тому, що разом з традиційними функціональними і виробничими підрозділами організовуються проектні цільові групи на чолі з керівником проекту, що виконує координуючу функцію.

При ухваленні чергового інноваційного рішення керівник проекту створює цільові підрозділи, куди на час здійснення проекту запрошуються спеціалісти з різних підрозділів компанії. Вони знаходяться при цьому в подвійному підпорядкуванні - керівникові проекту і начальникові свого підрозділу. Якщо функції кожного керівника чітко розподілені, то конфлікту співпідпорядкувань в такій групі не виникає.

Керівник проекту визначає завдання, реалізація яких є необхідною для виконання рішення вищого керівництва, а функціональні і лінійні керівники здійснюють функцію організації (розподіл обов'язків) і контроль за усім ходом робіт.

На великих підприємствах такі форми часто перетворюються в самостійні науково-виробничі комплекси з розвитку нових сфер бізнесу (наприклад, у компанії IBM) або венчурні підрозділи, якщо проекти оцінюються як високоризикові. На вищому рівні керівництва утворюються консультаційні цільові комітети або ради з визначення стратегії науково-технічного розвитку компанії, загальних досліджень і планування інноваційною діяльністю, які дають рекомендації раді директорів і президентові компанії [56]. До їх складу входять високопрофесійні консультанти. Серед основних плюсів матричної системи американські дослідники називають скорочення термінів реалізації проекту, оперативне реагування на будь-які зовнішні зміни, спрощення системи контролю, не переривання традиційної господарської діяльності.

Основні принципи класичної схеми організації венчурного фонду виглядають так:

1. венчурний фонд акумулює кошти декількох інвесторів з метою диверсифікації ризиків. Цими коштами керує професійна компанія з

управління активами (КУА). КУА виступає в ролі інвестора між компанією – реципієнтом. Як правило КУА займається збором коштів в фонд. Венчурний фонд формується на строк 5 – 10 років. Основним об'єктом вкладань венчурного фонду – частки в компаніях на стадії старт-ап. Мета фонду – зростання капіталізації проінвестованих компаній та отримання прибутку від продажу часток в компаніях на «виході».

2. З метою розподілу ризиків венчурні фонди інвестують зібрані кошти в велику кількість проектів (10 – 30). Це викликано тим, що велика кількість проектів можуть виявитися збитковими або низько дохідними, проте якимось невеликою долей профінансованих компаній зможе принести сотні і навіть тисячі відсотків прибутку. В цьому випадку діє правило «3-3-3-1», де: 3 – проекти збиткові; 3 – проекти низько дохідні; 3 – з середньою нормою дохідності і 1 – високоприбутковий проект.

3. Характерною ознакою для венчурного фонду є активна участь КУА в управлінні проінвестованої компанії, «життя інвестора з компанією» («Living with company»). Цей процес є своєрідним навчанням, оскільки засновники старт-апа придбають у венчурних капіталістів необхідні знання в сфері бізнесу, аудиту, маркетингу, а також корисні зв'язки та контакти.

Схематично організація роботи венчурного фонду (рис. 2.6).



Рис. 2.6. Схема організацій роботи венчурного фонду

При використанні інтеграційної структури в компаніях США відмічені такі переваги, як скорочення часу впровадження інноваційних проектів на 30-70%; зниження числа конструкторських змін на 65-80%; підвищення якості виконання рішень на 200-600%; створення творчої атмосфери в колективі і зменшення опору інноваціям.

Створення проектних груп відбувається не лише при ухваленні рішень з впровадження інноваційних стратегій, воно також є ефективним при реалізації будь-якої інновації. Наприклад, компанія Xerox створила матричну структуру в процесі розробки маркетингової стратегії диференціації і вдосконалення збутової політики. Проектна група розробила таку систему постачання устаткування і стимулювання збуту, яка дозволяла задовольняти найбільш специфічні запити клієнтів, починаючи з термінів постачання і особливостей монтажу і закінчуючи диференційованою системою оплати у вигляді знижок і кредитів. Якщо до її впровадження тільки 70% користувачів було повністю задоволено якістю обслуговування, то після цього організаційного нововведення - 90% [57].

Особливою формою організації управління інноваційною діяльністю, що активно використовується американськими корпораціями, є створення внутрішньофірмових венчурних підприємств. Вони формуються на великих фірмах з метою розвитку стратегічно важливих аспектів науково-дослідної діяльності і підтримки приватних інноваційних проектів окремих груп спеціалістів, а іноді й окремих співробітників-новаторів. Таким чином, венчурні підрозділи фінансують і стимулюють розвиток неофіційної інноваційної діяльності, до якої керівництво компанії має лише непряме відношення, схвалюючи діяльність самих венчурних міні-фірм.

Проекти, що розглядаються венчурними підприємствами, належать, як правило, до високоризикових, з середнім періодом окупності 7-8 років. На фірмі створюється спеціальний венчурний фонд для фінансування таких підрозділів, причому керівники венчурних фірм наділені повноваженнями з

планування періодичності користування фондом і самі встановлюють об'єм коштів, що виділяються [58].

Подібна практика дозволяє компанії виключити витік ідей і нововведень, що не укладаються в традиційні рамки її діяльності. Щоб проілюструвати вищесказане, можна навести наступний приклад. Засновник фірми Intel Вільям Шоклей працював свого часу в дослідницькому підрозділі фірми Lucent Technologies (у знаменитих Bell Labs), проте після того, як його новаторські ідеї не знайшли розуміння у керівництва компанії, він залишив її і заснував свій бізнес. В результаті дослідницький центр компанії (Bell Labs) отримав набагато ширші повноваження і став, по-суті, внутріфірмовим венчурним підрозділом. Пізніше під патронажем Lucent Technologies було створено венчурний підрозділ - New Venture Group, в проектах якого сьогодні бере участь більш 400 співробітників компанії. Одним з найбільш успішних проектів, без сумніву, є Veridicom - система ідентифікації відбитків пальців для корпоративних мереж. Фірма, що з'явилася у 2006 році і вже встигла укласти декілька великих контрактів з Intel і Microsoft, а адміністрація США розглядає можливість застосування продукції фірми для створення нових систем безпеки.

В США створені надзвичайно сприятливі умови для венчурних підприємців («Силіконову Долину»). Зрозуміло, що при цих сприятливих для дослідницької роботи умовах, багато зарубіжних фірм, невдоволених, наприклад, рівнем оподаткування НДДКР або недостатністю висококваліфікованих кадрів на батьківщині, переносять свої венчурні підрозділи в цю країну.

В цілому, створення венчурних підприємств позитивно позначається на конкурентоспроможності країн базування, оскільки воно сприяє інтенсифікації інноваційного процесу, створенню необхідної інфраструктури, динамічному розвитку національної промисловості.

Зважаючи на все вищесказане, можна відмітити, що на сучасному етапі розвитку світогосподарської системи ТНК значно впливають на географію

НДДКР у глобальному світі за рахунок контролю над переміщенням основних компонентів, необхідних для здійснення інноваційних проєктів: венчурного капіталу, висококваліфікованих кадрів, нових ідей і розробок. Таким чином, інноваційна діяльність, що здійснюється ТНК, впливає на конкурентоспроможність країн в системі світового господарства, визначаючи лідируюче становище одних і відставання інших.

В сучасній діяльності ТНК постійно здійснюється перебудова її складових компонентів і зв'язків між ними з метою підвищення ефективності використання ресурсів. Це досягається за рахунок інноваційної діяльності, що не припиняється, у різних секторах і на різних структурних рівнях економіки країн, регіонів і всього світового господарства в цілому.

Однією з основ підвищення конкурентоспроможності національної економіки є здатність корпоративного капіталу інтегруватися у світову економіку шляхом розширення міжнародної інвестиційної діяльності.

Кожна країна, у тому числі і Україна, обирає спосіб інтеграції у світову економічну систему. Ключовим при цьому є стратегія вибору – стати сировинним придатком і ринком збуту, або постачальником конкурентоспроможності, високотехнологічної продукції.

У США практика венчурної організації інноваційної діяльності почалася з середини 70-х років. Нині спостерігається друга хвиля «венчурного буму». Компанія General Electric, наприклад, має більше 30 венчурних підприємств, що діють в різних стратегічних зонах, загальний фонд яких складає понад 100 млн. дол. Фирма Херох створила у 1989 р. венчурне відділення Херох Technology Ventures з фондом 30 млн. дол., куди можуть звертатися групи інженерів або інших функціональних службовців для отримання підтримки своїх незалежних інноваційно-технологічних проєктів [57].

Якщо проєкт є життєздатним і з венчурного фонду виділяються кошти на його реалізацію, багато компаній стимулюють створення на своїй базі фірм-новачків, надаючи їм необмежену самостійність. Тоді материнська

компанія виступає як основний утримувач акцій нової фірми, встановлюючи, таким чином, повний фінансовий контроль, і отримує ексклюзивні права на впровадження інноваційних досягнень у свою діяльність. Ще до 1992 р. у відомій американській корпорації АТТ було створено близько 50 фірм-новаторів, що функціонують за цією системою [59].

Таким чином, можна відмітити наступні тенденції реорганізації американських компаній з метою підвищення ефективності інноваційної діяльності (рис. 2.7).

Усе це дозволяє істотно знизити опір інноваційному процесові, скоротити терміни реалізації проектів, зменшити кількість дефектів у виконанні робіт, підвищити якість нової продукції, посилити ефективність впровадження нових маркетингових заходів, стимулювати зростання творчої ініціативи.



*Створено автором.*

**Рис. 2.7. Тенденції реорганізації американських компаній**

Спеціалісти в венчурну індустрію залучалися звідусіль, але на відміну від США, де венчурний капітал на етапі його становлення рушієм розвитку були підприємці, в Європі цей процес перебував переважно під впливом аудиторів (в Великобританії) та банкірів (на континенті), що і обумовило своєрідність сучасних форм венчурного бізнесу в Європі.

На другому етапі розвитку венчурного інвестування в Європі в індустрії пройшли великі зміни. Хоча нові учасники процесу з'являються достатньо рідко – наприклад, за 2004 – 2008 рр. сукупний обсяг зібраних венчурами коштів збільшився більш ніж в 10 разів, тоді як чисельність працівників галузі венчурного інвестування збільшилось всього менш ніж в 3 рази, - правила гри змінилися.

Різко збільшилась конкуренція за джерела між фондами, як між тими, що контролюються так і між незалежними. Використання статистичних даних (на превеликий жаль побудовані на різній базі) в Великобританії, Нідерландах та Франції показника ефективності дозволяють в якійсь мірі інвесторам «підгодувати переможців» (фігуруючи в верхній частині списку учасників процесу венчурного інвестування) та морити голодом переможених». Тому проспекти емісій часток фонду стали більше концентруватися на прозорих стратегія та підкреслювати конкурентні переваги керуючих компаній, які дозволяють їх реалізовувати. Спроби знайти більш зручну нішу для інвестування, орієнтуючись як на стадії розвитку підприємства, так і на секторальний розподіл промисловості в Європі, стали більш вдалимими ніж на перших етапах.

Доля капіталу отримання при створенні венчурних фондів в Європі із зовнішніх джерел (частіше всього з США), за даними EVCA, в 1998 – 2008 рр. коливалася в межах 20 – 25 % від загального обсягу. Така тенденція ускладнювала процес формування венчурних фондів в зв'язку з наявністю мовних бар'єрів, відсутністю логістичних зв'язків та складнощами при глобальному порівнянні показників ефективності. Глобалізація венчурної індустрії вплинула на строки та умови укладання інвестиційних угод [60].



Процеси глобалізації в низці європейських країн призвели до того, що відкрилися можливості для нових угод в результаті зміни тактики та стратегії корпорацій. Процеси приватизації в Східній Європі і збільшення акціонерного капіталу у співвідношенні акціонерний капітал / кредити відкрили нові можливості на ринку венчурних інвестицій.

Спроби застосування американської моделі венчурного інвестування «напрямую» не спрацювали а ні в Європі, а ні в Азії. Це пов'язано з тим, що поза межами США не існує необхідної для цього інфраструктури, особливо на початкових стадіях розвитку компаній, а тим більше в галузях пов'язаних з високими технологіями.

Відмінною рисою останніх десятиліть є зміна середовища, в якому компанії здійснюють свою діяльність. Зростаюча динаміка розвитку окремих галузей, конкуренція, що загострилася на рівні великих корпорацій, суттєве скорочення життєвих циклів товарів і збільшення капіталоемності інноваційних проектів змушують переглянути деякі підходи до організації інноваційної діяльності. Особливо це стає актуальним при зростанні кількості великих транснаціональних фінансово-промислових груп, з широкою диверсифікацією їх діяльності.

У великих диверсифікованих групах стає необхідністю створення стійкіших організаційних структур, які б здійснювали організацію і управління інноваційною діяльністю у рамках групи, а також інноваційних центрів у рамках корпорації, що використовують елементи матричної схеми, таких, що діють вже на постійній основі, а не на період розробки і реалізації проекту. Одним дослідником цієї проблеми А. Бандуріним запропоновано найбільш доцільну, з нашої точки зору, форму такої структури – «корпоративні інноваційні центри, що зважають на специфіку бізнес-процесів корпорації - з одного боку, і стратегічні завдання, сформульовані вищим менеджментом, - з іншого», [61, с. 85-101] хоча створення в таких утвореннях тільки корпоративних інноваційних центрів (КІЦ) є недостатнім, адже КІЦ не вирішують багатьох проблем, пов'язаних з організацією

інноваційної діяльності у рамках усієї групи і можуть виступати тільки елементами більшої функціональної схеми.

Організація і управління структур НДДКР в країнах Західної Європи, США і Японії характеризуються, по-перше, концентрацією фундаментальних досліджень в основному в системі вищої освіти; по-друге, зосередженням прикладної науково-технічної діяльності переважно на промислових підприємствах з посиленням цього процесу в міру загострення конкуренції на ринках збуту, що не ізолює НДДКР від виробничих структур.

Практика розвинених країн показала ефективність таких організаційних рішень у сфері НДДКР, проте їх копіювання в українських умовах є проблематичним з ряду причин. По-перше, основний ресурсний потенціал із створення інновацій для виробництва традиційно формувався в прикладних НДІ і академічних інститутах; по-друге, в результаті роздержавлення прикладних НДІ права власників цього потенціалу закріплені за фізичними і юридичними особами без урахування необхідності першочергового включення в їх число споживачів інновацій; по-третє, сучасний стан господарюючих суб'єктів не дає можливості для виникнення тенденцій організації ними власного інноваційного потенціалу на найближчих етапах їх ринкової еволюції [59].

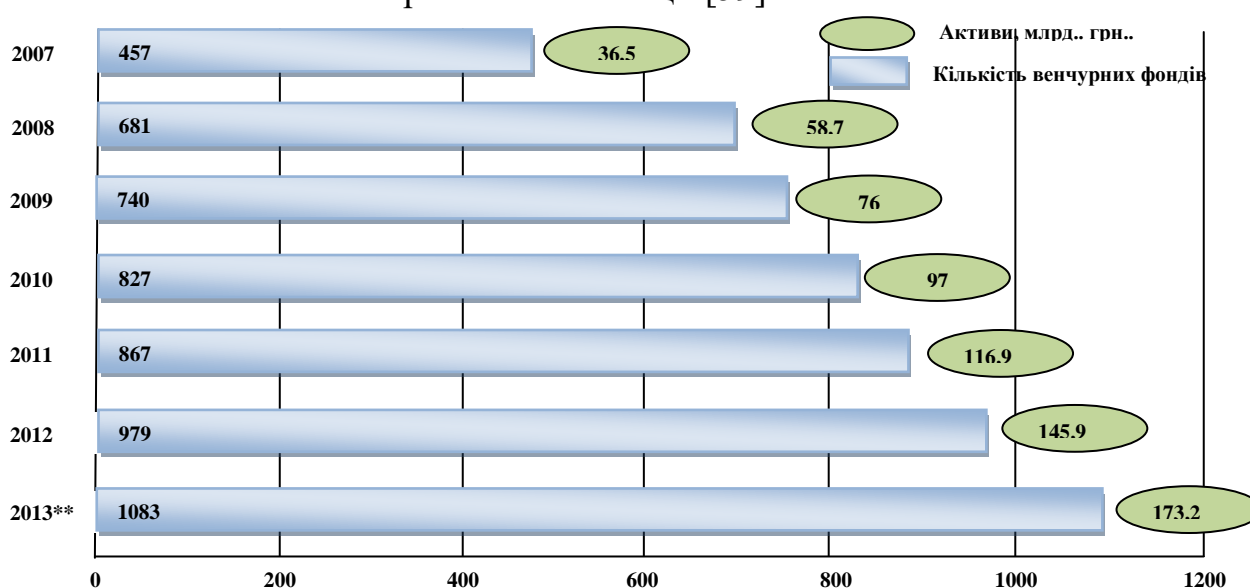


Рис. 2.8. Венчурні інвестиційні фонди в Україні

В розвинутих країнах основні інвестори венчурних фондів – компанії, що спеціалізуються на високих технологіях. Венчурні фонди вважаються найбільш ризиковими джерелами доходу від інноваційних інвестицій, на відміну від вкладання в акції публічних компаній або залучення коштів на кредитних ринках. В Україні класичних венчурних фондів практично не існує. В той же час за 11 місяців 2013 року в Україні кількість венчурних інститутів спільного інвестування (ІСІ) (пайових та корпоративних) збільшилося на 110 фондів і становить 1083 [62]. Обсяг активів венчурних фондів за цей же період збільшився на 27,31 млрд. грн., що, в свою чергу, становить 173,22 млрд. грн. За останні шість років обсяг активів венчурних фондів в Україні збільшився майже в 5 разів (4,8 разів), а кількість в 2,4 рази [62]. Збільшення активів в два рази перевищує зростання кількості венчурних підприємств, що могло би бути позитивною тенденцією, оскільки вказує на укрупнення таких підприємств. Зростання кількості венчурних підприємств в Україні за 5 років (рис.2.8).

Кількість фондів зросла більш ніж вдвічі, а вартість активів майже в 5 разів. Венчурні фонди мають право кредитувати компанії, якщо ті володіють як мінімум 10 % акцій або часток компанії-позичальника. Відповідно, ТНК використовуючи венчурні фонди як джерело залучення коштів в інноваційні проекти, створюють або свої венчурні фонди або є його активними учасниками за рахунок дольової участі в капіталі.

З іншого боку, підприємства можуть виплачувати дивіденди венчурному фонду, у якого в активах є їх акції або долі. Теоретично одна компанія може кредитувати іншу через випуск облігацій. Щодо України таке взаємне кредитування через випуск облігацій має свої національні особливості обтяжені додатковими витратами, оскільки випуск корпоративних облігацій потребує окремої реєстрації в Національній комісії по цінним паперам та фондовому ринку. Таким чином, венчурний ІСІ – це зручний «грошовий мішок», на який при необхідності можна виводити та заводити гроші без додаткових витрат при кожному інвестуванні.

Таким чином, тенденція до стрімкого зростання активів венчурних фондів в Україні вказує не тільки на їх укрупнення, а в контексті «грошового мішка» виступає не як інструмент інвестування інновацій, а як джерело виведення капіталу за межі України з метою уникнення податкового навантаження. Країною реципієнтом для України виступає всім відомий Кіпр – офшорна зона. Таке виведення капіталу носить виключно спекулятивний характер і не сприяє розвитку а ні країни – інвестора України, а ні країни - реципієнта Кіпру, оскільки не є кінцевим рухом капіталу. Усунення такої негативної тенденції можливе лише за створення сприятливого інвестиційного клімату в Україні, що дозволить інноваційно-орієнтованим ТНК без ризику втрати, розміщувати інноваційно-орієнтовані інвестиції.

Те, що в Україні венчур використовують в якості «грошового мішка», підтверджується статистичними даними УАІБ (Українська асоціація інвестиційного бізнесу).

За підсумками III кварталу 2013 року 64 % в інвестиційному портфелі венчурних фондів становлять так звані інші активи [62]. До інших активів відносять: дебіторська заборгованість, корпоративні права, виражені в цінних паперах, а також займи компаніям, в яких венчурні фонди володіють долею в капіталі. Інші активи займають значно меншу частину в портфелі венчурних фондів, наприклад акції в них складають всього 12 %. Великий обсяг дебіторської заборгованості підтверджує твердження, що венчурні фонди зручно використовувати і для перерозподілу ліквідності в середині ТНК для будівництва внутрішньо холдингового корпоративного казначейства.

Венчурні фонди широко використовують і корпоративні банківські структури. Використовуючи механізм фінансування через венчурні фонди банки можуть вирішувати різноманітні задачі, зокрема відобразити більш низький рівень проблемної заборгованості або навіть вивести проблемні борги із фінустанови. Одним із таких фінансових механізмів є схема по якій банк позбавляючись проблемних активів, продає їх венчурному фонду в обмін на інвестиційні сертифікати. Також банки скуповують цінні папери

привілейованих венчурних фондів, щоб вивести свої активи або кошти клієнтів на вітчизняну або іноземну як правило офшорну компанію. У випадку України такою зоною виведення капіталу активно виступає Кіпр. Якщо виникає необхідність вивести кошти за кордон, банк просто скуповує інвестсертифікати венчурного фонду (розміщеного за кордоном), за рахунок якого інвестуються компанії корпоративного сектору певної ТНК.

Ще одна перевага венчура: за його допомогою можна убезпечити ТНК від поглинання – для цього треба замінити механізм дольового фінансування борговим. Також притягає увагу ТНК до венчурних фондів і той факт, що вони дозволяють надійно заховати власників бізнесу, це стосується виключно венчурних фондів, створених у формі пайових фондів, адже вони випускають інвестиційні сертифікати і не зобов'язані розкривати інформацію про те, хто їх придбав. Якщо венчурний фонд створюється у формі корпоративного, втаємничити власника цінних паперів проблематично. Фонд створюється у формі акціонерного товариства, отже зобов'язаний розкрити публічну інформацію. Публічною є інформація щодо власників пакетів акцій більш ніж 10 % акціонерного капіталу. Саме тому, більшість венчурних фондів створюється у формі пайових. Для України ця цифра складає 85% від загальної кількості венчурних фондів [62]. Ця тенденція вказує на бажання власників пакету акцій втаємничити походження капіталу.

Таким чином, венчурні фонди є одним із дієвих механізмів залучення інноваційних і інвестиційних потоків.

Найбільш мобільною інвестицією в інновації є інвестування капіталу знань. Використання механізму інвестування інновацій через венчурні фонди дозволяє максимізувати прибутки і скоротити податкове навантаження для інвестуючої ТНК.

Назва таких специфічних фінансових інститутів як венчурні фонди походить від англійського «venture» - спекуляція, ризикове підприємство. В назві таких фондів відображено скоріше категорію ризику ніж інновацій. В той же час, в економічній літературі не безпідставно венчурний бізнес

постійно асоціюється (якщо не ототожнюється) з реалізацією інноваційних проектів [63].

Зрозуміло, що всі інноваційні проекти є ризиковими за визначенням, а значить і будь - яке їх фінансування є венчурним. Однак, потрібно усвідомлювати, що якщо всі інноваційні проекти є ризиковими, то далеко не всі ризикові проекти є інноваційними. Від розуміння і реалізації економічними (господарюючими) суб'єктами венчурного капіталу як категорії інноваційного розвитку чи виключно ринкової категорії залежить його вплив на розвиток інноваційних процесів в країні.

Найпривабливішими сферами венчурного інвестування в Україні є будівництво, переробка сільгосппродукції, харчова промисловість, роздрібна торгівля, в той час, як у країнах Євросоюзу і США – це інвестиції в інновації. Венчурні фонди в Україні використовуються переважно для оптимізації управління активами фінансово – промислових холдингів та зниження податкового навантаження, тоді як венчурне інвестування в світі залишається одним із найважливіших механізмів фінансування інноваційних проектів.

### **2.3. Вплив національної політики держави на інноваційну діяльність ТНК**

В економічній системі, що розвивається, виникають складні взаємини бізнесу і держави, які С. Меткалф образно визначив як «екологія інновацій». Вони передбачають створення особливо сприятливих умов т(характерне використання терміну «інкубатор») як для організацій, що займаються науковою діяльністю, так і для фірм, готових до впровадження інновацій [64].

Політика, спрямована на створення інноваційної системи, включає, принаймні, два напрямки: перший – створення умов для розвитку освіти,

суспільного сектору дослідження і розробок, для того, щоб забезпечити достатній рівень пропозиції інтелектуальної праці; другий – створення правил, за якими організує мережу наукових зв'язків. В умовах включення країни в глобальну систему інновацій такий напрямок політики як підтримка науки суспільного блага, є досить витратним. Крім того, на державу покладається відповідальність за розвиток нових напрямків досліджень, включаючи міждисциплінарні, створення нових організаційних форм підтримки і створення можливостей обміну знаннями.

За другим напрямком політики, націленому на розвиток кооперації і координації зусиль фундаментальної науки і фірм, держава повинна стимулювати утворення союзів, різні види партнерства. В університетах і фірмах існують великі відмінності в традиціях, культурі зв'язків і стимулах. Будь-яка політика, спрямована на пошук можливостей впровадження результатів фундаментальних досліджень, включаючи кооперативні дослідження, утворення мереж, кластерів і т.д., повинна одночасно створювати умови і для науки, і для бізнесу. Головна особливість такої політики – відсутність жорстких управлінських рішень, адаптивний і стимулюючий характер заходів, створення умов для ініціативи вчених і представників бізнесу.

Нарешті, якщо національна політика спрямована на інноваційний розвиток, то реальними суб'єктами розвитку інновацій є всі фірми, як ТНК, так і вітчизняні. І будь-яка інновація – це є процес перегонів, у якому стратегія фірм залежить від умов ринку.

Наявність відкритого ринку означає необмежені можливості перерозподілу ресурсів, що призводить до підвищення економічної ефективності. Але це викликає й побічні результати, що виражаються у зниженні інноваційної активності, оскільки вона скорочує поточний прибуток.

Звідси – необхідність захисту бізнесу на початкових стадіях розробки проектів, пільгова політика субсидій і тарифів, яка діє ефективно

тільки в супроводі ефективної промислової й торговельної політики. Інакше кажучи, політика «творчого руйнування» за Й. Шумпетером в умовах країн, що розвиваються, повинна бути обмежена жорсткими рамками національних інтересів у створенні ефективно діючої інноваційної системи [65].

Обсяги витрат на інноваційну діяльність країн великої сімки, України та Кіпру в динаміці за десять поточних років вказує на значне розмежування між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються не на користь останніх (див. табл. 2.6) [13].

Таблиця 2.6

Країна	Обсяги витрат на інноваційну діяльність, млн. дол									
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Україна	1122,3	1219,8	2142,7	2277,1	1020,3	1013,8	1799,0	1436,6	1196,3	647,4
Кіпр	0,06289186	0,07189962	0,0873672	0,09875385	0,10594215	0,10409625	0,11431598	0,09789767	0,10517472	0,159584
США	328,65187	353,32545	0,38076088	407,70522	406,60734	410,02456	425,19046	450,95328	*	222,928038
Японія	151,32989	148,56347	150,72798	168,26724	169,17936	178,6005	200,19984	*	*	55,5411828
Німеччина	69,43968	73,7631	84,16975	97,4246	93,16944	92,8064	108,06048	101,75616	109,67082	38,0242485
Великобританія	39,31723	42,6162	50,07977	47,18311	40,40575	40,69351	43,80142	42,62287	43,65955	39,1876919
Франція	44,95344	47,66045	53,7926	60,22616	59,53077	57,70024	62,69313	59,91341	62,58272	30,2623308
Італія	19,46175	21,18306	24,9052	27,7472	26,67042	25,94452	27,56622	26,35668	26,86875	3,3054928
Канада	23,74968	26,216	28,57484	29,61792	27,00476	30,02226	31,83694	31,51022	*	21,9470019
Польща	59	72	104	127	88	99	114	100,00	*	*
Данія	54	62	73	77	53	53	59	54	*	*

*Складено автором.*

Як уже підкреслювалося раніше, інша характерна майже для всіх країн закономірність – послідовність етапів реформування наукової системи країни і створення умов для розвитку повноцінної інноваційної системи. У всіх країнах спостерігалася інтенсивна законотворча діяльність, у ході якої були прийняті основні закони, необхідні для визначення правил функціонування наукового комплексу. В Угорщині з'явилися закони про Академію Наук, про вищу освіту, про інтелектуальну власність і про державні закупівлі. Приблизно така ж картина з деяким випередженням спостерігалася і в Україні. Важливою є та обставина, що доти, доки не закінчилася приватизація, не була стабілізована економіка і не був створений достатній запас фінансового капіталу, умов для реалізації нових законів не існувало,



тому що процес трансформації й приватизації не залишає для підприємств стимулів до інновацій [66].

Спостерігається стала тенденція зменшення фінансування на наукові дослідження та розробки що фінансуються за рахунок національних бюджетів. В табл. 2.7 наведені обсяги витрат на наукові дослідження та розробки в % до ВВП по країнах великої сімки, України та Кіпру в динаміці [13].

Таблиця 2.7

Країна	Витрати на наукові дослідження та розробки (в % від ВВП)									
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Україна	1,17	0,95	0,85	0,85	0,86	0,83	0,74	0,51	0,43	-0,13
Кіпр	0,37	0,39	0,4	0,39	0,45	0,45	0,46	0,43	0,48	0,64
США	2,51	2,55	2,63	2,77	2,82	2,74	2,74	2,79	*	1,28
Японія	3,31	3,41	3,46	3,47	3,36	3,25	3,39	*	*	1,16
Німеччина	2,43	2,46	2,45	2,6	2,73	2,72	2,88	2,88	2,94	1,05
Великобританія	1,63	1,65	1,69	1,69	1,75	1,69	1,69	1,63	1,63	1,33
Франція	2,04	2,05	2,02	2,06	2,21	2,18	2,19	2,23	2,23	1,17
Корея	1,05	1,09	1,13	1,16	1,22	1,22	1,21	1,26	1,25	0,16
Канада	2,04	2	1,96	1,92	1,97	1,86	1,79	1,73	*	1,39

Складено автором.

Порівнюючи дані табл. 2.6 та табл. 2.7 вбачається, що низький рівень ВВП України прирівнює відносний показник витрат бюджету на НДДКР з витратами у відсотковому значенні таких провідних країн як Великобританія, так в 2005 році Україна понесла витрати на НДДКР 1,17% від ВВП, а Великобританія, в цьому ж році, 1.63% від ВВП. Слід зазначити, що для більшості країн, визначених в аналітичній таблиці показник відсоткового значення НДДКР до ВВП має сталу тенденцію до зростання, і тільки Україна демонструє таку ж сталу тенденцію, але у протилежному напрямку.

Приймаючи рішення про необхідність фінансування інноваційних проектів в тій чи іншій приймаючій країні ТНК в обов'язковому порядку досліджують та враховують географічне місцезнаходження країни що інвестується, так і самої ТНК. Питання досліджується з точки зору економічної географії місцезнаходження об'єктів, що інвестуються та ефекту агломерації.

Ефект агломерації – тенденція, згідно якої ТНК приймає рішення про своє місцезнаходження в регіоні, раніше освоєному іншими господарюючими суб'єктами (ТНК), як правило, які мають походження з одної і тої самої галузі або країни, що і інвестуюча ТНК. Існування таких ефектів пояснюється накопиченням певної виробничої діяльності в даному регіоні, та дає можливість отримати додатковий дохід ТНК завдяки її розташуванню поблизу ринків збуту та постачальників, і, як результат збільшення фінансового результату діяльності від збільшення масштабу фінансування інновацій.

Важливою складовою інституційної політики держави є науково-технічне регулювання. Взагалі науково-технічне регулювання - це комплекс заходів та інструментів державної політики, яка має на меті прискорення науково-технічного розвитку на рівні країн, регіонів, угруповань держав. Науково-технічне регулювання набуває форми різнопланового податково-фінансового, організаційно-інституційного сприяння, регіональної, інтеграційної політики, а ступінь його ефективності значною мірою визначає якість та динаміку сучасного розвитку. Ряд авторів, кажучи про свідоме у регулятивній та інституційній практиці, застосовують термін «архітектоніка». При цьому його використання при характеристиці власне економічних та соціально-відтворювальних систем стосується процесів як свідомо регульованих, так і незалежних від свідомої діяльності, що відбиває два різні формуючі чинники розвитку - пов'язані із закономірностями свідомої побудови відтворювальної структури та закономірностями об'єктивного характеру [67, с. 69-83].

Подальший науково-технічний прогрес призводить до того, що традиційна дилема «вільне підприємництво або втручання держави» дедалі частіше розв'язується на користь останнього варіанта. Адже саме на державному рівні можливе найбільш чітке визначення пріоритетних напрямів розвитку відтворювальних механізмів макроекономічного рівня. Це, врешті-решт, спрямовано на розв'язання завдань адекватного

централізованого визначення мікроекономічних орієнтирів, поліпшення національних показників конкурентоспроможності, продуктивності праці, ресурсозбереження, витрат, економії робочого часу. Більше того, деякі інструменти та заходи із переліку завдань управління урядового рівня є безальтернативними, тобто властивими лише йому в тих випадках, коли йдеться про неприбуткові або занадто масштабні для окремих господарських організацій дослідні, конструкторські або впроваджувальні проекти [68].

Реальними засобами та формами такої політики є визначення на державному рівні пріоритетів НДДКР, експериментальних розробок та запровадження необхідних організаційно-економічних заходів, координація науково-технічних досліджень, мобілізація ресурсів, компенсація частини витрат у випадках затяжних технологічних циклів, патентно-ліцензійне регулювання, забезпечення заходів у галузі співробітництва, сприяння іноземним інвестиціям тощо.

По-різному розв'язується й питання щодо рівня централізованості науково-технічного регулювання. Так, якщо у Великій Британії, що є прикладом використання відносно децентралізованих підходів, відсутнє жорстке державне планування науково-технічної політики, то у Японії воно відіграє значну роль і передбачає щорічне визначення пріоритетних напрямів свого проведення.

Посилення «державницьких» принципів науково-технічного регулювання як у міжнародно-коопераційній сфері, так і у загальноекономічному плані спостерігається у США. Провідними відомствами, що беруть у ньому участь, є НАСА, міністерства оборони, енергетики, охорони здоров'я, Національний науковий фонд. До цього переліку слід додати й сам Конгрес із його комісіями та підкомісіями. Із кінця 70-х років у цій країні у розглядуваній сфері діють Комітет із координації індустріальних нововведень, Управління з науково-технічної політики та інші структури,

що координують, провадять аналітичну, експертно-консалтингову роботу з багатьох напрямів.

Можна констатувати, що цілеспрямована політика у галузі науки й техніки уже перетнула національні кордони й посіла помітне місце у тактиці та довгостроковій стратегії таких організацій, як ОЕСР, ЄС (особлива роль тут належить Комісії ЄС) ЮНЕСКО та ін.

Національні зусилля дедалі більше доповнюються спільними діями держав у рамках створюваних ними структур, інтеграційних угруповань. Як відзначають експерти UEPLAC [69] у Західній Європі національні заходи доповнюються програмами Співтовариства, такими, як програма «Співробітництво та дослідження - для технологій» (Cooperation and Action for Technology) та Європейська стратегічна програма дослідження інформаційних технологій (European Strategic Program for Research in Information Technology). Відомою є й програма «Еврика», яка була започаткована у 1985 р. із метою фінансування «близьких до ринку» проектів. Згідно із правилами «Еврики» придатний проект повинен підтримувати розроблення високотехнологічних продуктів і технологій, а також залучати до партнерства принаймні два підприємства, які належать до однієї з 24 країн - членів програми (Європейський Союз та країни Східної Європи), причому основна перевага програми полягає у безкоштовному фінансуванні до 30% усіх запланованих витрат дослідних програм.

Слід зазначити, що система науково-технічної підтримки експортного виробництва на Заході, як правило, не має вираженої самостійності, а органічно включена до загальнонаціональних проектів та програм стимулювання НДЦКР, практичного використання нововведень. Їх особливістю є наскрізний характер циклічного процесу «наука - виробництво-споживання».

На сучасному етапі розвитку ТНК напряму зацікавлені в довготривалому перебуванні в середовищі приймаючої країни при

впровадженні інноваційних технологій. Це обумовлено тим, що, з одного боку, інновації як процес є довготривалим і ризиковим; а з іншого, для отримання максимального прибутку від інновацій оточуюче середовище має бути стабільним і достатнім як потенційний ринок збуту. Саме постійний процес оновлення виробництва, впровадження інновацій забезпечують як сталий розвиток ТНК так і прямий позитивний вплив на оточуюче середовище.

Сьогодні розробка інноваційних конкурентних стратегій ТНК здійснюється шляхом:

*по-перше*, виявлення найефективнішого співвідношення між проведенням власних науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) у повному обсязі, участю фірм у міжфірмовому співробітництві і кооперації та закупкою патентів, ліцензій або «ноу-хау»;

*по-друге*, визначення оптимального балансу між науково-дослідними та дослідно-конструкторськими роботами; класифікації НДДКР за ступенем впливу на ринок: базові для здійснення виробництва і базові для диверсифікації. Крім цього інноваційні механізми визначаються трьома важливим складовим: обсягом і характером існуючих ресурсів; ринковим позиціям та загальногосподарською структурою (частка ринку, конкуренція, доступність джерел фінансування та сировини тощо); адекватною гнучкою системою управління та ефективним використанням кваліфікаційного потенціалу.

Остаточне рішення щодо застосування того чи іншого фінансового механізму для ТНК пов'язане із координацією заходів структурного та інфраструктурного характеру і тому фінансування інновацій залежить від вирішення наступних питань: визначення необхідного обсягу фінансування для забезпечення виробництва інноваційного продукту; вибір механізму фінансування певної стадії виробництва.

Прогресуюча «технологізація» світової економіки спричинила формування у ТНК «інтегрованих систем НДДКР синергетичного ефекту», у

яких значну роль відіграють саме закордонні дослідницькі лабораторії. Ще 10-15 років тому філії здійснювали дослідження лише з метою використання потенціалу материнської ТНК на ринках країн-реципієнтів, забезпечуючи підтримку виробничому процесу і процесу адаптації привнесеної технології.

Прискорення переміщення деяких видів НДДКР свідчить про зміну сьогодні самої природи інновацій: поряд з необхідною технологічною підтримкою фірми відбувається зростання важливості рівня інтегрованості інноваційної діяльності у всю структуру ТНК з паралельною спеціалізацією філій у межах їх виробничих компетенцій. Це явище одержало назву «нової глобалізації технологічної інновації» [70].

У зв'язку з інтенсивною діяльністю ТНК на глобальному ринку інновацій чітко простежуються наступні тенденції.

*По-перше*, сьогодні інноваційні механізми забезпечення конкурентоздатності ТНК, фактично, перетворюються у фільтр, що дозволяє систематизувати неструктуровані рішення, які потребують інтуїції, а роль «сценарного планування» багаторазово збільшується на противагу методам стратегічного планування, що базувались на аналізі минулих даних і їх екстраполяції у майбутнє. Темпи прискорення змін ділового середовища відбуваються настільки швидко, що синергетичний ефект сучасних інноваційних конкурентних стратегій ТНК фактично знецінює минулий досвід і освіту у галузі управління.

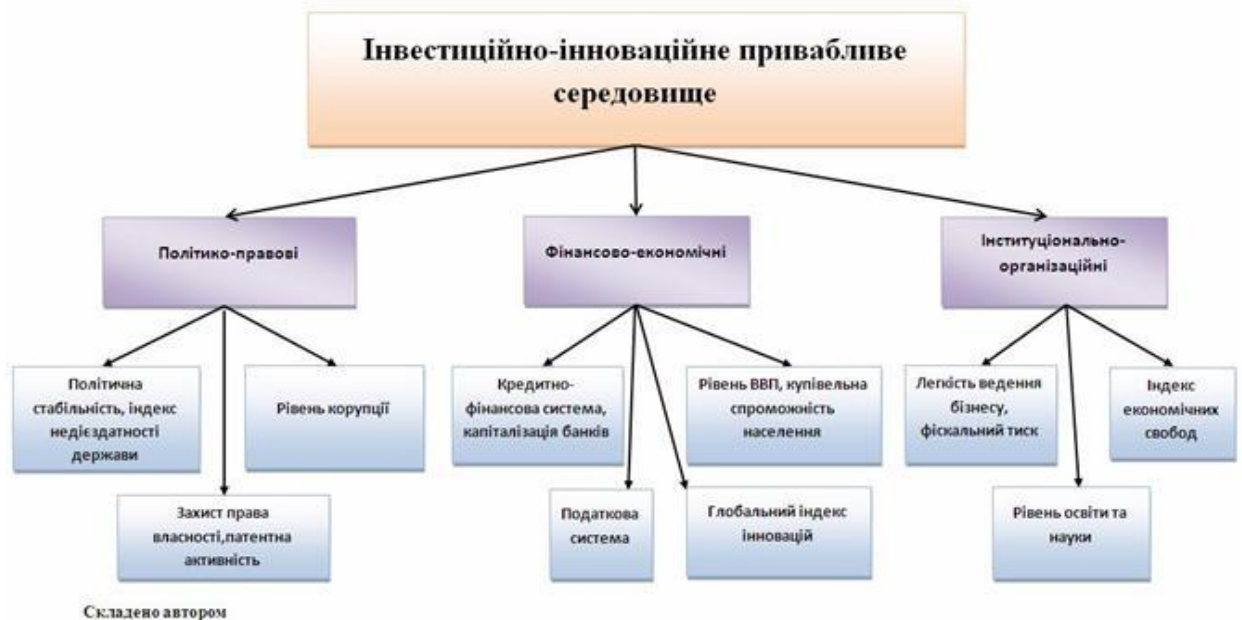
*По-друге*, найефективнішою на сьогодні є модель багаторівневого прийняття рішень, яка передбачає особливий фінансовий механізм ТНК щодо нарощування «альянсоздатності» сторін і синергізму взаємодії окремих фінансових механізмів. Згідно з сучасними тенденціями важливою складовою організаційної культури є отримання організаційного знання, а стратегічні альянси стали засобом отримання інноваційних знань та технологій. Отже, важливим показником ефективності їх діяльності є інтерналізація знань та компетенцій в умовах становлення «техноглобалізму» [71].

Інтегрований підхід до розуміння природи інноваційних процесів ТНК заснований на:

- еkleктичній парадигмі Дж. Даннінга;
- моделі капіталізації знань Дж. Маркусена;
- моделі розподілу ПП в просторі.

Сутність інтегрованого підходу до розуміння природи інноваційного процесу ТНК можливо сформулювати наступним чином: умовою здійснення інноваційних проектів є одночасно наявність в корпорації трьох переваг (існуючих по відношенню до цієї фірми як «з середини», тобто переваг власності та інтернаціоналізації, та і «зовні», тобто переваги місцезнаходження, зміст та сутність яких визначається мотивами (горизонтальними, вертикальними, експортоплатформеними або комплексними).

Враховуючи важливість інноваційного шляху розвитку, приймаюча країна має розглядати створення інвестиційно-привабливого середовища як один із основних аспектів стратегічного розвитку країни.



**Рис. 2.9. Фактори, що визначають рівень привабливості інвестиційно-інноваційного середовища.**

Створення фінансової системи взаємодії окремих підрозділів ТНК, призначених для використання наявних переваг інвестиційно-привабливого

середовища як завдяки національній політиці окремих країн, так і наявними геополітичними та економіко-географічними факторами, дає можливість для ТНК отримати максимальний прибуток.

Для ефективного функціонування системи фінансового забезпечення інноваційної діяльності ТНК національні уряди країн мають сприяти реалізації програм, спрямованих на забезпечення інвестиційно-привабливого середовища для приймаючої країни.

Взаємозв'язок чинників, які визначають формування інвестиційно-привабливого середовища наведено на рис. 2.9.

В загальному випадку можна виділити три агреговані групи чинників впливу, а саме:

- політико-правові;
- фінансово-економічні;
- інституціонально-організаційні

Для досягнення максимального прибутку ТНК від фінансування інновацій при виборі фінансового механізму необхідно створити систему, яка враховує можливості приймаючої країни на основі взаємодії всіх чинників, наведених вище.

Інновації є категорією підвищеного ризику вкладання капіталу з одного боку, і рушійною силою зростання національних економік та отримання надприбутків ТНК, з іншого. Зважаючи на це, ТНК – як інвестор, так і держава – як реципієнт, мають бути зацікавлені в співпраці для досягнення спільної мети – підвищення власного потенціалу конкурентоздатності за рахунок взаємодії сторін на фоні глобалізації світової економіки.

Одним із визначальних факторів еkleктичної парадигми Дж. Даннінга є місцезнаходження, або вибір ТНК, в якій країні розташувати наукові лабораторії та підприємства по виробництву інноваційного продукту. При виборі країни-реципієнта ТНК ретельно досліджують середовище, в якому будуть функціонувати підрозділи ТНК, що націлені на інновації. Як



зазначалося вище, таке середовище має бути інвестиційно-привабливим для інновацій певної ТНК.

Тобто, ТНК вкладаючи кошти в інновації має бути впевнена, що середовище приймаючої країни максимально сприятиме виробництву інновації та одержання прибутку.

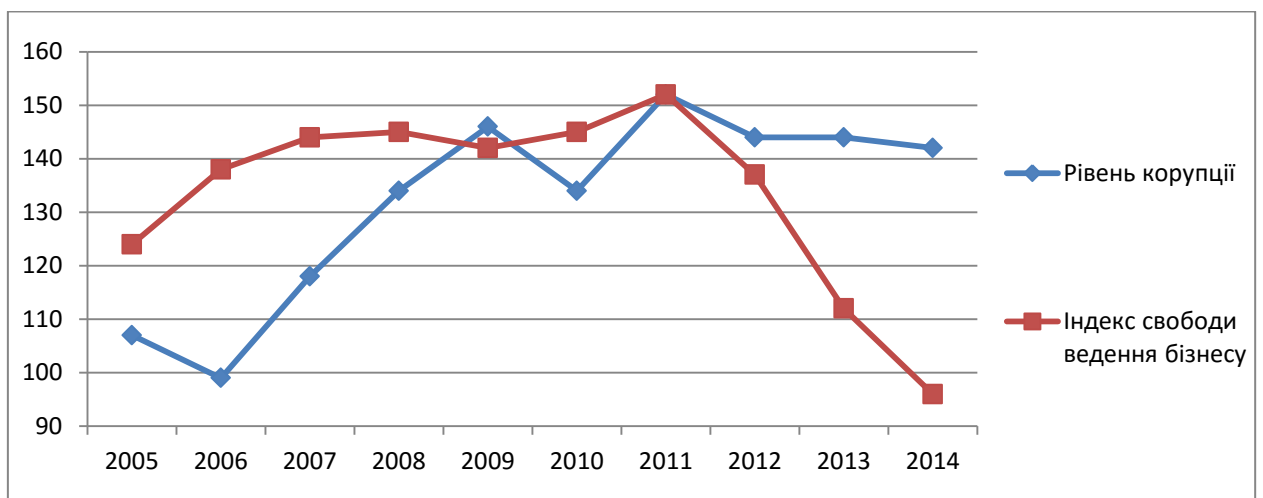
Зазвичай, для виміру суб'єктивних процесів використовуються системи індексів.

Індекс кожного показника вміщує в себе певну кількість компонентів, які здійснюють вплив на формування даного показника.

Для характеристики бізнес середовища, як правило, використовують наступні індекси: індекс сприйняття корупції; індекс глобальної конкурентоспроможності; індекс економічної свободи; індекс ведення бізнесу.

При формуванні показника глобального індексу інновацій використовують всі вище перелічені індекси.

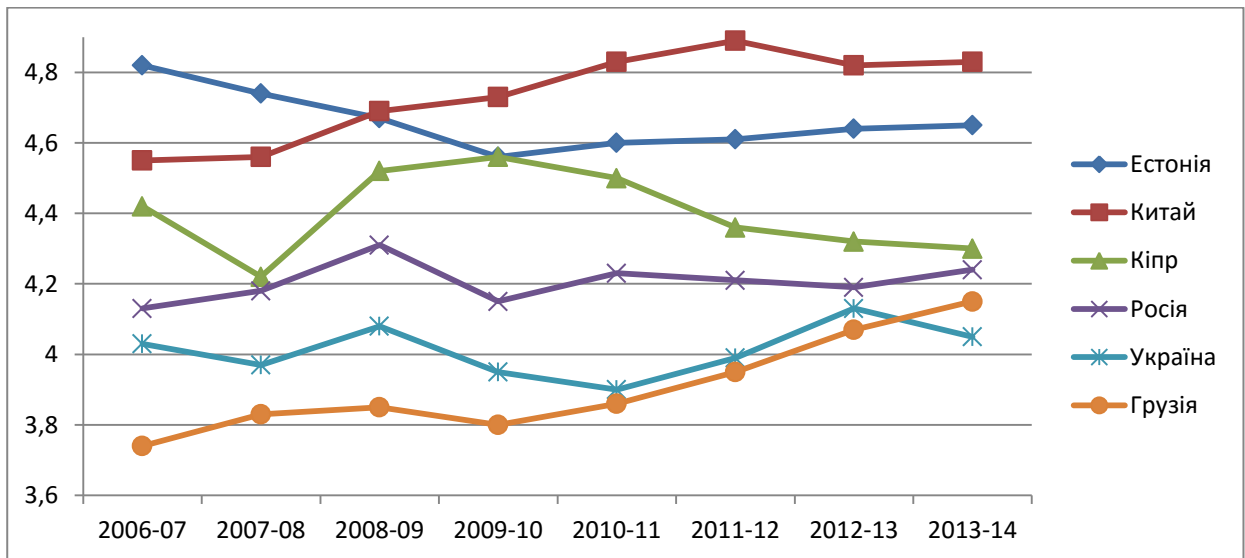
З 2006 по 2013 роки Україна поступово переміщувалась до кінця списків у цих міжнародних рейтингах. Рейтинги показано на рисунку 2.10 коливання рівня корупції в період 2005-2014 років, коливання індексу свободи ведення бізнесу, рис. 2.11 (коливання індексу конкурентоспроможності [72]).



**Рис. 2.10. Графік коливання рівня корупції в розрізі з індексом свободи ведення бізнесу в період 2005-2014 рр.**

Динаміка аналізованих показників по Україні є негативною і свідчить про застарілий високий рівень корупції і стрімко падаючий рівень свободи ведення бізнесу [73].

Порівняння в динаміці індексу конкурентоспроможності по шести країнах, що розвиваються (див. рис 2.11) також не вселяє оптимізму на перспективі розвитку економіки України.



**Рис. 2.11. Динаміка коливання індексу конкурентоспроможності на підставі**

Дані індекси дають чіткий сигнал, що інвестиційний клімат в Україні не є комфортним для підприємців, особливо в короткостроковій та середньостроковій перспективі, внаслідок відсутності практичних кроків, які б забезпечували економічну свободу та захист інтересів всіх учасників бізнес-процесів за чітких, усім зрозумілих, передбачуваних та неупереджених правил ведення бізнесу [72].

Визначення ступеню впливу факторів, що визначають рівень привабливості інвестиційно-інноваційного середовища можливо здійснити за допомогою побудови та використання відповідної економіко-математичної моделі.

Необхідно зауважити, що формування інвестиційно-інноваційного привабливого середовища є складним багатофакторним слабкоструктурованим процесом, який характеризується високим ступенем

невизначеності, наявністю великої кількості прямих та опосередкованих взаємозв'язків між факторами, що вимірюються у різних шкалах, як якісних, так і кількісних.

Тому використання традиційних «жорстких» аналітичних моделей в цьому випадку є неефективним та неадекватним внутрішній природі досліджуваного процесу, оскільки часто виявляється неможливим побудувати достовірну математичну модель внаслідок значної невизначеності взаємодії елементів та підсистем, наявності прямих та опосередкованих зворотних зв'язків, нелінійних та синергетичних ефектів тощо [74].

Один з перспективних підходів до аналізу слабкоструктурованих проблем, на наш погляд, є аналіз когнітивних карт – когнітивне моделювання [75, с. 65-75]. Він заснований на понятті когнітивної карти, яка є моделлю уявлень та знань експертів про закони розвитку та властивості аналізованої ситуації у вигляді елементарних семантичних категорій, пов'язаних відношеннями.

Когнітивне моделювання аналізу та управління слабкоструктурованими системами (ситуаціями) – це дослідження функціонування та розвитку таких об'єктів за допомогою побудови моделі на основі когнітивної карти. Така модель відображає суб'єктивні уявлення (індивідуальні або колективні) дослідної проблеми (ситуації) функціонування та розвитку слабкоструктурованих систем (ситуацій). Основними елементами когнітивної карти є базисні фактори (надалі фактори) та причинно-наслідкові зв'язки між ними.

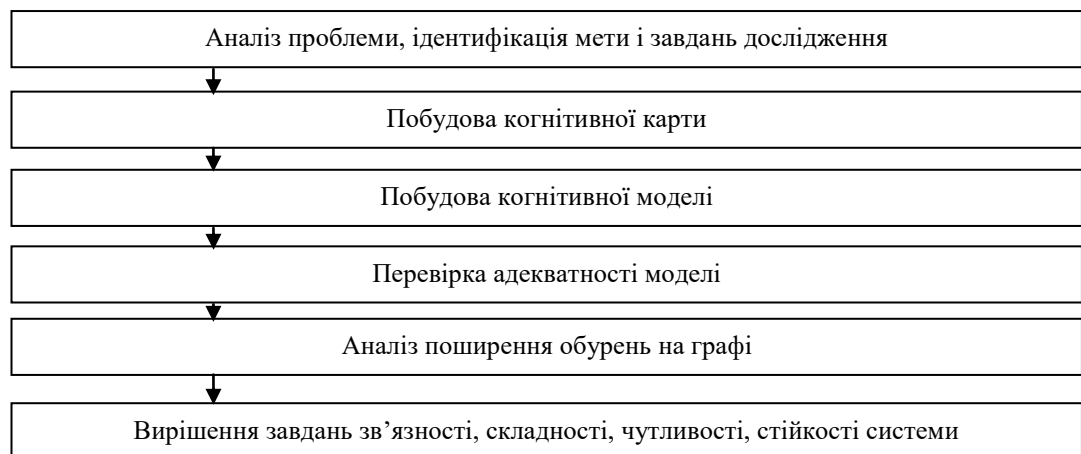
Зокрема, базисні фактори – це фактори, які визначають та обмежують спостережувані явища і процеси в слабкоструктурованій системі та зовні і інтерпретуються суб'єктом управління як суттєві, ключові параметри, ознаки цих явищ та процесів.

Когнітивне моделювання сценаріїв розвитку відіграє вирішальну роль при виборі та прийнятті управлінських рішень стосовно розв'язання

складних проблем соціально-економічних систем, оскільки дають можливість врахувати більшість основних факторів.

Це обумовлено, перш за все, тим, що когнітивне моделювання дає можливість «проглянути» різні варіанти розвитку ситуацій, врахувати множину факторів, що впливають на розвиток об'єкта управління, та дозволяє науково обґрунтовано обирати вектор розвитку.

Когнітивний аналіз є сукупністю послідовних ітерацій, які наведені на рис. 2.12.



**Рис. 2.12. Ідентифікація послідовних ітерацій когнітивного моделювання**

Когнітивну карту можна подати у вигляді орієнтованого графа, ребрам якого поставлені у відповідність ваги. Вершини графа відповідають факторам (концептам), що визначають ситуацію (систему, процес), орієнтовані ребра – причинно-наслідковим (каузальним) зв'язкам між факторами.

Когнітивний підхід є універсальним науковим інструментарієм дослідження поведінки складних систем, за допомогою якого можливо здійснити структурування знань про досліджуваний об'єкт та його зовнішнє середовище, до того ж, об'єкт і зовнішнє середовище розмежовуються «нечітко». Метою такої структуризації є: формування та уточнення гіпотези про функціонування досліджуваної системи. Ця система складається з окремих, але взаємозв'язаних між собою елементів та підсистем; виявлення найбільш істотних (базисних) факторів, які характеризують «прикордонний» прошарок взаємодії об'єкту і зовнішнього середовища; встановлення якісних

(причинно-наслідкових) зв'язків між ними, тобто визначення взаємозв'язку між факторами в ході їх зміни [76].

Результатом структуризації знань експертів є побудова когнітивної карти. Когнітивна карта – це функціональний орієнтований граф, в якому концепти (вершини) є базисними факторами системи або процесу, а дуги є деякою функціональною залежністю між ними:

$$G = \langle V_i, E_i \rangle, \quad (2.4)$$

де  $V_i, i = 1, 2, \dots, k$  – вершини (концепти) – елементи досліджуваної системи, які взаємно-однозначно відповідають базисним факторам ситуації в термінах реального процесу (множина факторів системи або процесу, що досліджується);

$E_i, i = 1, 2, \dots, k$  – дуги, що відображають взаємозв'язок між концептами ( $V_i$ ), які визначаються через ідентифікацію причинно-наслідкових ланцюгів та характеризують вплив будь-якого фактору на інші (множина причинно-наслідкових зв'язків).

Вплив факторів ( $V_i$ ) у досліджуваній ситуації може бути позитивним, коли збільшення (зменшення) одного фактора призводить до збільшення (зменшення) іншого, або негативним – коли збільшення (зменшення) одного фактора призводить до зменшення (збільшення) іншого, або відсутній (0).

Когнітивну карту, окрім графічного подання у вигляді графу, можна представити матрицею інциденцій  $A_G$ . Відношення  $a_{ij}$  може мати знак «+1» або «-1»:

$$A_G = |a_{ij}|_{k \times k}, a_{ij} = \begin{cases} 1, \text{ якщо } V_i \text{ впливає на } V_j, \\ 0, \text{ якщо } V_i \text{ не впливає на } V_j \end{cases} \quad (2.5)$$

Когнітивна карта характеризує наявність взаємного впливу факторів. Необхідно зауважити, що вона не дає детальної оцінки як характеру впливу, так і динаміці зміни впливу залежно від зміни ситуації та часових змін самих факторів.

Для складання когнітивної моделі інвестиційно-інноваційного сприятливого середовища з позиції ТНК з всього різноманіття факторів доцільно відібрати найбільш значущі для комплектного оцінювання такого середовища.

Когнітивне моделювання інвестиційно-інноваційного привабливого середовища для ТНК передбачає використання інструментів, які дозволяють:

- досліджувати проблеми привабливості середовища для залучення коштів на фінансування інноваційних проектів ТНК;
- виявити невідомі, неявно виражені взаємозв'язки між процесами в системі фінансування інновацій ТНК;
- структурувати і формалізувати знання про явища та процеси, що відбуваються в суспільстві окремо взятої країни – реципієнта;
- дослідити тенденції розвитку середовища в якому має існувати система фінансування інновацій ТНК;
- прогнозувати перспективні напрями розвитку взаємодії фінансових механізмів інноваційної діяльності ТНК в середовищі приймаючої країни;
- дослідити напрямки фінансування можливих інноваційних проектів в середовищі приймаючої країни для прийняття управлінських рішень та взаємодії окремих підрозділів ТНК.



**Рис. 2.13. Агрегована структурна модель сприятливого інвестиційно-інноваційного середовища.**

Для побудови когнітивної карти інвестиційно-інноваційного сприятливого середовища з позиції ТНК з всього різноманіття факторів на підставі аналізу літературних джерел та експертного оцінювання було побудовано агреговану структурну модель (рис. 2.13).

Побудована агрегована модель дає уявлення про структуру взаємопов'язаних факторів впливу на привабливість середовища для ТНК при прийнятті рішення щодо доцільності залучення фінансування інноваційних проектів.

Таблиця 2.8

### Базисні фактори когнітивної моделі

Назва фактору	Тип фактору	Назва фактору	Тип фактору
V1. Темпи економічного росту	базисний	V8. Індекс людського розвитку	базисний
V2. Індекс політичної стабільності	базисний	<i>V9. Фіскальний тиск</i>	<i>фактор управління</i>
V3. Індекс недієздатності держави	базисний	V10. ВВП/люд.	базисний
<i>V4. Індекс захисту прав власності</i>	<i>фактор управління</i>	V11. Темп росту ПІП світової економіки	зовнішній
<i>V5. Індекс корупції</i>	<i>фактор управління</i>	<b>V12. Індекс інноваційної привабливості</b>	<b>цільовий</b>
<i>V6. Легкість ведення бізнесу</i>	<i>фактор управління</i>	<i>V13. Обсяг витрат на інновації</i>	<i>фактор управління</i>
V7. Економічних свобод	базисний	<b>V14. Прямі іноземні інвестиції</b>	<b>цільовий</b>

З наведених у моделі факторів було обрано найбільш значущі, які на нашу думку, найбільше впливають на привабливість середовища при

прийнятті управлінського рішення менеджментом ТНК (нумерацію факторів змінено) (табл. 2.8).

Таблиця 2.9

### Матриця інцидентій (взаємозв'язків) між факторами когнітивної карти

	V1	V2	V3	V4	V5	V6	V7	V8	V9	V10	V11	V12	V13	V14
V1	X	•	•	•	•	•	•	+	•	+	•	+	+	•
V2	+	X	+	+	+	•	+	•	•	•	•	+	•	+
V3	+	+	X	+	+	+	+	•	•	•	•	+	+	+
V4	+	•	•	X	•	+	+	•	•	•	•	+	+	+
V5	+	+	+	+	X	+	+	+	+	+	+	+	+	+
V6	+	•	•	•	•	X	+	•	•	+	•	+	+	+
V7	+	•	•	•	•	+	X	+	•	+	•	+	+	+
V8	+	+	•	•	•	•	•	X	•	•	•	+	+	•
V9	+	+	•	•	+	+	+	•	X	•	•	+	•	•
V10	•	•	•	•	•	•	•	+	•	X	•	+	•	•
V11	+	•	•	•	•	•	•	•	•	+	X	•	•	+
V12	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	X	+	+
V13	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	X	+
V14	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	X

#### Умовні позначення:

- + - наявність впливу чинників
- - відсутність впливу чинників

На попередньому етапі аналізу для дослідження ступеню взаємного впливу між факторами на основі розробленої агрегованої моделі необхідно побудувати знакову когнітивну карту, яка відображає наявність зв'язків та впливу між факторами, які формують інвестиційно-інноваційне середовище приймаючої країни (табл. 2.9).

Подальший аналіз полягає у побудові функціональної когнітивної моделі, в якій кожен зв'язок між факторами когнітивної карти розкривається через відповідні рівняння, які можуть містити як кількісні, так і якісні змінні. При цьому кількісні значення змінних у моделі відображаються в абсолютних чисельних значеннях. Кожній якісній змінній ставиться у відповідність сукупність лінгвістичних змінних, які відображають різні стани цієї змінної; а кожній лінгвістичній змінній відповідає певний чисельний еквівалент за шкалою від -1 до +1 [76].

Відповідно, до створеної моделі матриці такий чинник як «корупція» впливає на всі аналізуємі показники.



В подальшому, використовуючи побудовану когнітивну карту та модель матриці, при умові розрахунку кореляційних зв'язків між показниками, можна детально дослідити на скільки і як сильно впливає той чи інший чинник на привабливість середовища для ТНК при прийнятті рішення щодо фінансування інновацій.

Модель матриці, що зображена в табл. 2.9 дає можливість уявити наявність або відсутність впливу між чинниками. Так, наприклад, такий показник як «легкість ведення бізнесу» впливає на: темп економічного росту, економічної свободи, рівень ВВП на душу населення, індекс інноваційної привабливості; - обсяг витрат на інновації; - прямі іноземні інвестиції. На сам показник («легкість ведення бізнесу») впливають в свою чергу, такі показники: індекс недієздатності держави, індекс захисту прав власності, індекс корупції, економічної свободи, індекс інноваційної привабливості, обсяг витрат на інновації, прямі іноземні інвестиції.

Таким чином є окремо чинники які впливають на показник, а є ті на які показник впливає. При цьому окремі чинники впливають один на одного: так легкість ведення на рівень показника економічних свобод, а чинник економічних свобод впливає на рівень показника легкість ведення бізнесу.

Але навіть спрощений підхід аналізу знакової когнітивної карти вже дає уявлення про глобальний вплив такого негативного чинника, як «рівень корупції». На превеликий жаль, саме рівень корупції в нашій країні настільки високий, що у 2014 році це призвело до суттєвого відтоку інвестицій навіть за офіційною статистикою [77].

## **ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2**

1. Проведений аналіз фінансування інновацій корпораціями дозволив дійти до висновку, що трансфертне ціноутворення дає можливість отримати додатковий маржинальний дохід який, у свою чергу, виступає джерелом фінансування інноваційних проектів ТНК.

2. Дослідження методів трансфертного ціноутворення дало можливість встановити, що важливим фінансовим механізмом фінансування інновацій є створення стратегічного альянсу з метою координації на довгостроковій основі виробничої й ринкової діяльності двох і більше корпорацій, ціллю якого є утримання наукового потенціалу корпорацій, з метою розподілу витрат та наукових досліджень, придбання нових технологій або більш продуктивного використання кваліфікованого персоналу.

3. Обґрунтовано механізм венчурного інвестування в інновації ТНК, яке покликане фінансувати інвестиційні проекти як найбільш ризикові. Від розуміння і реалізації господарюючими суб'єктами венчурного капіталу як категорії інноваційного розвитку, чи виключно ринкової категорії, залежить його вплив на розвиток інноваційних процесів у приймаючій країні.

4. Виходячи із взаємозв'язку факторів створення інвестиційно-інноваційно привабливого середовища, доведено, що основними стримуючими факторами щодо інвестування в тій чи іншій країні виступають: низький рівень захисту інтелектуальної власності; високий рівень корупції; недоскональність національного законодавства, яке регулює створення та діяльність подібних суб'єктів господарювання.

5. Виявлено, що злагоджена та узгоджена взаємодія інвестиційної політики ТНК та національних урядів дасть максимальний ефект впровадження інновацій.

Основні напрацювання Розділу II опубліковані в наукових працях автора:

- Вакуленко Є.В., стаття «Створення стратегічних альянсів, як прояв фінансової політики ТНК», збірник наукових праць № 2 (24) 2014, - «Моделювання регіональної економіки».

- Vakulenko Ievgenia Volodymyrivna article, - «Governmental policy at system of attraction of innovative investments» «Modern Science – Moderni veda». – Praha. - № 3, 2015p.

## РОЗДІЛ 3

### РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК В УКРАЇНІ

#### **3.1. Інноваційний потенціал України та державна підтримка корпоративного сектору**

Розвиток іноземного інвестування в Україні розпочався одночасно з отриманням суверенітету нашої країни у 1991 р., коли економіка країни стала відкритою для іноземних інвесторів. Цей період характеризується хаотичним створенням спільних підприємств без чіткого визначення їхніх прав та відповідальності, через повну відсутність нормативно – правової бази. Спільні підприємства створювалися тільки на підставі взаємної довіри між партнерами і, як правило, використовувалися іноземними партнерами для просування своєї продукції на ринок України або для доступу к її дешевим сировинним ресурсам. З розробкою та створенням правового поля для іноземного інвестування в Україні, що відзначилося прийняттям низки законодавчих актів, таких як Закон України «Про іноземні інвестиції» від 13.03.1992 року, Закону України «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.1996 року, які надавали певні податкові преференції іноземним компаніям, та початком процесів приватизації розпочалася друга, якісно нова стадія іноземного інвестування. У цей період свої інтереси до ринку України проявляють потужні всесвітньовідомі ТНК – Nestle, Procter&Gambel, Coca-Cola, Samsung, LG та ін.

В Україні після важкої кризи всіх сегментів науково-технічної сфери 90-х років почалося поступове формування нових, переважно ринкових форм інноваційної діяльності. Однак сучасний стан Національної інноваційної системи (НІС) України все ще характеризується серйозними структурними

дисбалансами, непослідовністю державної політики, відносно низькою інноваційною активністю підприємницького сектору.

За наявності фактично всіх типових елементів НІС України принципово відрізняється дуже високою часткою державного сектору, повільним формуванням великих наукоємних корпорацій, відносно слабким розвитком малого інноваційного бізнесу, а також фондового ринку і венчурного капіталу як джерел фінансування інноваційних проектів.

Адаптація інноваційної системи України проявляється насамперед у зміні моделей інноваційної діяльності. Новий інноваційний бізнес і держава орієнтується на перевірені світовою практикою моделі НІС, що функціонують у ринкових умовах. Про це свідчить запровадження принципів конкурсного фінансування досліджень, поява нових форм організаційної і економічної підтримки інноваційного бізнесу, поступове формування системи податкового стимулювання науки та інновацій, законодавче забезпечення прав інтелектуальної власності, формування нових інноваційних підприємств, здатних до створення комерційно привабливих інноваційних проектів.

Разом з тим завдання державної політики реалізуються не повною мірою, особливо в галузі інноваційної, структурної, інвестиційної політики уряду. Ця політика повинна полягати у формуванні збалансованого сектору НДДКР і ефективної інноваційної системи, що забезпечують технологічну модернізацію економіки і підвищення її конкурентоспроможності на основі передових технологій і перетворення наукового потенціалу в один з основних ресурсів стійкого економічного зростання.

Модель фінансування інновацій, що склалася в Україні характеризується тим, що основний обсяг інвестицій у цей сектор здійснюється державою. Це не відповідає сучасним світовим тенденціям. В розвинених країнах фінансування інновацій здійснюється в основному національним і іноземним бізнесом, зокрема ТНК.

Входження транснаціональних корпорацій в певну країну і вихід національних компаній на зовнішні товарні і фінансові ринки є однією з форм транснаціоналізації економіки, що сприяє інтеграції економіки держави у світову економіку, тобто залученню її в процес глобалізації. Важливо, що прямі іноземні інвестиції є основним способом розширення впливу ТНК на національні економіки.

За даними ЮНКТАД у 2012 році в Україні було зареєстровано 402 іноземні філії ТНК, тоді як цей показник є значно вищим в країнах ЄС (іноземних філій більше 212 тис.) і в країнах, що динамічно розвиваються, особливо, в Китаї (280 тис. іноземних філій), Сінгапурі (14 тис.), Малайзії (15 тис.) [25].

Особливу роль у становленні інноваційної економіки України, безумовно, буде відігравати взаємодія держави з великими, в тому числі олігархічними, компаніями (типу західних ТНК). Існує декілька причин, через які держава зобов'язана і зацікавлена брати участь в інноваційних процесах компаній, які на сьогодні є провідними чинниками розвитку світової економіки. Нині близько 20% продукції світової економіки виробляє дочірніми компаніями, філіями транснаціональних корпорацій. Близько 40% світової торгівлі має внутрішньокорпоративний характер, близько 30% припадає на торгівлю між корпораціями, що входять в транснаціональні стратегічні союзи, альянси, системи, 2/3 світових витрат в дослідження і інновації забезпечують ТНК. Однією з основ підвищення конкурентоспроможності національної економіки є здатність її корпоративного капіталу інтегруватися у світову економіку шляхом розширення міжнародної інвестиційної діяльності.

Крім того, *особливий характер знань*, генерованих в ході інновацій, *висока міра невизначеності ризику* при реалізації інноваційних проектів, *потреба в* додаткових активах і, нарешті, економічний і соціальний аспект.

Результати наукових досліджень і розробок у момент їх комерціалізації стають надбанням суспільства, що ускладнює максимізацію прибутку фірми-новатора. Якщо одна компанія продає іншій певне ноу-хау, то, в результаті, перша залишається власником ідеї, наділяючи компанію – покупця правами на ту ж саму ідею або технологію. Знання циркулюють між фірмами тривалий час, і їх цінність не зменшується. Цей чинник також може знизити активність генераторів ідей. Первинна комерціалізація нової ідеї призводить до її копіювання конкурентами, що знижує можливість отримання надприбутків для фірми-новатора. Чим складнішою є нова технологія, тим тривалішим є період монополії на неї.

Для розв'язання вищевикладених проблем необхідним є втручання держави в інноваційну діяльність приватного сектора. Як основні інструменти тут використовується встановлення прав на інтелектуальну власність (патентне і ліцензійне право), а також пряме і непряме стимулювання інноваційної активності фірм.

Зміни, що відбуваються в зовнішньому середовищі, часто призводить до складності в оцінці компанією потенціалу інноваційних проектів, прогнозуванні майбутніх прибутків і ринкових переваг. Висока міра невизначеності чинить вплив як на бажання фірм інвестувати в дослідження, так і на наступну їх комерціалізацію. Наприклад, відомо, що дослідницькі роботи над Інтернетом почалися ще в 1960-х роках, а бум його використання припав тільки на 1990-і роки.

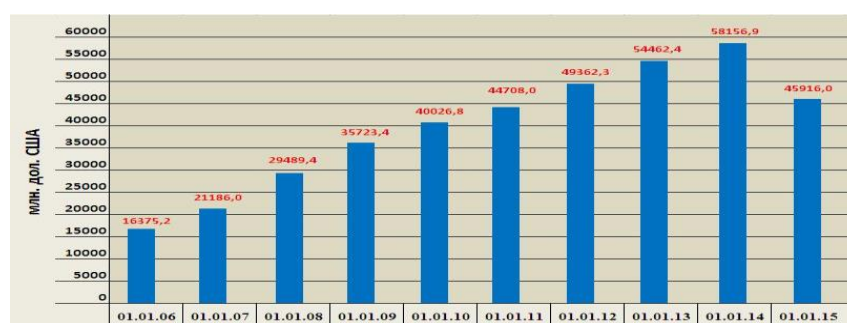
Для зниження ризику інвестування в інноваційний проект фірм може скористатися послугами страхових компаній, інвестиційних фондів або приватних інвесторів. Проте, це також означає передачу частини прав (у тій або іншій формі) на результати інноваційної діяльності.

Про аспекти взаємодії України з ТНК можна судити за динамікою прямих іноземних інвестицій в українську економіку. Структура і динаміка ПІІ в Україну свідчить про орієнтацію більшості іноземних інвесторів на отримання швидкого прибутку, їх схильність до фінансових зловживань і

відмивання коштів. Так, за даними Держкомстату, у 2012 році іноземні інвестори вклали в українську економіку 6.1 млрд. дол. США, що на 18% менше, ніж в 2011 році. При цьому з країн ЄС надійшло 4.9 млрд. дол. (80.3% загального обсягу), СНД - 0.5 млрд. дол. (8.6%). В той же час нерезидентами був вилучений капітал на суму 2.39 млрд. дол. (рис. 1.3).

З 2005 року спостерігалась стала тенденція зростання прямих іноземних інвестицій в економіку України. Причому після 2010 спостерігається уповільнення темпів зростання. Найвищі темпи росту притоку ПІІ відбуваються в 2006, 2007 роках і становлять 8 303,4 млн. грн. та 6 234,0 млн. грн. відповідно. В середньому за період з 2005 р. по 2013 рік обсяг ПІІ в економіку України збільшувався в середньому на 4,5 млрд. грн. На тлі трагічних для України подій кінця 2013 р. та 2014 році відбувається стрімкий відтік ПІІ з України, що становить 12 280 млн. грн або на 21,11% в порівнянні з накопичувальним підсумком за 2013 рік. Причому темп спаду в 2014 році в 2,73 рази вищий за середньорічний темп росту в останні 10 років. Тобто втрати за один рік майже втричі перевищують надбання за рік в середньому останнього десятиріччя.

В десятку основних країн-інвесторів в економіку України у 2012 році, на які припадає понад 91% загального обсягу прямих іноземних інвестицій, входять: Кіпр – 8 201.7 млн. дол., Німеччина – 6 580.8, Нідерланди – 7 814.2, Австрія – 2 564.8, Великобританія – 2 348.5, Росія – 2 061.5, Франція – 1 589.6, США – 1 381.5, Віргінські острови, Британські, - 1 340.5, Швеція – 1 256.4 млн. дол., що зображено на рисунку 3.1 [13].



**Рис. 3.1. Динаміка прямих іноземних інвестицій в Україну за 2005 - 2014 рр., млн. дол. США.**

В умовах ринкової економіки однією з основних складових інноваційної діяльності є забезпеченість фінансовими ресурсами, що сприяє збереженню наукової бази, кадрового потенціалу, розробці і освоєнню наукомісткої конкурентоспроможної продукції в різних галузях промисловості. Слід зазначити, що структура джерел фінансування НДДКР в Україні упродовж 2005 - 2012 років майже не змінювалася, а головним джерелом фінансового забезпечення інноваційної діяльності залишаються власні кошти підприємств, які в 2012 році склали 7999.6 млн. грн., а також констатується факт, що загальне фінансування інноваційної діяльності на державному рівні виконане на 90.5%. Що стосується ПІ, то їх обсяг, витрачений на НДДКР, не перевищує 1.43% від загального обсягу в 2012 році, незважаючи на незначне їх зростання.

У сучасному світі головним двигуном інноваційного процесу є ТНК, які продовжують збільшувати інвестиції в інновації і дослідження навіть в умовах світової фінансово-економічної кризи.

Після приєднання України до СОТ, значна частина вітчизняних підприємств стикається з тим, що не готова до росту конкуренції на внутрішньому ринку з провідними західними компаніями. Ось чому сьогодні для України актуальним є питання: чим відповісти на виклик ТНК, щоб не бути остаточно поглиненими ними.

Відповідь може бути лише одна - щоб взаємодіяти з ТНК як в Україні, так і на світових ринках, треба створювати власні, українські транснаціональні структури, як це зробили раніше Китай, Росія, Індія, Індонезія, Мексика, Венесуела та ін. (не враховуючи промислово розвинені країни, де існують сотні великих ТНК). Досвід цих держав свідчить, що національний капітал здатний витримувати конкуренцію з ТНК тільки у разі, якщо він сам структурується в потужні фінансово-промислові утворення, які адекватні міжнародним аналогам і здатні проводити активну зовнішньоекономічну політику [66].



В той же час, створити корпорації повного замкнутого циклу, які займалися б видобутком сировини, її переробкою, виготовленням з неї продукції і її реалізацією, Україна може лише в окремих галузях, на що знадобиться значний час. Хоча деякі кроки в цьому напрямі вже зроблені. Деякі фінансово-промислові групи, які фактично спромоглися створити повний цикл виробництва і мають власні компанії за кордоном, формально відповідають статусу ТНК хоча вони і поступаються зарубіжним транснаціональним конкурентам величиною своїх активів, доступними ресурсами, рівнем менеджменту, вартістю запатентованих технологій (табл. 3.1) [78. с. 34-60].

Таблиця 3.1

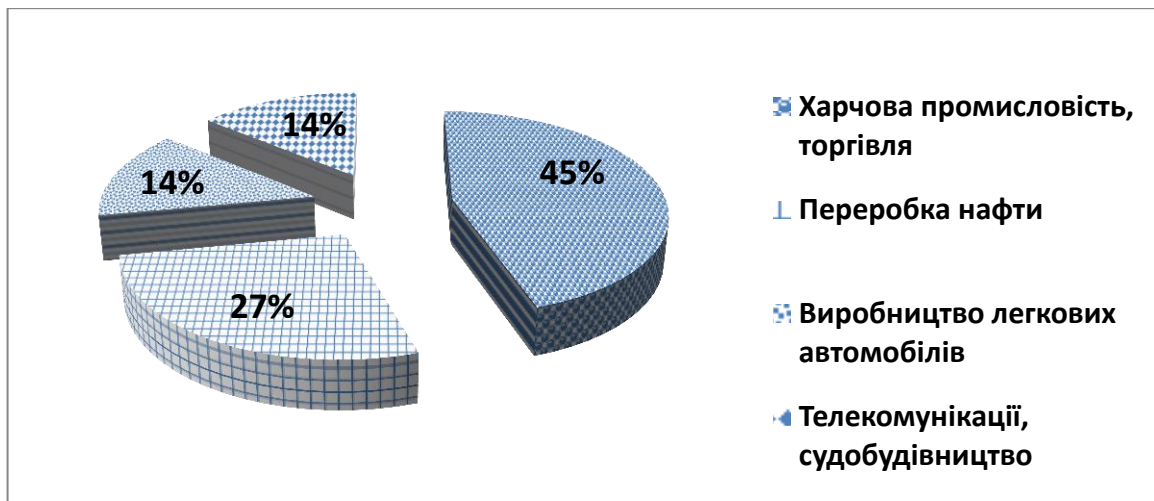
### Профіль українських компаній, що відповідають статусу ТНК

Назва компанії	Сфера інтересів на міжнародному ринку	Країни інтересів компанії
«System Capital Management» (SCM)	Гірничо – металургійні підприємства	Італія, Швейцарія, Туреччина
Група «Приват»	Металургія, нафта (найбільший світовий виробник марганцевих феросплавів)	Росія, Румунія, Польща, США
Корпорація «Індустріальний союз Донбасу» (ІСД)	Вертикально інтегровані холдинги по ланцюгу «вугілля – кокс – метал»	Угорщина, Польща
Корпорація «Інтерпайп»	Трубна промисловість, металургія, виробництво феросплавів (найбільший в світі постачальник силікомарганцю)	Білорусь, Швейцарія, Росія (створені дочірні компанії). Продукція постачається у понад 70 країн світу.

Напрями та перспективи сталого розвитку національної економічної системи України та транснаціоналізація її господарства повинні визначатися перспективними і економічно безпечними для держави завданнями: розвитком процесів енергетичної інтеграції на пострадянському просторі; перспективами інтеграції України до світового ринку металургійної продукції; перспективами інтеграції України до світового ринку послуг; напрямами розбудови транскордонного співробітництва за участю України [79].

Близькою до створення ТНК повного циклу є і донецька «Систем Кепітал Менеджмент», яка зосередила контроль над такими гігантами, як «Азовсталь», Єнакіївський металургійний завод, Авдіївський коксохімзавод, що володіє великими пакетами акцій Керченського меткомбінату, Харцизького трубного заводу, об'єднання «Запорожжкокс».

Фактично повним замкнутим циклом металургійного виробництва, що характерно для ТНК, володіє і держкомбінат «Криворіжсталь». Значна увага створенню вітчизняних ТНК, підтримці, розвитку і підвищенню конкурентоспроможності на світових ринках продукції українських підприємств приділяється керівниками провідних харківських промислових об'єднань і облдержадміністрацією. Така робота в регіоні проводиться на основі пріоритетності за галузевим принципом. У галузі авіабудування потенційними учасниками ТНК є Харківський авіазавод і завод «ФЕД», енергоустаткування - ВАТ «Турбоатом» і об'єднання «Електротяжмаш», електроніки - Харківський електроапаратний завод, ВО «Моноліт», Харківський релейний завод та ін. Структура сфер діяльності найбільших ТНК України представлена на рис. 3.2 [80, с. 229-234].



**Рис. 3.2. Структура сфер діяльності найбільших ТНК України**

Проблема виділення пріоритетних напрямів науки і технологій в Україні отримала особливу актуальність, в тому числі у зв'язку із скороченням бюджетного фінансування цієї сфери, враховуючи постійно зростаючу роль науки і високих технологій в розвитку сучасного суспільства

і ту ціну, яку воно змушене, так або інакше, платити за освоєння нових технологічних досягнень. Нині визначені найважливіші напрями державної політики в галузі розвитку науки і технологій, мети, завдань і шляхів їх реалізації, а також системи економічних й інших заходів, що стимулюють наукову і науково-технічну діяльність. Їх реалізація спрямована на забезпечення стратегічних національних пріоритетів України, до яких відносяться підвищення якості життя населення, досягнення економічного зростання, розвиток фундаментальної науки, виробництво, культура, забезпечення оборони і безпеки країни. Основи політики в даній сфері формуються і реалізуються з урахуванням забезпечення інтересів України. Розвиток науки і технологій повинен служити розв'язанню завдань соціально-економічного прогресу країни і належить до вищих пріоритетів.

Базою розвитку науки і технологій в сучасній Україні є:

- Науково-технічний комплекс, що є сукупністю організацій різної організаційно-правової форми і форми власності, що здійснюють наукову, науково-технічну діяльність і підготовку науковців, у тому числі кадрів вищої кваліфікації.
- Фундаментальна наука, що має визнані наукові школи і досягнення світового рівня, а також розвинена система вищої освіти.
- Найважливіші прикладні дослідження і розробки, промисловий потенціал, унікальні виробничі й інші технології.
- Висококваліфіковані кадри науковців і фахівців, інформаційна інфраструктура, матеріально-технічна і дослідно-експериментальна база.
- Досвід концентрації зусиль на розв'язанні складних науково-технічних і технологічних проблем національного масштабу.
- Багаті природні сировинні ресурси, розвинена транспортна і комунікаційна інфраструктура.

Пріоритетними напрямками розвитку науки, технологій і техніки в Україні на сьогодні є: альтернативні джерела енергії; розробки в сфері видобутку та промислового використання родовищ сланцевого газу;

інформаційно-телекомунікаційні технології й електроніка; космічні і авіаційні технології; нові матеріали і хімічні технології; нові транспортні технології; перспективні озброєння, військова і спеціальна техніка; виробничі технології; технології живих систем; екологія і раціональне природокористування; енергоощадні технології.

В Україні в умовах гострої нестачі інвестиційних ресурсів, що у тому числі знаходяться у розпорядженні держави, застосування приватно-державного партнерства могло б забезпечити приплив довгострокових інвестицій в національну економіку. Для цього необхідно підготувати і провести певні інституціональні заходи. Але процеси інституціональної адаптації приватно-державного партнерства до реальної економіки є дуже складним.

Як видно з наведених даних, нехай не зовсім повних внаслідок закритості українського бізнесу, основний прибуток групи забезпечують компанії, що займаються реальним виробництвом.

За своїми стартовими показниками Україна, як країна – реципієнт інвестицій в інновації, далеко не на останньому місці в світі (див. рис.3.3).

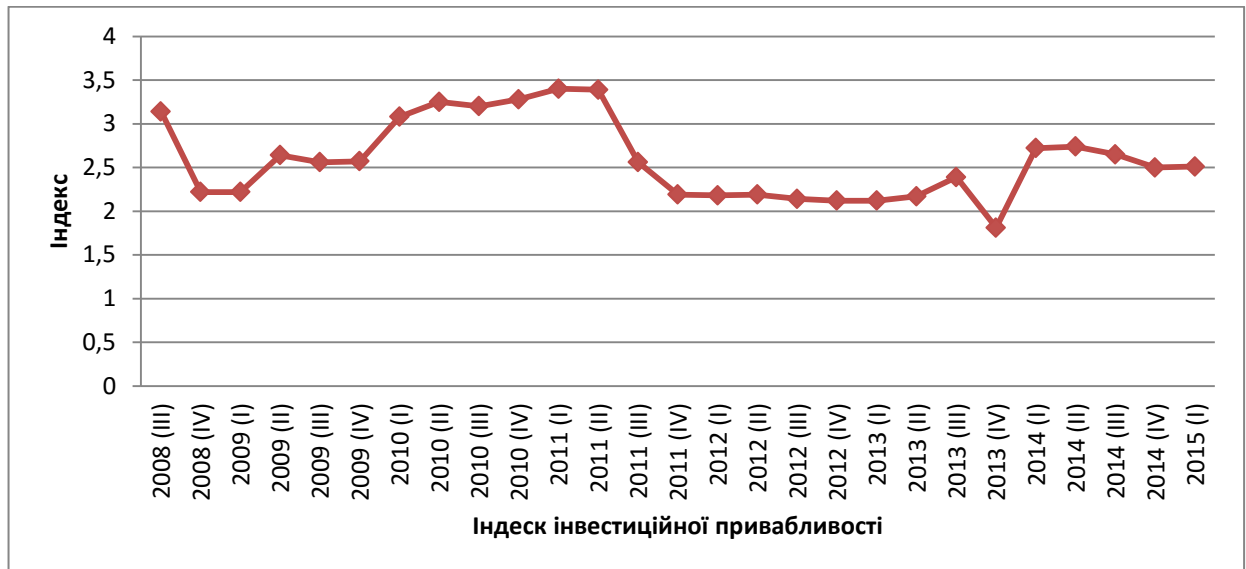


**Рис.3.3. Динаміка індексу інновацій в Україні**

Цей показник демонструє достатньо сталу тенденцію, навіть в умовах геополітичних ризиків 2014 року, викликаних військовим конфліктом на сході країни і становить від 35,0 до 36 одиниць (рівень цього індексу визначається в діапазоні від 1 до 100 і включає в себе цілий ряд факторів

впливу). Причому, Україна в 2014 році займає 63 місце з 141 країни за даним показником, що навіть вище від показника 2013 року (71 відповідно).

Зміни коливання індексу інвестиційної привабливості відображено на рис. 3.4.



**Рис. 3.4. Динаміка індексу інвестиційної привабливості**

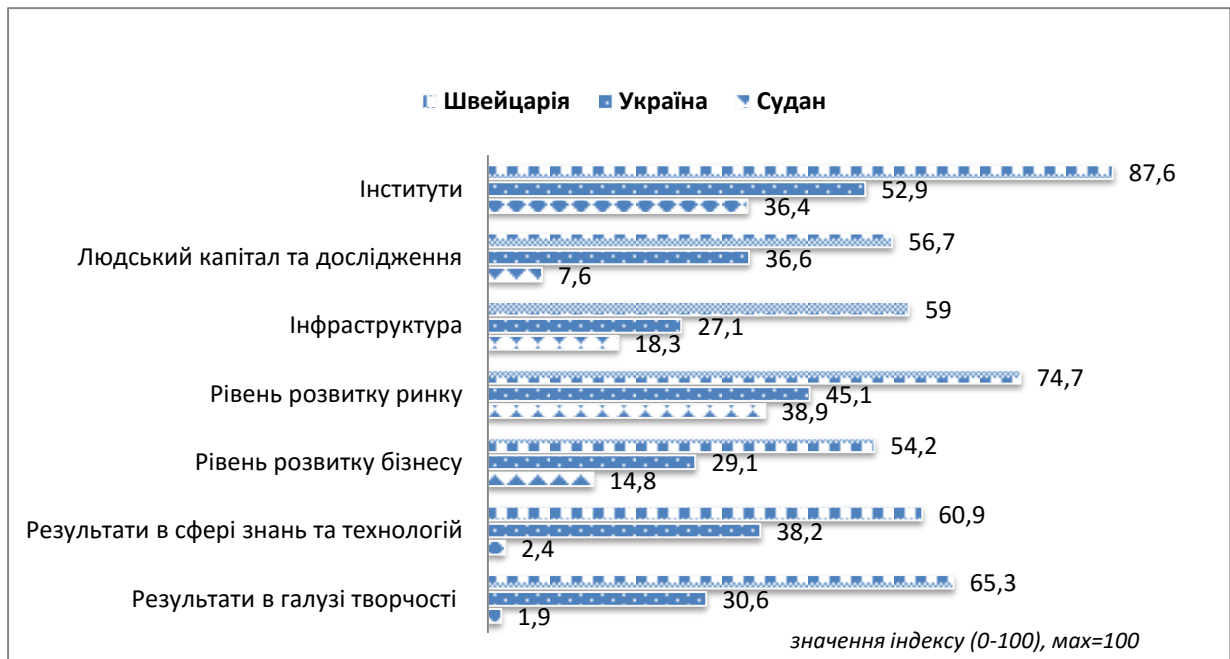
Індекс інвестиційної привабливості - це оцінка інвестиційної привабливості України, що проводиться Європейською Бізнес Асоціацією і ґрунтується на регулярному моніторингу бізнес-клімату першими особами компаній-членів Асоціації.

Динаміка індексу інвестиційної привабливості коливається від 3,39 в II кварталі 2010 року до 1,81 в IV кварталі 2013 року. Також, як і в попередньо аналізованому показнику індекса інновацій бачимо найбільший спад саме в 2013 році та обнадійливу тенденцію зростання в 2014 році та I кварталі 2015 року.

Підтвердженням таких оптимістичних висновків є ілюстрація порівняльної характеристики компонентів глобального індексу інновацій, в 2014 році в співставленні України та самої інноваційної країни світу Швейцарії і країни – аутсайдера в сфері інновацій – Судану (див. рис. 3.5).

Як видно з ілюстрації рис. 3.5 найнижчий показник компонента глобального індексу інновацій Україна демонструє в частині таких компонентів як інфраструктура (27,1), що вдвічі нижче аналогічного

показника Швейцарії (59) та 1,5 рази вище за аналогічний показник Судану (18,3) [26].



**Рис. 3.5. Порівняння компонентів глобального індексу інновацій 2014 р.**

Вкрай негативну тенденцію демонструє показник «легкість введення бізнесу». Україна одна із самих зарегульованих країн світу і займає аж 112 місце, причому така країна як Грузія в цьому рейтингу займає 8 місце. Це говорить про непрозорість процедур регулювання ведення бізнесу в Україні [81, с. 39].

Аналогічний рейтинг 175 країн світу за величиною індексу сприяння корупції досліджувався в параграфі 2.1 (таблиця 2.7). Рівень індексу сприяння корупції демонструє ще гіршу тенденцію. За рівнем індексу сприяння корупції серед 175 країн світу Україна займає 144 місце, ще гірший рівень даного показника демонструють лише такі країни як Іран та Сомалі (175 – останнє місце рейтингу). Саме ця, вкрай негативна тенденція і є причиною недостатньо сприятливого середовища для впровадження інноваційних проектів світовими ТНК.

Цікавою характеристикою України, як приймаючої країни для інвестицій є рейтинг 167 країн світу за рівнем демократії. Україна єдина в

цьому рейтингу визначена як країна гібридного режиму і займає 80 місце. За даним рейтингом визначають режими: повної демократії; неповної демократії; авторитарний режим. Ще раз доцільно зазначити, що лише Україну віднесли до рівня «гібридний режим» [81, с.86-87].

Наступний етап дослідження привабливості інвестиційно-інноваційного середовища полягає у когнітивному моделюванні сценаріїв розвитку, що відіграє вирішальну роль при виборі та прийнятті управлінських рішень щодо формування стратегічних цілей інвестиційно-інноваційного розвитку держави.

Для дослідження факторів, що формують інвестиційно-інноваційне середовище України на базі знакової когнітивної карти (див. розділ 2 параграф 3) побудуємо когнітивну модель привабливості інвестиційно-інноваційного середовища України для інноваційно орієнтованих ТНК.

З метою визначення щільності або ступеня взаємного впливу між факторами моделі, здійснено параметризацію когнітивної карти, тобто визначено поточні чисельні значення факторів та шкали їх вимірювання.

*Таблиця 3.2*

**Шкала переведення лінгвістичних оцінок стану концептів у нормовану числову шкалу**

Діапазон чисельної оцінки стану концепта	Лінгвістична оцінка
0 ÷ 0.15	«дуже низький»
0.16 ÷ 0.3	«низький»
0.31 ÷ 0.45	«нижче середнього»
0.46 ÷ 0.6	«середній»
0.61 ÷ 0.75	«вище середнього»
0.76 ÷ 0.9	«високий»
0.91 ÷ 1	«дуже високий»

Оскільки фактори, які було включено до моделі, вимірюються в різних шкалах, як абсолютних – кількісних (наприклад, обсяг інвестицій у млрд. дол.), так і відносних – якісних (наприклад, рівень корупції), то для

побудови моделі необхідно визначити індикатори, які кількісно характеризують стан факторів (концептів) та привести їх до співставного вигляду, для чого значення усіх факторів було переведено у нормовану шкалу у діапазоні від 0 до 1, та кожній чисельній оцінці було поставлено у відповідність лінгвістичне значення табл. 3.2.

Перелік індикаторів, що кількісно відображають стан факторів, їх динаміку протягом 2005-2014 рр. та їх значення у лінгвістичній шкалі наведено у Додатку 4.

Визначення щільності впливу між факторами було здійснено шляхом кореляційно-регресійного аналізу. Для цього було розраховано матриці парних кореляцій між факторами для 12 країн за період з 2008 -2012 рр. та обчислено середньозважені значення коефіцієнтів кореляції (Додаток 4).

Для реалізації когнітивної моделі привабливості інвестиційно-інноваційного середовища України було використано систему комп'ютерного моделювання «ІГЛА» (рис. 3.6).

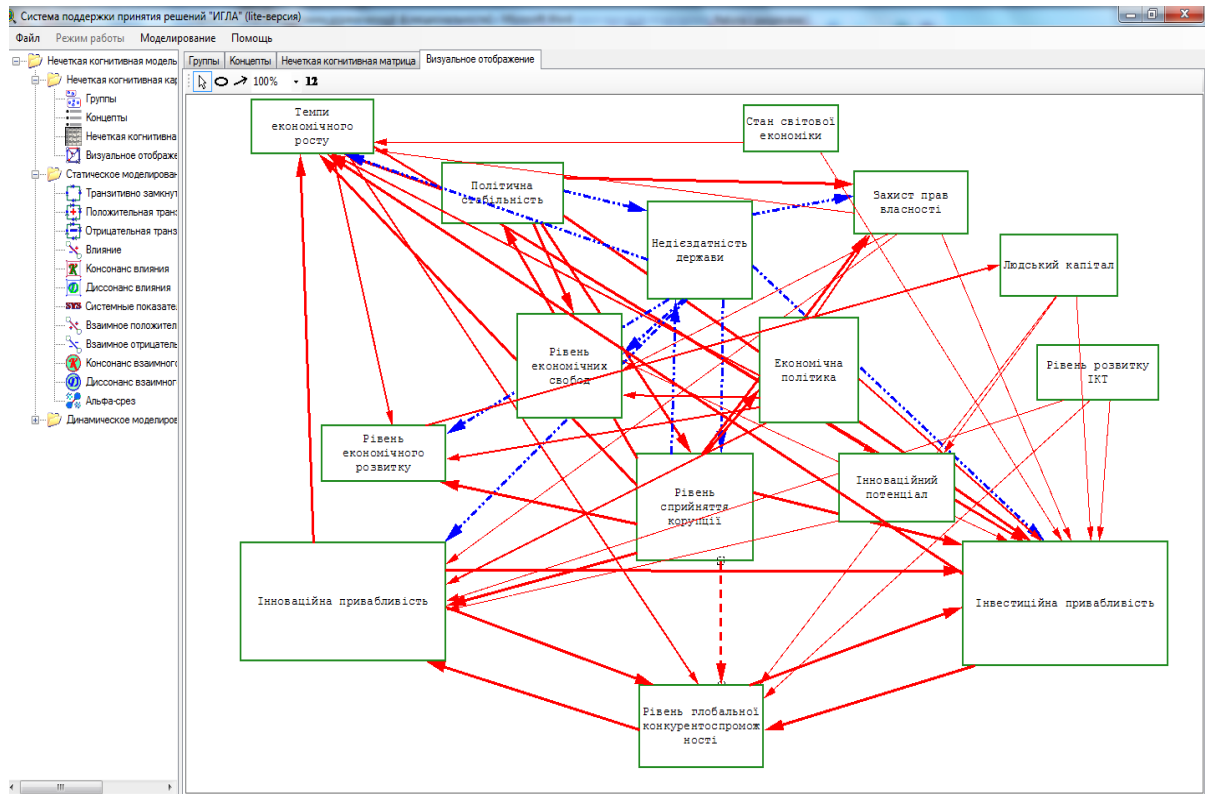
СКМ «ІГЛА» (Інтелектуальний Генератор Кращих Альтернатив) заснована на застосуванні нечітких когнітивних моделей і забезпечує підтримку побудови когнітивної карти та динамічного моделювання сценаріїв розвитку ситуації. Ця система є ефективним інструментарієм для синтезу, аналізу і моделювання стратегій управління складними слабкоструктурованими системами, а також генерації та перевірки гіпотез, пов'язаних з поведінкою даних систем при різних зовнішніх впливах [82].

Для аналізу динаміки поведінки когнітивних карт використовується математичний апарат імпульсних процесів [83], який дозволяє прогнозувати значення факторів (концептів) в дискретні моменти часу. Необхідно зауважити, що в загальному випадку стан кожного концепту в певний момент часу може характеризуватись вектором параметрів. Але у нашій моделі стан кожного концепту характеризується одним параметром.

Для аналізу розповсюдження імпульсів по моделі необхідно задати початковий стан концептів та зробити певні припущення щодо характеру



впливу змін значень параметру деякого концепту на параметри інших (далі значень концепту, фактору, вершини).



**Рис. 3.6.** Реалізація когнітивної моделі привабливості інвестиційно-інноваційного середовища України у СКМ «ІГЛА».

Імпульсом у когнітивних моделях називається приріст значення певного ( $i$ -го) фактору у дискретні моменти часу, зокрема, початковий імпульс для  $i$ -тої вершини буде:

$$p_i(0) = v_i(1) - v_i(0) = \Delta v_i(1),$$

де  $v_i(0), v_i(1)$  – значення (або стан)  $i$ -го фактору в лінгвістичній або абсолютній шкалі у початковий та наступний моменти часу відповідно.

Автономний імпульсний процес у когнітивній моделі визначається за правилом (1) з вектором значень концептів у початковий момент часу  $V(0) = (v_1(0), v_2(0), \dots, v_n(0))$  та вектором приростів  $P(0) = (p_1(0), p_2(0), \dots, p_n(0))$ , який задає зовнішній імпульс  $p_j(t)$  в кожен момент часу  $t$ .

$$v_i(t+1) = v_i(t) + \sum_{j=1}^n w(e_{ji}) \Delta v_j(t) = v_i(t) + \sum_{j=1}^n w(e_{ji}) p_j(t) \quad (3.1)$$

Тут  $w_{ij} = w(e_{ji})$  - ступінь (сила, вага, ймовірність) впливу концепту  $v_j$  на  $v_i$ ,  $n$  – кількість концептів в моделі.

Сценарний аналіз у когнітивних моделях ґрунтується на моделюванні розвитку ситуації при різних комбінаціях управляючих впливів  $q_j(t)$  (імпульсів, що надходять з вершин, які було обрано в якості управляючих) та подальшому порівняльному аналізі прогнозів станів цільових факторів, їх кількісній та якісній оцінці, що дозволяє обрати найбільш оптимальну стратегію управління.

Тому формула (1) з урахуванням заданого вектору управління буде мати вигляд:

$$v_i(t+1) = v_i(t) + \sum_{j=1}^n w(e_{ji}) p_j(t) + q_j(t). \quad (3.2)$$

Краща стратегія обирається шляхом візуального порівняння значень (станів) цільових факторів у різних сценаріях, які для наочності зображуються у вигляді графіків, або гістограм.

Для цього необхідно сформулювати ймовірні сценарії залежно від обраної державної політики в сфері забезпечення інвестиційно-інноваційної привабливості приймаючої країни. З формально-математичної точки зору необхідно задати імпульси (збурення) у відповідні вершини когнітивної моделі (що виступають в якості параметрів управління), які розповсюджуючись по моделі спричиняють зміну станів інших вершин залежно від наявності прямих та опосередкованих зв'язків між ними та ступеню щільності цього впливу.

Було розглянуто три ймовірні сценарії розвитку інвестиційно-інноваційного середовища: інерційний (сценарій 1), екстенсивний (сценарій 2), інноваційний (сценарій 3). Комбінації імпульсів  $Q = \{q_i, i = 1, 2, \dots, k\}$ , що надходять до певних концептів моделі залежно від сценарію, наведено у табл. 3.3. Усі три сценарії передбачають поліпшення

стану світової економічної кон'юнктури (імпульс у вершину v11) моделювання (5-7 років).

Таблиця 3.3

**Імпульсне моделювання сценаріїв розвитку стану інвестиційно-інноваційного середовища України**

№ концепту (назва фактору)	v1	v2	v3	v4	v5	v6	v7	v8	v9	v10	v11	v13	v12	v14	v15
Сценарії	Темпи економічного росту	Політична стабільність	Недідздатність держави	Захист прав власності	Рівень корупції	Рівень розвитку ІКТ	Рівень економічної свободи	Людський капітал	Економічна політика	Рівень економічного розвитку	Стан світової економіки	Інноваційний потенціал	Конкурентоспроможність країни	Інноваційна привабливість	Інвестиційна привабливість
Інерційний	Імпульси у вершинах											Вихідні фактори			
	+1		+1								+1				
Екстенсивний	Імпульси у вершинах														
	+1		+1			+1		+1		+1		+1	+1		
Інноваційний	Імпульси у вершинах														
	+1		+1	+1		+1		+1		+1		+1	+1		

Результати імпульсного моделювання з використанням СКМ «ІГЛА» згідно сценарних умов табл. 3.3, зображені на рис. 3.6 – 3.9. На цих рисунках подані результати моделювання у вигляді графіків для рівної кількості тактів (10) моделювання (вісь X), кожний такт відповідає одному року.

Під подією тут мається на увазі набір значень параметрів в усіх вершинах когнітивної карти - значення по вісі Y у нормованій (лінгвістичній) шкалі. При використанні ПКМ «ІГЛА» ці значення – відносні величини, коефіцієнти, на які необхідно було б помножити абсолютне значення параметра вершини, якщо при цьому було задано початкове його значення в абсолютних шкалах.

Якщо параметризація початкових значень у лінгвістичній (як у нашому випадку) шкалі, то графіки відбивають тенденцію зміни параметрів і швидкість наростання цих тенденцій на якісному, а не кількісному рівні.

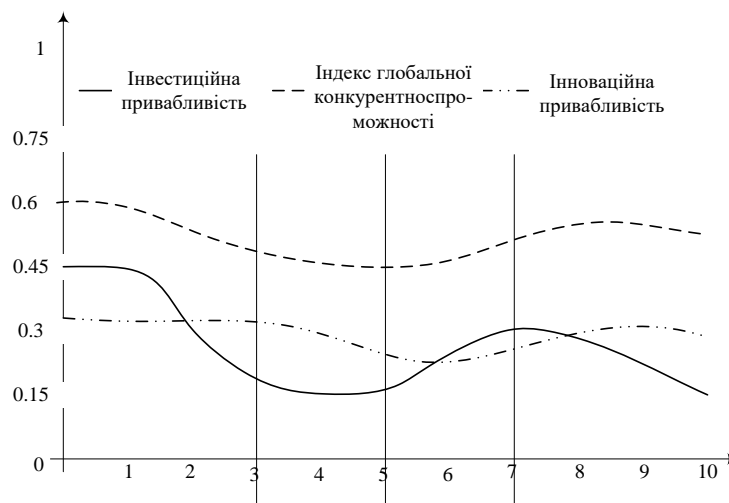
**Сценарій 1. «Інерційний розвиток» (песимістичний).**

Інерційний сценарій розвитку стану інвестиційно-інноваційного середовища України передбачає збереження існуючих тенденцій за умови

забезпечення політичної стабілізації в країні та захисту прав власності інвесторів. Тому в процесі моделювання імпульси було введено у вершини факторів  $v_2$  «Політична стабільність» ( $q_2 = +1$ ),  $v_4$  «Захист прав власності» ( $q_4 = +1$ ) та  $v_{11}$  «Стан світової економіки» ( $q_{11} = +1$ ).

Результати моделювання за інерційним сценарієм розвитку подано на рис. 3.7.

Згідно з інерційним сценарієм в країні консервується існуюча модель економічного розвитку, економічні реформи відбуваються лише «на папері», на рівні «декларації про наміри». На тлі високого рівня корупції відбувається подальше зниження інвестиційної (і як наслідок інноваційної привабливості), що буде супроводжуватись відтоком інвестицій, зниженням інноваційного потенціалу, падінням рівнем виробництва та життя населення (що опосередковано відображається через індикативний фактор «Рівень глобальної конкурентоспроможності»).



**Рис. 3.7. Результати моделювання згідно з інерційним сценарієм розвитку.**

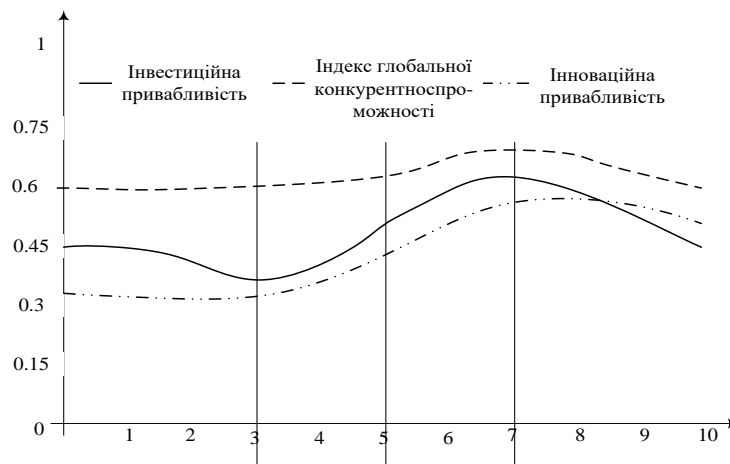
Певна стабілізація відбувається на третьому кроці моделювання внаслідок забезпечення політичної стабільності, але у випадку замороження проведення реформ згідно з одержаними результатами на сьомому кроці моделювання відбувається подальша стагнація економіки і як наслідок

падіння рівня інвестиційної та інноваційної привабливості і глобальної конкурентоспроможності країни в цілому.

### Сценарій 2. «Екстенсивний розвиток» (базовий).

Цей сценарій відрізняється від попереднього тим, що окрім політичної стабілізації в країні відбуваються певні реформи, спрямовані на покращення інвестиційного клімату (імпульс  $q_7 = +1$  у вершину «Рівень економічної свободи» та  $q_9 = +1$  у вершину «Економічна політика» ) та державну підтримку інноваційних кластерів та галузей з метою забезпечення зростання інноваційного потенціалу (імпульс  $q_9 = +1$  у вершину «Інноваційний потенціал»).

Внаслідок цього починаючи з третього кроку моделювання відбувається певне зростання цільових факторів (рис. 3.8).



**Рис. 3.8. Результати моделювання згідно з екстенсивним сценарієм розвитку.**

Але у разі збереження існуючого рівня корупції відбувається нівелювання ефективності здійснених реформ, що спричинить падіння рівня довіри глобальних інвесторів і як наслідок згідно з одержаними результатами буде відбуватись падіння рівня усіх цільових факторів (починаючи з сьомого кроку моделювання), хоча і не так стрімко, як у випадку інерційного сценарію.

У цьому випадку навіть зростання рівня економічних свобод та інноваційного потенціалу країни не забезпечить збільшення інвестиційно-

інноваційної привабливості країни та рівня її глобальної конкурентоспроможності.

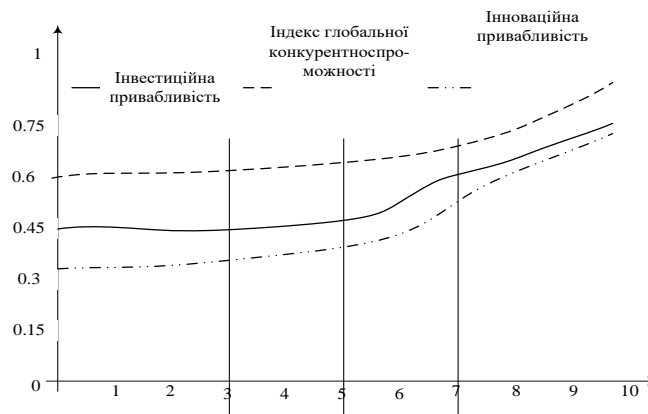
### Сценарій № 3 «Інтенсивний розвиток» (оптимістичний).

Сценарій інтенсивного розвитку базується на ефективному використанні наявного в Україні інноваційного потенціалу та заходів щодо його підвищення. Зокрема, передбачається, що будуть реалізовані кроки, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності економіки на основі інноваційно-інвестиційної моделі розвитку.

Цей сценарій передбачає усвідомлення та реалізацію на державному рівні нагальної необхідності здійснення реальних, а не декларативних заходів щодо боротьби з корупцією на всіх рівнях управління економікою.

Тому при моделюванні цього сценарію додатково до сценарію 2 було введено імпульс у вершину v5 «Рівень корупції».

Згідно з результатами моделювання, у випадку реалізації цього сценарію вже починаючи із третього кроку моделювання відбувається поступове покращення динаміки усіх цільових факторів (рис. 3.9). Це можна пояснити тим, що внаслідок зростання довіри до запроваджених реформ і реальною боротьбою з корупцією має відбутись суттєве зростання потоку інвестицій в країну, насамперед, у інноваційні галузі та кластери, які в якості «локомотивів» виведуть економіку із стагнації та нададуть імпульси до зростання і для базових галузей.



**Рис. 3.9. Результати моделювання згідно з екстенсивним сценарієм розвитку.**

Але реалізація цього сценарію за рівних інших умов передбачає наявності політичної волі до здійснення реформ на самому високому державному рівні.

Враховуючи вищевикладене можливо зробити висновок, що маючи достатньо високі стартові показники Україна як держава найбільше всього потерпає від корупції. Подолання цього негативного явища більш ніж позитивно відобразиться на рівні привабливості інвестиційно – інноваційного середовища.

### **3.2. Фінансово - податкові чинники стимулювання інноваційної діяльності ТНК в Україні**

Інвестиційна активність у промисловості залежить від податкової системи<sup>7</sup>. Реформа податкової системи має продовжуватися в напрямку фіскального стимулювання, що сприяє формуванню додаткових інвестиційних ресурсів на підприємствах. Загальні вимоги до справляння податків в Україні визначають Податковий кодекс (ПК) України від 02.12.2010 р., № 2755-VI та ГК України. Принципи податкового і митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності містить Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність». Закон України "Про захист іноземних інвестицій на Україні" визначає податкове середовище іноземного інвестування. Недоліком податкового законодавства в Україні є його складність та нестабільність, надмірна централізація процесу оподаткування, функціонування високих податкових ставок, що зумовлює ризики розширення «тіньового» сектору. Одним з недоліків ПК України є суперечності у визначенні поняття «прибутку» та «операційної діяльності» в ПК та стандартах бухобліку. До недоліків слід віднести відсутність диференціації податку на додану вартість (ПДВ), що не дозволяє мотивувати

інвестування підприємств, які випускають продукцію з високою доданою вартістю. Не використовується механізм звільнення від оподаткування частини прибутку, що спрямовується на модернізацію. ГК України не містить змістовного розділу, присвяченого основам оподаткування [106, с. 10].

Одна з центральних проблем - стимулювання інноваційної діяльності, раціональне фінансування науково-технічних і інноваційних програм. Отже, потрібен фінансово-економічний механізм як комплекс умов, що сприяють відродженню і стимулюванню інноваційної активності в нашій країні. Завдання - здійснити наукову оцінку причин пригніченості інноваційних спрямувань суб'єктів економічних стосунків в Україні і розробити основи цілісного фінансово-економічного механізму забезпечення ефективності НТП, механізму інноваційної активності підприємств. Мета - розробка пропозицій щодо стратегії розвитку і державної підтримки інноваційного підприємництва.

Метою інноваційної політики України повинно бути створення економічних правових і організаційних умов, що забезпечують зростання конкурентоспроможності вітчизняної продукції, ефективне використання науково-технічних результатів досліджень, вирішення інших завдань соціально-економічного розвитку. Активізація інноваційного процесу і підвищення його ефективності, включаючи широке освоєння досягнень високих технологій і негайне оновлення активної частини основних виробничих фондів, є головним шляхом виходу економіки з кризи. Формування і реалізація інноваційної політики ґрунтується на створенні такої управлінської, економічної і фінансової системи, яка дозволить з високою ефективністю використовувати в реальному секторі на новій інституціональній і правовій основі інтелектуальний, науково-технічний і промисловий потенціал країни.

До механізмів державного регулювання інноваційної діяльності належать такі чинники як законодавче регулювання інноваційної діяльності;



розробка довгострокової інноваційної стратегії на основі довгострокових і середньострокових соціально-технічних, інноваційних і екологічних прогнозів з урахуванням майбутніх змін кон'юнктури внутрішнього і зовнішнього ринку; вибір інноваційних пріоритетів. Ресурси, які можуть виділити держава і приватний сектор на інноваційну трансформацію економіки, обмежені. Тому важливо їх не розпиляти, а сконцентрувати на порівняно вузькому колі передових технологій, що дають найбільший ефект. Це вирішується шляхом визначення пріоритетних напрямків розвитку науки, техніки і технологій.

До вихідних принципів при формуванні таких пріоритетів можна віднести:

1) технологічні потреби економіки України (насичення споживчого ринку конкурентоспроможними товарами і послугами; розвиток соціокультурної сфери, охорони здоров'я і медицини; освоєння високотехнологічної продукції, випереджаючий розвиток машинобудування; ресурсозабезпечення і ресурсозберігання, освоєння нових поколінь матеріалів, енергоощадних і екологічно чистих технологій; розвиток сучасної інфраструктури, нових поколінь засобів транспорту і зв'язку; зміцнення обороноздатності країни);

2) конкурентоспроможність продуктів (технологій), рівень новизни, патентна захищеність;

3) ефективність як норму прибутку або іншого корисного ефекту, який може бути отриманий від реалізації критичних технологій; очікуваний термін окупності інвестицій в інновації;

реальність у забезпеченні науковими розробками, кадровим потенціалом, виробничими потужностями. Формування системи інноваційних проектів і програм є основною формою реалізації вибраних пріоритетів державної інноваційної політики. Сукупність взаємопов'язаних проектів утворює цільову інноваційну програму.

Державна підтримка стратегічних напрямів інноваційного розвитку передбачає необхідність створення економічних, інформаційних, організаційних, кадрових умов для реалізації пріоритетів. Це забезпечується поєднанням різних методів і інструментів прямої і непрямой державної підтримки реалізації інноваційної політики.

До них належать:

- пряме бюджетне фінансування інноваційних програм і проектів в галузі науки, освіти, охорони здоров'я, екології, оборони; фінансування освоєння і первинного поширення нових поколінь техніки і технології, що мають ключове значення для підвищення технічного рівня і конкурентоспроможності економіки;
- непряма державна підтримка у формі податкових і митних пільг, податкових і інвестиційних кредитів.;
- надання первинних преференцій малому інноваційному бізнесу, який бере на себе ризик технологічних проривів і забезпечує зайнятість науково-технічних, інженерних кадрів;
- опіка держави над охороною інтелектуальної власності, що використовується в процесі інноваційної діяльності;
- надання державної допомоги в інформаційному забезпеченні інноваційної діяльності шляхом створення за рахунок бюджетної підтримки інформаційних фондів і баз даних щодо закінчених НДДКР, винаходів і патентів, інновацій, технологічних потреб підприємств, інноваційних та венчурних фондів;
- здійснення кадрової підтримки інноваційної діяльності, шляхом підготовки інноваційних менеджерів, фінансування підвищення кваліфікації в цій галузі, створення учбових і консультаційних інноваційних центрів, організація зарубіжних стажувань з цього напрямку діяльності, організація видання учбової і довідкової літератури з інноваційної діяльності;

– здійснення державної підтримки шляхом формування інноваційних інститутів - корпорацій, консорціумів, холдингів, фінансово-промислових груп, транснаціональних компаній, які акумулюють і вкладають інвестиції в освоєння і поширення нових поколінь техніки і технологій, здійснюють координацію діяльності учасників інноваційного процесу, ведуть цілеспрямований маркетинг на зовнішньому і внутрішньому ринках.

Різне зниження обсягів випуску засобів виробництва і скорочення сфери прикладних НДР, а також інших форм інноваційної діяльності дозволяє говорити про відносну нестачу інноваційних матеріально-інтелектуальних ресурсів. Цей дефіцит викликаний глибоким спадом попиту, величезним недозавантаженням виробничих потужностей і науково-дослідних організацій, тобто падінням використання різноманітного виробничого і науково-технічного потенціалу. Розширення відповідного попиту дозволило б за відносно короткі терміни значно підняти рівень використання цього потенціалу.

Для цього є необхідним:

- фінансування підготовки наукових і інженерних кадрів і підвищення їх кваліфікації;
- підтримка спеціальних інноваційних програм у сфері виробництва і бізнесу;
- формування системи держзамовлень на проведення НДДКР, що забезпечує стійкий попит на нововведення;
- застосування податкової, амортизаційної та іншої політики, що стимулює інноваційну діяльність;
- фінансування фундаментальної і прикладної науки;
- створення інфраструктури інноваційної діяльності на державному, регіональному і місцевому рівнях, в галузевому розрізі і на рівні підприємств;
- використання організаційних заходів з об'єднання зусиль науки, виробництва і бізнесу в інноваційній діяльності;

- захист стратегічних інноваційних інтересів нації у сфері зовнішньої політики.

Для стимулювання державою інноваційної діяльності шляхом застосування важелів податкової політики, необхідна сучасна стратегія в сфері оподаткування. Це надасть широкі можливості для залучення іноземного капіталу в Україну, в тому числі коштів, які акумулюються для здійснення інновацій безпосередньо ТНК.

В 2011 році набув чинності Податковий кодекс України, в якому є норми, які мають стимулювати залучення коштів в модернізацію виробництва. До таких норм, наприклад належить ст. 158 ПК України «Особливості оподаткування прибутку підприємств, отриманого у зв'язку із впровадженням енергоефективних технологій». Відповідно до норм ст. 158 ПК України стимулюються шляхом звільнення від оподаткування 80% прибутку підприємства, які мають устаткування, що працює на відновлювальних джерелах енергії:

- підприємства, які в своїй діяльності використовують матеріали, сировину, та комплектуючі, які будуть використані у виробництві енергії з відновлювальних джерел енергії;
- застосування інноваційних технологій, які дозволять забезпечити економію та раціональне використання паливно-енергетичних ресурсів;
- виробництво устаткування для виробництва альтернативних видів палива [16].

Повністю звільнені від оподаткування (ст. 136. п. 1 п.п. 1.9 ПК України) суми коштів залучених від інвесторів інститутів спільного інвестування, доходи від проведення операцій з активами таких інститутів. До категорії «інститутів спільного інвестування» в Україні відносять венчурні. Відповідно, фінансування інноваційних проектів та доходи отримані від їх реалізації, звільнені від оподаткування.

Також, звільнені від оподаткування кошти або майно, що надходить у вигляді міжнародної технічної допомоги (ст. 136. п. 1 п.п. 1.15), тобто

інноваційні технології та обладнання, які надходять як міжнародна допомога звільнені від оподаткування.

Такі пільги мають зацікавити ТНК які мають в Україні своє виробництво на фінансування його модернізації.

Аналізуючи вплив податків на інвестиційний клімат в Україні після впровадження Податкового кодексу варто зазначити ряд позитивних кроків:

- скорочення кількості податків та зборів (з 29 загальнодержавних та 14 місцевих обов'язкових платежів Податковим кодексом запроваджено відповідно 12 податків та 4 платежів);

- зниження ставки податку на прибуток з 25% у 2010 р. до 18% у 2014 р., що вивільняє додатковий фінансовий ресурс, який може бути спрямований суб'єктами господарювання на інноваційні цілі;

- запровадження низки нових пільг з податку на прибуток для окремих суб'єктів господарювання за галузевою ознакою та видами діяльності, зокрема, для підприємств паливно-енергетичного комплексу, видавництв, готелів, підприємств галузі електроенергетики, суднобудівної та літакобудівної промисловості, виробників біоетанолу тощо;

- запровадження податкових канікули на 5 років для малого бізнесу у вигляді нульової ставки податку на прибуток;

- введення механізму прискореної амортизації виробничого обладнання для 4 (машини та обладнання) та 5 (транспортні засоби) груп основних засобів;

- зарахування до складу витрат сум, що пов'язані з ремонтом та поліпшенням основних засобів, у тому числі орендованих;

- підвищення ефективності системи адміністрування податку на додану вартість шляхом запровадження автоматичного бюджетного відшкодування ПДВ та Єдиний реєстр податкових накладних;

- поліпшення системи адміністрування податків, зокрема, удосконалення системи електронного документообігу, спрощення звітності по податку на прибуток, ПДВ та соціальним внескам;

- скорочення кількості контролюючих органів та, одночасно з цим, тривалості податкових перевірок.

Позитивним кроком щодо покращення інвестиційного клімату стало зменшення кількості внесків до соціальних фондів, що досягнуто внаслідок прийняття Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 р. № 2464-VI, яким запроваджено єдиний соціальний внесок.

В останні роки встановлено законодавчі вимоги щодо інвестування вивільнених унаслідок пільгового оподаткування коштів, які мають спрямовуватися платником податків на створення чи переоснащення матеріально-технічної бази, збільшення обсягу виробництва (надання послуг), запровадження новітніх технологій та/або повернення кредитів, використаних на зазначені цілі, а також сплату процентів за ними. Дані нововведення повинні сприяти підвищенню інвестиційного потенціалу податкових пільг.

Податковим кодексом України передбачено, що прибуток, отриманий від реалізації інвестиційних проектів суб'єктами господарювання, які реалізують інвестиційні проекти у пріоритетних галузях економіки, схвалені відповідно до Закону України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць» від 09.09.2010 р. № 2519, оподатковується за ставкою: з 01.01.2013 по 31.12.2017 р. включно – 0%; з 01.01.2018 по 31.12.2022 р. включно – 8%; з 01.01.2023 р. – 16%. Крім того, таким суб'єктам господарювання дозволено застосовувати метод прискореної амортизації до основних фондів 2 та 3 груп.

Реалізація вищезазначених положень Податкового кодексу України сприяє збільшенню обсягів власних коштів підприємств, які можуть бути спрямовані на інвестиційні цілі. Разом із тим, слід відзначити, що позитивні законодавчі новації щодо стимулювання інвестиційної активності в країні виявилися досить обмеженими на практиці. Серед основних причин, які

зводять нанівець інвестиційний потенціал зазначених новацій, варто зазначити наступні:

1) галузева спрямованість податкових пільг, що веде до порушення принципу рівності всіх платників перед законом;

2) відсутність пільг інвестиційно-інноваційної спрямованості, що веде до низького рівня інноваційно-інвестиційної активності суб'єктів господарювання внаслідок не сформованості економічних стимулів щодо залучення інвестиційних ресурсів в інноваційні процеси та процесимодернізації. Застосування зменшених ставок податку на прибуток може бути використано в податковій підтримці інновацій.

**Загальну оцінку умов оподаткування бізнесу в 28 країнах Євросоюзу, трьох країнах митного союзу та Україні можна дати на підставі даних таблиці 2.10 по параметрах ставок податку на прибуток, та його розподіл у вигляді дивідендів, процентів, роялті, а також ставок ПДВ [84].**

Група країн ЄС-28 є вкрай неоднорідною по головному податковому фактору ведення бізнесу: базові ставки податку на прибуток коливаються від 0% (для нерозподіленого прибутку) в Естонії до 35% на Мальті. При цьому усереднена ставка податку на прибуток становить 22,4%, що майже на 6,5 процентних пунктів вище української. (16% в 2014 році). Тим не менше в Україні ставка податку на прибуток менш конкурентоздатна ніж ставка даного податку в Болгарії (10%), Ірландії (12,5%), на Кіпрі (12,5%), Литві та Латвії (по 15%). Зважаючи на низький рівень показників базових складових інвестиційно-інноваційного клімату в Україні, залучення іноземних інвестицій в економіку України є етапом на сьогоднішній день вкрай проблематичним.

Крім того, режим оподаткування прибутку що підлягає розподілу (у вигляді дивідендів, процентів та роялті) є набагато більш цікавим в країнах Євросоюзу, де Директива ЄС про оподаткування материнських та дочірніх підприємств, а також попарні угоди про усунення подвійного оподаткування

в більшості випадків знижує ставки податку на виплату дивідендів на користь нерезидента до 0% - 5%, а податки на розподіл процентних платежів та роялті до 0%. Крім того, ряд країн Євросоюзу, включаючи Нідерланди, Люксембург, Ірландію, враховуючи пільгове оподаткування холдингових, інвестиційних, фінансових і ліцензійних компаній в структурі ТНК є особливо привабливі як об'єкт для інвестицій з боку ТНК.

Таблиця 3.4

## Порівняльна характеристика податкових умов ведення бізнесу (2014 рік)

Країна	Ставка податку на прибуток %	Ставки податків на розподіл прибутку нерезидентами за відсутності податкових угод (%)			Основна ставка ПДВ, %	Місце в рейтингу «Ведення бізнесу 2014» <sup>9</sup> , критерій «оподаткування»
		дивіденди	відсотки	роялті		
Австрія	25	25	0	20	20	79
Бельгія	34 <sup>1</sup>	25	25	25	21	76
Болгарія	10	5	10	10	20	81
Велика Британія	23 (21) <sup>2</sup>	0	20	20	20	14
Угорщина	19	0	0	0	27	124
Німеччина	30 - 33 <sup>1</sup>	25	25	15	19	89
Греція	26	25	33	25	23	53
Данія	25 <sup>3</sup>	27	25	25	25	12
Ірландія	12,5	20	20	20	23	6
Іспанія	30	21	21	24,75	21	67
Італія	27,5	20	20	30	21	138
Кіпр	12,5	0	0	0/10	18	33
Латвія	15	0 <sup>8</sup>	0 <sup>8</sup>	0 <sup>8</sup>	21	49
Литва	5 <sup>4</sup> ; 15	0/15	0/10	10	21	56
Люксембург	21	0/15	0	0	15	15
Мальта	35	0	0	0	18	27
Нідерланди	25	15	0	0	21	28
Польща	19	19	20	20	23	113
Португалія	25	25	25	25	23	81
Румунія	16	16	16	16	24	134
Словаччина	23	0	19	19	20	102
Словенія	16	15	15	15	20	54
Фінляндія	24,5	24,5	24,5	24,5	24	21
Франція	33,33 <sup>3</sup>	21/30	0	33,33	19,6	52
Хорватія	20	12	15	15	25	34
Чехія	19	15/35	15/35	15/35	21	122
Швеція	22	30	0	22	25	41
Естонія	0 <sup>5</sup> ; 21 <sup>6</sup>	0	0/21	5	20	32
<b>Середня максимальна ставка для ЕС-28</b>	<b>22,4</b>	<b>15,9</b>	<b>14,3</b>	<b>17,5</b>	<b>21,4</b>	<b>Середнє значення місця - 62</b>
Білорусь	18	12	10	15	20	76
Казахстан	6 <sup>4</sup> ; 20	15	15	15	12	18
Росія	15,5 - 20 <sup>7</sup>	15	20	20	18	56
<b>Середня максимальна ставка для ТС РБК</b>	<b>18,7</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>16,7</b>	<b>16,7</b>	<b>Середнє значення місця - 50</b>
<b>Україна</b>	<b>16</b>	<b>15</b>	<b>15</b>	<b>15</b>	<b>20</b>	<b>164</b>



*Складено автором.*

*Примітки: ефективна ставка; ставка 23% діє до 31 березня 2014, з 1 квітня 2014 застосовується ставка 21%; <sup>3</sup>зарубіжні доходи компаній-резидентів податком на прибуток в даній країні не оподатковуються; <sup>4</sup>ставка податку для сільськогосподарських виробників; <sup>5</sup>нерозподілений прибуток; <sup>6</sup>розподілений прибуток; <sup>7</sup>в залежності від регіону дислокації компанії; <sup>8</sup>15% при виплатах на користь компаній - резидентів податкових гаваней, що входять до затвердженого списку; <sup>9</sup>критерій «Оподаткування», з 189 країн світу.*

Якщо Україна перегляне свою податкову політику і відійде від податкової культури країн будь-якого Радянського союзу (Росія, Казахстан, Білорусь) то буде шанс на створення привабливого інвестиційного середовища.

В європейській податковій практиці є декілька прикладів застосування знижених ставок податку на прибуток для інноваційних підприємств та організацій. Так, зокрема, повне звільнення від оподаткування прибутку науково-дослідних підприємств та організацій без обмеження часу дії цієї пільги застосовується в Туреччині. Обов'язковою умовою при цьому є те, що дослідження мають бути виключним видом діяльності таких суб'єктів інноваційного процесу [85, с. 100].

У Греції повне звільнення від податку на прибуток мають проектні та конструкторські фірми, що виконують проекти за межами країни. Пільга не має часових обмежень та застосовується за умови додержання таких умов:

- а) питома вага робітників-греків має перевищувати 4/5 загальної чисельності працюючих і 3/5 персоналу кожної категорії;
- в) наявність спеціальної гарантії одного зі спеціально визначених банків Греції;
- с) річний обсяг імпорту перевищує 50 тис. дол. США [85, с. 100].

У Франції ця пільга для інноваційних підприємств є цілком логічним продовженням „податкових канікул”: протягом двох наступних років податок сплачується за половинною ставкою.

3) використання таких стимулів, як механізм прискореної амортизації виробничого обладнання та податкові канікули є суттєво обмеженими і

призводять до вивільнення незначного обсягу фінансових ресурсів. Як свідчить європейський досвід застосування пільги „податкові канікули” суттєво розрізняється за умовами її надання та має різну спрямованість, причому безпосереднє стимулювання саме інноваційної діяльності передбачено тільки у Франції.

США були першою країною, де було застосовано прискорену амортизацію у 1940 році. Для амортизаційної системи в США характерно використання двох методів: прямолінійного і методу зменшення залишку. За винятком нерухомості, резиденти і нерезиденти мають нараховувати знос за рік придбання активів так, наче вони були придбані в середині року (1 липня) незалежно від часу введення в експлуатацію. Це означає, що активи, для яких згідно з ACRS встановлено термін служби 5 років, амортизуються 6 років [86, с. 321].

У Японії система прискореної амортизації введена для компаній, що застосовують або енергозберігаюче устаткування, або устаткування, яке сприяє ефективному використанню ресурсів і не шкодить навколишньому середовищу. Застосовуються різноманітні норми прискореної амортизації – від 10 до 50 %. Проте найбільш поширена ставка складає в середньому 15–18% [87, с.21].

Компаніям у Великобританії дозволено списання повної вартості технічного устаткування у 1-й рік його роботи.

У Німеччині у 1-й рік може бути списано 40 % витрат на придбання устаткування і приладів, використовуваних для проведення НДДКР.

Система амортизаційних списань у Швеції дозволяє устаткування з терміном служби до 3 років і з незначною цінністю списувати у витрати в рік придбання, а у цілому машини і устаткування – протягом 4–5 років [88, с. 102].

У Франції прискорена амортизація застосовується із середини 50-х років ХХ століття. Спочатку прискорена амортизація використовувалась тільки в окремих галузях з метою підвищення їх конкурентоспроможності.

На сьогоднішній день у Франції існує можливість застосування прискореної амортизації до найважливіших видів устаткування енергозберігаючому, екологічному, інформаційному. Наприклад, комп'ютер можна амортизувати за 1 рік. У цій країні практикується використання методу дегресивної амортизації, що припускає визначення суми амортизаційних відрахувань виходячи із залишкової вартості об'єкту основних засобів і норм амортизації, скоригованих на поправочний коефіцієнт. При цьому величина коригуючи коефіцієнтів Франції залежить від нормативного терміну служби об'єкту основних засобів: від 3 до 4 років – 1,5; від 5 до 6 років – 2; понад 6 років – 2,5 [89, с. 241].

Аналізуючи умови оподаткування бізнесу корпорацій в будь-якій країні, їх вплив і наслідки змін, слід брати до уваги динаміку всіх видів ставок: граничної (законодавчо встановленої), середньої ефективної та граничної ефективної ставки .

Законодавчо встановлені ставки важливіші у визначенні впливу податкового навантаження на високу мобільність інвестицій, які заробляють економічну ренту конкретних фірм [90].

Встановлені податкові ставки також є найбільш придатними при визначенні обсягу податкових стимулів для переміщення доходів між країнами з різними ставками корпоративного податку.

Ефективна ставка є відносною величиною, яка розраховується діленням суми сплачених податків на прибуток. Враховуючи податкові пільги та субсидії, ефективна ставка показує зниження податку на кожен долар прибутку. Країна з високою ставкою, але вузької базою оподаткування може бути порівнянна з країною, що має низькі податки і широку базу, якщо обидві будуть мати однакові ефективні ставки податку. Таким чином, ефективна ставка податку, порівняно з граничною встановленою, більш придатна для оцінки реального відносного податкового навантаження на інвестиції. Гранична ефективна ставка податку розраховується з урахуванням

передбачуваних проектних інвестицій і відображає частину прибутку до оподаткування, яка виплачується у вигляді податків.

В останні роки більшість промислово розвинених країн знизили свої ставки корпоративного прибуткового податку: у країнах ОЕСР за період з 2000 по 2011 рр.. граничні ставки корпоративного податку знизилися в середньому на 7,2 % - з 32,6 % до 25,4 % [91].

У США зберігається висока ставка корпоративного податку, причому, істотних змін не відбувалося, починаючи з 1986 р., хоча попередній період розвитку американської системи оподаткування доходів ТНК характеризувався помітною динамікою. Як вказує Р. Нортон, за винятком надзвичайних податків у воєнний час, оподаткування корпоративного прибутку вперше було зроблене в 1909 р., коли Конгрес прийняв 1-відсотковий податок на доходи корпорацій. Протягом наступних десяти років цей показник виріс до 12,5%. У 1932 р. Були введені прогресивні ставки. Додатково оподатковувалися "надприбутки" і "військові прибутки" під час обох світових війн. Найвища в мирний час ставка податку була зафіксована в 1960 р. [92].

Реформа оподаткування доходів корпорацій 1986 р. в результаті різкого скорочення граничної ставки з 46% до 34% забезпечила нижчий рівень федеральної ставки корпоративного податку в США в порівнянні з основними торговельними партнерами. Але подальші зміни в цих питаннях були незначними - збільшення граничної ставки корпоративного податку до 35% в 1993 р. і прийняття деяких стимулів і пільг (прискорена амортизація, податкові відрахування).

Середня гранична ставка корпоративного податку в США з урахуванням корпоративного податку штатів становить 39%, у тому числі 35% - ставка федерального податку. Однак, завдяки недосконалості податкового законодавства, американські корпорації платять набагато менше. В даний час американська система оподаткування міжнародного бізнесу заохочує американські багатонаціональні компанії заробляти і

повідомляти про прибуток, отриманої в країнах з низькими податками, в першу чергу, надавши їм можливість відкласти оподаткування доходу, отриманого з іноземного джерела, до репатріації доходу.

Існують і інші законодавчі положення, які також заохочують фірми до пошуку матеріальних активів, виробництва і робочих місць у країнах з низьким рівнем оподаткування. Наприклад, збільшення частки ділової активності компанії (партнерства та філії Small Corporation) не обкладається корпоративним податком і підвищує стимули до одержання доходів за межами Сполучених Штатів, щоб уникнути високої ставки корпоративного податку.

За даними Дж. Гравеллі, гранична ставка корпоративного податку в США на 10 процентних пунктів вище, ніж середньозважена по країнах-членах ОЕСР (за вирахуванням США). Ефективні податкові ставки приблизно однакові, а граничні ефективні податкові ставки лише трохи більше в США [92, с. 9].

На думку К. Клаузінга, ефективне податкове навантаження на закордонні доходи американських багатонаціональних компаній в даний час невелика [93, с. 457-482].



**Рис. 3.10. Співвідношення встановленої законом ставки податком та середньої ефективної ставки S&P 500 (2013 р.)**

Результати пізніших досліджень служать підтвердженням: за останні 45 років, в середньому по рейтингу фірм S&P 500 фактична середня

ефективна ставка корпоративного податку була більш ніж на 5 процентних пунктів нижче законодавчо встановленої ставки (рис. 3.10) [94].

Законодавчо механізм трансфертного ціноутворення в межах держави Україна регулюється ст. 39 Податкового Кодексу України [16]. Даною статтею визначено коло операцій платника податку які підлягають особливому контролю. Мета такого контролю встановити коло операцій, що не відповідають принципу «вितягнутої руки», прибуток від яких, відповідно, має бути включеним до оподаткованого прибутку платника податку. Принцип «вितягнутої руки» стосується таких господарських операцій платника податку, які впливають на об'єкт оподаткування сторін (сторони) таких операцій, що здійснюються платниками податків з пов'язаними особами-нерезидентами, або операції з продажу товарів через комісіонерів-нерезидентів. Нерезидент, в контексті ст. 39 операції з якими підлягають особливому контролю, такий який зареєстрований в країні з низькою ставкою оподаткування (або її відсутністю) і де відсутнє публічне розкриття інформації про структуру власності юридичних осіб. Такий перелік держав встановлює Кабінет Міністрів України і щороку має оприлюднюватися в офіційних друкованих виданнях. Під такий критерій підпадають країни офшорної зони.

Статтею 39 ПК України визначаються наступні методи контролю:

- порівняльної неконтрольованої ціни
- ціни перепродажу
- «витрати плюс» (тобто завищення витрат в податковому колі контролюємого Україною)
- чистого прибутку
- розподілення прибутку.

Причому, п.п. 39.3.2.7 п. 39.3. ст. 39 ПК України містить таку норму: «У разі застосування методів цієї статті, здійснюється вибір сторони, для якої перевіряється показник відповідно до методу трансфертного ціноутворення... У разі здійснення зовнішньоекономічної операції сторона,

для якої перевіряється показник відповідно до обраного методу трансфертного ціноутворення, не обов'язково повинна бути резидентом». Яким чином податковий інспектор в Україні має перевірити показники діяльності нерезидента, в тому числі рентабельність його діяльності, даною статтею ПК України не визначено. Наявність таких непрозорих норм, які носять суто декларативний характер (в зв'язку з відсутністю інформації яка має бути перевірена) лише відлякують потенційних інвесторів.

Стаття, що коментується передбачає широке коло контрольованих питань, але на сьогодні відсутня інформаційна база, що має забезпечити такий контроль. Крім того, в кожному підпункті ст. 39 ПК України вживається фраза «можуть враховуватися», такі невизначені повноваження контролюючої особи створюють широкі можливості для створення корупційної складової при прийнятті рішення щодо «врахування» чи «не врахування» окремих особливостей тої чи іншої господарської операції. Окремо, викликає побоювання можливість чиновника враховувати чи не враховувати ризики пов'язані з відсутністю певного результату при фінансуванні НДДКР, а також інвестиційні ризики, пов'язані з можливими фінансовими втратами внаслідок помилок, допущених під час здійснення інвестицій, включаючи вибір об'єкта оподаткування. Навряд, що знайдеться посадовець спроможний визначити такі ризики, які носять глобальний характер і потребують окремого наукового дослідження. Якщо така норма почне реально діяти це призведе до двох наслідків:

- 1) виникнення корупційної складової у відносинах суб'єкта інноваційного інвестування та державного чиновника

- 2) відлякування від ринку України інноваційно орієнтованих ТНК. Відповідно, обидва наслідки є вкрай негативні.

Бажання здійснити контроль за трансфертним ціноутворенням між пов'язаними підрозділами ТНК мабуть є в кожній національній державі, але ще жодна ТНК не розкрила та не оприлюднила таких даних яких вимагає ст. 39 ПК України.

Щодо податків на додану вартість, то потрібно повністю звільнити від сплати податку спеціалізовані підприємства і організації, що діють у сфері НДДКР, виробництва, освоєння, впровадження і сервісного обслуговування нових товарів і послуг, а також установи і організації інноваційної інфраструктури. Ця пільга може застосовуватися за умови, якщо об'єм вказаної продукції, робіт, послуг складає, допустимо, не менше 75 % від загального об'єму; ввести норми погашення витрат з придбання нового устаткування, матеріалів, комплектуючих виробів для організації виробництва нових товарів за рахунок податкових платежів впродовж 1-2 років.

По податку на прибуток доцільно повністю відмовитися від стягування податку на прибуток підприємств, що здійснюють модернізацію виробництва, закупають нове вітчизняне і імпортне устаткування, сировину, матеріали, що комплектують вироби; звільнити від сплати податку на прибуток підприємства оборонного комплексу, які перебудовуються на випуск цивільної наукомісткої продукції; для підприємств, що направляють частину прибутку на розвиток інноваційної інфраструктури, на виконання інноваційних програм, або до регіональних інноваційних фондів, відповідну частину прибутку доцільно звільнити від оподаткування. При цьому Бажано надати регіональним органам державної влади право самостійно встановлювати додаткові податкові пільги підприємствам з усіх видів податків в межах сум, що направляються до відповідних бюджетів.

Пріоритетні напрямками податкової політики України визначені Стратегією сталого розвитку «Україна 2020» презентовану Президентом України в січні 2015 року, спрямовані в першу чергу на створення іміджу держави Україна як надійного партнера, в тому числі і в інноваційній сфері.

Головними напрямками податкової реформи, визначеної в Стратегії сталого розвитку «Україна 2020» є перехід від наглядово-каральної функції фіскальних органів до обслуговуючої, що допомагає у нарахуванні та



проведення сплати податків, а не має на меті поповнення бюджету за рахунок фінансових санкцій та переплат. Особливе місце в переліку основних напрямків податкової реформи займає вдосконалення такого фінансового механізму залучення ресурсів під інновації як трансфертне ціноутворення.

Одним із засобів реалізації Стратегії сталого розвитку «Україна 2020» визначено укладення суспільного договору між владою та бізнесом, де кожна сторона має свою зону відповідальності. На наш погляд предмет такого договору полягає у тому, що з одного боку бізнес зобов'язується сплачувати податки на утримання державного апарату, держава, в свою чергу, повинна забезпечити законність та правопорядок в країні. Такі, здавалося би загально визнані пріоритети при їх реальному впровадженні мають створити в Україні привабливе прозоре середовище для залучення інноваційно орієнтованих ТНК.

### **3.3. Інтеграційна функція ТНК у контексті інноваційної політики України на шляху до членства в Європейський Союз**

Основною світовою тенденцією формування сучасного суспільства є перехід від сировинної й індустріальної економіки до так званої «нової економіки», що базується на інтелектуальних ресурсах, наукоємних й інформаційних технологіях.

Формування нових знань як основного економічного ресурсу, створення ринку високотехнологічних продуктів і послуг призвело до того, що нині наукоємні сектори економіки грають визначальну роль в економічному розвитку передових країн. Сьогодні щорічний оборот на світовому ринку високих технологій і наукоємної продукції у декілька разів перевищує оборот ринку сировини.

Відставання країни в поширенні і використанні високих технологій знижує не лише конкурентоспроможність держави на світовому ринку, але і такі внутрішні чинники, як якість послуг, що надаються державою населенню, темпи росту людського капіталу і ВВП. Зростання економіки, яке спостерігалось останніми роками в Україні, було пов'язане, в основному, з форсованою експлуатацією природно-сировинного потенціалу країни і проїданні соціалістичної спадщини у вигляді металургійних та хімічних промислових комплексів.

В той же час, конкурентоспроможність продукції високих технологій в наші дні все більшою мірою залежить від якості управління науково-технічним комплексом, в якому держава завжди грала провідну роль. Завдання держави в цій сфері є різноманітні і включають як пряму підтримку науки, так і формування сприятливого середовища для комерціалізації науково-технічних досягнень. Для вирішення цієї проблеми потрібна послідовна і скоординована політика в цій сфері, і тоді «нова економіка» може стати стимулом для структурної і технологічної перебудови і модернізації національної економіки.

Зростаюча роль знань і нових технологій пред'являє нові вимоги до процесу передачі нових технологій у виробництво. Основною перешкодою для реалізації новацій в Україні є дуже низький рівень впровадження у виробництво розроблених технологій. В зв'язку з цим все більш актуальним стає пошук шляхів забезпечення розвитку високотехнологічної економіки і створення єдиної концепції державного регулювання, що знов-таки ставить питання про роль держави у формуванні економічної політики.

Останнім часом зросла актуальність і значущість досліджень, присвячених вивченню механізмів державного регулювання інноваційної діяльності. В якійсь мірі це може бути пов'язано зі збільшеною наукоємністю економічного прогресу. Розширене відтворення стало немислимим без присутності в ньому наукової складової, а економічний розвиток набув інноваційного характеру. Тепер однією з центральних проблем державного

регулювання є розвиток інноваційної діяльності, раціональне фінансування науково-технічних і інноваційних програм, а головним чинником постає фінансово-економічний механізм як комплекс умов, що сприяють відродженню і стимулюванню інноваційної активності в нашій країні.

Інноваційні невдачі сьогоденної України мають ряд причин. Це відсутність відчутних передумов для появи зацікавленості підприємств в науково-технічному пошуку, винаходах і інноваціях, відсутність системи економічно вигідного накопичення ресурсів для підприємницьких проектів інноваційного характеру, майже втрачений інтерес до інвестицій в оновлення виробництва, недооцінка вирішальної ролі держави і регіональної влади у формуванні ринкової інфраструктури інноваційного типу і, нарешті, дефіцит висококваліфікованих фахівців.

Для формування економіки інноваційного типу необхідна наявність спеціальних умов і інтересів, забезпечити які може тільки спеціальна державна політика економічного розвитку. Це і поява виразно вираженої функції науки по безперервній інтенсифікації процесів громадського і індивідуального виробництва, і перетворення нових технологій на один з вирішальних чинників конкурентних стратегій фірм, що розраховують на довготривалий успіх на внутрішньому і зовнішньому ринках, і висока фундаментальність найбільш значущих технологічних нововведень, які спираються на економічні дослідження. Обов'язковою умовою інноваційної діяльності є її здатність приносити високий комерційний і соціально-економічний ефект, що потребує підвищеної гнучкості організаційно-економічних форм, які об'єднують зусилля дослідників, розробників, маркетологів. При цьому необхідно забезпечити наявність ресурсно-фінансового середовища, що має високу інноваційну готовність, і в свою чергу в значній мірі залежить від інституціонального впливу (державного, регіонального і ін.) на сферу науки, технологічного розвитку і механізми науково-технічних інновацій.

Для того щоб державна інноваційна політика була достатньо ефективною, вона повинна носити глобальний характер. Це означає формування системи інноваційних проектів і програм як основної форми реалізації обраних пріоритетів державної інноваційної політики. Сукупність взаємопов'язаних проектів утворює державну цільову інноваційну програму.

В основі інвестиційної і інноваційної кризи України лежить дефіцит фінансових інвестиційних ресурсів, нестача інвестиційного капіталу і слабка інвестиційна активність у сфері підприємницької діяльності. Ці проблеми інноваційного процесу можуть бути усунені завдяки цілеспрямованій державній політиці і державному впливу на економічну діяльність шляхом створення відповідного економічного середовища.

Про обсяги прямих іноземних інвестицій в розрізі окремих країн в економіку України свідчить дані табл. 3.5.

Таблиця 3.5

### Прямі іноземні інвестиції в Україну на 01.04.2013

	Обсяги прямих інвестицій (млн. дол. США)	У % від загального обсягу
Всього	45 602,3	100,0
у тому числі		
Кіпр	10 665,0	23,4
Німеччина	7 153,4	15,7
Нідерланди	4 746,8	10,4
Російська Федерація	3 383,3	7,4
Австрія	2 815,7	6,2
Франція	2 399,7	5,3
Велика Британія	2 318,9	5,1
Швеція	1 763,1	3,9
Віргінські Острови (Брит.)	1 403,8	3,1
США	1 100,8	2,4
Італія	902,4	2,0
Польща	893,2	2,0
Швейцарія	863,8	1,9
Інші країни	5 192,4	11,2

Українська економіка цікавить іноземних інвесторів, насамперед, природно-сировинною базою і дешевою робочою силою, негативною тенденцією є те, що основний приплив ПІІ відбувається з офшорних зон. Не останнім мотивом приходу ТНК у вітчизняну економіку також стала можливість завоювання нового великого ринку збуту продукції і послуг та

участь у приватизації, особливо стратегічних об'єктів. Значний іноземний капітал прийшов у країну саме через інвестиції з боку ТНК (табл. 3.6)

Таблиця 3.6

### Найбільші інвестори в промисловість України

Інвестор	Сума, млн. дол. США	Сфера вкладення капіталу
Pepsi Co (США)	250	Виробництво безалкогольних напоїв, мережа ресторанів Pizza
Компанія «Київстар GSM»	240	Телекомунікації. Роумінг більшості міст та автомагістралей України
Coca Co (США)	230	Кока-Кола Аматіл Україна (виробництво безалкогольних напоїв)
Компанія McDonald's	100	Заклади харчування, розширення власної мережі ресторанів швидкого обслуговування
Компанія Cargill	85	Харчова промисловість, сільське господарство, торгівля. У 2000 р. розпочав роботу завод з виробництва олії потужністю 300 тис. т
Корпорація Nestle	41	Кондитерська промисловість
Компанія Sun INBEW	40	Пивоварна промисловість
Нафтова компанія «ЛУКОЙЛ»	37	Нафтова галузь
BAT Industries PLC (Велика Британія)	35	Контрольний пакет акцій тютюнової фабрики у Прилуках, модернізація виробництва сигарет
Компанія Kraft Jacobs Suchard	20	Харчова промисловість, виробництво кондитерських виробів
Otis ElevatorIns (США)	17	Ukr Otis (виробництво та обслуговування ліфтів)
TetraLaval (Швеція)	7,6	TetraPack Kiev (виробництво упаковки для харчових продуктів)
Siemens AG (Німеччина)	5,8	MTM Telecom (виробництво комунікаційного обладнання)

Ще однією особливістю ТНК є те, що практично всі вони представлені акціонерним капіталом. Світова практика доводить - у великому бізнесі практично немає альтернативи акціонерному капіталу. Тільки акціонерні товариства спроможні сконцентрувати величезні ресурси для реалізації великих інноваційних проектів, розмістивши свої цінні папери серед багатьох тисяч, а іноді й мільйонів, дрібних і великих інвесторів.

Що стосується України, то тут вже сформувалися перші багатогалузеві фінансово-промислові і холдингові групи (ХГ), які впродовж останніх десяти років динамічно розвивали і диверсифікували свою діяльність (табл. 3.7).

Деякі з них вже починають набувати рис транснаціональних - «Укрпромінвест», «Індустріальний союз Донбасу», «АРС», Концерн «Енерго», «Укрсиббанк» й інші. Мова в цьому випадку йде не про використання офшорних компаній як фінансового інструменту, а про придбання великих зарубіжних активів, включених у виробничі потоки компаній групи. [4, с. 114].

Таблиця 3.7

**Загальна характеристика найбільш великих приватних  
українських багатогалузевих ФПГ та ХГ**

	Назва групи	Кількість охоплених галузей	Кількість великих підприємств	Наявність фінансових структур
1	СИСТЕМ КЕПТАЛ МЕНЕДЖМЕНТ	Більше 10	Більше 25	2 банка 1 страхова компанія 1 інвесткомпанія
2	ПРИВАТ	Більше 10	Близько 40	3 банка
3	ІНТЕРПАЙП	Більше 5	Більше 20	1 банк
4	ІНДУСТРІАЛЬНИЙ СОЮЗ ДОНБАСУ	Більше 10	Близько 40	1 інвесткомпанія
5	«ДИНАМО «КИЇВ»	Більше 9	Більше 20	2 банка 1 страхова компанія
6	УКРСИББАНК	Більше 5	Близько 20	1 банк 1 страхова компанія
7	ФІНАНСИ І КРЕДИТ	Більше 7	Близько 15	1 банк
8	КОНСОРЦІУМ «МЕТАЛУРГІЯ»	3 галузі і 3 підгалузі	Більше 10	1 банк - в першій половині 2002 р.
9	УКРПРОМІНВЕСТ	Більше 10	Близько 25	1 банк
10	АВАЛЬ	• галузі і • підгалузі	Більше 20	1 банк 1 страхова компанія
11	АРС	Більше 6	Близько 20	—
12	УКРСОЦБАНК	Більше 10	Більше 7	1 банк 3 страхових компанії
13	КОНЦЕРН «ЕНЕРГО»	Більше 4	Близько 10	1 банк
14	ГРУПА «ТАС»	Більше 3	н.д.	• банка • страхових компанії
15	КОНЦЕРН «ПРАВЕКС»	Більше 3	н.д.	1 банк
16	УКРГАЗБАНК	Більше 3	н.д.	1 банк 1 фінансова компанія
17	КОНЦЕРН «СТИРОЛ», ВАТ	Більше 3	н.д.	—

В умовах глобалізації транснаціональні фінансово-промислові і холдингові групи, інші ТНК є основою розвитку світової економіки, а також сферою впровадження основного об'єму інноваційних технологій. Великі фінансово-промислові і холдингові групи володіють значними ресурсами і спроможні фінансувати масштабні НДДКР, а також впровадження інноваційних технологій. Більше того, вони просто приречені на інноваційну діяльність, інакше їх конкурентоспроможність з часом зменшиться внаслідок використання підконтрольними промисловими й іншими компаніями застарілих технологій і випуску продукції, на яку попит падатиме через низькі характеристики, що не відповідають сучасним вимогам [95].

Світова практика демонструє, що ключове місце у фінансово-промислових групах займають фінансові структури. Проте їх діяльність нерозривно пов'язана з виробництвом і реалізацією товарів і послуг різними компаніями, обслуговування яких вони здійснюють. Так або інакше, основними джерелами прибутків корпорацій є виробництво і реалізація продукції. Про це свідчать статистичні і рейтингові дані [78]. Наведемо типовий приклад - структуру однієї з найбільших вітчизняних фінансово-промислових груп «Систем Кепітал Менеджмент» (Додаток 2).

Відповідно до рис. 3.11 найбільша питома вага серед ТНК – інвесторів України належить США – 56,5%. Найбільшими американськими компаніями, що здійснюють свою діяльність в Україні є: Coca – Cola Company, Sigma – Bleyzer, Western NIS Enterprise Fund, Cargill та Macdonald's Ukraine Ltd. З них, найбільше інвестицій надійшло з компанії Coca – Cola - 241 млн. дол. США, що складає 39,2% від загального обсягу інвестицій ТНК США (див. табл. 3.8) [96].

Таблиця 3.8

### Обсяги інвестицій ТНК США в Україну в 2013 році.

Компанія	Вид діяльності	Сума (млн. дол. США)
Coca – Cola	Харчова промисловість (виробництво напоїв)	241,0
Sigma – Bleyzer	Телекомунікація, суднобудування	160,0
Western NIS EnterpriseFund	Інвестиції у харчову і будівельну галузі	150,0
Macdonald's Ukraine Ltd	Харчова промисловість	82,0
Cargill	Сільське господарство (переробка і торгівля)	57,0

Цікавим є те, що Coca – Cola свою діяльність в Україні відображає як збиткову. Для підприємств України потрібний особливий підхід у побудові податкових механізмів і податкової політики. Низькі податкові ставки позитивно впливають на інвестиційну активність в приватному секторі і значно менше в секторі держави. У рамках діючого механізму у підприємств відчувається недостатня зацікавленість в реалізації інноваційних проектів.

Базова модель інституціональних змін, сформульована Д. Нортом, пропонує наступну логіку інституціональних змін, що на наш погляд є прийнятним для сучасної України:

- зміна в рівні знань веде до появи нових технологій;
- нові технології змінюють відносні рівні цін на ресурси;
- нові рівні цін створюють стимули у власників ресурсів, що потенційно зростають у вартості, до трансформації прав власності на них;
- нові рівні цін ведуть також до появи правил, що дозволяють максимізувати цінність використання таких прав;
- в той же час транзакційні витрати на політичному ринку перешкоджають тому, щоб реалізувалися усі корисні для створення вартості потенційно можливі інституціональні зміни [97].

З урахуванням доповнень і уточнень схема інституціональних змін Д. Норта дозволяє зв'язати їх не лише з зовнішніми впливами, але і з внутрішніми стимулами до зміни правил, які виникають у тих зацікавлених груп, які є основними отримувачами вигод від можливої зміни правила.

При проведенні інституціональних перетворень необхідно враховувати так звану «залежність від траєкторії попереднього розвитку», яка уперше була введена в статтях П. Девіда і Б. Артура [98] для характеристики особливостей змін у виробничих технологіях. Практика наступного використання цього поняття показала, що з його допомогою почали аналізувати різні феномени не лише технологічної, але й інституціональної природи, виходячи при цьому з різних теоретичних позицій.

Мотивація рішення про діяльність в тій чи іншій країні транснаціональна корпорація приймає, як це було визначено в попередніх главах, з урахуванням та при наявності трьох складових еkleктичної парадигми OLI, а саме:

- 1) переваги ТНК в частині володіння нематеріальним активом (патентом на інновацію, новою технологією тощо);



2) переваги місцезнаходження ТНК, тобто має необхідні зв'язки, зручне розташування філій, по відношенню до географічного місцезнаходження об'єкта інновації;

3) переваги інтернаціоналізації полягає в отриманні вигоди від самостійного впровадження інноваційного проекту.

Лєвова частка прямих іноземних інвестицій в економіку України здійснюється ТНК. І хоча з присутністю ТНК нав'язують ступінь інтегрованості країни в структуру світового господарства, а дехто з дослідників розглядає їх як панацею виходу економіки України з кризи, не слід забувати, що основною метою діяльності ТНК є отримання максимальних прибутків та зміцнення своїх конкурентних переваг.

Експансія ТНК в країну – реципієнта несе як позитивні, так і негативні наслідки. Серед позитивних моментів необхідно виокремити таке:

- застосування технологічних та маркетингових інновацій, які залишаються у країні-реципієнті навіть після згорання діяльності ТНК;
- зниження рівня безробіття за рахунок створення додаткових робочих місць;
- підвищення кваліфікаційного рівня робочої сили за рахунок застосування організаційно-маркетингових інновацій всіма підрозділами ТНК;
- збільшення обсягу інвестиційних ресурсів, що активізує інвестиційну діяльність в країні;
- збільшення податкових надходжень до бюджету.

У той же час присутність іноземних ТНК на ринку країни створює ряд достатньо серйозних проблем:

- експансія іноземними компаніями найбільш перспективних секторів економіки та витіснення або знищення вітчизняних конкурентів;
- розташування в приймаючій країні шкідливого виробництва;
- недоотримання доходів держбюджетом за рахунок використання внутрішніх цін;

- уникнення або зниження податкових платежів ТНК за рахунок виведення прибутків в країну з більш лояльним оподаткуванням;
- здатність ТНК уникати державного контролю.

Сьогодні в Україні найбільша кількість ТНК представлена у переробній промисловості. За версією Forbes, за підсумками першого півріччя 2014 р. більшістю з них було зареєстровано прибуток (табл. 3.9).

Таблиця 3.9

### Фінансові результати ТНК в Україні на перше півріччя 2014 р.

№ з/п	Компанія	Галузь	Виручка за 1 півріччя 2014 р., млн. грн	Прибуток млн. грн.	Виручка за 2013р., млн. грн
1	JT International	Тютюнова	3776,7	463,9	7103,7
2	PhilipMorris	Тютюнова	2907,3	513,8	5675,1
3	ImperialTobacco	Тютюнова	2233,8	5,7	4299,4
4	Bunge	Агропромислова	2088,4	196,3	5623,9
5	ViOil	Харчова	2259,9	1,6	3359,8
6	Nestle	Харчова	2443,4	-479,5	5305,5
7	Shell	Нафтогазова	1720,6	-34,9	4155,8
8	Toyota	Машинобудування	1861,9	281,6	4377,6
9	Procter&Gamble	Хімічна	2691	164,5	5733,1
10	PepsiCo	Харчова	3273,5	-462,2	6068,5

Як вбачається з даних табл. 3.9 відомі міжнародні бренди не поспішають демонструвати прибутковість на ринку України. Такі корпорації як Nestle, Shell та PepsiCo демонструють взагалі збиткову діяльність в 2014. Найбільшу рентабельність з 10 приведених для аналізу ТНК демонструє JT International на рівні 12%, тоді як в світі в бізнесі ІТ – технологій ( до яких відноситься JT International) цей показник досягає рівня 25% [99].

Такі негативні тенденції в першу чергу пов'язані з геополітичними викликами, що виникли перед Україною в зв'язку з подіями на Сході України та у взаємовідносинах з Росією.

Саме домінування ТНК Росії на фінансових ринках України та в паливо – енергетичному комплексі і призвело до загроз державного суверенітету України в 2014 році.

Одним з чинників залучення в Україну іноземних інвестицій є стимулювання діяльності ТНК. До списку глобальних корпорацій,

представлених на вітчизняному ринку можна віднести Coca-Cola, Samsung, Toyota, Nestle, Nokia, Metro Cash&Carry, Hewlett-Packard, British American Tobacco та деякі інші ТНК [100]. Великі промислові концерни, такі як, наприклад, Westinghouse, Exxon Mobil або General Electric, на українському ринку нажаль відсутні. Винятком є Mittal Steel, для якої її український актив – Криворіжсталь – проміжна, а не кінцева ланка виробничого ланцюга.

Серед закордонних інвесторів найбільш інвестиційно-привабливими в Україні є такі галузі економіки: харчова промисловість та переробка сільськогосподарських продуктів – 15,7% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій, залучених до 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%. Чистий приплив прямих іноземних інвестицій в економіку України склав 7,882 млрд. дол. в січні-грудні 2007 року порівняно з 4,296 млрд. дол. за весь 2006 рік. За 12 місяців 2007 року в підприємства України було вкладено 8,711 млрд. дол. нового капіталу, але в той же час інвестори вивели 1,179 млрд. дол. [101]. При цьому для ТНК із країн Європейського Союзу та США найбільш привабливими є українська харчова промисловість, підприємства торгівлі, фінансовий сектор, фармацевтика. В саме цих галузях обіг капіталу є швидким, а комерційні ризики – мінімальні. Привабливим для ТНК із промислово розвинутих країн є також інвестування в інфраструктуру бізнес-послуг для обслуговування, в першу чергу, підприємств з іноземними інвестиціями. Російським ТНК та компаніям, які зареєстровані в офшорних зонах, властиві інші пріоритети в інвестуванні: паливно-енергетичний комплекс, хімічна промисловість та металургія. Ця ситуація пояснюється тим, що саме в цих галузях російські ТНК мають конкурентні переваги на світовому ринку і фінансові можливості для закордонного інвестування та розширення своєї ринкової влади за рахунок придбання виробничих потужностей у постсоціалістичних країнах. При цьому, найбільше російського капіталу вкладено в Полтавську (67% всіх

іноземних інвестицій в регіон), Рівненську області, АР Крим, міста Київ та Севастополь, а також індустріальні регіони (Донецьку, Дніпропетровську, Запорізьку і Харківську області). Окремо треба виділити функціонування транснаціональних корпорацій в нафтогазовій сфері України. Паливно-енергетичний комплекс (ПЕК) в економіці України має виняткове значення, оскільки визначається істотною бюджетоформуючою роллю нафтогазової сфери та великою потребою в енергоносіях через значну концентрацію енергоємних виробництв. Разом з тим вітчизняна нафтогазова галузь є досить проблемною внаслідок обмеженості розроблених власних запасів газу та нафти, дестабілізації роботи нафтопереробних підприємств після розпаду СРСР та нерозвиненості внутрішнього ринку нафтопродуктів. Приватизаційні процеси у ПЕК призвели до приходу на український ринок великих, передусім російських, ТНК. Найбільшими компаніями, що нині працюють в Україні, є: у сфері нафтопереробки – російські «ЛУКОЙЛ», «ТНК», «Татнефть», «Славнефть», «Група Альянс», «ЮКОС» та казахстанська «Казахойл» («КазМунайГаз»); в сфері транспортування нафти – російські «Сургутнефтегаз», «Роснефть», «Транснефть», «Сибнефть»; у сфері поставок та транспортування газу – російські «Газпром» та «Ітера» [100]. Діяльність ТНК у нафтопереробній галузі України спрямована передусім на переорієнтацію Росії з експорту сирої нафти на експорт нафтопродуктів, отриманих, зокрема, на українських НПЗ; поглинання з цією метою українських підприємств шляхом їх приватизації та акціонування для географічного наближення до ринків споживання нафтопродуктів у Центральній та Західній Європі; додаткове укріплення позицій ТНК на внутрішньому ринку нафтопродуктів України шляхом створення спільних підприємств та через розбудову власної збутової мережі. Поряд з названими, у нафтопереробній сфері України з'явилися нові російські гравці – «Сиданко», «Уралнефть», «Арчнефтегеология», «Удмуртская НК», «Ритек», «Полярноеосияние», «Чишманефть» та інші, що використовують

переробні потужності «Укртатнафти», «Галичини» та «Нафтохіміка Прикарпаття».

Спостерігається також негативний вплив експансії іноземних ТНК на ряд областей української економіки (наприклад, автомобілебудування, тютюнову і харчову промисловість), домінування експортних стратегій завоювання ринку (у тому числі - псевдо інвестиційних), і переважаюча орієнтація ліцензійних і інвестиційних стратегій, що застосовується в Україні, на отримання короткострокових прибутків і відтік коштів. Експансія закордонних ТНК в Україні супроводжується застосуванням «змішаних» і «замаскованих» псевдо інвестиційних стратегій. При цьому в багатьох випадках інвестиційні стратегії є інвестиційними лише номінально, тоді як основною причиною їх застосування є не використання виробничого потенціалу України, а мінімізація митних відрахувань. При цьому сума необхідних для псевдо інвестиційного входження капіталовкладень може бути незіставна не тільки з обігом материнської компанії, а навіть з обігом створеного в Україні підприємства. Це підтвердилося, зокрема, на ринках безалкогольних напоїв і побутової техніки (де інвестицій близько 100 тис. дол. в технології найнижчого рівня виявилось достатньо для отримання основних позицій на ринку). В цілому, можливості окремих держав протистояти тиску потужних ТНК доводиться визнати досить обмеженими. Тому основне завдання – це не протистояння або боротьба з впливом великих іноземних ТНК, а узгодження їх інтересів з стратегічними пріоритетами економіки України, а також створення власних конкурентоспроможних ТНК.

Саме ці виклики і зумовлюють нормальний економічний розвиток України, головна роль в якому наділена паливо – енергетичному сектору з метою досягнення енергетичної незалежності України.

Указом Президента України від 12.01.2015 року № 5/2015. Схвалена Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020». Одним із основних завдань даної стратегії визначена Програма енергонезалежності.

Головне завдання програми – забезпечення енергетичної безпеки і перехід до енергоефективного та енергоощадного використання та споживання енергоресурсів із впровадженням інноваційних технологій. Основними цілями державної політики у цій сфері є: зниження енергоемності валового внутрішнього продукту (на 20 відсотків до кінця 2020 року) шляхом забезпечення (впровадження) 100 відсотків обов'язкового комерційного обліку споживання енергоресурсів (енергії та палива), переходу до використання енергоефективних технологій та обладнання, зокрема через механізм залучення енерго сервісних компаній, реалізації проектів з використанням альтернативних джерел енергії; забезпечення максимально широкої диверсифікації шляхів та джерел постачання первинних енергоресурсів, зокрема нафти, природного газу, вугілля, ядерного палива, нарощування видобутку вітчизняних енергоносіїв, запровадження прозорих конкурентних правил розробки та використання родовищ енергоносіїв; лібералізація ринків електричної і теплової енергії, вугілля та газу, перехід на нову модель їх функціонування; інтеграція енергосистеми України з континентальною європейською енергосистемою ENTSO-E; реорганізація публічного акціонерного товариства "Національна акціонерна компанія "Нафтогаз України" відповідно до Третього енергетичного пакету Європейського Союзу; повна реформа системи ціно- та тарифоутворення на енергію та паливо, зокрема перегляд механізму формування балансу енергоресурсів, відмова від перехресного субсидування та державного дотування; залучення іноземних інвестицій в енергетичний сектор України, зокрема до модернізації Єдиної газотранспортної системи України, електрогенеруючих потужностей та електромереж; реформа вугільної галузі та залучення стратегічних інвесторів, приватизація перспективних і ліквідація (консервація) збиткових вугледобувних підприємств; модернізація інфраструктури паливно-енергетичного комплексу [102].

Для забезпечення мети визначеної Стратегією сталого розвитку «Україна – 2020» розроблено нову енергетичну стратегію України.

Головна мета, розвитку енергетики на період до 2020р. – забезпечення енергетичної безпеки і перехід до енергоефективного та енергоощадливого використання і споживання енергоресурсів із впровадженням інноваційних технологій.

Стратегічне бачення: Енергетична галузь України у 2020р. – економічна запорука державного суверенітету, елемент належного врядування, надійний базис сталого розвитку конкурентної економіки та невід’ємна частина європейського енергетичного простору. Під час розроблення НЕС 2020 8 враховувалася довгострокова стратегічна мета – виведення країни на рівень енергетичної самодостатності в перспективі до 2030р.

Україна є членом Європейського Енергетичного Співтовариства, підписала Угоду про асоціацію з ЄС, тому має проводити біпаралельний процес «реформи – інтеграція», який стане стратегічним орієнтиром діяльності як Уряду так і Верховної Ради України на п’ятирічний період. Суть цього процесу – реформи енергетичного сектору сприяють інтеграції в енергетичний простір ЄС, а інтеграція енергетичних мереж сприяє внутрішнім реформам.

Зниження енергоємності економіки, а також диверсифікація джерел і шляхів постачання енергоресурсів сприятиме підвищенню економічної, енергетичної та екологічної безпеки, що призведе до оптимізації енергетичного балансу і закладе міцний фундамент для сталого енергетичного майбутнього країни. Використання вітчизняних науково-технічних та технологічних досягнень також сприятиме інноваційному розвитку економіки, підвищенню рівня економічної та енергетичної безпеки, розвитку науково-освітнього потенціалу, зайнятості населення, зниженню залежності від імпорту тощо.

У зв’язку з поточним військово-політичним та фінансово-економічним становищем передбачається суттєве зменшення у 2014-2015рр. показника ЗППЕ. Натомість у період 2016-2020рр. Україна шляхом формування енергоефективного суспільства повинна домогтися виконання амбітного

завдання – скорочення ЗППЕ за зростання ВВП. У результаті реалізації завдань НЕС 2020 планується досягнути зниження енергоємності ВВП на 20%, що дозволить до 2020р. за зростання ВВП на 15%. скоротити ЗППЕ на 5,7% порівняно з 2012р. Вирішення цього завдання вимагатиме як значних капіталовкладень, так і структурних змін в економіці.

З урахуванням завдань та викликів які стоять перед Україною економічна політика держави має бути направлена на залучення до фінансування інновацій в енергетичному секторі ТНК які би сприяли економічному розвитку України.

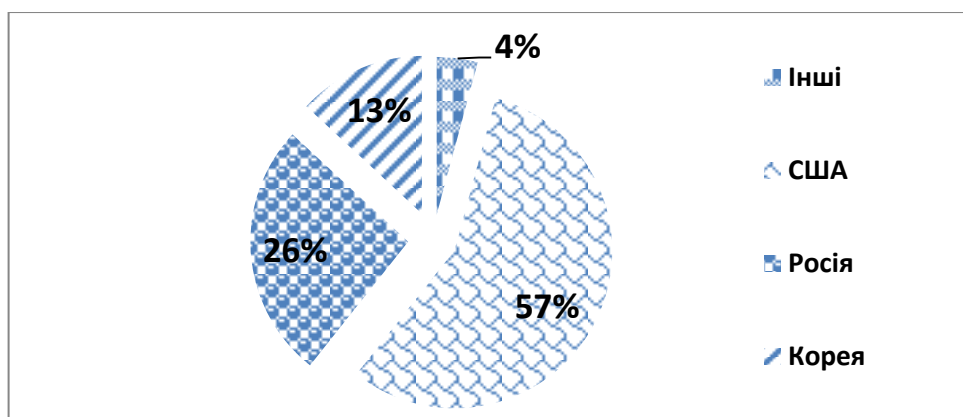
Для досягнення поставленої мети Україні необхідно створити сприятливе інвестиційно – інноваційне середовище для залучення в процес фінансування інновацій в сфері енергетично – паливного комплексу провідні ТНК світу.

Україна викликає особливий інтерес ТНК у тих галузях, в яких яскраво виражені конкурентні переваги щодо національних компаній. У 2013 році найбільш привабливими для іноземних інвесторів були такі галузі української економіки як харчова промисловість та переробка сільгосппродуктів 15,7% від загального обсягу іноземних інвестицій, залучених до України: торгівля – 15%; 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%.

Значний обсяг інвестиційних потоків направлений в харчову промисловість, торгівлю та фінансову сферу, що становить майже 40% від усіх інших надходжень. Це тенденція в інвестування вказує, що іноземні компанії не ризикують вкладати кошти в тривалі, з довготривалим обігом коштів в високо ризикові галузі. Але саме фундаментальні галузі такі як енергетична і потребують в Україні найбільшого залучення коштів.

На сьогоднішній день найбільшими інвесторами України виступають ТНК з країн походження США (рис. 3.11).

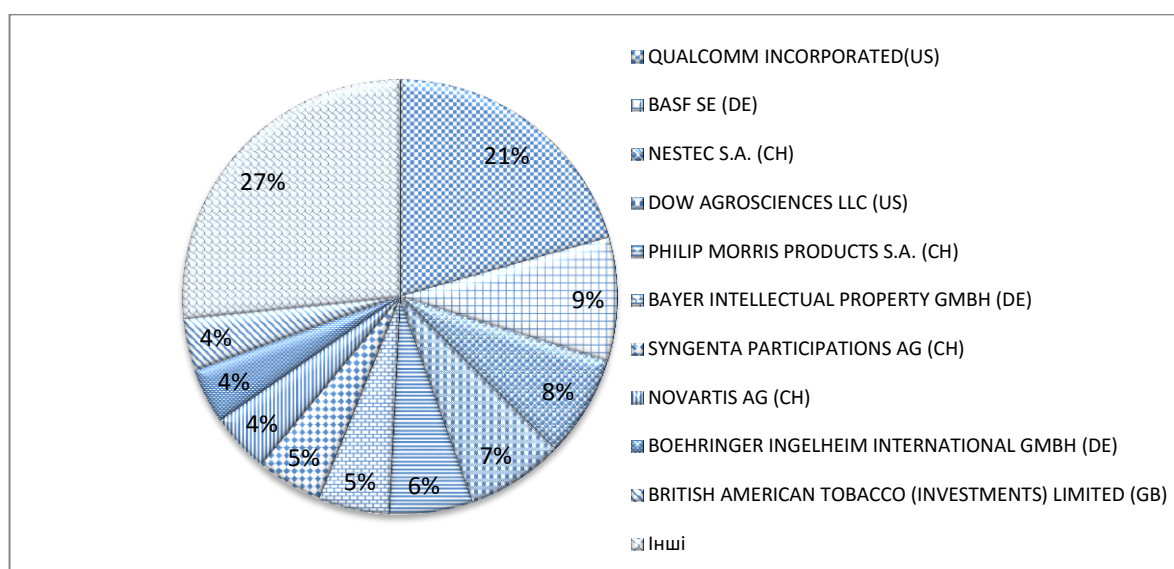




**Рис. 3.11. Структура іноземних інвестицій ТНК по країнах походження в Україну в 2013 році**

Щодо впровадження винаходів, то слід зауважити що найбільш активними традиційно є підприємства і організації розташовані в промислово розвинутих країнах [104].

Складна політична й економічна ситуація в Україні негативно вплинула на винахідницьку активність заявників в 2014 році. Так, порівняно з 2013 роком активність заявників Донецької й Кіровоградської областей знизилась майже у двічі, Луганської – майже на 70%.



*Складено автором.*

**Рис. 3.12. Розподіл кількості поданих заявок**

Динаміка показника подачі заявок на винаходи від іноземних ТНК наведена в Додатку № 4 причому 73,4% всієї кількості заявок надані 10 провідними в цьому напрямку компаніями. Безперечний лідер цього

рейтингу Qualcomm in corporate (US) і складає 20,6%, всі інші ТНК не перевищують рівень 10%. Ілюстрація розподілу кількості поданих заявок (див. рис. 3.12).

Цікавим є те, що найбільш інноваційно-активним виступає та бачне виробництво, так Philip Morris та British American Tobacco разом подали 10,1% від усіх поданих заявок [105].

Враховуючи вищевикладене, при розробці глобальних стратегій розвитку держави Україні слід більш зважено підходити до залучення інвестицій в тому числі і під інноваційні проекти.

При складанні стратегії залучення інноваційно орієнтованих ТНК слід керуватися перш за все національними інтересами і розставляти пріоритети, в тому числі щодо надання пільг в певних галузях, таким чином, щоб це залучало на ринки України добросовісних та потужних фінансових ТНК, як партнерів по розбудові економіки України.

### **ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3**

1. Задіяння того чи іншого фінансового механізму інноваційної діяльності в умовах такої приймаючої країни як Україна зводиться в основному до залучення коштів бюджету, або до отримання податкових пільг. Безпосередньо ТНК на території України не поспішають вкладати власні кошти в інновації в межах реалій сьогоденної України.

2. Обґрунтовано необхідність державного регулювання як імпульсу до запуску збалансованої програми розвитку економіки, що спонукає в подальшому до залучення коштів корпорацій для інноваційного відтворення. Збалансованість програми обмеженого державного втручання полягає: в державному заохоченні і регулюванні суспільних потреб; державного регулювання основних пропорцій через надання податкових пільг окремим галузям виробництва; соціалізацію дрібного бізнесу; сприяння розвитку

інновацій шляхом надання широких податкових пільг підприємством – новатором.

3. Проведене дослідження трьох сценаріїв можливого розвитку України як країни реципієнта, переконливо доводить зведення нанівець будь-яких зусиль з приводу реформування економіки без подолання корупції. Тільки поєднання проведення реформ і реальної боротьби з корупцією призведе до відновлення довіри інвесторів в тому числі таких потужних як ТНК і як наслідок до зростання інвестиційних потоків насамперед в інноваційні галузі, що мають дати імпульс для зростання в галузях економіки України.

4. Збалансованість програми обмеженого державного втручання полягає і в державному заохоченні і регулюванні інноваційних процесів; державному регулюванні основних пропозицій виробництва через систему податкових пільг; соціалізацію дрібного бізнесу; сприяння розвитку інновацій шляхом надання широких податкових пільг підприємствам – новаторам; встановлення контролю над стратегічними галузями економіки (енергетика, ВПК, транспорт) шляхом придбання контрольного пакету акцій в цих галузях; створення програми залучення корпоративного капіталу з метою фінансування інновацій в пріоритетних галузях економіки.

5. Аналіз податкового законодавства України дозволив зробити висновок про позитивні тенденції в частині реформування податкової системи спрямовані на зниження податкового тиску, пільгове оподаткування венчурних фондів, часткове звільнення від оподаткування впровадження енергоефективних технологій. Впроваджені зміни нівелюються зарегульованістю самої податкової системи в тому числі адміністрування справляння податків та високим рівнем корупції в цій сфері зокрема.

6. Проведене дослідження інвестиційно-інноваційного середовища України як приймаючої країни приводить до висновку щодо наявності всіх стартових можливостей для ТНК, що прагнуть фінансувати інновації. Проте,

стримуючими факторами виступає політична та законодавча нестабільність, відсутність гарантій безпеки бізнесу на довгу перспективу, корупція.

Основні результати дослідження по розділу III опубліковані в наукових працях автора:

- Вакуленко Є. В., Сльозко О. О., стаття – «Нові тенденції ТНК як приклад розвитку фінансових та інноваційно-інвестиційних процесів в Україні.» «Науковий журнал «Інтелект XXI» Національний Університет харчових технологій ГО «Інститут Проблем Конкуренції» № 3, 2014 – 125 с.
- Вакуленко Є. В., стаття «ТНК як ключовий суб'єкт інвестиційної діяльності в Україні» № 11- 12, 2013 р. – 132 с. «Ринок цінних паперів України».
- «Глобальні інноваційні стратегії ТНК – локомотив сучасної світової економіки: Монографія / Є. В. Вакуленко, О. О. Сльозко, А. Г. Міщенко/ Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 2014 р., 179 с.