

**Міністерство освіти і науки України
Тернопільський національний економічний університет**

На правах рукопису

УДК 339.727.2

Вовк Світлана Володимирівна

**МІЖНАРОДНА МОБІЛЬНІСТЬ
РЕАЛЬНОГО КАПІТАЛУ**

Спеціальність 08.00.02 – Світове
господарство і міжнародні економічні відносини

**Дисертація на здобуття наукового ступеня
кандидата економічних наук**

Науковий керівник:
кандидат економічних наук, доцент
Куриляк Віталіна Євгенівна

Тернопіль - 2010

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ МОБІЛЬНОСТІ РЕАЛЬНОГО КАПІТАЛУ	11
1. 1. Поняття та види міжнародної мобільності реального капіталу	11
1. 2. Обґрунтування і фактори міжнародної мобільності реального капіталу	31
1. 3. Фінансова глобалізація у світовому господарстві	45
Висновки до розділу 1	60
РОЗДІЛ 2. СТАН ТА СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ МОБІЛЬНОСТІ РЕАЛЬНОГО КАПІТАЛУ У СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ	62
2. 1. Спрямування потоків реального капіталу в світовій економіці	62
2. 2. Моніторинг економіко-демографічних факторів міжнародної мобільності реального капіталу	78
2. 3. Місце України у світових потоках реального капіталу	93
Висновки до розділу 2	112
РОЗДІЛ 3. МІЖНАРОДНА МОБІЛЬНІСТЬ РЕАЛЬНОГО КАПІТАЛУ У СИСТЕМІ ФОРМУВАННЯ НОВОГО СВІТОВОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПОРЯДКУ І УКРАЇНА	114
3. 1. Системні ефекти міжнародної мобільності реального капіталу	114
3. 2. Розвиток мотивів мобільності реального капіталу як передумова участі країни в його потоках	135
3. 3. Напрями активізації участі України у світових потоках ПІІ	156
Висновки до розділу 3	178
ВИСНОВКИ	181
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	185

ВСТУП

Актуальність теми. У ХХІ столітті спостерігається прискорення процесів міжнародного руху капіталу. У докризовий період ці тенденції позначалися домінуванням фінансового капіталу і недооцінкою ролі реального капіталу. Особливістю України є те, що валове нагромадження основного капіталу у 2009 році становило 48,1%, а приріст сукупного обсягу іноземного капіталу – 72,76% до попереднього року. Одночасно обсяг прямих іноземних інвестицій з України набув тенденцію до перевищення його надходження в країну і становив на 1 січня 2010 р. 6,2 млрд. дол. Крім того, відбувається зростання відкритості її національної економіки та формування уніфікованого політичного і економічного середовища, пов'язаних з входженням України до світового економіко-правового простору.

Непоследовність та інертність проведення економічних реформ у 1990-х роках загальмували процеси оновлення основних виробничих фондів. З огляду на це, завдання по формуванню в Україні конкурентоспроможної економіки потребує здійснення нової хвилі реформ, яка має забезпечити уникнення подальшого технологічного послідовництва, орієнтацію на створення нового технологічного способу виробництва та вихід у світові лідери інноваційних процесів. Це загострює необхідність залучення реального капіталу вітчизняного та іноземного походження у процеси майбутнього розвитку.

Дослідження проблем міжнародної мобільності реального капіталу останнім часом прискорено зростає, адже за прогнозами, майбутня економіка має стати економікою реальних цінностей. У цьому напрямку здійснені дослідження У. Ахароні, П. Баклі, Б. Баласса, Р. Вернона, А. Гальчинського, В. Гейця, Е. Гекшера, А. Гроппеллі, Дж. Данінга, О. Домара, К. Іверсена, М. Кассона, У. Кіндлербергера, Р. Коазе, В. Куриляк, Д. Лук'яненко, Ю. Макогона, К. Маркса, Є. Медведкіної, Дж. Мілля, О. Мозгового, С. Мочерного, Е. Нікбахта, Б. Оліна, Т. Орехової, Є. Панченка, Ю. Пахомова, М. Портера, А. Поручника, М. Поснера,

Д. Рікардо, О. Рогача, Л. Руденко-Сударевої, Є. Савельєва, С. Сливоцькі, А. Сміта, Р. Стобоуха, Ф. Таунсено, М. Туган-Барановського, Дж. Файєрвезе, А. Філіпенка, І. Фішера, Р. Фріша, С. Хаймера, Р. Харрода, П. Хейне, Дж. Хікса, С. Юрія, В. Яррайса.

Разом з тим, у науковій літературі майже відсутні дослідження проблем міжнародної мобільності реального капіталу адекватні реаліям розвитку світового господарства щодо вироблення механізмів управління потоками реального капіталу та системних ефектів на економіки країн-учасниць інвестиційного процесу зокрема. Із розвитком та активізацією процесів інтернаціоналізації капіталу міжнародна мобільність реального капіталу потребує подальшого систематичного дослідження.

Актуальність згаданих проблем, їх наукове значення і подальше практичне застосування зумовили вибір теми дисертації, визначили її структуру та зміст дослідження.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертацію виконано у відповідності до планів науково-дослідних робіт Тернопільського національного економічного університету в межах держбюджетної теми: «Розробка концептуальних аспектів розвитку нової економіки в Україні» (державний реєстраційний номер 0103U007683), в межах якої автором особисто виконано підрозділ «Особливості прямого іноземного інвестування за умов нової економіки».

Мета та завдання дослідження. Метою дисертаційної роботи є розвиток теоретичних засад міжнародної мобільності реального капіталу, виявлення тенденцій його обігу в глобальному економічному середовищі та розробка практичних рекомендацій щодо активізації участі України у міжнародних інвестиційних потоках. Відповідно до поставленої мети дослідження в роботі визначено такі завдання:

- виявити та розкрити сутність понять «реальний капітал», «міжнародна мобільність реального капіталу», «прямі іноземні інвестиції» з урахуванням сучасних тенденцій розвитку світової економіки;

- обґрунтувати фактори міжнародної мобільності реального капіталу у світлі переходу до стійкої глобалізації;
- розвинути систему показників оцінки рівня фінансової глобалізації щодо відображення ролі міжнародної мобільності реального капіталу у глобалізаційних процесах;
- визначити новітні тенденції руху реального капіталу у світовій економіці та форм інтернаціоналізації діяльності;
- здійснити моніторинг економіко-демографічних факторів міжнародної мобільності реального капіталу та класифікацію країн світу за масштабністю впливу ПІІ на їх економічний розвиток;
- дослідити структуру та географію прямих іноземних інвестицій в та з України для визначення її інвестиційного потенціалу з фокусуванням уваги на інноваційних складових;
- проаналізувати мотиви та вплив міжнародної мобільності реального капіталу на національні економіки;
- виокремити напрямки розвитку міжнародної мобільності реального капіталу як передумови участі України в його потоках для обґрунтування шляхів активізації участі України у міжнародних потоках реального капіталу.

Об'єктом дослідження є процеси міжнародної мобільності реального капіталу в глобальному фінансовому середовищі.

Предметом дослідження є основні передумови, тенденції та системні фактори мобільності капіталу як складової глобального фінансового ринку.

Методи дослідження. Теоретичною та методологічною основами дисертаційного дослідження стали фундаментальні положення з економічної теорії, зовнішньої торгівлі, міжнародного інвестування, конкурентоспроможності продукції (галузі, підприємства, країни). У процесі досягнення поставленої мети були використані такі наукові методи дослідження як: діалектичний, системний методи пізнання, метод абстракції – при дослідженні сутності міжнародної мобільності реального капіталу як економічної категорії; методи порівняльного та ретроспективного економічного аналізу – при дослідженні

світових потоків реального капіталу країн світу загалом та України зокрема; методи статистичного, факторного, кореляційного аналізу – для визначення впливу та оцінки взаємозалежностей між ПП та факторами приймаючих країн; методи якісного і кількісного порівняння, економічного моделювання – для визначення шляхів активізації України у міжнародних потоках реального капіталу.

Інформаційна база дисертаційного дослідження – наукові монографічні видання, дані Державного комітету статистики України, матеріали таких міжнародних організацій як Світовий банк, МВФ, Світовий економічний форум, СОТ, ЮНКТАД, ОЕСР, Європейська Комісія та Комітет Регіонів ЄС, результати наукових досліджень Національного інституту стратегічних досліджень, Інституту світової економіки і міжнародних відносин НАН України, Українського центру економічних та політичних досліджень ім. О. Разумкова, результати власних досліджень.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у розвитку теоретичних та прикладних основ міжнародної мобільності реального капіталу, виявленні новітніх тенденцій трансформації глобальних фінансових потоків в реальній економіці та обґрунтуванні шляхів посилення позицій України у цих процесах. Основні положення дисертації, що отримані автором особисто визначають її наукову новизну та полягають у такому:

вперше:

- виокремлено сучасні тенденції міжнародної мобільності реального капіталу, що виявляються у формуванні основ «нового стандарту» фінансового забезпечення економічного зростання і відповідальної глобалізації; стимулюванні продуктивності через інвестиції в інфраструктуру; розширенні приватного сектору та сприянні регіональній інтеграції; розвитком ринку засобів виробництва і технологій; стимулюванні довготермінових інвестицій у виробництво на противагу короткотерміновим грошам так званого «капіталізму казино»;

- виявлені системні ефекти міжнародної мобільності реального капіталу на основі побудови моделі, яка відображає її вплив на розвиток міжнародного бізнесу та стійке зростання національних економік;

удосконалено:

- класифікацію країн світу, яка ґрунтується на комплексному застосуванні різновекторних критеріїв (за щільністю кореляційних зв'язків між потоками і запасами ПІІ та ВВП, чисельністю населення, зайнятістю, продуктивністю праці; за масштабністю впливу ПІІ) та дозволяє групувати країни за ступенем впливу ПІІ на їх економіки та формувати механізми залучення й використання іноземного капіталу країнами-реципієнтами;

- теоретико-методичні підходи до організації міжнародного бізнесу на основі систематизації форм інтернаціоналізації діяльності компаній за критеріями масштабу інвестицій, типом партнерства, правом власності, які на відміну від існуючих дозволяють здійснювати вибір стратегій та форм інтернаціоналізації суб'єктів господарювання;

- підходи до оцінки фінансової глобалізації шляхом виокремлення показників (ступінь інтернаціоналізації діяльності фірм, обсяг і динаміка централізації капіталу, обсяг континентальних ринків, обсяг світових потоків капіталу, свобода руху капіталу на всіх рівнях) крізь призму яких уможлиблюється визначення тенденцій та пошуку шляхів впливу на ці процеси урядів і міжнародних фінансових інститутів;

- понятійний апарат глобальних процесів мобільності, зокрема у таких її компонентах: «реальний капітал», що визначений як наявні матеріальні й нематеріальні активи, які беруть участь у процесах відтворення у вигляді засобів виробництва, предметів праці, технологій, системи менеджменту; «міжнародна мобільність реального капіталу» як його міжнародне інтрагалузеве та міжгалузеве переміщення у різних формах з орієнтацією на сприяння розвитку продуктивних сил та міжнародний поділ праці; «прямі іноземні інвестиції» як капіталовкладення у формі інвестування коштів, трансферу ресурсів та системи менеджменту, впровадження ділових моделей у

суб'єкт господарювання – резидент іноземної країни з метою отримання прибутків шляхом обрання оптимальних стратегій інтернаціоналізації діяльності;

дістало подальшого розвитку:

- систематизація факторів міжнародної мобільності реального капіталу за критерієм їх приналежності до економічних, політичних, мережевих, інфраструктурних;

- групування регіонів України на основі оцінки їх участі у міжнародних потоках реального капіталу та визначених критеріїв (прямі іноземні інвестиції, інвестиції в основний капітал, ВВП на душу населення, впровадження нових технологічних процесів на підприємствах, фінансування наукових та науково-технічних робіт, чисельність населення та рівень його зайнятості), що дає змогу на засадах диференційованого підходу використовувати наявний потенціал регіонів;

- напрямки активізації участі України у міжнародних потоках реального капіталу шляхом розвитку наявних передумов цих процесів з метою покращення інвестиційного клімату, посилення економічної безпеки та отримання позитивних системних ефектів.

Практичне значення одержаних результатів. Теоретичні висновки та методичні рекомендації, представлені у дисертації, можуть використовуватися як у практичній діяльності суб'єктів господарювання, які прийняли рішення щодо інтернаціоналізації їх діяльності або ж вже здійснюють вищезгадані процеси, так і органами влади при формуванні та реалізації політики щодо залучення іноземного капіталу у реальний сектор економіки та інвестування за кордон.

Пропозиції автора щодо врахування системних ефектів міжнародної мобільності реального капіталу при здійсненні заходів, спрямованих на залучення прямих іноземних інвестицій і на цій основі формування відповідних організаційних та економічних заходів на мікроекономічному та регіональному рівнях, орієнтування та поступового уніфікування з міжнародними нормами та стандартами у регулюванні потоків капіталу в інтересах забезпечення ефективного регіонального розвитку використано Управлінням зовнішніх

зносин, зовнішньоекономічної та інвестиційної діяльності Тернопільської ОДА (довідка № 503-2/01-10-1 від 21.10.2009^р); аналітичні матеріали, що стосуються механізмів залучення фінансових інвестицій з національного та міжнародних ринків капіталу в економіку України, використані у ході досліджень регіональних ринків та інвестиційного потенціалу України, зокрема, щодо обґрунтування інвестиційних переваг в цінні папери та корпоративні права при здійсненні прямих та портфельних інвестицій, визначення рейтингу регіонів України за показником залученого іноземного інвестиційного капіталу, аналізу факторів міжнародної мобільності капіталу та оцінки перспектив його надходження в Україну використані ВАТ «Кінто» (довідка № 1030 від 20.10.2009 р.); пропозиції щодо формування політики підвищення ефективності партнерських стосунків та використання запропонованих та систематизованих підходів до інтернаціоналізації впроваджені в діяльність СП «Білліберк-Україна» (довідка № 669а від 14.09.2009^р.); запропоновані підходи до ведення міжнародного бізнесу як у контексті партнерства з компаніями-контрагентами, так і з місцевими органами влади (в регіональному аспекті – місцевими органами самоврядування), результати оцінки привабливості інвестиційного середовища регіону використані ТОВ «Шредер» (довідка № 496 від 23.09.2009^р.).

Результати дослідження використовуються у навчальному процесі Тернопільського національного економічного університету при підготовці фахівців за напрямками «Менеджмент», «Економіка та підприємництво» при викладанні дисциплін «Міжнародний менеджмент», «Міжкультурний менеджмент» (довідка № 126-24/684 від 22.04.2009^р.).

Особистий внесок здобувача. Усі наукові результати, викладені у дисертації, автором отримано особисто. В опублікованих у співавторстві працях особиста участь дисертанта вказана у переліку публікацій

Апробація результатів дослідження. Результати дослідження отримали схвалення на науково-практичних конференціях «Розвиток корпоративного управління в глобальному середовищі» (м. Тернопіль, 2004^р.), «Проблеми

економічної інтеграції України в Європейський Союз: міжнародні ринки послуг і Україна» (м. Ялта–Форос, 2005^ор.), «Проблеми економічної інтеграції України в Європейський Союз: пошук новітньої парадигми економічного розвитку постсоціалістичних країн і Україна» (м. Ялта-Форос, 2006^ор.), «Економіка країн євразійського та африканського континентів і Україна» (м. Тернопіль, 2007^ор.), «Проблеми економічної інтеграції України в Європейський Союз: світові економічні кризи і Україна» (м. Анталія, Туреччина, 2007^ор.), «Соціально-економічні реформи в контексті інтеграційного вибору України» (м. Дніпропетровськ, 2008^ор.), «Молодь, освіта, наука, культура і національна свідомість в умовах європейської інтеграції» (м. Київ, 2008^ор.), «Сучасні проблеми глобальних процесів у світовій економіці» (м. Київ, 2008^ор.), «Проблеми економічної інтеграції України в Європейський Союз: становлення і розвиток українського ринку цінних паперів та його інтеграція до світового» (м. Анталія, Туреччина, 2008^ор.), «Інноваційні процеси економічного і соціально-культурного розвитку: вітчизняний та зарубіжний досвід» (м. Тернопіль, 2009 р.), «Теорія і практика сучасного менеджменту: проблеми та шляхи вирішення» (м. Тернопіль, 2009^ор.), «Проблеми економічної інтеграції України в Європейський Союз: формування нового світового економічного порядку та Україна» (м. Анталія, Туреччина, 2009^ор.).

Публікації. Основні положення і результати дослідження опубліковано автором у 17 наукових працях, з яких автору особисто належить 5,3 д. а., у тому числі – 9 у фахових виданнях, з яких автору належить 4,1 д.а.

Структура й обсяг дисертаційної роботи. Дисертація складається зі вступу, 3 розділів, висновків, списку використаних джерел із 290 найменувань, додатків (окремим томом обсягом 150 сторінок). Зміст дисертації викладено на 211 сторінках друкованого тексту, включаючи 16 таблиць та 30 рисунків (на 22 сторінках).

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ МОБІЛЬНОСТІ РЕАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

1. 1. Поняття та види міжнародної мобільності реального капіталу

Із кожним десятиліттям дедалі більшого значення з трьох факторів виробництва, що визначив А. Сміт – земля, праця і капітал – набуває останній фактор – капітал, а точніше його мобільність у світовому масштабі та вплив на розвиток як інших факторів виробництва, так і загалом економік країн світу.

Для кращого розуміння міжнародної мобільності реального капіталу розглянемо спочатку поняття «капітал». Так, А. Сміт та Д. Рікардо ототожнювали капітал із нагромадженою працею, запасом, до якого вони відносили машини, інструменти, сировину, гроші тощо. Тут слід відзначити, що А. Сміт [188] відносив до капіталу лише ту частину запасів, яка була призначена для подальшого виробництва й отримання доходу. Американський економіст І. Фішер визначав капітал як запас багатства у певний час, як здатність багатства і власності давати їх власникові постійний дохід у вигляді «потоків послуг». Відомий англійський економіст Дж. Хікс [211] розглядав капітал як сукупність товарів виробничого призначення, а П. Хейне – як виготовлені засоби виробництва або блага, які можна використовувати для виробництва майбутніх благ. С. Мочерний [66; 720] вважав, що капітал – сукупність виробничих відносин капіталістичного способу виробництва, за яких засоби праці, певні матеріальні блага, гроші, об'єкти інтелектуальної власності та різні види цінних паперів тощо є знаряддям експлуатації, привласнення частини чужої неоплаченої праці. Згаданих об'єктів власності позбавлені наймані працівники, які змушені через це продавати свою робочу силу, створювати необхідний і додатковий продукт. Згідно з точкою зору меркантилістів, капітал – це вартість, яку вилучають і знову повертають у сферу обігу, при цьому капітал зберігає і примножує себе в ній; гроші, які

породжують гроші. Е. Нікбахт і А. Гроппеллі визначали капітал як активи компанії мінус її боргові зобов'язання [141; 362]. Відповідно до погляду М. І. Тугана-Барановського, в капіталістичному господарстві багатство набуває форми капіталу, під яким він розумів ті чи інші цінні речі, котрі через певні суспільні умови набувають здатності зростати у своїй вартості й, таким чином, давати постійний дохід тому, кому вони належать [200; 89]. У своїй теорії капіталу Дж. С. Мілль охарактеризував капітал чотирма твердженнями: промисловість обмежена капіталом; капітал – результат заощадження; хоча капітал – результат заощадження, він, однак споживання; попит на товари – це не попит на робочу силу [134; 178 – 179]. Він розглядав капітал із точки зору виконуваних ним функцій у виробництві, які полягають у тому, що «капітал забезпечує необхідні для виробничої діяльності споруди, охорону, засоби і предмети праці, а також інші засоби існування для працівників під час виробничого процесу, тобто все, що призначено для цієї мети – це і капітал». [134; 148]. К. Маркс уточнив це поняття на основі властивого йому принципу злиття економіки зі соціологією, обмеживши таким чином термін «капітал» з цієї категорії: речами, якими володіють капіталісти – це капітал, одночасно ті самі речі, якими користується робітник, не є капіталом. Також К. Маркс вважав, що капітал – це самозростаюча вартість, самозростаючі гроші; при цьому варто пам'ятати, що «товарний обіг є вихідним пунктом капіталу. Історичними передумовами виникнення капіталу є товарне виробництво і розвиток товарного обороту, торгівля... Якщо ми залишимо осторонь речовий зміст товарного обігу, обмін різними споживчими вартостями і будемо розглядати лише економічні форми, які породжені цим процесом, то ми знайдемо, що гроші становлять його останній продукт. Цей останній продукт товарного обігу є першою формою прояву капіталу» [126; 157]. У праці «Капітал» К. Маркс виділив декілька форм капіталу:

- товарний капітал (Т'-Г'-Т...В...Т') – перетворення товару в гроші й зворотне перетворення грошей у товар (продаж заради купівлі), при

цьому витрати грошей не мають ніякого відношення до їх зворотного притоку, так званий «купецький» капітал;

- промисловий капітал ($V...T'-G'-T...V$, у розширеному масштабі $V...T'-G'. G-T ...V(B')$) – перетворення грошей у товар і зворотне перетворення товару в гроші (купівля заради продажу), так званий промисловий капітал. Тут варто зазначити, що зворотний приток грошей обумовлений характером їх затрати (що є одним із проявів капіталу). У результаті їх здійснення з обігу вилучають більше грошей, аніж першочергово було вкладено в нього завдяки створенню доданої вартості, самозростанню капіталу. Таким чином, першочергово авансована вартість не тільки зберігається в обігу, а й змінює свою величину, приєднує до себе додану вартість або зростає, а, отже, рушійним мотивом і визначальною метою процесу виробництва є можливість самозростання капіталу;

- грошовий капітал ($G - G'$, у розширеному масштабі: $G-T...V...T'-G'$) – гроші від процентів, що теж покликані наближатися до абсолютного багатства шляхом збільшення своїх розмірів. У площині міжнародних відносин сьогодні дана рівність, на нашу думку, характерна фінансовим капіталом або інвестиціями у цінні папери. Аналізуючи рівності пояснення кругообігу грошового капіталу, варто, на нашу думку, зазначити, що у першому випадку ($G-G'$), мова може бути лише про цінні папери як об'єкт інвестування, що перебувають в обігу на вторинному ринку. Друга, розширена рівність ($G-T...V...T'-G'$), пов'язана з обігом цінних паперів на первинному ринку, оскільки залучений таким чином капітал має більшу ймовірність бути використаним у процесах відтворення.

Отже, капітал – це сукупність відносин і засобів, виражених у вигляді вартості, здатної давати додану вартість або збиток.

У друкованих працях можна натрапити на ототожнення засобів виробництва з капіталом, що неправильно. До капіталу слід відносити лише ті засоби виробництва, які беруть участь у процесі створення доданої вартості.

Капітал – це складне явище, що в процесі свого функціонування проявляється у кількох формах. Першочергово капітал – це речі, гроші, вартість, які спрямовують у галузь господарської діяльності, тобто інвестують. Саме завдяки цьому капітал проявляється у формі авансованої вартості, здійснюваної з метою отримання прибутку, у зв'язку з чим капітал трансформується у вартість, яка забезпечує отримання доданої вартості.

Щодо функціонування реального капіталу як явища, то воно викликане становленням і розвитком акціонерних товариств, капітал яких поділяється на реальний та фіктивний. Зокрема, С. Мочерний розглядав капітал акціонерного товариства у формі реального та фіктивного капіталів.

Реальний – капітал, що використовують у процесі обігу всіх трьох функціональних форм капіталу (промислового, торговельного, грошового), й він обслуговує насамперед рух промислового капіталу. Його речовим змістом є засоби виробництва, готова продукція, незавершене будівництво та ін. Реальний капітал представлений номінальною вартістю акцій, які випускають на величину статутного фонду акціонерного товариства. Фіктивний капітал – частка реального у формі акцій, облігацій, паперових представників дійсного капіталу, вартість яких зростає в процесі не безпосереднього виробництва, а особливого обігу. Фіктивний капітал, як правило, більший за реальний [66; 721].

При аналізі категорії «капітал», його варто розглядати у двох таких аспектах: капітал-власність і капітал-функції. Уособленням грошового капіталу є його концентрація і централізація за умов: коли відбулося знеособлювання власників; появи професіональних, найманих керуючих (менеджерів).

Виникнення акціонерних товариств (як уже було зазначено) сприяло матеріалізації капіталу-власності, котрий поділяють на:

- фіктивний – сукупність різних титулів власності;
- реальний – реальні засоби виробництва або ж, іншими словами, промисловий капітал, а також матеріальні й нематеріальні цінності (активи) (див. табл. 1. 1).

Фіктивний, який представляють конкретні титули власності, у своєму русі може „роздуватися” і „стискуватися” незалежно від реального капіталу. А рух реального капіталу – це рух реальних товарно-матеріальних цінностей.

Реальний капітал поділяють на основний і оборотний (див. рис. 1. 1).

Рис. 1. 1. Складові реального капіталу.

Таблиця 1. 1

Структура реального капіталу

Щодо наявності реального капіталу в економіці, то і тут є класифікація капіталізації економіки стосовно його функціонування. Так, А. Грищенко уперше наголосив на необхідності диференціювати капіталізацію економіки на:

- реальну (перетворення реальної вартості на капітал, вартості, представленої реальними матеріальними цінностями, яка пов'язана з реальним виробництвом матеріальних цінностей та отриманням реального доходу) і фіктивну (пов'язана з представленням вартості у цінних паперах або коригуванням реальної на очікувані доходи);
- пряму (пов'язана з перетворенням вартості на капітал) та зворотну (пов'язана з оцінкою вартості за доходом) [154; 43].

Реальна та фіктивна капіталізації є віддзеркаленням одного з багатьох аспектів аналізу конкретних форм наявності капіталу – за значенням у створенні та перерозподілі доходу. В такому аспекті виокремлюють реальний і фіктивний капітал, де реальний відіграє визначальну роль у створенні доходу, втілюючись у матеріально-речові, грошові та духовні цінності, а фіктивний, не функціонуючи безпосередньо у виробничому процесі, уречевлюється в цінні папери і дає їх власникам права на отримання прибутку [228; 63].

У науковій літературі часто трапляється таке поняття, як реальні інвестиції. Зокрема, А. Пересада визначив їх як інвестиції, котрі повністю спрямовують на збільшення виробничого капіталу, тобто в основний капітал і на приріст товарно-матеріальних запасів, а також у нематеріальні активи [156; 129]. І. Бланк це поняття розглядає дещо ширше і реальними інвестиціями вважає вкладення капіталу у відтворення основних фондів, у інноваційні нематеріальні активи, в приріст запасів товарно-матеріальних цінностей та в інші об'єкти інвестування, безпосередньо пов'язані зі здійсненням виробничо-комерційної діяльності підприємства [13; 527].

Отже, під терміном «реальний капітал» ми розуміємо наявні матеріальні та нематеріальні активи компанії у вигляді засобів виробництва, предметів праці, технологій, систем менеджменту, які беруть участь у процесах відтворення; інвестиції в їх розширення та розвиток – як реальні інвестиції.

Із огляду на викладене, на нашу думку, саме прямі іноземні інвестиції є формою мобільності реального капіталу в світовому господарстві.

Тому для подальшого дослідження доцільний, на нашу думку, огляд категорій «прямі іноземні інвестиції» та «портфельні інвестиції».

Портфельні інвестиції (foreign portfolio investment) – це вкладення капіталу в іноземні цінні папери, тобто суто фінансові активи (облігації, акції тощо), що не дають інвесторові права реального контролю над об'єктом інвестування (винятком є звичайні акції).

На відміну від портфельних інвестицій, прямі іноземні інвестиції (foreign direct investment) — це реальні капіталовкладення в підприємства, землю, обладнання, технології або послуги, що створюють матеріальну базу для розширення бізнесу за національні кордони. Ключовою ознакою прямих іноземних інвестицій є набуття довготермінового економічного інтересу, коли інвестор отримує чи зберігає контроль над об'єктом вкладення капіталу. Відомі й інші визначення категорії «прямі іноземні інвестиції», а саме:

- це – інвестиції, які здійснюють, щоб придбати тривалий інтерес щодо підприємства, діючого в іншій економіці, при цьому мета інвестора полягає в отриманні права голосу в управлінні компанією [55; 5];
- це – вкладення капіталу з метою придбання довготермінового економічного інтересу в країні-реципієнті, яке забезпечує контроль прямого інвестора над об'єктом розміщення капіталу [138, 350];
- інвестиції, що охоплюють довготермінові відносини та відображають тривалий інтерес і контроль особи-резидента однієї країни (прямий іноземний інвестор або материнська (головна) компанія) до компанії-резидента іншої країни (компанія з ПП, філія компанії) [59; 7];
- інвестиції, що здійснюють для контролювання іноземного підприємства (при цьому частка у капіталі об'єкта інвестування іноземного інвестора має становити 10 і більше відсотків) [245; 14];
- один із кількох підходів до ведення бізнесу підприємствами, що оснований на використанні:

- експорту товарів, вироблених у країні базування транснаціональних компаній (ТНК);
 - ліцензування, франчайзингу;
 - іноземному розподілі товарів шляхом відкриття філій, дочірніх підприємств та інших підрозділів ТНК в іноземних країнах;
 - організації міжнародного виробництва.
- компонент стратегій фірми, яка прийняла рішення про вихід на іноземний ринок. ПІІ – це дорогі, ризиковані й «невідомі» завдання, відповідно до яких компанії приймають комплексні рішення, наприклад, щодо визначення методу виходу на ринок і т. ін. Ці рішення є стратегічними й складними, але визначають перспективи прямих іноземних інвестицій щодо структури власності. З цієї точки зору, можливі такі альтернативи:
 - 100% володіння підприємством;
 - створення спільного підприємства (joint venture);
 - спільне володіння (joint ownership).
 - переміщення капіталу з початкової країни до країни-організатора. Згідно з даним критерієм, інвестиційні дії за кордоном можна розглядати як ПІІ, коли:
 - наявний контроль завдяки істотному володінню акціонерним капіталом;
 - є переміщення частини активів компанії, продукції або продажу до країни-організатора.

Проте сюди не належать випадки, коли проект можна фінансувати повністю за допомогою позики в країні-організаторі. Тому відмінна риса ПІІ, порівняно з іншими формами міжнародних інвестицій, – це елемент контролю над політикою управління та рішеннями підприємства – об'єкта інвестування.

- резидент однієї економіки (прямий інвестор) проявляє тривалий (постійний) за часом інтерес до підприємства, резидента іншої країни (підприємство з ПІІ). Тривалий інтерес між прямим інвестором та підприємством формується умовами договору, який й визначатиме відносини між інвестором та підприємством і всі пов'язані з цим трансакції капіталу між ними й між іншими

як інкорпоративними, так і неінкорпоративними афілірованими підприємствами ТНК [264];

- вид міжнародних інвестицій, що здійснює резидент в одній країні (прямий інвестор) з метою реалізації своєї довготермінової зацікавленості у підприємстві (підприємстві-реципієнті прямих інвестицій), яке є резидентом країни, відмінної від країни розташування прямого інвестора. Мотивацією прямого інвестора служить встановлення довготермінових відносин із підприємством-реципієнтом прямих інвестицій таким чином, щоб він міг суттєво впливати на управління цим підприємством. Довготермінова зацікавленість проявляється тоді, коли прямий інвестор володіє, принаймні, 10% голосуючих акцій (або еквівалентом, який дає право на аналогічну частку при голосуванні) підприємства-реципієнта прямих інвестицій. Прямі інвестиції можуть також дозволити прямому інвесторові отримати доступ до економіки підприємства-реципієнта, чого він у протилежному випадку не зміг би зробити. Мета прямих інвестицій відрізняється від мети портфельних інвестицій, за яких інвестори зазвичай і не прагнуть впливати на управління підприємством [235; 60]. Активи, пов'язані з ПІІ, можна розділити на три такі категорії: інвестиції прямих інвесторів-резидентів у свої підприємства-реципієнти прямих інвестицій, які розташовані в інших країнах; зворотні інвестиції підприємств-резидентів, що є реципієнтами прямих інвестицій, в підприємства-нерезиденти, котрі, своєю чергою, є їх прямими інвесторами; інвестиції підприємств-партнерів, які є резидентами, в свої підприємства-партнери, розташовані в інших країнах. Пасиви, пов'язані з ПІІ, можна розділити на три такі категорії: інвестиції прямих інвесторів-нерезидентів у підприємства, що є реципієнтами прямих інвестицій; зворотні інвестиції підприємств-нерезидентів, що є реципієнтами прямих інвестицій, у підприємства-резиденти, котрі є їх прямими інвесторами; інвестиції підприємств-партнерів, які є нерезидентами, в свої підприємства-партнери, розміщені у країні, яку розглядають [235; 61].

На практиці прямі іноземні інвестиції, як правило, охоплюють трансфер не лише капіталу, а й інших ресурсів, таких, як технологічні ноу-хау, навички з

менеджменту і маркетингу тощо. На нашу думку, відмінність між цими двома поняттями – «прямі іноземні інвестиції» та «іноземні портфельні інвестиції» – стосовно мети їх здійснення полягає в тому, що прямі іноземні інвестиції здійснюють для створення доданої вартості в процесі виробництва, а іноземні портфельні інвестиції – з метою:

- створення доданої вартості шляхом емісії цінних паперів та їх позиціонування на первинному фінансовому ринку. Таким чином забезпечують їх участь у процесі виробництва. Дану мету реалізують при прийнятті рішення про створення акціонерної компанії, при формуванні статутного капіталу якої здійснюють емісію цінних паперів, наприклад, звичайних і привілейованих акцій. До того ж, статутний капітал, як правило, охоплює інвестиції у створення нового або реорганізацію наявного виробництва, зокрема як поглинання, так і придбання його. Акціонерне товариство є ефективною формою залучення капіталу для великих і середніх підприємств. Однак часто на практиці (це характерне і для українських реалій) товариства не хочуть показувати інвесторам реальний стан і свої перспективи, і тоді, з одного боку, капітал, виконавши стартову функцію при створенні підприємства, стає інертним, нерухомим і через це некерованим, іншими словами, залишається без дії, не впливаючи на виробництво; з іншого – коли на основі переоцінки основних фондів додатково випускають акції (цей механізм емісії не приводить до залучення додаткових інвестицій та збільшення реального капіталу);
- створення доданої вартості, самозростання капіталу шляхом процесів купівлі-продажу та утримання цінних паперів, що перебувають в обігу на вторинному ринку. Дана мета пов'язана з інтересом інвестора у прибутках і, як правило, з короткотерміною та середньотерміною перспективами певної компанії та характерна меншою ймовірністю використання таким чином залученого капіталу у процесах відтворення.

Основною особливістю прямих іноземних інвестицій порівняно з портфельними інвестиціями є отримання першими контролю і права управління компанією (виняток – звичайні акції). Термін „контроль” стосовно ПІІ означає, що інвестор бере участь (має вплив) у схваленні рішень, формуванні політики управління і стратегії підприємства – об’єкта інвестування. Елемент контролю надає прямим інвесторам інформаційну перевагу на відміну від портфельних інвесторів і національних заощаджень. Багато фірм неохочі здійснювати іноземні інвестиції, якщо вони не володіють повністю 100-відсотковим контролем над компанією. Інші відмовляються від інвестицій, якщо незабезпеченою є умова, за якої вони володіють менше, ніж 51 відсотком голосуючих акцій.

У результаті аналізу визначень прямих іноземних інвестицій та іноземних портфельних інвестицій можна сформулювати їх основні характеристики, які наведено у таблиці 1.2, що побудована на основі таблиці «Порівняння прямих і портфельних інвестицій» (запропонував Є. Савельєв; наведено у додатку А).

Отже, науковий аналіз категорії «прямі іноземні інвестиції» дав змогу сформулювати визначення, що, на наш погляд, відповідає вимогам теорії і практики інвестування сьогодні, а саме:

прямі іноземні інвестиції (реальні інвестиції) – капіталовкладення шляхом інвестування коштів, трансферу ресурсів, системи менеджменту, ділової моделі (тобто матеріальних і нематеріальних активів), у суб’єкт господарювання – резидента іноземної країни з метою отримання прибутків шляхом обрання оптимальних стратегій інтернаціоналізації діяльності.

Отже, можна зробити висновок, що прямі іноземні інвестиції є формою міжнародної мобільності реального капіталу.

Наступний етап нашого дослідження – аналіз поняття міжнародної мобільності реального капіталу. Щодо терміна «мобільність», то у науковій літературі її розглядають як рухливість. Так, міжнародна мобільність реального

капіталу – це сукупність відносин із приводу переміщення (руху) капіталу як фактора виробництва між країнами світу.

У ширшому розумінні, на нашу думку, міжнародна мобільність капіталу – це його міжнародне інтрагалузеве та міжгалузеве переміщення у різних формах з орієнтацією на сприяння розвитку продуктивних сил та міжнародного поділу праці.

Таблиця 1.2

Порівняльна характеристика прямих іноземних і портфельних інвестицій

Найзагальніше поняття економічної мобільності передбачає його розгляд у трьох аспектах:

- мобільність як вияв незалежності свободи руху – міграційна мобільність. Даний вид мобільності капіталу характерний рухом грошового та промислового капіталів у вигляді прямих іноземних інвестицій та іноземних портфельних інвестицій;

- мобільність як зворотний рух – реверсна мобільність. Даний вид мобільності характерний мобільністю потоків товарного капіталу у вигляді доходів:

- що повертаються в країну локалізацію суб'єкта господарювання у результаті експортних операцій,

- що повертаються в країну локалізацію суб'єкта господарювання у результаті реінвестиційних операцій;

- мобільність як «рух по колу» – коли прямий інвестор спрямовує засоби, що потім повертаються в країну походження у формі ПІІ.

Зважаючи на викладене, реверсну мобільність спрогнозувати найлегше.

Важливою при дослідженні міжнародної мобільності реального капіталу та її видів є типізація прямих іноземних інвестицій (див. таблицю 1.3).

Таблиця 1.3

Типізація прямих іноземних інвестицій

Першим критерієм типізації у нашому дослідженні є регулювання зовнішньої торгівлі. Порівняно часто вважають правильним твердження про те, що зі зростанням прямих інвестицій зменшується торгівля, і навпаки. Дослідимо це детальніше.

Припустимо, що мобільність реального капіталу у формі прямих іноземних інвестицій між двома країнами є вільною. Тоді, згідно з дослідженнями Дж. Данінга та Йонга (Данінг, 1980, Йонг, 1981 та інші), тип

прямих інвестицій визначатиметься відповідно до умов: чи торгівля є вільною, чи високий рівень протекціонізму потенційного ринку. Тут можемо виокремити два типи прямих інвестицій залежно від ситуації щодо умов торгівлі:

- за умов протекціонізму. Якщо країна А впроваджує торговельні перешкоди, тоді компанія з країни В, що бажає експортувати свої товари до країни А, має володіти порівняльними перевагами, які б були кращими стосовно еквівалента рівня тарифів торговельного бар'єру, котрий впровадила країна А. Дана перевага може базуватися на кращих технологіях виробництва, на ексклюзивних правах використання патенту, чи, ширше, на кращому менеджменті або підприємницьких навичках, досвіді та вмінні тощо. Експортуючі компанії країни В відіграють певною мірою роль арбітрів щодо доцільності експорту за наявності тарифів. У більшості таких випадків розглядають альтернативу організації виробництва за даної ситуації в країні А. Уряди багатьох країн світу намагаються привабити і залучити прямі інвестиції, які, своєю чергою, сприяють розвитку цих країн. У нашому випадку компанії країни В інвестуватимуть у країну А, так зберігаючи ринок країни А. Такі інвестиції називатимемо тарифочутливими інвестиціями (інвестиції, що реагують на тарифи). Вони базовані на товарній диференціації і мають тенденцію замінювати торгівлю. І, навпаки, торгівля буде альтернативою прямим інвестиціям.

- за умов вільної торгівлі. Багато компаній, дотримуючись стратегії зростання шляхом товарної спеціалізації, обирають для діяльності кілька ринків, бажаючи експортувати на іноземні ринки зі своєї «домашньої» компанії. Однак це може не завжди характеризувати оптимальні рішення, як от організація виробництва в іншій країні, котре може бути дешевшим із точки зору витрат, тобто менш витратним. У межах ринку локалізація може бути обраною для відкриття заводу, що є оптимальним, беручи до уваги умови домінуючого ринку та інші детермінанти локалізації, такі, як транспортні витрати, податки і т. ін. Це дає змогу отримати переваги за рахунок діяльності міжнародного підрозділу (відділу) у структурі компанії завдяки ефекту

економії масштабу та використання факторів, які є дешеві або/і в більшій кількості у різних країнах. Такий тип прямих інвестицій називатимемо «інвестиції пошуку оптимальної локалізації». Цей тип прямих інвестицій у більшості випадків є пріоритетним. Одночасно зі здійсненням прямих інвестицій шляхом організації виробництва розвиватиметься і торгівля. За таких умов, формуватиметься спеціалізація з виробництва товарів країн світу, в результаті чого визначатиметься участь країн у міжнародному поділі праці. Часто напрям інвестицій буде протилежним напряму торгівлі, тобто експорт капіталу тісно пов'язаний із імпортом товарів, і навпаки.

Відміна тарифів – недостатня причина для припинення застосування першого типу прямих інвестицій, оскільки в інтеграційних об'єднаннях можуть бути іншого характеру перешкоди доступу на внутрішній ринок стосовно компаній із третіх країн (наприклад, технічні регламенти та вимоги ринку, низький рівень доступу до інформації про внутрішній ринок і т. ін.).

Процес прямого інвестування пов'язаний із наступними можливими ситуаціями: з одного боку, компанії можуть мати виробничі потужності в ряді країн (насамперед у тих, де є тенденція до зростання торговельних перешкод; з іншого боку, компанії можуть самі створювати умови вільної торгівлі через змінні споживчі смаки на ринку певних країн і технічні фактори, що не сприяють досягненню виробництва у значних розмірах – нереалізація ефектів масштабу виробництва).

Отже, відповідно до критерію класифікації стосовно умов торгівлі можна виділити два типи прямих інвестицій: інвестиції пошуку оптимальної локалізації; інвестиції, що реагують на умови торгівлі, або тарифочутливі інвестиції.

Згідно з досліджуваним критерієм класифікації типів прямих інвестицій є підстави стверджувати, що прямі інвестиції можуть бути як альтернативою торгівлі, тобто її заміником, так і її доповненням.

По-друге, змінюється пояснення мобільності реального капіталу і в умовах регіональної інтеграції країн. Створення спільного ринку як один з

етапів інтеграційного процесу означає лібералізацію руху реального капіталу. Модель та величина потоків прямих інвестицій залежатиме від характеристик країни. Присутність багатьох компаній (у тому числі іноземних) відображає наявний рівень підприємницької конкуренції (це особливо стосуватиметься можливостей реалізації переваг власності), до того ж зростатимуть інвестиції назовні, оскільки компанії бажатимуть отримати таким чином можливість реалізації переваг власності за кордоном. Привабливість країни щодо локалізації тим стане більшою, чим більшими будуть прямі інвестиції в країну.

Прямі інвестиції можуть впливати на інтеграцію фірм як у країнах-членах інтеграційних об'єднань, так і в третіх країнах, різними шляхами, особливо урізноманітненням стратегічних реакцій компаній до їх нового виробничого середовища. Розглянемо зазначене детальніше.

- **Внутрішньоінтеграційні прямі інвестиції.** Створення спільного ринку шляхом лібералізації руху товарів і факторів виробництва сприятиме реструктуризації економік країн-партнерів та зростанню торгівлі. Це частково ґрунтоване на створенні статичної торгівлі та експансії ефектів, головним чином, на динамічні ефекти економії масштабу й інновації. Зростаюча спеціалізація викликає значну реорганізацію і раціоналізацію виробництва та зобов'язує компанії перевизначити власні стратегії міжнародного інвестування. Комбінований ефект відкриття товарних ринків та ринків капіталів буде передумовою зростання прямих інвестицій як типу оптимальної локалізації. Модель таких зростаючих потоків прямих інвестицій визначатиметься комбінацією підприємницьких переваг і переваг локалізації у певній країні для кожного виду діяльності в нових умовах ринків, що інтегруються.

- **Зовнішньоінтеграційні прямі інвестиції.** Послаблення торговельних важелів при формуванні митного союзу стимулюватиме виробників із третіх країн, керуючись власним досвідом в експортних операціях на даному ринку через високі тарифи, організувати виробництво в межах інтеграційного об'єднання. Крім того, виробники з третіх країн можуть бажати використовувати зростаючі ефекти, викликані більшою привабливістю щодо

локалізації бізнесу в одній із країн-членів інтеграційного об'єднання, адже вони отримують таким чином доступ до ринку не однієї країни, а всіх країн, що належать до цього союзу. Прямі інвестиції зростатимуть у той час, як зменшуватиметься імпорт. Це не означає, що торгівля також зменшується, оскільки виробники країн-членів інтеграційного регіонального об'єднання можуть мати значну конкурентоспроможність на світових ринках, що може активізувати їх експорт.

Притік або відтік прямих інвестицій чи то в країни-члени інтеграційного об'єднання, чи в треті країни залежатиме лише від інвестиційної привабливості ринку для інвестора.

По-третє, типізувати прямі іноземні інвестиції можна за критерієм внутрішньокорпоративних організаційних процесів та їхнього поділу на вертикальні та горизонтальні.

- Вертикальні організаційні процеси: прямі інвестиції, що стимулюють торгівлю. Міжнародну торгівлю та міжнародний рух виробничих факторів, зокрема капіталу, не можна досліджувати ізольовано, оскільки вони мають тенденцію до диференціації відображення просторового аспекту організації виробничого процесу з боку приватних компаній. Дана модель формується такими факторами, як привілейовані технології (які впроваджують, насамперед для забезпечення реалізації ефекту масштабу економії), наявність та прийнятна ціна факторів виробництва у різних локалізаціях, дислокація попиту і структура ринків, організаційна структура компанії.

Сучасні транснаціональні компанії можна розглядати як функціонально диференційні організації. Міжнародна орієнтація інвестицій цих компаній ґрунтована на пошуку оптимальної локалізації їхньої діяльності. Штаб-квартира може бути розміщена у великих містах із належними міжнародними комунікаціями. Науково-дослідницькі та дослідно-конструкторські потужності (підрозділи, структури), як правило, розміщують в країні з наявними стимулюючими факторами інновації, наприклад, дослідники, якість середовища життя та ін. Дистриб'юторські підрозділи (структури) можуть бути

розміщені на територіях із релевантним ринком і якнайкращими можливостями його збереження (маємо на увазі ринок). Виробничі потужності, знову ж таки, логічно розміщувати там, де їм приділятимуть більше уваги.

Цікава модель, що передбачає комбінацію цих елементів із точки зору детермінант локалізації, яка базована на теорії життєвого циклу товару (детальніше її огляд наведено у 1.2). Згідно з даною теорією виокремлюють чотири етапи «життя» товару: впровадження, зростання, насичення, спад. Кожний із цих етапів компанії буде характерний змінами в її розмірі, прибутковості й т. ін.; ринки відрізнятимуться структурою та конкуренцією різних форм; розподіл витрат капіталу, праці і прибутків також відзначатиметься значними коливаннями (див. додаток Б).

- Горизонтальні організаційні процеси: прямі іноземні інвестиції, що обмежують торгівлю. В ситуації, за умов якої чітко виражені переваги власності та інтернаціоналізації діяльності компанії (наприклад, компанія має дуже добру репутацію, розвинутий бренд, досвід і навички в менеджменті ризиків тощо), вона може протистояти високим трансакційним витратам, для неї неактуальним буде здійснювати виробництво в одному підрозділі (структурі). Компанії розвиватимуть організаційну мережу структурних підрозділів та здійснюватимуть більше прямих іноземних інвестицій.

Рівноцінною може бути наявність прямих іноземних інвестицій на ринку (тарифочутливі інвестиції), трансакційні витрати за яких будуть еквівалентними ефекту тарифів. У такому випадку ПП не сприятимуть стимулюванню торгівлі, тобто буде єдина альтернатива – або торгівля, або прямі іноземні інвестиції. За ідеальних сприятливих умов дана модель передбачає двосторонні відносини між країнами: компанії з країни А інвестуватимуть у країну В та компанії з країни В інвестуватимуть у країну А. Таким чином, більша інтеграція буде результатом зростання прямих іноземних інвестицій даного типу.

Отже, на основі розглянутих типів прямих іноземних інвестицій, можна виокремити наступні види міжнародної мобільності реального капіталу, що

наведено на рис. 1.2. На практиці види міжнародної мобільності капіталу є взаємопов'язаними, тому інвестиційні рішення є комплексними.

Рис. 1. 2. Види міжнародної мобільності реального капіталу

За критерієм умов регулювання (контролю) міжнародну мобільність реального капіталу поділяють на повну, часткову і нульову.

При розгляді міжнародної мобільності капіталу потрібно обов'язково приділяти увагу контролю над нею.¹

Під контролем над рухом капіталу розуміють будь-яку економічну політику влади, спрямовану на обмеження мобільності міжнародного капіталу та фінансових операцій. До такого широкого визначення доводиться вдаватися з тієї простої причини, що на прикладному рівні складно узагальнити всі

¹Основні підходи до контролю над рухом капіталу були розроблені в ході Першої світової війни, коли уряди мали необхідність у підтримці відповідної податкової бази для фінансування витрат військового часу. Відразу після війни контроль над рухом капіталу почав зникати, але вже в період Великої депресії у 1930-х роках він міцно зайняв місце в системі державного регулювання. Головною метою його використання в той час було попередження загрози втечі капіталу з національного ринку. Після Бреттон-Вудської конференції у 1944 року VI стаття Статуту МВФ фактично дозволила застосування контролю над рухом капіталу. В третьому розділі VI статті Статуту досі записано: «Члени Фонду можуть здійснювати контроль, необхідний для регулювання переміщення міжнародного капіталу, однак жоден член Фонду не може здійснити контроль у тому ступені, в якому він обмежує платежі поточних операцій або досить достатнє затримання трансферту засобів, призначених для врегулювання зобов'язань, за винятком випадків, описаних у статті VII, розділ 3(б) і статті XIV, розділ 2». Один із розробників Статуту МВФ, Дж. Кейнс, був відкритим прихильником контролю над рухом капіталу, і МВФ на початку своєї діяльності також часто дотримувався принципів регулювання міжнародних операцій із фінансовими активами. Протягом усього періоду дії Бреттон-Вудської валютної системи багато країн обмежували операції з фінансовими інструментами для того, щоб справитися з труднощами платіжного балансу. Однак скоро виявлені витрати і диспропорції обмежень призвели до поступової відмови провідних розвинутих країн від контролю над рухом капіталу [139; 14].

методи і типи контролю через широку різноманітність форм та цілей (див. додаток В) його використання. Якщо говорити про типи контролю над рухом капіталу, то він може набувати форму податкового, цінового або кількісного обмеження, або прямої заборони міжнародних операцій із будь-якими видами фінансових активів.

Контроль над міжнародними потоками капіталу поділяють на:

- адміністративний, або прямий контроль, що обмежує операції з капіталом і/або пов'язані з ним платежі й трансферти грошових засобів шляхом прямої заборони, кількісного лімітування або процедури офіційного схвалення. Використовуючи адміністративний контроль, регулюють класичні (традиційні) міжнародні операції з капіталом. Його загальною характеристикою є те, що він примусово нав'язує фінансовому секторові додаткові зобов'язання;

- ринковий або опосередкований контроль, що перешкоджає переміщенню капіталу і пов'язаних із ним операцій шляхом упровадження системи витрат. Ринковий контроль здійснюють у кількох формах, головними з яких є множинність валютних курсів, явне і приховане оподаткування, а також цінові методи регулювання. Опосередкований контроль може впливати як на ціну, так одночасно на ціну й обсяг фінансових операцій [139; 14].

При міжнародній мобільності капіталу контроль за її мобільністю відіграє ключову роль і впливає на обрання форми та виду стратегій інтернаціоналізації діяльності компанії.

1. 2. Обґрунтування і фактори міжнародної мобільності реального капіталу

Дослідження сучасних тенденцій мобільності реального капіталу та її впливу на економіки приймаючих країн неможливе без вивчення теоретичних аспектів цих процесів, що відображаються у широкому спектрі теорій зовнішньої торгівлі, інвестування, трансферу технологій та ТНК.

Проблематикою та поясненням мобільності реального капіталу як на національному, так і на міжнародному рівні займалися чимало науковців та практиків. Уже тоді вчені шукали відповіді на питання:

- як обсяг виробництва певного періоду розподіляється між поточним і майбутнім споживанням (відповіддю стали інвестиції, що слугують наступному збільшенню обсягів випуску продукції);
- яку роль відіграють змінні інвестиційної активності компанії на рівень виробництва і безробіття;
- як інвестиції впливають на довготермінове економічне зростання країн-учасниць інвестиційного процесу тощо.

Усі теорії щодо міжнародної мобільності реального капіталу варто розглядати в двох планах: на макро- та мікрорівні.

Розгляд теоретичних основ мобільності реального капіталу розпочнемо з першої моделі інвестицій – моделі акселератора інвестиційного процесу. Ця модель була побудована на основі досліджень динаміки інвестицій, щільності (сили) зв'язку між темпом зростання інвестиційних витрат та змінами обсягу сукупного випуску. За такого підходу інвестиції збільшуються (є пропорційними) зі зростанням обсягу випуску.

Щодо класичної теорії капіталу, то у ній ключовим чинником капіталовкладень є відмінність у відсотках як ціни капіталу в різних країнах світу. Пізніше розвиток класичної теорії капіталу найшов у доповненні до цієї теорії ще одного ключового чинника – ставки заробітної плати у країнах світу.

Так, у дослідженнях Е. Янга, який проаналізував рух капіталу на прикладі Китаю, при дослідженні здійснення інвестицій було виявлено наступну тенденцію: інвестиції спрямовували до «багатих» прибережних областей, в яких відсоток був нижчим, ніж у бідніших областях, що віддалені від моря, але мали вищий відсоток. Це фактично заперечувало основну думку класичної теорії капіталу. Надалі, в результаті дослідження, він висловив припущення, що людський ресурс відіграє важливу роль у зрівнянні коефіцієнтів окупності затраченого капіталу, що отримало назву гіпотези диференційованих норм прибутковості капіталу. Основним суттєвим недоліком цієї теорії є відсутність пояснення питання контролю над зарубіжними активами, в які здійснено капіталовкладення.

Результатами досліджень міжнародної мобільності факторів виробництва, зокрема капіталу, є теорії абсолютних та відносних переваг А. Сміта і Д. Рікардо. Ці теорії дають пояснення сучасних процесів локалізації бізнесу ТНК: ґрунтовно пояснено рух торговельних потоків між країнами на основі відносних й абсолютних переваг у виробництві тих чи інших товарів; стверджує, що саме завдяки реалізації наявних у країні переваг у виробництві визначатиметься її спеціалізація, а відтак і місце держави у міжнародному поділі праці. Ці теорії відносять до неокласичних теорій вивезення капіталу. Ще одним із представників даного напрямку є Дж. Мілль, який у результаті дослідження процесів вивезення капіталу в 1930 – 1940 роки з Великобританії до її колоній дійшов висновку, що капітал є мобільним на міжнародному рівні. Вивезення капіталу Дж. Мілль пов'язував із розширенням зовнішньої торгівлі, вважаючи, що країни-реципієнти інвестицій завдяки ним можуть змінювати свою виробничу спеціалізацію, повніше використовувати свої порівняльні переваги і збільшувати експорт [138; 52].

Е. Гекшер та Б. Олін (двофакторна теорія) в процесі досліджень здійснили адаптацію вимог та вдосконалили принцип порівняльних переваг, зосередивши основну увагу на пропорційності факторів наявних у країні, а саме на рівні забезпеченості ними. Вони стверджують, що мобільність капіталу в

результаті може в довготерміновій перспективі приводити до тенденції вирівнювання цін на фактори виробництва. До мотивів іноземного інвестування ці дослідники віднесли прагнення компаній до більш прибутковішого вкладення капіталу, а відтак інвестиційна діяльність триватиме доти, доки не зрівняється гранична продуктивність капіталу в різних країнах [138; 52].

Вагомим доповненням двофакторної теорії став Парадокс Леонтьєва: на основі досліджень учений стверджував, що країни, котрі мають як працю, так і капітал як фактори виробництва, можуть завдяки наявності фактора капіталу розвивати та підвищувати якість фактора праці (інвестиції у розвиток фактора праці), що в кінцевому результаті позитивно впливатиме на рівень конкурентоспроможності як на національному, так і на міжнародному ринках.

Значний внесок у пояснення процесів мобільності капіталу здійснив М. Поснер, розвинувши теорію про те, що експорт виникає через технологічний розрив між двома країнами – Теорія технологічного лагу. В цій теорії представлено передумови не тільки здійснення експорту, а й трансферу технологій та інших форм прямих інвестицій між країнами, до того ж автор чітко охарактеризував потоки капіталу, надавши ключову роль фактору часу.

Проблемі міжнародного руху капіталу приділяв увагу ще один дослідник неокласичної школи – К. Іверсен, який розрізняв реальний та врівноважувальний рух капіталу: неоднаковий рівень граничної продуктивності факторів у різних країнах породжує реальний рух капіталу; врівноважувальний рух капіталу зумовлений потребами регулювання платіжного балансу.

Окремі прихильники неокласичної теорії акцентували увагу на деяких аспектах аналізу міжнародного руху капіталу та поділяють їх на: позитивну теорію (в межах якої вивчають ефекти міжнародної мобільної капіталу з урахуванням впливу на умови торгівлі, попит і пропозицію, фактор ціни), нормативну теорію (в межах якої досліджують обставини виграшу чи програшу приймаючої країни після ввезення іноземного капіталу).

Дослідники даної школи розглядають міжнародну мобільність капіталу як альтернативу торгівлі, тобто взаємозамінність цих процесів один одним, та

домінуючу роль у процесах інвестування відводять ринкам, а не суб'єктам інвестування, іншими словами, поведінка інвесторів зумовлена сигналами ринку. Саме це і є суттєвим недоліком згаданих теорій (виняток – теорія технологічного лагу) з точки зору міжнародних інвестиційних процесів, що використовують як базу національні економіки, а не підприємства, котрі інвестують.

Так, К. Коджіма вважав, що макроекономічний аналіз має перевагу над мікроекономічним аналізом ТНК при плануванні та здійсненні прямих іноземних інвестицій. Макроекономічний підхід до прямих іноземних інвестицій, зокрема модель Гекшера-Оліна, базованим на теоріях порівняльних переваг. К. Коджіма також стверджував, що прямі іноземні інвестиції необхідно спрямовувати в країни та в сферу, яка у цих країнах слабка, з країн, де дана сфера розвинута, отже, є явище, котре називають принципом доповнення порівняльних переваг або принципом прямого іноземного інвестування.

Тут доцільно згадати теорію оптимального розподілу ресурсів Л. Конторовича, яка передбачає формування статистичної і динамічної моделей поточного та перспективного планування використання ресурсів на базі нових математичних підходів у галузі системної побудови економічних показників, що застосовують для аналізу ціноутворення, ефективності капітальних вкладень.

Надалі її розвивав С. Агарваль, котрий запропонував пояснення перехресних інвестицій між країнами і галузями як один із шляхів мінімізації ризику при здійсненні прямих іноземних інвестицій.

Оскільки значну частину всіх капіталовкладень здійснюють у межах того чи іншого сектору, дедалі актуальним стає значення Теорії інтрасекторної торгівлі, яка пояснює торговельні потоки та мобільність капіталу в межах сектору шляхом формування переваг виробників на основі диференціації товарів.

Значна частина теорій присвячена й умовам (стану) ринку як чинника (здійснення) капіталовкладень. Особливо важливого значення при

капіталовкладеннях В. Яррайс (Теорія місцезнаходження), У. Ахароні (Біхейвіористична теорія інтернаціоналізації) надавали ринку, конкуренції і загалом його кон'юктурі. Так, У. Ахароні стверджував, що відомо три основних чинники, які впливають на інвестиційні рішення: невпевненість; інформація; зобов'язання.

Б. Баласса вказував, що основною передумовою здійснення прямих іноземних інвестицій є наявність великого ринку: достатньо великий ринок дає змогу розвивати спеціалізацію і, таким чином, мінімізувати витрати виробництва. Ринковий розмір вимірюють: продажами ТНК (МНК); Валовий внутрішній продукт (ВВП) як показник розміру економіки, теоретичної основи не має, але його використовують у емпіричних дослідженнях: темп приросту ВВП можна розцінювати як міру майбутнього потенціалу місцевого ринку, а рівень доходу на душу населення – пояснювальна змінна – рівень економічного розвитку країни.

Ключову роль розмірам внутрішнього ринку (якісні та кількісні його параметри: кількість і густота населення країни, величина соціального продукту країни) надано в Статичній теорії міжнародної торгівлі «economies of scale» (ефект зростання масштабів виробництва). Згідно з даною теорією країна з найбільшим внутрішнім ринком експортуватиме ті товари, що мають найбільші переваги від масового виробництва [111; 52].

Продовжуючи галузевий аспект міжнародної мобільності реального капіталу в теоріях, варто згадати про Теорію конкурентних переваг, або «Діамантову теорію» М. Портера, котрий розглядав інтернаціоналізацію діяльності компанії як одну з можливостей реалізації її стратегії (позиціонування фірми на ринку), одночасно віддаючи належну увагу дослідженню галузі виробництва як середовищу діяльності компанії (структура галузі). Він виокремлює мультинаціональні та глобальні галузі. До основних рушійних чинників формування конкуренції він відносить: підприємницьку стратегію, структуру і конкуренцію; умови попиту; факторні умови; суміжні та підтримуючі галузі (див. рис. 1. 3).

До додаткових детермінант він відносить державу та випадок.

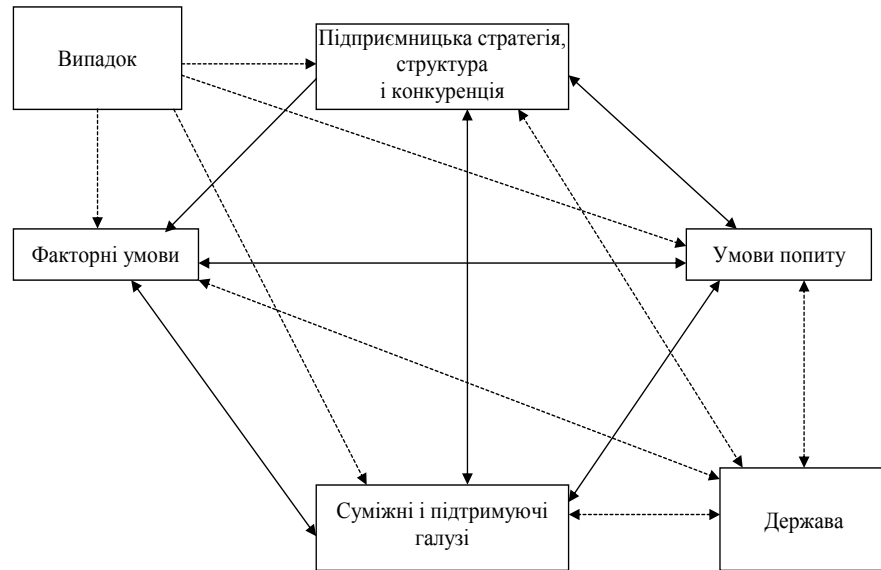


Рис. 1. 3. . Визначальні фактори конкурентних переваг.

Джерело: [111; 78]

Основним недоліком цієї теорії є ігнорування впливу прямих іноземних інвестицій на конкурентоспроможність країн – реципієнтів.

У галузевому аспекті актуальною є концепція життєвого циклу галузі «Синтезована теорія життєвого циклу промислової галузі», що стала певним продовженням Теорії життєвого циклу товару у праці Р. Стобоуха, Ф. Таунсено та інших. Основним постулатом цієї теорії є: ТНК характерні певними етапами свого розвитку, а відтак відображають закономірності розвитку кожної галузі, яка має свій специфічний «життєвий цикл». Важливим здобутком даної теорії є обґрунтування імпортозаміщувальності структурних підрозділів ТНК, розміщених у різних країнах світу. Основною метою інтернаціоналізації діяльності компанії є продовження «життєвого циклу» її продуктів.

Популярною протягом останніх років була Теорія інвестицій Дж. Тобіна. У ній представлено модель динаміки інвестицій, згідно з якою витрати на капітальні товари залежать від співвідношення ринкової ціни функціонуючого капіталу та його відновної вартості. Тут ризик Дж. Тобін і Г. Марковіц розглядають як ключовий фактор у процесі прийняття рішень про інвестування.

Процеси прямого іноземного інвестування суттєво взаємопов'язані і з циклами економічного розвитку країни, яким чималу увагу приділяв М. Туган-

Барановський. Продовжуючи аналіз теоретичних засад мобільності реального капіталу в цьому ж аспекті, варто згадати Теорію нерівномірних поштовхів, що запропонував Р. Фрішем. Це теорія – сукупність взаємопов'язаних динамічних моделей економічного циклу, в якій він стверджував: якщо система піддається випадковим циклам, то хвилястий рух стає постійним (що відповідає реальним фактам). Вона ґрунтована на взаємозв'язках між економічними змінними та динамічними факторами (технікою, природними ресурсами, розширенням території і зростанням народонаселення – як детермінанти інвестування) й коливаннями у розмірах інвестицій, пучкоутворним характером інвестування, мультиплікатором інвестицій і функцією споживання та деякими іншими суттєвими її елементами.

Вплив мобільності капіталу на економіки країн-учасниць інвестиційного процесу досліджували Р. Харрод та О. Домар (Домашевицький). Результатом стала однофакторна модель Харрода – Домара, що вони запропонували: єдиний фактор зростання – капітал, що вбирає в себе потенціал усіх інших факторів. У цій моделі Р. Харрод основну увагу приділив рівності інвестицій і заощаджень, а О. Домар – рівності грошового доходу і виробничих потужностей, іншими словами попиту та пропозиції.

Важливим при розгляді теоретичних засад мобільності реального капіталу є їх аналіз у мікроекономічному аспекті. Так, у відомій Теорії життєвого циклу Р. Вернона, про яку ми вже згадували у п. 1.1, висвітлено підходи компаній до ведення міжнародного бізнесу (див. додаток Б). Р. Вернон розглядає альтернативи здійснення ПІІ стосовно етапів життєвого циклу товару: перший етап – інноваційний етап – впровадження. На цьому етапі залучають висококваліфіковану, відповідно, і високооплачувану працю. Завдяки впровадженню нового продукту компанія, як правило, у короткотерміновій перспективі забезпечує собі монопольне становище на ринку; другий етап – експортний етап – зростання. Цей етап характерний позиціонуванням товару не тільки на внутрішньому ринку, а на іноземних. Тут можливі дві альтернативи виходу на іноземний ринок: експорт, ліцензування,

франчайзинг; третій етап – етап прямих іноземних інвестицій – насичення. На згаданому етапі здійснюють прямі іноземні інвестиції, при цьому відбуватиметься стандартизація шляхом реалізації ефектів масштабу, а відтак зменшиться потреба у залученні висококваліфікованої праці, що позитивно позначиться на зменшенні витрат на виробництво, яке буде характеризуватися як масове; четвертий етап – етап реімпорту – стагнація. Через значно менші витрати на виробництво у приймаючій країні зростає актуальність реімпорту товару з неї. Цього досягають завдяки меншим витратам на виробництво.

У подальших дослідженнях Р. Вернон проаналізував ринкові фактори, що визначають вибір місця локалізації бізнесу ТНК, в результаті чого виокремив наступні види олігополій: інноваційну, за якої розвивають виробництво нових товарів або розширюють їх номенклатуру; зрілу, що характерна прагненням конкурентів досягти ефектів економії масштабу; насичену, за умов якої використовують витратні переваги щодо місця розташування виробників.

Теорія інтернаціоналізації Р. Коазе, в якій він стверджує, що компанія інвестуватиме доти, доки це буде їй вигідно. Він також пояснює чому компанії обирають прямі іноземні інвестиції як форму виходу на іноземний ринок на противагу експортно-імпортним операціям.

Р. Кейвз (Теорія трансакційних витрат) розробив теорію функціонування транснаціональних компаній, які він називає багатонаціональними підприємствами (БНК) і поділяє їх моделі на три групи: горизонтально інтегровані; вертикально інтегровані; диверсифіковані БНК.

Подальший теоретичний аналіз Р. Кейвз проводить окремо для кожної з груп багатонаціональних фірм. Він розглядав їх із точки зору трансакційних витрат, тобто витрат на здійснення операцій (трансакцій). Із позиції теорії трансакційних витрат пояснено, чому окремі компанії (заводи) мають перебувати у спільній власності або під контролем, а не просто торгувати між собою (та з іншими агентами) на відкритому ринку.

На противагу їм Дж. Файєрвезе у своїй Теорії міжнародного менеджменту, зорієнтованій на трансфер ресурсів, основну увагу сфокусував на

забезпеченні конкурентних переваг, що формуються завдяки трансферу ресурсів; особливе місце тут займають ноу-хау і технології. Дослідження трансферу технологій як однієї з форм виходу на іноземний ринок продовжено в Теорії укладання угод про міжнародний трансфер технологій, до яких відносять: угоди про технічну допомогу; консультаційні угоди; управлінські угоди; тощо.

П. Баклі та М. Кассон у Теорії інтернаціоналізації стверджували, що прийняття позитивного рішення про здійснення іноземних прямих інвестицій залежить від балансу між такими групами факторів (до того ж, значну увагу тут приділено ринку знань): специфічні фактори для даної галузі (характер продукції, структура ринку, масштаби виробництва); специфічні фактори для регіону (розмір території, рівень розвитку інфраструктури, культурні особливості й традиції); специфічні фактори для нації або держави (політичні фактори, податкове та фінансове законодавство і т. п.); специфічні фактори для компанії (управлінський та виробничий досвід) [138; 72].

Контролю як одній із найважливіших цілей прямого іноземного інвестування також відведена належна увага у теоріях інтернаціоналізації діяльності компаній.

Саме для розвитку досліджень питань контролю була впроваджена Теорія монополій (С. Хаймер, У. Кіндлербергер). Ключовим аспектом даної теорії є пояснення ПІ завдяки контролю, котрий найкраще реалізувати шляхом забезпечення монопольного становища (монопольних переваг) на ринку приймаючої країни, що дає змогу отримати більші гарантії щодо інвестованого капіталу, зменшити рівень конкуренції. Всього цього можна досягнути завдяки недосконалості ринків, якими користуються транснаціональні компанії, і до яких відносять: недосконалість товарного ринку; недосконалість ринків факторів виробництва; переваги економії масштабу; інформаційні недоліки; державна політика підтримки іноземних інвестицій; соціокультурні фактори.

С. Хаймер вважав, що структура ринку і специфічні особливості компанії могли б пояснити прямі іноземні інвестиції. Так, згідно з Індустріальною

гіпотезою організації С. Хаймера та У. Кіндлебергера, фірма, яка відкриває дочірнє підприємство в іноземній країні, зіштовхується з певними недоліками в конкуренції з місцевими компаніями (культура, законодавча система, рівень заробітної плати тощо). Незважаючи на ці недоліки, компанія здійснює прямі іноземні інвестиції, маючи деякі переваги (відома торговельна марка, захищена технологія патенту, менеджмент і т. п.).

Продовжуючи дослідження в цьому ж напрямку, Г. Рагазі обґрунтував переваги прямих іноземних інвестицій над портфельними інвестиціями через недосконалість ринку, прямі іноземні інвестиції – це контроль, а відтак ПІІ менш ризиковані для приймаючої країни.

Своєю чергою, У. Кіндлбергер виокремив види монополістичних переваг міжнародних компаній та передумови їх виникнення, зокрема такі, як: відхилення від «ідеальної конкуренції» на ринках готової продукції; відхилення від «ідеальної конкуренції» на ринках факторів виробництва; масовість виробництва; державна політика [138; 62].

Свої подальші дослідження та їх результати У. Кіндлбергер висвітвив у Теорії олігополістичної паралельної поведінки. Одним із основних є наступне твердження цієї теорії: багато ТНК працюють на олігополістичних ринках, а відтак для них характерними будуть наступні альтернативні реакції олігополістичних конкурентів, а саме: прямі іноземні інвестиції як результат реалізації стратегій слідування за лідером; прямі іноземні інвестиції в інші країни як контрзаходи прямим іноземним інвестиціям іноземних конкурентів на внутрішньому ринку, що є перехресними стратегіями інвестування [111; 59]

Важливе місце серед теорій займає Електична парадигма Дж. Данінга, яка за суттю поєднує твердження індустриальної гіпотези організації, Теорії інтернаціоналізації, Теорії розташування (яка розглядає мобільність капіталу з урахуванням іммобільності певних факторів виробництва) тощо (див. додаток Г).

Головні гіпотези даного підходу полягають у наступному: компанія буде піддаватися ризику щодо здійснення прямих інвестицій за умови задоволення трьох наступних вимог:

1) володіння перевагою власності стосовно фірм на певних ринках. Дані переваги власності значною мірою характерні формою власності на нематеріальні активи (наприклад, першість у технології, яка є ексклюзивною або специфічною, або для оволодіння нею компанії потрібно мінімум часу тощо);

2) за умови, що попередня вимога задоволена, це може бути вигідніше для компанії – володіння перевагами інтернаціоналізації, яких досягають завдяки розширенню діяльності компанії шляхом ліцензування та укладання інших подібних контрактів із іноземними компаніями;

3) якщо даних умов дотримано, то для компанії буде ще прибутковішим використання двох попередніх переваг із кон'юнкцією переваг локалізації, які формуються щонайменше з мінімізованих витрат за використання факторів виробництва (у т. ч. природних ресурсів) за межами країни-походження компанії. В іншому випадку, на іноземних ринках будуть дві альтернативні тенденції: задоволення потреб споживачів повністю завдяки експорту; задоволення потреб споживачів завдяки національному виробництву.

Реалізовувати дані переваги можна як комплексно, так і автономно. За ідеальних умов дані переваги реалізують у такому порядку, як ми їх розглянули вище.

У результаті аналізу теоретичних основ міжнародної мобільності реального капіталу систематизували фактори та їх складові, згрупувавши у економічні, політичні, демографічні, мережеві, інфраструктурні (див. табл. 1. 4).

Усі перелічені фактори у таблиці 1. 4 є взаємозалежними і взаємодоповнюючими, тобто розвиток одних провокує (є передумовою розвитку інших).

Отже, чинники макро-, мікро- і стратегічних рівнів дуже важливі при прийнятті рішення про інвестування, але загальним знаменником тут є дохід.

Таблиця 1. 4

Отже, сьогодні є чимало теорій, що пояснюють міжнародну мобільність реального капіталу. Більшість із них розглядають як ключовий фактор – ринок

та його кон'юнктуру (наприклад, С. Лізондо запропонував класифікувати теорії ПІІ на: теорії досконалих ринків, до яких він відносить теорії недосконалих ринків, інші теорії, теорії, базовані на інших змінних), інші вважають, що прямі іноземні інвестиції варто досліджувати на макроекономічному рівні, решта – на мікроекономічному рівні.

Підприємство, котре прийняло рішення про здійснення ПІІ, має відповідати на ряд обов'язкових запитань; альтернативи відповідей на які частково можна знайти у тій чи іншій теорії: в якому випадку інвестувати? коли інвестувати? де інвестувати? як інвестувати? як фінансувати (див. рис. 1. 3)?

Як питання, так і відповіді пов'язані з прийняттям правильного рішення щодо інвестування, у зв'язку з цим запитання та відповіді на них є взаємопов'язаними й взаємодоповнюючими. Відповіді на висловлені питання є певним комплексом рішень.

Рис. 1. 4. Основні компоненти рішення про інвестування.

Економісти починають вивчення потенційної можливості інвестування з дослідження і формування відповіді на перше запитання: „В якому випадку слід інвестувати?”; до того ж, вивчають можливості як на мікро-, так і макрорівнях

(наприклад, класична теорія граничної ефективності капіталу, теорія акселерації (принцип акселерації), неокласична модель та модель q Дж. Тобіна).

Інвестиційний проект реалізують, як правило, довше, ніж, наприклад, здійснення експортних операцій, саме тому інвестиційний проект потребує значних фінансових фондів, що зумовлені певним пролонгуванням часу реалізації інвестиційного проекту. Як зазначив А. Діксіт (1992), відомі наступні особливості більшості інвестиційних рішень. Перша: інвестиції «тягнуть» за собою певні безповоротні витрати (витрати, що не можуть бути покриті реверсною дією у майбутньому). Друга полягає в тому, що економічне середовище характерне постійними коливання (і таким чином формується певний рівень невпевненості), із поступовим зменшенням інформаційної асиметрії.

Теорії міжнародної мобільності капіталу є недостатньою базою для дослідження та вивчення ефектів загального ринку на мобільність капіталу. Типово міжнародна мобільність реального капіталу – внутрішній процес щодо компанії та одночасно зовнішній стосовно країни, в яку їх спрямовують.

Усі розглянуті теорії дають пояснення як передумов, так і самого процесу прямого інвестування та є невід'ємною основою обґрунтування цих процесів.

1. 3. Фінансова глобалізація у світовому господарстві

Сьогодні глобалізація охопила всі сфери суспільного життя, тому й зростає актуальність дослідження глобалізаційних процесів у світовому господарстві загалом та фінансової сфери зокрема.

Важливим при розгляді фінансової глобалізації є дослідження сучасних тенденцій розвитку світового господарства та й поняття процесів глобалізації (див. рис. 1. 5). Стан світу на початку XXI століття вражає протиріччями. В ньому одночасно розгортаються полярно-векторні процеси, в ході яких найрізноманітніші суб'єкти формують різноякісні та різнопорядкові структури. Поряд із посиленням взаємозв'язку компонент світоцілесності зростає їх роздільність. Розмивання ідентичностей різного роду відбувається паралельно з їх укрупненням (у регіонально-інтеграційних об'єднаннях і на базі окремих великих країн, наприклад, таких, як Великий Китай). Або іншими словами: світ стає гомогенним і пов'язанішим, а також гетерогенним і одночасно дедалі більше розділеним [254; 60].

Рис. 1. 5. Шлях глобалізації крізь час.

XXI століття є і часом зміни парадигми суспільного буття. Парадигма модерніті (індустріальний капіталізм) трансформується в парадигму мережевого інформаційного суспільства, яке відрізнятиметься від модерніті не тільки інформаційно-технологічною основою, а й відносинами власності [142; 3].

Як відомо, глобальний розвиток ґрунтований у цілому на кількох основних факторах і тенденціях, до яких варто віднести насамперед такі:

- структура, практика і логіка сучасної глобальної економіки, основаної на новітніх інформаційних і телекомунікаційних технологіях, стимулюють новий міжнародний поділ праці, що, своєю чергою, не тільки веде до зміни балансу економічної влади між провідними індустріальними країнами, а й сприяє розвитку економічної багатополлярності світу;
- триває піднесення нових індустріальних країн як рівноцінних конкурентів промислово розвиненим країнам у виробництві високотехнологічної продукції. Ця обставина є результатом підтримки урядів національного виробника в цих державах, застосування у нових індустріальних країнах прогресивної техніки управління і наявності відповідно підготовленої, однак усе ще дешевої робочої сили. Такий розвиток, який набув особливо широкого розмаху в тихоокеанському регіоні, демонструє якісно протилежну тенденцію тим ідеям і моделям, що утверджують життєздатність центрально-периферійної моделі економіки;
- нова глобальна інформаційно орієнтована економіка віддає перевагу здійсненню технологічних ривків у розвитку в результаті впровадження ноу-хау на противагу попередній тенденції одержання переваг від використання дешевої робочої сили і сировини у країнах третього світу. Ключовим фактором досягнення успіху на шляху до глобальної інформаційної економіки став розподіл праці, ґрунтований на розвитку і використанні технологій високого рівня.

Отже, можна стверджувати, що сьогодні світове господарство характерне процесами масштабного взаємопроникнення і зростанням взаємозалежності світових товарних та фінансових ринків, а також ринків послуг, котрі розглядають як частину тривалого історичного переходу: від епохи інтернаціоналізації господарського, політичного і культурного життя до глобалізації; від домінування відносин між країнами, що розвивалися самостійно, до формування нового системного рівня людської спільності з принципово новими закономірностями, рушійними силами і механізмами регулювання.

Деякі науковці розмежовують поняття «інтернаціоналізація економіки» та «глобалізація». Зокрема, С. Кайатекін та Д. Руччо стверджують, що: (1) інтернаціоналізація економіки – це посилення взаємозалежності національних економік під впливом економічної і політичної інтеграції в межах міжнародної системи за збереження ключової ролі національної держави; (2) глобалізація – зростання взаємозалежності національних економік, в результаті якого вони стають частиною єдиної міжнародної економічної системи, тобто глобалізованої економіки.

На думку В. Козюка, «глобалізацію не можна вважати наступним етапом розвитку інтернаціоналізації світової економіки, бо вона є якісно іншим феноменом, який демонструє новий інтегративний стан функціонування міжнародної та національної економік, до ознак якого слід віднести: тенденцію до формування цілісності світу на основі інтеграції ринків; як наслідок – виникнення взаємозалежності між країнами та окремими сегментами глобального ринку, що веде до конвергенції національних макроекономічних та інституціональних систем. Зовнішнім проявом цього процесу є зростання відкритості економіки по каналах міжнародної торгівлі та руху капіталу, експансія міжнародного бізнесу на економічному мікрорівні тощо» [98; 7].

Єдиного визнаного терміну «глобалізація»² досі нема, зокрема, у вузькому розумінні – це стрімке зростання потоків товарів, інвестицій, кредитів, інформації, міграції трудових ресурсів і технологій, а також як розширення географії цих процесів на глобальному рівні.

Експерти МВФ дають визначення глобалізації як зростаючої економічної взаємозалежності країн світу в результаті зростання обсягів та диференціації міжнародних угод із товарами, послугами та світовими потоками капіталу, а також прискорення і розширення дифузії технологій.

Можна погодитися з думкою Г. Ділігенського, котрий зауважив, що глобалізацію як процес доцільно розглядати через призму найзагальнішої моделі, для якої він запропонував модель не поглинання чогось одного чимось іншим, чи протистояння різних начал (наприклад, «Заходу» і «Сходу»), а модель «капучіно» чи «кривавої Мері» [3; 37], тобто, формування моделі на принципах утворення нових різних шарів, які при злитті не змішуються.

До рушійних сил глобалізації, як правило, відносять наступні: поглиблення міжнародного поділу праці на базі зростаючої диференціації високотехнологічних кінцевих продуктів; розвиток міжнародної транспортної інфраструктури; транснаціоналізація економіки; інформаційна революція на базі мікроелектроніки; прискорення міжнародного руху товарів і послуг, міграції робочої сили, транскордонного потоку капіталу; розмивання відносної відособленості ринків позичкових капіталів різних країн.

Поряд із активізацією глобалізаційних процесів виникає питання: глобалізація – це позитив чи негатив для економіки будь-якої країни світу? Однозначної відповіді ми сьогодні не можемо дати, оскільки здійснити комплексну оцінку участі тієї чи іншої країни в глобалізаційних процесах складно; як правило, більшість дослідників у цій галузі в своїх дослідженнях аналізують лише кілька аспектів її прояву, а не всі відразу. Так, наприклад, із

² Термін «глобалізація» походить від французького слова *global* – тобто всезагальний, від латинського *globus* – шар. Таким чином, глобалізація – це процес, що охоплює весь земний шар, тобто всесвітній, усебічний, повний, універсальний.

точки зору технологічного й економічного аспектів інтеграція³ ринків капіталу менш корисна для бідних країн із дисфункціональною системою, хоча й вони мають тенденцію до зростання продуктивності, а глобалізація вигідніша для країн, які готові й здатні стати на «шлях сучасного економічного розвитку, величина зовнішнього фінансування набуває набагато більшого значення, оскільки їм є що фінансувати» [3; 28]. Тобто, поряд із підвищенням продуктивності зростає і значення розвитку технологій у країні.

Деякі науковці вважають, що глобалізація як процес розпочалась 1980 – 1990-х роках. Більшість науковців Західного світу стверджують, що глобалізаційні процеси почали яскраво проявлятися ще в кінці XIX століття.

Так, американські науковці Алан М. Тейлор та Моріс Обсфельд, здійснивши системне дослідження глобалізаційних процесів, дійшли висновку: глобалізація в еволюційному розвитку пройшла дві епохи:

- перша епоха глобалізації тривала з 1870 р. до 1914 р. В 1914 р. відбувся крах глобальної економіки, що призвело до мінімального прояву глобалізаційних процесів у світовій економіці. Негативно позначились на глобалізаційних процесах і дві Світові війни, які, своєю чергою, призвели до колосальних потрясінь, а також стали однією з передумов формування Бреттонвудської системи, за якої було створено Міжнародний валютний фонд, що втілює макроекономічну парадигму, до негативів якої належать прив'язки валютних курсів, принципи фіксованих паритетів і механізми контролю капіталу. Тут варто зазначити, що в період криз 1930-х років, вільний рух потоків капіталу був під сумнівом. Тільки після розпаду Бреттонвудської системи в 1960-х роках і початку 1970-х років під тиском дефіцитів платіжних балансів почав формуватися новий порядок, за якого дедалі очевиднішою ставала економічна вигода від фінансової відкритості країни (особливо для

³Загалом, інтеграція (від лат. *integratio* – возз'єднання, від *integer* – цілий) – це процес об'єднання в єдине ціле [108; 620].

країн, які розвивались, і їм не вистачало капіталу, оскільки вони могли отримувати додаткові джерела фінансування);

- друга епоха глобалізації характерна відновленням й активізацією глобалізаційних процесів наприкінці ХХ століття і триває дотепер.

На основі результатів дослідження А. Тейлора та М. Обсфельда можна стверджувати, що піонерами у глобалізаційних процесах були все ж таки ринки капіталу. Вони відрізняються глибшою інтеграцією, незважаючи на їх теоретичну схожість із ринками інших факторів виробництва (наприклад, ринок праці).

Ніде глобалізація економічного життя не була такою всеохоплюючою, як на світових фінансових ринках у кілька останні десятиліть. Потоки капіталу різко збільшилися за обсягами як у країни, котрі розвиваються, так і в розвинуті країни, що створило нові можливості для отримання економічних переваг та вигод, а відтак формувалися складні завдання перед політмейкерами країн світу.

Фінансова глобалізація почала пришвидшуватися на початку 1960-х років, чому передували, насамперед, зростання обсягів міжнародної торгівлі, розвиток міжнародного туризму, збільшення міграції трудових ресурсів і т. п.

У науковій літературі відомо три основних підходи до пояснення фінансової глобалізації: підхід, що ґрунтований на технологічному детермінізмі; підхід, базований на потужності влади; підхід раціоналістичних інтересів групи.

Технологічний детермінізм (Strange, 1998; Garrett, 2000) пояснює фінансовому глобалізацію як продукт технологічних змін, що поступово зростають стосовно зменшення бар'єрів та сприяння інтеграції національних фінансових ринків. Політичні фактори можуть допомогти пояснити деталі лібералізації в часі, особливо за специфічних умов, але, по суті, ця перспектива розглядає фінансову глобалізацію як керовану екзогенними чинниками щодо державної політичної системи. Тому й не дивно, що більшість економістів бере до уваги власне цей підхід.

Дві наступні перспективи акцентують увагу на політичному виборі й агентстві. Підхід, ґрунтований на потужності влади, стверджує (Gilpin, 2001; Gill, 1995), що фінансова глобалізація – це продукт домінуючих політичних сил. По-перше, цей підхід використовують країни, які просувають фінансову лібералізацію за межами своєї країни (наприклад, США), і/або у формі набору керівних ідей, які формують припущення й альтернативи політмейкерів.

Підхід, в основі якого лежать раціоналістичні інтереси групи (Freiden, 1991, Rogowski, 1996), на відміну від попередніх, зосереджений не на структурних силах та діях політмейкерів, а на перевагах, вигідних для ключових суспільних (громадських) груп. Фінансова лібералізація за цієї перспективи відбувається, коли групи, прихильні до лібералізації, організовують і лобіюють свої інтереси ефективніше, ніж групи, які опонують їм.

С. Добродомова розглядає інтеграцію світового фінансового ринку, як і світової економіки в цілому, за масштабами об'єднуючих процесів, котрі можна розглядати на різних рівнях:

- злиття і поглинання на ринку – це об'єднання на рівні фірми (компанії): підприємства можуть об'єднуватись як у рамках однієї країни, так і на міждержавному рівнях, при цьому об'єднані підприємства можуть зберігати свою індивідуальність, специфіку виробництва, а також можуть бути переорієнтовані у виробничому відношенні й стати додатком, ланкою великого концерну;
- інтернаціоналізація як об'єктивний процес зростаючої взаємопов'язаності й взаємозалежності держав, котрий впливає з пріоритету загальних закономірностей всесвітнього розвитку, та процес об'єднання інтересів держав (але не держав), їх взаємне співробітництво, при цьому країни зберігають свої особливості;

- регіоналізація⁴ – це інтеграційний процес, базований на об'єднанні країн регіону з приблизно подібними макроекономічними і структурними показниками розвитку економік та з певними спільними цілями;
- глобалізація – створення єдиного світового економічного простору, в рамках якого формується єдиний глобальний відтворювальний процес (іншими словами, це об'єднання на міждержавному рівні, об'єднання країн регіонів) [58; 621].

На нашу думку, фінансову інтеграцію і фінансову глобалізацію слід розглядати так: (1) фінансова інтеграція – процес, за якого фінансові ринки та інститути стають взаємопов'язаними та змінюються від менш закритих до повністю інтегрованих, при збереженні дії закону однієї ціни; (2) фінансова глобалізація – транскордонна фінансова інтеграція, що є глобально просторовою.

До основних вимірів транскордонної фінансової інтеграції відносять: покритий відсотковий паритет та його дотримання; значний співрух (перехресний рух) доходів на активи між країнами; значний потенціал роз'єднання внутрішніх заощаджень та інвестицій.

До основних факторів фінансової глобалізації відносимо: екстенсивну транскордонну торгівлю активами; фінансову дерегуляцію; лібералізацію руху капіталу; зменшення комунікаційних витрат; впровадження фінансових інновацій та нових продуктів; макроекономічну політику країн і т. п.

Слід відзначити, що як перелічені фактори впливають на глобалізацію, так і остання здійснює вплив на них у результаті свого розвитку.

⁴ Регіоналізація – це певний етап на шляху до глобалізації: першопочатково відбувалось об'єднання з метою співпраці країн, територіально близьких одної до іншої, потім географія об'єднань розширилась і поступово стала глобальною. Процес регіоналізації, таким чином, виник раніше глобалізації, і послужив основою виникнення і розвитку глобалізації. Але однак, необхідно відзначити, що процеси регіоналізації і глобалізації не унеможливають один одного, а на нині розвиваються одночасно.

Перші успішні спроби регіоналізації були зроблені на початку 1950-х рр. У ході розвитку інтеграційних процесів у післявоєнній Європі були розроблені механізми інституціональної співпраці у вигляді міжнародних організацій зі спеціальним статусом і постійними органами. Організації європейської співпраці, створені після Другої світової війни, є яскравим прикладом інтеграції.

Підсумком ще одного з досліджень А. Тейлора та М. Обсфельда стала робота, присвячена економічній історії глобальних ринків капіталу і супутніх їй політико-економічних проблемам, в якій вони дійшли висновку, що розроблення та впровадження, реалізація економічної політики визначалися фундаментальною трилемою макроекономічної політики, з якою зіштовхуються всі країни світу. Дана трилема полягає в тому, що держава не може одночасно підтримувати прив'язку валютного курсу, зберігати відкритість ринку капіталу і користуватися незалежністю у грошово-кредитній політиці.

Недавні дослідження свідчать про те, що сучасний глобальний ринок не забезпечує достатньо капіталу для надання допомоги країнам, які найбільше її потребують, у довготерміновому економічному розвитку. Так, тому, що більшість «бідних країн», насправді не дуже далекі від свого довготермінового «стаціонарного стану» – тобто від довготермінової рівноваги, при якій зростання капіталоозброєння та продуктивності праці вирівнювалися залежно від переваг країни стосовно заощаджень і технологій виробництва. В більшості моделей розвиток країни у довготерміновій перспективі визначається продуктивністю і терпінням, а не відносною доступністю внутрішнього капіталу порівняно із іноземним.

Парадоксальність ситуації полягає в тому, що одночасно поряд із позитивами, які несе в собі глобалізація, є ще значні загрози, котрі більше стосуються, наприклад, в короткотерміновій перспективі фінансового капіталу (портфельні інвестиції). Відомий фінансист Дж. Сорос у статті «Останній шанс капіталізму?» зазначив, що «коли почалася азіатська криза, навіть ті, хто прогнозував її настання, не могли представити собі її масштаби і руйнівну силу. Загроза цієї кризи для світової капіталістичної системи полягає в тому, що дана криза породжена самою світовою фінансовою системою» [191]. З досвіду Азіатської кризи можна зробити висновки, що прагнення розв'язати проблеми стосовно забезпечення стійкості фінансової системи на регіональному рівні не

забезпечить подолання та попередження кризи як на регіональному, так і на глобальному рівні.

Фінансова система в умовах глобалізації не тільки виявляється незахищеною від криз, а у міру зростання лібералізації посилює її вразливість перед щонайменшими потрясіннями не тільки в центрі системи, а й на її периферії.

„Сьогодні ринкові фундаменталісти активно виступають проти будь-яких спроб вплинути на ринок, особливо з боку міжнародних організацій, – відзначив Дж. Сорос у вже згаданій статті „Останній шанс капіталізму?“. – Однак, якщо банки та учасники фінансових ринків сьогодні не підтримають умови МВФ, глобальна система навряд чи зможе вижити навіть у нинішній недосконалій формі” [191].

Урядам, парламентам і учасникам ринку потрібно усвідомити, що переваги від збереження системи в багато разів перевищують короткотермінові вигоди, які вони отримують із нерегульованого переміщення капіталу. Питання полягає тільки в тому, коли відбудуться зміни в мисленні світової спільноти – до чи після розвалу глобальної капіталістичної системи».

Протягом 1990-х років сформувалася ще одна тенденція: рух світового капіталу у вигляді «коротких» грошей так званого «капіталізму казино», які використовували не стільки для розвитку конкурентних переваг реального виробництва, скільки для гри на поточних котированнях світового фінансового ринку. Така модель фінансування суперечить створенню передумов для стійкого зростання у перехідних економіках і призводить до зміцнення можливостей центрів домінування розвинутих країн за одночасного послаблення перспектив країн з ринками, що розвиваються [53].

Є й проблема щодо виміру рівня фінансової глобалізації. Досі нема єдиного показника виміру фінансової глобалізації, проте відомо чимало систем показників виміру фінансової глобалізації. Розглянемо деякі з них. Так, Ф. Лов запропонував чотири індикатори, що на його думку, дають змогу визначити рівень фінансової глобалізації: ступінь / масштаб транскордонних потоків

капіталу; співвідношення заощаджень та інвестицій у країні; співвідношення руху ціни активів між країнами; масштаб прямих іноземних інвестицій у банківській системі.

Н. Стукало у статті «Вимірювання фінансової глобалізації» навела систематизацію показників оцінювання рівня фінансової глобалізації країн світу на кожному з п'яти рівнів фінансової системи (див. додаток Е):

Але запропоновану систематизацію доцільно доповнити показниками, що, власне, дадуть змогу виміряти фінансову глобалізацію.

На нашу думку, до цих показників доцільно віднести: ступінь інтернаціоналізації діяльності фірм; обсяг і динаміка централізації капіталу; обсяг континентальних ринків; обсяг світових потоків капіталу; свобода руху капіталу на всіх рівнях.

Разом із розширенням процесів глобалізації посилюється і зв'язок основних складових світової цивілізації, а саме культури, внутрішньої та зовнішньої політики, технології й техніки, економічних процесів, особливо міжнародного поділу праці, а відтак спеціалізації та кооперації. Сьогодні потужні концерни і транснаціональні компанії, такі, як «Форд», «Дженералс-електрікс», «Соні» та інші, мають свої підприємства в багатьох країнах світу. Іншими словами, вони інтернаціоналізували свою діяльність і в результаті впливають не тільки на економіку, а й на політику держав, де діють такі компанії.

Як процес, де основними суб'єктами є ТНК (завдяки своєму потужному розвитку тут спостерігається тенденція переміщення влади від держав та їх урядів до компаній), глобалізація охоплює два основних компоненти їх функціонування: відкритість та звітність.

Прямі іноземні інвестиції є основною силою глобалізації (див. рис. 1. б). Поглинання та придбання підприємств використовують як основну корпоративну стратегію для організації виробництва за кордоном.

Протягом багатьох тисячоліть за межі мікроекономічних господарств виходили, як правило, лише кінцева та початкова стадії процесу виробництва –

збут кінцевого продукту і закупівля необхідної сировини й засобів праці. А центральна ланка виробництва – сам виробничий процес – незмінно локалізувався в рамках конкретного заводу, фабрики, мануфактури і т. д.

Рис. 1. 6. Пропорції компаній із прямими іноземними інвестиціями в різних країнах світу.

Із часом розподіл виробничого процесу вийшов за межі окремих підприємств, а потім і за межі національних економік, тобто почав розвиватися не тільки в міжфірменному, а й у міжнародному господарському просторі. На основі цього розвивавсь і новий тип міжнародного поділу праці – міжнародний розподіл виробничого процесу. Результатом цих процесів стали інтернаціоналізація капіталу і виробництва. На нашу думку, під інтернаціоналізацією виробництва слід розуміти форму інтернаціоналізації господарської діяльності, результатом якої є високоякісний розвиток міжнародного виробництва в межах ТНК з НТП, міжнародним поділом праці, технологіями, що паралельно розвиваються [32; 296].

ТНК є, з одного боку, наслідком, з іншого – причиною росту міжнародної концентрації виробництва, а відтак і розгортання процесу інтернаціоналізації. Будучи на сучасному етапі однією з ефективних організаційних форм інтернаціоналізації господарського життя, вони перебувають у центрі історичного розвитку процесу глобалізації світової економіки.

Процеси транснаціоналізації виробництва і капіталу, вираженням яких стали транснаціональні корпорації – основна і рушійна сила сучасної глобалізації світової економіки; міжнародній торгівлі у даному випадку відведена роль здійснення спеціалізації і кооперації (цікавим аспектом є те, що дану задачу виконують значною мірою у рамках однієї і тієї самої ТНК).

Враховуючи те, що ТНК – основні суб'єкти формування системи глобального виробництва (шляхом реалізації стратегій та побудови організаційної структури таких компаній), і те, що левову частку прямих іноземних інвестицій здійснюють саме вони, наведемо деякі визначення «транснаціоналізації виробництва і капіталу». Це: нові явища, якісні зміни, що відбуваються в світовій економіці, а саме: зростання кількості й активності транснаціональних корпорацій (ТНК) і транснаціональних банків (ТНБ); новий етап процесу інтернаціоналізації світового господарства: зміна характеру залучення країн та підприємств у міжнародний поділ праці, що проявляється в інтернаціоналізації науково-технічного прогресу виробництва, коли світовий ринок фактично диктує стандарти якості й техніко-економічні показники продукції, котру випускають як материнська компанія, так і її філії та дочірні компанії за кордоном; форма інтернаціоналізації господарської діяльності, результатом якої є розвиток міжнародного виробництва у рамках ТНК, що охоплює виробництво тих видів продукції, які беруть участь у міжнародній внутрішньокорпоративній кооперації на підприємствах материнської компанії, її філій і дочірніх компаній; новий, вищий рівень інтернаціоналізації виробництва і капіталу, коли відбувається їх високоякісна інтеграція; процес транснаціоналізації, нерозривно пов'язаний із розширенням масштабів діяльності ТНК, з перетворенням ТНК в реальних суб'єктів міжнародних

ринкових відносин; нові форми організації господарського життя, що сприяють її інтернаціоналізації.

С. Стрендж стверджує, що мультинаціональні компанії (МНК) управляють процесом глобалізації шляхом прийняття стратегічних рішень стосовно розміщення своїх підприємств у тих або інших країнах. Тобто, ключовим елементом глобалізації є мобільність реального капіталу, зокрема поширення ТНК уніфікованої практики і стандартів ділової активності.

Отже, останніми роками прямі іноземні інвестиції (ПІІ) є інтегральною частиною світової економіки і наслідком розподілу факторів, роблячи міжнародну економічну систему відкритішою та ефективнішою, що характеризують дані таблиці додатку Ж.

Лібералізація в національних і міжнародній економіках – обрана політика урядів, основна в розвитку світу. Тут наявний зв'язок із приватизацією і зменшенням діяльності державного сектору та збільшенням діяльності приватного сектору. Глобалізація економіки та виробництва зростає. Це є результатом поведінки фірм (ТНК) їх організації, зміни технологій у виробництві та дистрибуції, контролі й фінансах за рахунок ефекту масштабу виробництва та певного рівня стандартизації. Частково є і наслідком змін у поведінці споживачів (зниження лояльності до національних виробників і ряду національних товарів) та лібералізації національних й інтернаціональних економік щодо торгівлі, виробництва та фінансів.

Отже, можна стверджувати, що сьогодні світ перебуває у процесі пошуку та формування нової парадигми розвитку: глобалізація фінансів, зростання обсягів і мобільності потоків капіталу між країнами, фінансові інновації та значні переваги в інформаційних технологіях, підпадання під глобальні фінансові ризики.

Масштабна концентрація і централізація капіталу, зростання числа злиттів і поглинань великих промислових та фінансових компаній, вихід економічних стратегічних інтересів фірм за межі національних кордонів, які поступово втрачають економічне значення і дають дедалі більше можливостей для

свободи переміщення факторів виробництва, товарів – все це є гранями глобалізації світової економіки сьогодні.

Висновки до розділу 1

Отримані результати опубліковано у наукових працях [29], [31], [38], [39].

РОЗДІЛ 2

СТАН ТА СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ МОБІЛЬНОСТІ РЕАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ

2.1. Спрямування потоків реального капіталу в світовій економіці

Останніми десятиліттями з розвитком світогосподарських зв'язків зростає і ступінь міжнародної мобільності факторів виробництва. Мобільність капіталу як фактора виробництва є важливим чинником зростання світової економіки. При цьому важливу роль у поглибленні процесів глобалізації відіграє рух саме реального капіталу, оскільки з ним безпосередньо пов'язане створення механізму виходу процесу виробництва на національні межі.

Аналізуючи тенденції динаміки ПІІ як форми міжнародної мобільності реального капіталу (див. рис. 2.1), можемо виокремити три етапи значного зростання потоків прямих іноземних інвестицій у світовому господарстві:

- I етап – 1970–1990 роки. ПІІ зростають незначно, але стабільно. На кінець 1990 р. ПІІ вони збільшилися порівняно з 1970 р. у 15 разів;

Рис. 2.1. Потоки ПІІ у світовому господарстві.

- II етап – 1991–2000 рр. Дуже зростають обсяги ПІІ у світовій економіці, для порівняння, щодо 1970 р. – у 105 разів, стосовно початку періоду, 1991 р. – у 9,1 раза;
- III етап – 2003–2007 рр. Відбувається зростання ПІІ порівняно з 1970 р. – у 97 разів, щодо початку періоду, тобто 2003 р. – у 2,3 раза (див. рис. 2.1), рівень 2000 р. було досягнуто і перевищено у 2007 р.

На рисунку 2.1 помітна наступна тенденція: обсяги ПІІ у світовій економіці зростають і можуть у перспективі перевищити в кілька разів показники попередніх періодів. Це, на нашу думку, пов'язано з тим, що:

- глобалізаційні процеси у світовому господарстві активізуються щороку, а відтак зростає кількість країн, які беруть участь у них;
- сьогодні зростає кількість регіональних об'єднань та кількість країн, які беруть участь у них;
- активізуються процеси інтернаціоналізації виробництва і капіталу; як результат, розвиваються форми мобільності капіталу.

Як правило, найбільші потоки ПІІ здійснюються між розвинутими країнами світу (див. рис. 2.2). Це пояснюється насамперед структурними змінами в світовій економіці під впливом НТП, впровадженням наукомістких і капіталомістких технологій, зростаючими вимогами до кваліфікованої робочої сили, посиленням міжнародної спеціалізації та кооперації тощо [32; 259].

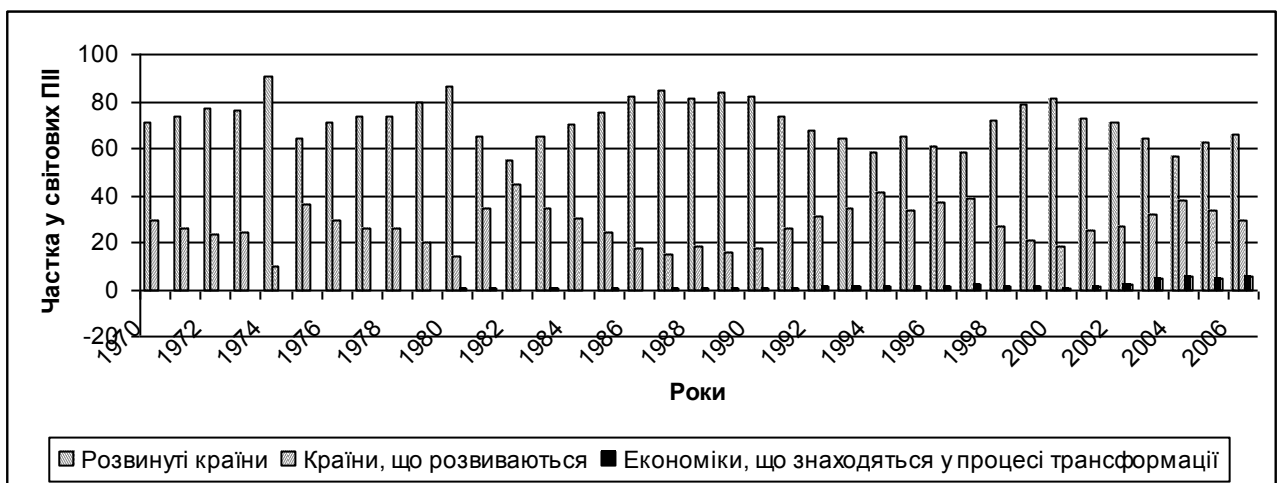


Рис. 2.2. Потоки ПІІ за групами країн.

Країнами, які отримали у 2007 р. найбільше ПІІ є США, Велика Британія, Франція, Канада та Нідерланди (див. додаток 3). Регіоном, який отримав найбільше ПІІ, був Європейський Союз (2/3 сукупного притоку ПІІ у розвинуті країни).

Що ж стосується країн, які розвиваються, то переважна частина іноземних інвестицій в їх реальну економіку концентруються у порівняно невеликій групі найбільш динамічних і успішних країн. Завдяки досконалішому техніко-технологічному й соціокультурному потенціалу, вони, як правило, краще і швидше адаптуються до глобальних тенденцій та імперативів [234; 5]. У групі країн, які розвиваються, і країн із перехідною економікою найбільшими одержувачами ПІІ були Китай і Росія [60; 2].

Стабільнішою є група країн, економіка яких перебуває в процесі трансформації. Їх частка у світових ПІІ дуже незначна, зокрема, за станом на 2007 р. вона становила 5,3 відсотка.

Цікава тенденція спостерігається при аналізі часток країн світу в потоках прямих іноземних інвестицій (див рис. 2.2). Її можемо назвати дією „принципу дзеркала”: з початку періоду дослідження (1970 р.) активізація здійснення ПІІ розвинутими країнами супроводжується паралельною дисактивізацією інвестиційної активності країн, що розвиваються, а в останні десятиліття характерна тенденція до врівноваження участі у міжнародних потоках ПІІ як розвинутих країн, так і країн, що розвиваються.

Щодо регіонального аспекту спрямування ПІІ в світовій економіці, то тут склалася наступна ситуація:

- Африка. У 2007 р. притік ПІІ досягнув нового рекордного рівня – 53 млрд. дол. США, а відтік – 6 млрд. дол. США, але частка цього регіону в світових потоках капіталу залишається незначною – 3%. Основними інвесторами в цей регіон були ТНК з США, Європи, Азії, а також африканські інвестори, зокрема з Південної Африки. Зростання притоку та відтоку ПІІ було пов'язане зі змінами цін на світових ринках

сировини, оскільки прямі інвестиції спрямовували переважно у видобуток природних ресурсів та сировинні матеріали.

• Південна, Східна та Південно-Східна Азія й Океанія. Регіон, який характерний значним зростанням як притоку, так і відтоку ПІІ. У 2007 р. притік ПІІ становив 249 млрд. дол. США, до того ж, збільшення було зареєстровано в усіх субрегіонах, окрім Океанії. Такі показники були досягнуті завдяки поєднанню сприятливих умов підприємців, подальшої регіональної інтеграції, демографічним зрушенням, поліпшенню інвестиційного клімату і впливу специфічних для окремих країн факторів. Найбільше отримали ПІІ такі країни, як Китай, Індія (ця країна є лідером з отримання ПІІ у Південній Азії) та більшість країн-членів Асоціації країн Південно-Східної Азії (АСЕН). Відтік ПІІ становили у 2007 р. понад 150 млрд. дол. США, що свідчить про зростання ролі країн, котрі розвиваються, як експортерів інвестицій. Особливо важливим елементом є внутрішньо- та міжрегіональні потоки, а також активізація інвестицій і в розвинуті країни, до того ж, значним чином, шляхом реалізації стратегій злиття й поглинання.

• Західна Азія. Притік ПІІ становив у 2007 р. 71 млрд. дол. США, а відтік – 44 млрд. дол. США (у шість разів вищий від показника 2004 р.). Значні обсяги ПІІ були спрямовані в Афганістан, Камбоджу, Тимор-Лешті та Шрі-Ланку, Саудівську Аравію, Туреччину й Об'єднані Арабські Емірати, що характеризувало поліпшення ділової обстановки у країнах-членах Ради співробітництва країн Персидської затоки (СКЗ). Щодо відтоку ПІІ з країн цього регіону, то він був спрямований головним чином у країни СКЗ (Кувейт, Саудівську Аравію, Об'єднані Арабські Емірати, Катар, Бахрейн і Оман, у зазначеному порядку) – 94% обсягів відтоку ПІІ, що частково відображало їх прагнення до диверсифікації шляхом відходу від видобутку нафти і газу за допомогою інвестиційних фондів національного благоустрою. В значних розмірах здійснювали внутрішньорегіональні ПІІ, особливо з

багатих на нафту країн, що підтверджено збільшенням числа стартових проектів і зростанням вартісних транскордонних злиттів і поглинань [60; 65].

- Країни Латинської Америки і Карибського басейну. Притік ПІІ – 126 млрд. дол. США, а відтік – 52 млрд. дол. США (менший від показника попередніх періодів). ПІІ спрямовували переважно у видобувну промисловість і галузі переробки природних ресурсів, а також у сектор банківської справи. Значну роль у активізації участі країн регіону в світових потоках реального капіталу відіграв розвиток секторів програмного забезпечення, нафтохімії та біотехнологій. Левова частка вивезення ПІІ припадала на ТНК з Мексики і Бразилії, завдяки продовженню процесів інтернаціоналізації діяльності їх компаній.

- Південно-Східна Європа і країни СНД. Притік ПІІ у 2007 р. сягнув рекордної позначки – 86 млрд. дол. США, що на 50% вище від рівня 2006 р. це відбулося, в основному, за рахунок наступних тенденцій: у країнах СНД інвесторів приваблювали, головним чином, швидко зростаючі ринки споживчих товарів і природних ресурсів (хоча варто відзначити й те, що ряд країн, зокрема Казахстан і Росія, впроваджують законодавчі заходи з мінімізації участі іноземних інвесторів у певних секторах економіки, особливо нафтовій, гірничодобувній та металургійній галузях промисловості); на противагу перевагам СНД для інвесторів, у Південно-Східній Європі притік ПІІ був пов'язаний із приватизаційними заходами. Лідером із залучення і вивезення ПІІ була Росія. Зауважимо, що російські ТНК, прагнучи розширити свою ресурсну базу, активізували інтернаціоналізацію своєї діяльності на ринках країн Африки, до того ж, ця тенденція і зберігатиметься й надалі. Щодо України, то фахівці прогнозують їй зростання обсягів залучення ПІІ.

- Розвинуті країни. Левова частка притоку і відтоку ПІІ припадає на розвинуті країни світу, і в 2007 р. ці показники досягли рекордної

позначки (відповідно 1248 млрд. дол. США і 1692 млрд. дол. США). Притік ПІІ спричинений, насамперед, збільшенням транскордонних злиттів і поглинань, однак визначальну роль відіграло і реінвестування доходів завдяки високим прибуткам іноземних філій. У 2007 р. лідером з отримання і вивезення ПІІ були США. Далі – країни Західної Європи: Велика Британія, Франція, Нідерланди та Іспанія. Вперше з кінця 1990-х років стрімко розширювалися потоки ПІІ в Японію. Розвинуті країни, як уже було зазначено, залишили за собою і лідируючі позиції у світі з експорту ПІІ. Так, 64% сукупного вивезення ПІІ з країн цієї групи припадає на Сполучені Штати, Велику Британію, Францію, Німеччину та Іспанію [60; 66].

Процеси регіональної інтеграції також суттєво впливають на активізацію ПІІ у світі. Аналіз даних таблиці додатку И дав змогу зробити висновки, що: до регіональних об'єднань країн, які найактивніше брали участь у світових потоках прямих іноземних інвестицій, належать: EU, АРЕС, ASEAN, FТAA; до регіональних об'єднань країн, що найменш активніше брали участь у світових потоках прямих іноземних інвестицій, належать: CEPGL, MRU, SADC, UEMOA, MSG.

Змінились і пріоритети інвесторів щодо галузей інвестування (див. рис. 2.°3 і додаток 3).

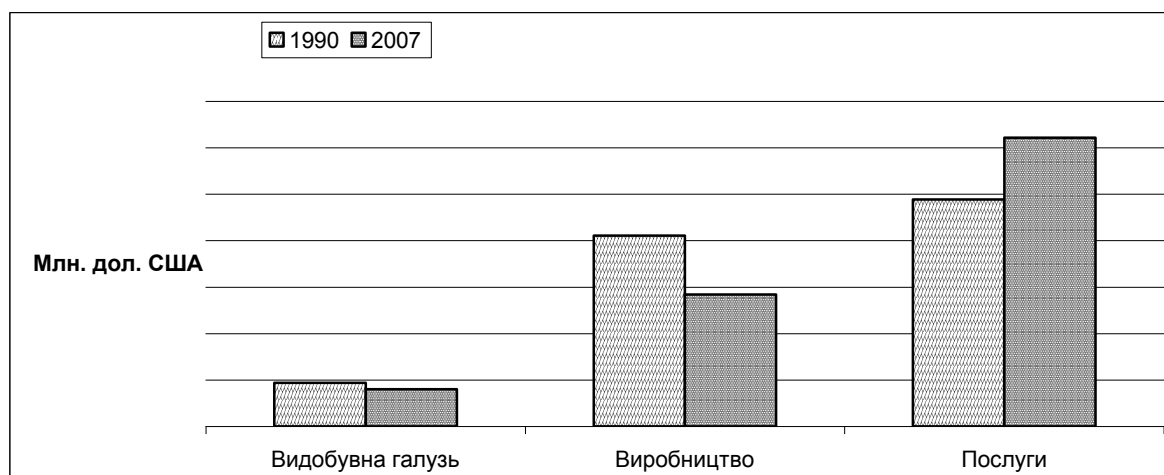


Рис. 2.3. Притік ПІІ за галузями економіки, 1990 р. і 2007°р.

Загалом, згідно з класифікацією UNCTAD стосовно припливу та потенціалу залучення ПІІ країни світу поділено на чотири групи (див. табл. 2.1): лідери (front-runners); нижче потенціалу (below potential); вище потенціалу (above potential); виконавці (under-performers).

Як уже було зазначено, значний вплив на зростання мобільності реального капіталу здійснили ТНК. Так, у процесах діяльності вони реалізують правило «трьох М»: мобільність капіталу, мобільність менеджменту, мобільність людських ресурсів (у даному аспекті це пов'язано, насамперед, із формуванням штату персоналу міжнародного підприємства та делегуванням працівників у його структурі міжнародних підприємств тощо).

Таблиця 2.1

**Матриця припливу ПІІ та потенціал їх залучення у країнах світу
(за станом на 2006 р.)**

Із розвитком і впровадженням нових методів та форм ведення бізнесу ТНК нині сформувалася масштабна база технологій і технік виходу на іноземні ринки, які ми можемо систематизувати за трьома основними критеріями:

- масштаб інвестицій (від формування відділу збуту до організації здійснення повного циклу виробництва);
- тип партнерства (від партнерства у мережі ТНК до партнерства з місцевими органами);
- право власності (від незначної частки у капіталі об'єкта інвестування до 100% володіння ним) (див. рис. 2.4).

Рис. 2.4. Прямі іноземні інвестиції ТНК.

Аналізуючи розглянуті форми ПІІ, можна сформулювати наступні типи підходів до ведення міжнародного бізнесу за критерієм масштабності здійснюваних у процесі цього операцій (див. рис. 2. 5).

Рис. 2.5. Типи підходів міжнародних компаній до ведення бізнесу.

Розвиток міжнародної діяльності ТНК вплинув і на техніку здійснення цих операцій, що в результаті стало передумовою формування нових організаційних моделей їхніх структур, котрі слід розглядати не як щось, що вже відбулося, а як тенденцію до розвитку процесів інтернаціоналізації капіталу (див. табл. 2.2).

У зв'язку з переліченими процесами, розширилась і типологія корпоративних угод ПШ (див. додаток К).

Нині всі корпоративні угоди ПШ можна характеризувати за такими критеріями: форма кооперації; участь у капіталі; межі контракту; умови трансферу ресурсів і прав; методи трансферу; типові методи компенсації / винагороди.

У більшості випадків мобільність реального капіталу пов'язана, насамперед, як ми вже зазначали, з трансфером технологій, який сьогодні здійснюють шляхом:

- патентно-ліцензійної торгівлі правами на об'єкти промислової власності;
- організацією спільних підприємств, стратегічних альянсів;
- лізингу (як правило, фінансового);

Характерні риси ідеально-типової організаційної моделі ТНК

- експорту-імпорту устаткування, товарів, у яких втілено технології їх виготовлення;
- створення підприємств, які супроводжуються одержанням устаткування і технологій.

Узагальнюючи всі форми, типи здійснення ПІІ, їх можна систематизувати:

Рис. 2.6. Класифікація ПІІ.

Важливо зазначити, що завдяки зусиллям ТНК (особливо американських) щодо розвитку та організації глобального виробництва відбулися зміни і в методах створення закордонних корпоративних філій: якщо у 1980 роки перевагу надавали створенню нових філій, то з другої половини 1990-х рр. до 2008 р. чітко визначилася нова тенденція – підвищення ролі міжнародних злиттів і поглинань іноземних компаній. Однак на перспективу фахівці прогнозують на противагу зазначеним методам інтернаціоналізації діяльності зростання трансферів нематеріальних активів. Проаналізуємо детальніше методи створення філій як стратегії ТНК.

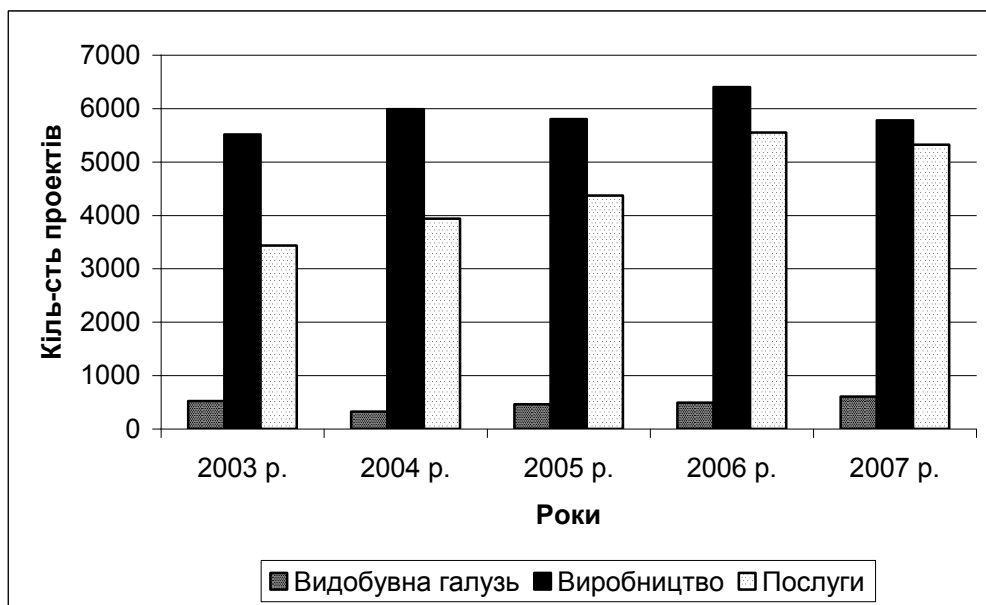


Рис. 2.7. Кількість інвестиційних проектів із створення нових підприємств за галузями економіки, 2003–2007 рр.

Проаналізувавши дані таблиці додатку Л, можемо зробити наступні висновки: у видобувній галузі найбільше реалізували проектів у сфері видобування вугілля, нафти і природного газу, друге місце займає сфера альтернативної енергії; у виробництві найбільше проектів було реалізовано у моторні транспортні засоби та інше транспортне обладнання, електричне й електронне обладнання, машини та обладнання, продукти харчування, напої і тютюн; у сфері послуг: лівову частку інвестували у підприємницьку діяльність, фінансові послуги; транспорт, складування та комунікації.

Окрім того, можемо виділити тенденції до зростання кількості інвестиційних проектів зі створення нових підприємств у сфері альтернативної енергії (порівняно з 2006 р. – на 59%, 2003 р. – 498%); транспортування (відповідно 4,93%, 142%); підприємницьку діяльність (3,71%, 72,3%), зокрема бізнес-послуги (2,5%, 88,0%), нерухомість (8,16%, 134,03%), програмне забезпечення і ІТ послуги (2,71%, 49,7%), захист (42,4%, 161%); неавтомобільне оригінальне транспортне обладнання (8,62%, 53,66%); машини та обладнання (8,46%, 76,28%), зокрема індустриальні машини, обладнання та устаткування (10,35%, 84,28%); кераміка і скло (100%, 84,2%); неметалеві матеріали (3,57%, 36,47%); каучук (17,33%, 69,23%); біотехнології (6,1%, 89,13%) (див. додаток Л).

Як уже зазначено, впродовж останніх років міжнародні підприємства дуже активно почали використовувати стратегію злиття і поглинання (див. рис. 2.10). Зростання актуальності цих стратегій обумовлене тим, що мотиви злиття і поглинання – прискорення науково-технічного прогресу, глобалізація світових ринків та відкриття ринків національних, посилення міжнародної конкуренції, отримання нових можливостей для збуту, посилення впливу на той чи інший ринок, підвищення ефективності діяльності на основі синергізму (ефект об'єднання ресурсів, за силою переважаючий просту суму результатів дії окремих компонентів), збільшення масштабів операцій, зниження витрат, удосконалення методів управління, диверсифікація ризиків, забезпечення фінансових інтересів. Певну роль відіграють і особисті (поведінкові) мотиви менеджменту та власників капіталу. У додатку М наведено основні форми злиття і поглинання міжнародних компаній.

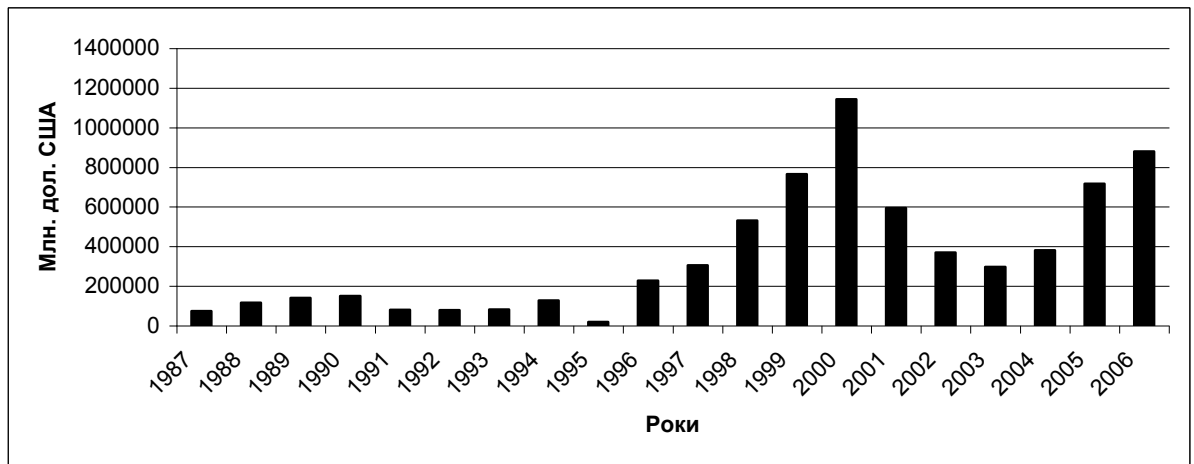


Рис. 2.8. Злиття та поглинання у світовому масштабі.

Суттєво змінюються і пріоритетні галузі промисловості, в яких найбільше реалізують стратегії злиття і поглинання як методи інтернаціоналізації діяльності (див. рис. 2.9).

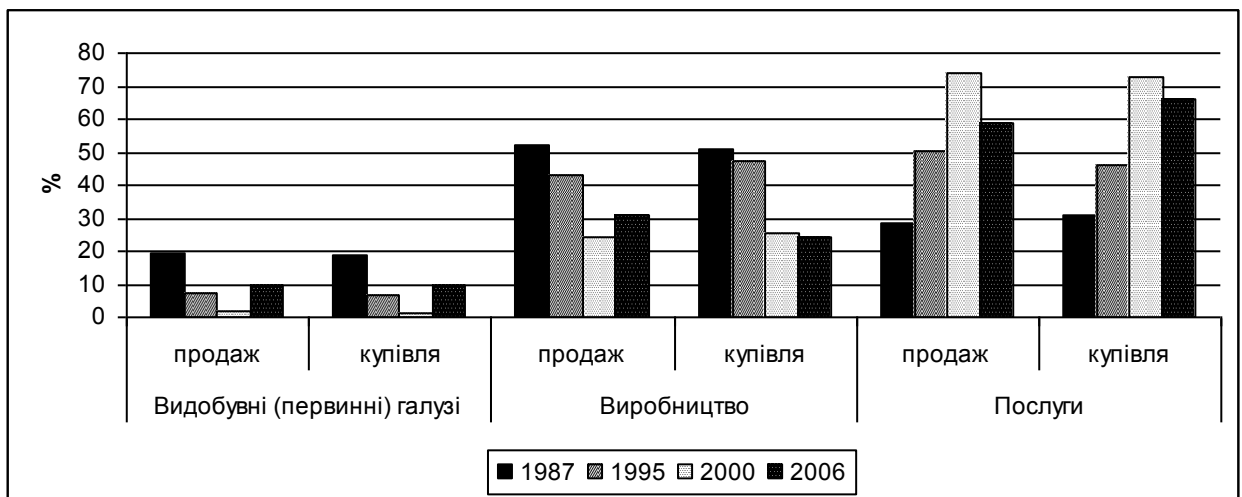


Рис. 2.9. Злиття і поглинання за галузями економіки.

Ми вже зазначали, що дедалі більшого поширення набувають форми неакціонерних ПП, що охоплюють проміжні контракти, контракти субпідряду, договори з управління (згідно з точкою зору К. Маркса «за своїм змістом управління є двоїстим: з одного боку, наявний суспільний процес праці для виготовлення продукту, з іншого боку – процес зростання капіталу [126; 343]), франчайзингу, ліцензування і спільне використання продукції. Так, за даними UNCTAD, у 2009–2011 рр. порівняно з 2006–2008 рр. зменшилися переваги експорту, злиття і поглинань, будівництво нових підприємств та збільшилися переваги використання таких методів інтернаціоналізації діяльності, як

співпраця, договори партнерства, аутсорсінг, ліцензування і франчайзинг (див. рис. 2.10).

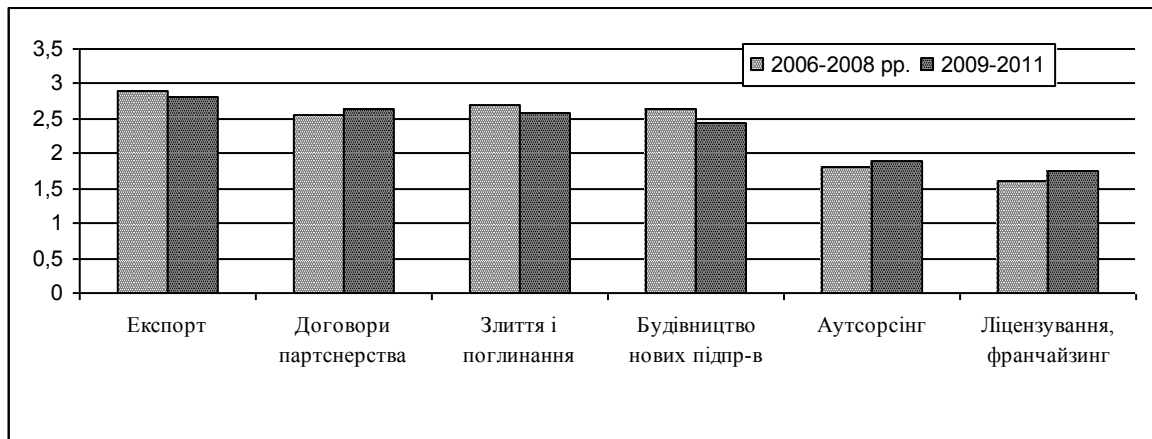


Рис. 2.10. Методи виходу ТНК на іноземні ринки⁵.

Одним із ключових факторів мобільності реального капіталу як було зазначено у параграфі 1.1 є сформована інфраструктура. Зростає і роль участі ТНК у формуванні дієвої сприятливої інфраструктури, особливо в країнах, які розвиваються. Найбільш використовуваними формами здійснення ПІ тут є: менеджмент та лізинг; приватизація; створення нових підприємств; концесія (див. додаток Н).

Країни, які розвиваються, умовно поділяють на чотири групи за критерієм відсоткового діапазону частки ТНК у секторі приватних інвестицій у цих країнах: до 25% (Ангола, Барбадос, Китай, Індія та ін.), 25–50% (Аргентина, Бразилія, Нігерія, Туреччина та ін.), 50–75% (Афганістан, Ямайка, Панама, Камерун та ін.), 75% і більше (Мальдіви, Чад, Домініка, Гамбія та ін.) (див. додаток П).

Високими темпами нарощують свій потенціал ТНК з країн, які розвиваються („Хатчесон вампуа лімітед” (Гонконг, Китай), „Петронас-пероліам насіональ БХД” (Малайзія), „Самсунг електронікс Ко., лтд” (Південна Корея), „Семекс С. А.” (Мексика), „Хьонде мотор компані” (Південна Корея), „Сінгтел лтд” (Сінгапур). Хоча на сьогодні, вони ще характерні відносно низькими показниками щодо ТНК розвинутих країн, наприклад, „Дженерал

⁵ 1 – не використовують; 5 – дуже часто використовують.

електрік” (США), „Брітіш петролеум компані ПЛК” (Велика Британія), „Тойота мотор корпорейшн” (Японія), „Роял датч/Шелл груп” (Велика Британія, Нідерланди), „ЕксонМобіл корпорейшн” (США) (див. додаток Р).

Отже, значення ТНК у міжнародному виробництві та в усіх інших сферах безперервно зростає. Розширення сфери власної активності дає ТНК змогу мати наступні переваги: ТНК використовують у своїх інтересах не тільки природні та людські ресурси, а й і науково-технічний потенціал інших країн; ТНК проникають на ринки третіх країн і стають „своїми”, минаючи митні бар’єри іноземних країн; маючи філії та дочірні компанії в різних країнах, ТНК долають обмеженість внутрішнього ринку країн розміщення; ТНК збільшують розміри підприємств і масштаби виробленої продукції до найбільш прибуткового рівня і т. д.

Транснаціональні компанії здобувають переваги у результаті отримання вигоди з різниці в економічному стані країн розміщення свого капіталу. Розміщуючи філії і дочірні компанії в інших країнах, ТНК набувають можливості: отримувати переваги, розміщуючи виробництва в країнах із дешевою сировиною і низькими ставками заробітної плати; планувати й отримувати прибутки в різних країнах залежно від рівня оподаткування доходів; пристосовувати свої виробничі схеми і системи збуту до специфічних умов національних ринків різних країн; здійснювати політику бухгалтерського обліку операцій дочірніх компаній і філій, вигідну центральній компанії і т. д.

Доцільним є введення з ініціативи А. Субботіна поняття „кордони ринку глобальних компаній”, яке дає змогу раціонально і прагматично дивитися на проблему соціально-економічного розвитку світової спільноти. Під кордонами ринку глобальних компаній слід розуміти максимальний обсяг продажів, доступний їм відповідно до купівельної спроможності споживачів товарів і послуг. Як носій кордонів А. Субботін вибрав саме глобальні компанії тому, що вони домінують на ринках і вирішують національні та глобальні за масштабами політичні й соціально-економічні завдання [196; 75].

На жаль, сьогодні у дослідників та управлінців нема перспективного бачення того, як використовувати переваги глобалізації, одночасно уникаючи її негативних наслідків. Так, одним із останніх є безпрецедентна посилені і жорсткіша конкуренції. Звичайно, боротьбу потужних ТНК за збереження позицій на світовому ринку можна розглядати як позитивний процес підвищення якості товарів та послуг, зниження цін і раціоналізації структури виробництва в глобальному масштабі. Негативний аспект проблеми полягає в ціні, яку доводиться платити виробникам і населенню за міжнародну конкуренцію, що набуває дедалі жорсткіших рис. Адже зниження витрат і поліпшення якості, не кажучи вже про рекламу та освоєння ринків, потребують немалих витрат.

2.2. Моніторинг економіко-демографічних факторів мобільності реального капіталу

Формування міжнародних стратегій є рішеннями, пов'язаними з вибором країн, які мають можливість ведення бізнесу і реалізації визначеного масштабу інвестицій у кожен з них.

Так, як ми вже зазначали, одним із основних факторів міжнародної мобільності реального капіталу є, на нашу думку, демографічний, оскільки ще А. Сміт «придбані та корисні здібності всіх жителів і членів суспільства» відносив до основного капіталу [188; 70].

Нині виокремлено наступні тенденції демографічної ситуації у країнах світу:

- розвинуті країни, які на 30–50 років раніше пройшли через демографічний перехід⁶, виявилися неспроможними в своїй основній функції – відтворення населення. Цьому сприяли, насамперед, наступні процеси та явища:
 - зростаючий час для отримання освіти;
 - ліберальна система цінностей, що виникла і швидкими темпами поширилась в сучасному світі.

Варто відзначити: якщо дана тенденція зберігатиметься, то основне населення розвинутих країн приречене на вимирання і витіснення емігрантами з фертильніших етносів [88; 91–105].

Кардинально відмінна ситуація порівняно з розвинутими країнами спостерігається у країнах, які розвиваються: процеси відтворення населення забезпечують їхню „молодість”.

У розвинутих країнах демографічна революція призводить не тільки до різкого зменшення числа дітей і розпаду сімей, а й до зміни мотивів

⁶ Явище демографічного переходу розглядається в рамках однієї країни, коли розширене відтворення населення змінюється обмеженим відтворенням і стабілізацією населення. Дане явище відкрив французький демограф А. Ландрі.

економічного розвитку, пріоритетів освіти та охорони здоров'я. Зазначимо, що економісти з часів М. Вебера та Й. Шумпетера відзначали вплив нематеріальних факторів у нашому розвитку, що недавно висвітлив Ф. Фукуяма: „Нерозуміння того, що основи економічної поведінки лежать в області свідомості та культури, призводить до того поширення помилки (омани), за якого матеріальні причини приписують тим явищам в суспільстві, які за своєю природою належать в основному до області духу” [88; 91–105].

Раніше запропоновані моделі (наприклад, закон Мальтуса) та закономірності (наприклад, загальна закономірність: чим бідніше суспільство, чим вища дитяча смертність, тим більша народжуваність, тим багатодітніша сім'я) нині не завжди підтверджуються.

Д. Блум та Д. Канінг стверджують: «Коли велика когорта дітей періоду «бебі буму» вступає в працездатний вік, а зниження фертильності ще й збільшує частку жіночої робочої сили, зростає пропозиція праці в розрахунку на душу населення. Ця когорта працездатних завдяки більшій тривалості свого життя дає змогу більше, ніж раніше, економити на пенсіях, створюючи потенціальні ресурси для інвестування» [225; 3–10]. У результаті цього зростатимуть потреби в інвестиційних товарах, а саме: обладнання для нових робочих місць, виробництв, житло тощо, тобто формуватиметься попит на ринках країн. Це, своєю чергою, стимулюватиме зростання виробництва таких товарів, а отже, і збільшення зайнятих.

Ще одним чинником мобільності реального капіталу є регіональні інтеграційні процеси та участь країни у них. Сучасний світ характерний складним переплетінням взаємопов'язаних процесів формування регіональних економічних об'єднань. Однак вони виникають не тільки і не стільки в результаті створення формальних інтеграційних угруповань. Не менш важливу роль відіграє процес корпоративної регіональної економічної інтеграції.

Давно відзначено, що економічна діяльність корпоративних структур є, як правило, регіональною, концентруючись у невеликій групі країн. Так, згідно з результатами досліджень А. Рагмена, біля 72% обороту 500 великих корпорацій

світу припадає на ринки країн їх регіону. Аналогічні результати показують і дослідження макропоказників: можна говорити про формування в світі кількох „функціональних регіонів”, кластерів країн, торгівля всередині яких значно інтенсивніша, ніж міжрегіональна [119; 16].

За ідеальних умов основною метою формування та реалізації стратегій інтернаціоналізації діяльності компаній є інтеграція двох типів переваг: міжнародна експансія бізнесу є спробою об'єднання специфічних переваг корпорації (*firm-specific advantages, FSA*) з перевагами конкретної країни локалізації операцій компанії (*country-specific advantages, CSA*). Відповідно, одним із ключових аспектів тут будуть витрати, що визначатимуться і повністю залежатимуть від географічної та культурної дистанції між країною локалізації і країною, резидентом якою є компанія. Відтак чим більша географічна і культурна дистанція, тим більшими будуть витрати компанії на адаптацію до умов приймаючої країни.

Доречно згадати і про стрімке зростання внутрігалузевого міжнародного поділу праці, базованого на постійній поопераційній, повузловій, подетальній спеціалізації та кооперації у виробництві промислових виробів (і деяких послуг), асортимент яких постійно розширюється. В рамках цього поділу, країнам, які розвиваються, часто залишаються переважно простіші працемістки малопродуктивні операції з точки зору створення вартості [234; 8].

При виборі ринку – потенційної локалізації бізнесу міжнародні компанії обов'язково досліджують її систему оподаткування. В умовах глобалізації дедалі зростає роль так званої податкової конкуренції між країнами світу. Вперше ідеї цієї конкуренції описав американський економіст, професор економіки і географії університету Вашингтона Ч. М. Тібу (1924–1968 рр.). На жаль, у науковій літературі однозначного і загальноприйнятого визначення податкової конкуренції досі нема. Так, економіст інституту Катона з США Т. Мартос під податковою конкуренцією розуміє ситуацію, за якої країни з ліберальнішою податковою політикою відповідно є привабливішими для реєстрації доходів, а відтак привабливішими для іноземних інвесторів, що

викликає притік капіталу і робочої сили та приводить до збільшення податкових надходжень до бюджетів.

У цьому контексті розрізняють такі види податкової конкуренції:

- вертикальна, за її умов одну і ту ж саму податкову базу обкладають податками різні рівні влади (федеральна, регіональна, муніципальна і т. д.);
- горизонтальна, або ж, іншими словами, конкуренція за мобільність факторів, за якої юрисдикції конкурують на одному рівні.

На основі опрацьованих матеріалів у наукових виданнях можна, на нашу думку, сформулювати наступні ефекти, на реалізацію яких впливає система оподаткування країн-учасниць інвестиційного процесу:

- ефект конкуренції стандартного податку: при зростанні угод по мобільності реального капіталу зменшуватимуться ставки корпоративного податку;
- ефект агломерації: агломерованіші країни мають вищі ставки корпоративного податку;
- ефект мобільності капіталу стосовно ставок корпоративного податку, які можуть змінювати з часом або в підгрупах (наприклад, центр і периферія), важливого значення тут набуватимуть торгові витрати.

Важливим аспектом реалізації інвестиційних проектів у міжнародній площині є уникнення подвійного оподаткування. Як видно з рисунка 2.11, лівова частка цих договорів припадає на розвинуті країни світу, можливо, частково це і пояснює тенденцію у світовому господарстві: найактивнішими експортерами та імпортерами прямих іноземних інвестицій є, власне, розвинуті країни.

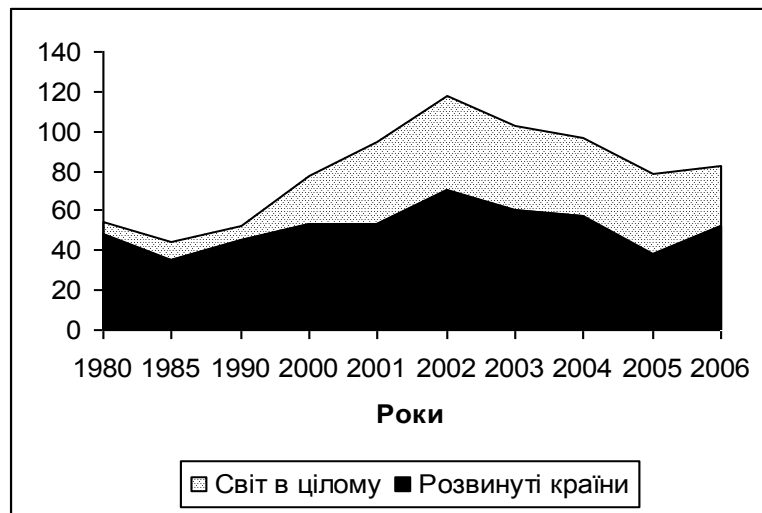


Рис. 2. 11. Кількість договорів про уникнення подвійного оподаткування.

Ще одним із факторів, який впливає на прийняття рішення щодо інвестування, є рівень корупції в приймаючій країні. Важко не погодитися з тим, що корупція – це аморальне явище, що шкодить як економічному, так і політичному розвитку будь-якої країни.

Загалом, згідно з класифікацією Світового банку, виділяють два загальних типи корупції: адміністративна корупція – передбачає зумисне внесення спотворень та ускладнень у процесі виконання законів, правил і характеристик регулювання з метою надання переваг як державним, так і недержавним «діючим особам» унаслідок незаконного та непрозорого забезпечення вигод для державних службовців (чиновників); корупція зі «захопленням держави» – передбачає взаємодію з боку груп інтересів на формування базових правил гри шляхом створення вигод для осіб, які приймають стратегічні рішення, що у результаті впливають на формування суспільних інститутів і пов’язані з лобізмом [50; 46–47].

Показником, з розрахунку якого можна оцінити рівень корупції в країні, є індекс сприйняття корупції (ІСК, Corruption Perception Index, CPI). Дослідження рівня корупції має такі напрями: пояснення міждержавних різниць у корупції (однією зі складових цього напрямку є впровадження обліку корупції в показниках економіки); облік корупції в показниках національної культури; ці

напрями формують третій напрям, що є суттєвим при формуванні стратегічних рішень, оскільки він передбачає одночасне врахування „важких” (економічних) і „м’яких” (культурних) змінних [246; 386].

Так, до країн, характерних низьким рівнем корупції, відносять Фінляндію, Данію, Нову Зеландію, Швецію, а до найкорумпованіших – Сомалі, М’янму, Ірак, Узбекистан, Гаїті. Україна у цьому рейтингу за 2007 р. займала 118 місце, для порівняння: Росія – 143, Білорусь – 150, Грузія – 79, Вірменія – 99 (див. додаток С).

Варто зазначити, що корупція спричиняє: асиметричність інформації, що дуже негативно відбивається на процесах інвестування; зниження довіри суспільства до держави; низьку якість управління; погіршення підприємницького клімату, наслідком чого є незадовільний економічний розвиток країни тощо.

В останні десятиліття збільшується увага наукових кіл до феномена так званих світових або глобальних міст (див. додаток Т). Сучасна теорія світових міст виходить, насамперед, із особливої участі ряду центрів в архітектурі глобальної суспільно-політичної обстановки та світового господарства. Будучи місцем розташування ключових індивідуумів, закладів і організацій, такі центри управляють, маніпулюють, диктують і визначають формування та відтворення капіталізму у всьому світі, слугують свого роду командними і контрольними пунктами глобальної геополітичної і геоекономічної системи [186; 10]. Таке уявлення дає змогу говорити про становлення глобальної градоцентричної моделі просторової організації всієї світової системи.

У мережевій моделі GaWC науковий колектив „Дослідницька група глобалізації і світових міст” представлено концепцію, що дає можливість її формалізації у вигляді трирівневої мережі:

- рівень світової економіки;
- міста як вузлові пункти, в котрих продукують наукомісткі послуги;
- компанії.

Таблиця 2.3

Рейтинг світових міст (за П. Тейлором)

Категорії світових міст		Міста
α (Альфа) – Провідні	12	Лондон, Нью-Йорк, Париж, Токіо
	10	Гонконг, Лос-Анджелес, Мілан, Сінгапур, Чикаго, Франкфурт-на-Майні
β (Бета) – Головні	9	Сан-Франциско, Сідней, Торонто, Цюрих
	8	Брюссель, Мадрид, Мехіко, Сан-Паулу
	7	Москва, Сеул
γ (Гамма) – Другорядні	6	Амстердам, Бостон, Вашингтон, Каракас, Даллас, Джакарта, Дюссельдорф, Женева, Йоганнесбург, Мельбурн, Осака, Прага, Сантьяго, Тайбей, Х'юстон
	5	Бангкок, Варшава, Монреаль, Пекін, Рим, Стокгольм
	4	Атланта, Барселона, Берлін, Будапешт, Буенос-Айрес, Копенгаген, Гамбург, Стамбул, Куала-Лумпур, Маніла, Маямі, Мінеаполіс, Мюнхен, Шанхай
D – Ті, які формуються	3	Афіни, Відень, Дублін, Люксембург, Ліон, Мумбаї (Бомбей), Нью-Делі, Ріо-де-Жанейро, Тель-Авів, Філадельфія, Хельсінкі
	2	Абу-Дабі, Алма-Ата, Бірмінген, Богота, Братислава, Брізбен, Бухарест, Каїр, Клівленд, Кельн, Детройт, Дубаї, Хошімін, Київ, Лімо, Лісабон, Манчестер, Монтевідео, Осло, Роттердам, Сіетл, Штутгарт, Гаага, Ванкувер
	1	Аделаїда, Антверпен, Балтімор, Бангалор, Бразілія, Калгарі, Кейптаун, Колумбус, Дрезден, Единбург, Генуя, Глазго, Гуанчжоу, Ханой, Канзас, Лідс, Лілль, Марсель, Річмонт, Санкт-Петербург, Ташкент, Тегеран, Турін, Утрехт
Джерело: [181; 14].		

Глобальні центри володіють потужним демографічним комплексом і створюють великі агломерації. Глобальні міста є найбільшими приймаючими центрами міграційних потоків, які здійснюються з усіх регіонів світу, до того ж у більшості провідних глобальних центрах на вході явно домінує міжнародна міграція, на виході – внутрішня.

В умовах розвитку процесів глобалізації і транснаціоналізації оцінки та рейтинги економічної потужності й управлінської ролі світових міст тісно пов'язані з розміщенням штаб-квартир найбільших ТНК. Щорічне ранжування більших ТНК, яке здійснює, зокрема, журнал Fortune, досить сильно варіює, у т. ч. в результаті укладання альянсів, злиття і поглинань компаній, залежно від

кон'юнктури, що склалася на світових ринках, і т. д. Однак як би не змінювався склад більших ТНК, концентрація їх штаб-квартир у глобальних центрах залишається у цілому достатньо стійкою.

Володіючи колосальним економічним потенціалом, світові міста виступають як ключові фокуси не тільки національної території, а й усього світового господарства, які через мережеві структури ТНК здатні контролювати глобальну економіку. «Командний склад» таких центрів достатньо обмежений і консервативний, хоча останнім часом виражений тренд до розширення його спискового складу та географії за рахунок нових динамічно зростаючих міст.

Для подальшого аналізу факторів міжнародної мобільності реального капіталу ми сформували вибірку країн. Вона створена за такими критеріями, як: ПІІ за потоками та кумулятивним показником (запасами); ВВП; чисельність населення; чисельність зайнятого населення; продуктивність праці й капіталу.

Вибірку країн склали: Велика Британія, Канада, США, Німеччина, Франція, Австралія, Індія, Китай, Бразилія, Мексика, Україна, Росія, Казахстан, Узбекистан, Білорусія, Вірменія, Азербайджан, Грузія, Киргизстан, Таджикистан, Туркменістан, Молдова, Нігерія, Пакистан, Філіппіни, Індонезія, Японія, В'єтнам, Туреччина.

Прямі іноземні інвестиції у дослідженні розглянуті в двох аспектах:

- ПІІ потоки (flow): для партнерів та філіалів складається з нетто реалізації акцій та зобов'язань (у т. ч. безготівкове придбання обладнання, виробничих прав тощо) материнським компаніям плюс частка участі материнських компаній, доходів від реінвестування у дочірні компанії плюс загальні чисті інтракорпоративні зобов'язання (коротко- та довготермінові), які забезпечуються материнською компанією; для відділів складаються з доходів від реінвестування плюс зростання фондів від фінансування прямих інвесторів.
- ПІІ запаси (stock): для підприємств – партнерів та філій, це є вартість частки у капіталі та резерви (у т. ч. нерозподілені прибутки) сплачені материнським компаніям (це – рівність: загальні активи мінус загальні зобов'язання), плюс сума боргу компаній-партнерів або дочірніх компаній

материнській компанії. Для підрозділів – це вартість основних фондів і вартість поточних активів та інвестицій, які охоплюють належну суму боргу материнській компанії, часткові зобов'язання щодо третіх складових міжнародної компанії.

За цими критеріями були відібрані країни, характерні або високими показниками залучення ПІІ, або показниками значного приросту в залученні ПІІ (крім країн колишнього СРСР).

Згідно зі статистичними даними UNCTAD, стабільні позиції тут займають розвинуті країни, а також країни, що розвиваються, зокрема, Китай, Індія, Бразилія, Росія і т. д.

Дані про фінансові потоки ПІІ (вхідні та вихідні), які виражені у процентному відношенні до ВВП, показують ступінь глобалізації економіки, що базується на економічному кліматі в даний період часу, тобто фіксує зміни за цей період.

Відношення позиції за вхідними інвестиціями до ВВП показує вагомість іноземної власності або ступінь іноземної присутності в економіці. Вони також ілюструють ступінь, відповідно, залежності національної економіки та рівня проникнення господарюючих суб'єктів країни із зовнішніх ринків. Порівняння результатів, отриманих за вхідними та вихідними ПІІ, показує порівняльну важливість країни як експортера або реципієнта ПІІ (див. додаток У).

У результаті проведених зазначених розрахунків сформовано такі групи країн:

- щодо привабливості інвестиційного клімату (лідером тут є Китай): цей показник за 2006 р. порівняно з 2000 р. був більшим, що свідчить про поліпшення інвестиційного клімату (наприклад, у Великій Британії, Франції, Австралії, Грузії, Молдові, Україні та ін.); показник за 2006 р. менший, ніж у 2000 р., тобто відбулися негативні зрушення в інвестиційному кліматі (наприклад, Китай, Казахстан, Азербайджан, В'єтнам, Туреччина тощо); показники за 2000 р. і 2006 р. були порівняно стабільними (наприклад, США, Канада, Білорусь);

- щодо залежності національної економіки у контексті як іноземної присутності, так і рівня проникнення господарюючих суб'єктів країни на зовнішні ринки: цей показник за 2006 р. порівняно з аналогічним показником у 2000 р. був більшим, а це свідчить про зростання участі країни в економіках світу та присутності іноземних компаній на внутрішньому ринку (наприклад, Велика Британія, США, Німеччина, Бразилія, Молдова та ін.); показник за 2006 р. менший, ніж у 2000 р., тобто зменшилась як участь країни в економіках світу, так і присутність іноземних компаній на внутрішньому ринку (наприклад, Грузія, Нігерія, Індонезія, Пакистан, Індія, Росія та ін.); показники за 2000 р. і 2006 р. були порівняно стабільними (наприклад, В'єтнам, Австралія).

ВВП визначають як сукупну ринкову вартість повного обсягу кінцевого виробництва товарів і послуг, створену в даній країні за певний період часу (як правило, за рік). ВВП є кінцевим результатом діяльності всіх суб'єктів економіки на економічній території даної країни безвідносно до їх національної належності [67; 420].

При розгляді факторів міжнародної мобільності реального капіталу важливим є аналіз чисельності населення як сукупності людей, які проживають на території країни. Статистика населення вивчає закономірності відтворення населення, яке проживає на даній території, в даний час, на основі якісного аналізу кількісних характеристик. Основною одиницею статистичного спостереження населення є людина, яка має фізичний розвиток, розумові здібності й знання, необхідні для трудової діяльності. Тому статистика всебічно вивчає населення як найважливішу складову частину продуктивних сил суспільства. Джерелами інформації про чисельність населення є переписи, обліки та оцінки. Зокрема, переписи в Україні проводять через певну кількість років, а в період між переписами здійснюють розрахунки за даними поточного обліку змін, що відбуваються в демографічному процесі. Чисельність населення є кількісною характеристикою населення країни чи її регіону на певну дату. При переписах реєстрація населення відбувається на критичний момент, а при обліках – на початок кожного року [46; 9–10].

Згідно зі статистичними даними UNCTAD, США, Канада і т. д. – це країни, характерні відносною стабільністю демографічних процесів, деякий спад народжуваності спостерігається у ряді європейських країн. Що стосується колишніх країн СРСР, то тут у більшості з них спостерігається значний спад народжуваності та високий рівень смертності.

Важливим при аналізі якісних характеристик населення є визначення чисельності зайнятого населення. Міжнародна організація праці (МОП) виділяє економічно активне населення, яке інколи називають робочою силою. Робоча сила – це частина населення, що забезпечує пропозицію робочої сили для виробництва товарів і послуг. Чисельність економічно активного населення охоплює зайнятих і безробітних на певну дату або за період. До зайнятого населення належать особи у віці 16 років і старше, а також особи молодшого віку, які за наймом виконували роботу за оплату або виконували роботу без оплати на сімейному підприємстві. Первинна зайнятість – це число персоналу за основним місцем роботи, вторинна зайнятість – це праця у вільний від роботи час [46; 10].

Ефективність використання фактора праці характеризує показник продуктивності праці. Продуктивність праці як економічна категорія, своєю чергою, характеризує ефективність використання робочого часу, тобто здатність людей створювати за одиницю часу певну кількість продукції чи послуг. Продуктивність праці визначається як співвідношення кількості виробленої продукції і витрат робочого часу. Таким чином, продуктивність праці прямо пропорційно залежить від кількості виробленої продукції і обернено пропорційно від витрат робочого часу. Підвищення продуктивності праці приводить до економії сукупної (живої, уречевленої і майбутньої) праці. Конкретно таке підвищення полягає у тому, що частка живої праці зменшується, а уречевленої збільшується так, що загальна величина трудомісткості зменшується [46; 173].

Рівень продуктивності праці формується під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів стосовно суб'єкта економіки. Так, до зовнішніх чинників

ми відносимо ті, на які суб'єкт не в змозі впливати прямо: політика країни, макроекономічні зрушення, стан економіки та інфраструктури тощо. До внутрішніх чинників належать ті, на які суб'єкт спроможний впливати: матеріально-технічні й технологічні, організаційні, економічні, соціальні тощо. У нашому дослідженні продуктивність праці у певній країні визначена як співвідношення ВВП до кількості зайнятого населення у цій самій країні.

До вибірки країн введено представників кожної з груп країн за критерієм віднесення їх до: розвинутих країн; країн, які розвиваються; країн з економікою, що трансформується.

Враховуючи, що Україна належала до колишнього СРСР, до вибірки ми ввели всі країни цього союзу, крім прибалтійських.

Визначальним елементом нашого дослідження є виявлення та оцінка взаємозв'язків між критеріями відбору для кожної країни шляхом визначення кореляції. Це здійснено на основі аналізу показників потоків ПІІ flow і stock (див. табл. 2. 4 і 2. 5).

Таблиця 2.4

Кореляційні зв'язки ПІІ (flow) з економіко-демографічними факторами

Звідси можна зробити висновок, що кумулятивний показник ПІІ більше взаємопов'язаний із критеріями здійснення вибірки країн. Щільність кореляційного зв'язку:

- $R < 0,3$ – слабкий зв'язок
- $0,3 \leq R \leq 0,7$ – середній зв'язок
- $R \geq 0,7$ – сильний зв'язок

У процесі визначення кореляційних зв'язків було виявлено, що кумулятивні показники ПІІ (stock) корелюється з критеріями відбору краще, ніж динамічні показники ПІІ (flow).

Отже, згідно з даними наведеними у табл. 2.4 та 2.5, можемо згрупувати країни вибірки у такі групи:

- ПІІ – потоки:
 - 1) група країн характерна сильною щільністю зв'язків ПІІ з критеріями формування вибірки, до якої увійшли Азербайджан, Казахстан, Киргизстан, Туркменістан, Пакистан, Індонезія, В'єтнам;
 - 2 група – характерна сильними зв'язками з демографічними факторами і до неї увійшли Узбекистан, Індія, Нігерія;

Кореляційні зв'язки ПШ (stock) з економічно-демографічними факторами

- 3 група – сильні зв'язки з економічними факторами і до неї увійшли Канада, Австралія, Китай, Бразилія, Україна, Росія, Вірменія, Грузія, Таджикистан, Молдова;
- 4 група – обернені або слабкі зв'язки, і до якої увійшли Велика Британія, США, Франція, Мексика, Білорусь, Філіппіни, Японія, Німеччина, Туреччина.
- ПШ (запаси)

- 1 група країн характерна сильною щільністю зв'язків ПІІ з критеріями формування вибірки, до якої увійшли Велика Британія, Канада, США, Франція, Австралія, Індія, Мексика, Казахстан, Азербайджан, Киргизстан, Таджикистан, Туркменістан, Нігерія, Пакистан, В'єтнам;
- 2 група – характерна сильними зв'язками з демографічними факторами і до неї увійшли Бразилія, Узбекистан, Японія;
- 3 група – сильні зв'язки з економічними факторами і до неї увійшли Китай, Росія, Білорусь, Вірменія, Грузія, Молдова, Філіппіни, Україна, Німеччина, Туреччина;
- 4 група – обернені або слабкі зв'язки, і до якої увійшла Індонезія.

Усі ці групи країн за масштабністю впливу ПІІ можна поділити на:

- країни з ПІІ рівномірного впливу;
- країни з ПІІ нерівномірного впливу.

Відповідно, перші отримують більше позитивних ефектів, аніж інша група країн.

Отже, оцінюючи взаємозалежності ПІІ з критеріями вибірки, можна стверджувати, що як притік, так і ефекти від ПІІ будуть формуватися в межах щільності кореляційних зв'язків між ними.

Дану класифікацію та критерії потрібно адаптувати при оцінці тих чи інших компанії, країни, регіону з обов'язковим урахуванням специфічних умов рівнів реалізації стратегій інтернаціоналізації.

2. 3. Місце України в світових потоках реального капіталу

За останні роки в Україні зросли інвестиції в основний капітал, але все ж таки їх недостатньо для відновлення і становлення виробничого потенціалу. Тому для розв'язання проблеми недостатньої забезпеченості внутрішнім капіталом використовують додаткове джерело капіталу – залучення іноземного капіталу.

Дані статистичного аналізу економіки України за 2000–2007 рр. свідчать про утвердження нової якості зростання, пов'язаної з розширенням внутрішнього ринку і початком інтенсивного оновлення основних виробничих фондів, відчутним зростанням інвестиційного попиту або, іншими словами, утвердженням в Україні інвестиційної моделі економічного зростання.

У технологічній структурі інвестицій в основний капітал зростає частка витрат на капітальне будівництво, придбання машин, обладнання, устаткування для новозбудованих об'єктів і для реконструкції та технічного переоснащення діючих підприємств. На початок 2007 р. питома вага цих витрат становила 84,1% від загального обсягу капітальних інвестицій (для порівняння: у 1999 р. – 47,1%; 2002 р. – 79,8%; 2005 р. – 83, %) [51; 196].

Щодо прямих іноземних інвестицій як додаткового джерела фінансування структурної перебудови економіки України, то вони все ще не відіграють вагової ролі, хоча накопичені обсяги інвестицій на початку 2007 р. зросли порівняно з 2001 р. у 5,15 раза (див. рис. 2. 12).

Одним із основних кроків нашого дослідження є аналіз потоків прямих іноземних інвестицій у та з економіки нашої країни. Даний аналіз ми здійснили у таких розрізах: дослідження загальних потоків прямих іноземних інвестицій у та з економіки України, зокрема регіональний розподіл та розподіл між підприємствами; детальний огляд географії прямих іноземних інвестицій в Україну і країн розподілу прямих інвестицій вітчизняними суб'єктами господарювання за кордон, галузевий розподіл прямих інвестицій – як тих,

котрі спрямовували в нашу країну, так і тих, що українські підприємства здійснювали за кордон.

Розпочнемо наш аналіз із дослідження потоків прямих іноземних інвестицій у та з економіки України загалом. Як бачимо з рисунка 2.12, який побудовано із даних, наведених у додатку Ф, значення показника прямих іноземних інвестицій в економіку України зросло більше, ніж із неї. Так, у 1995 р. співвідношення прямих інвестицій із України щодо ПІІ в економіку нашої країни становило 4,2%, а на початку 2007 р. дане співвідношення зменшилося до 1,05%, що негативно впливає на рівновагу платіжного балансу України.



Рис. 2.12. Прямі іноземні інвестиції в та з економіку України за 1995–2007 р.

На протигагу тенденціям, які відображено на рисунку 2.13а., побудованому за даними таблиці додатку Ф, кількість підприємств, що здійснювали пряме інвестування в економіку країн світу, зростала значно повільнішими темпами, ніж кількість підприємств, котрі отримали ПІІ (див. рис. 2.13б., побудований за даними таблиці додатку Ф).

У регіонах важливу роль відіграють наявність відповідної інфраструктури і привабливість об'єктів інвестування.

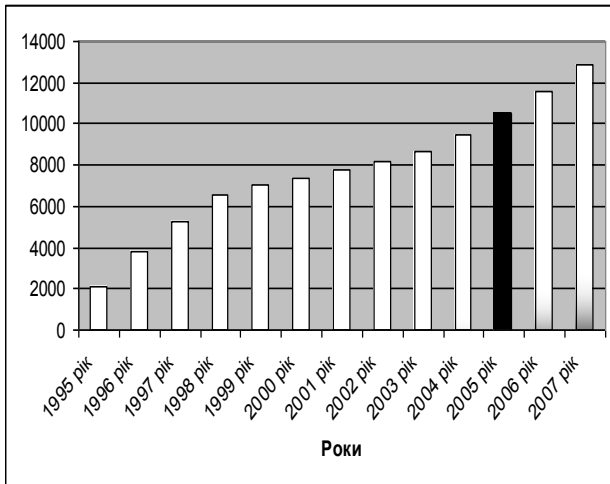


Рис. 2.13а. Кількість підприємств, які отримали ПП за 1995–2007 рр.

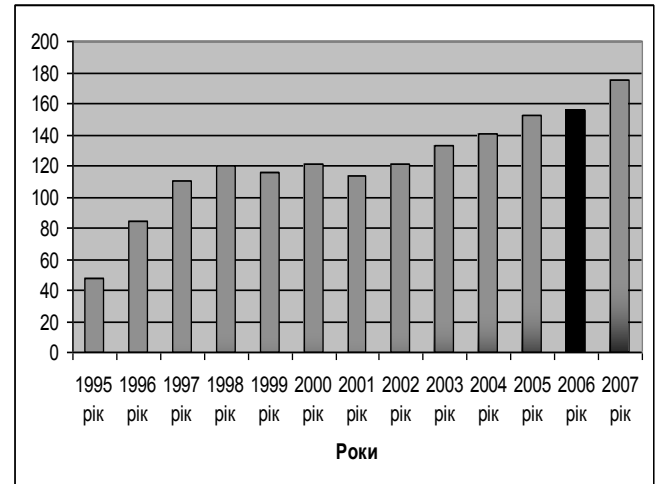


Рис. 2.13б. Кількість підприємств, що вклали прямі інвестиції в економіку країн світу за 1995–2007 рр.

Рис. 2.13. Кількість підприємств, які брали участь у потоках ПП за 1995–2007 рр.

Важлива роль у безпосередньому залученні інвестицій у регіони належить самим регіонам. Їх інвестиційна привабливість визначається дією системи як об'єктивних, так і суб'єктивних чинників. До об'єктивних можна віднести соціально-економічні особливості інвестиційної привабливості регіонів, основні напрямки структурної трансформації їх економіки. Інвестори надають перевагу промислово розвинутих, із вигідним економічним становищем регіонам. Суб'єктивні чинники безпосередньо пов'язані з характером дій місцевої влади, спрямованих на створення сприятливого інвестиційного клімату для залучення іноземних інвестицій в економіку регіону. Крім того, на регіональному рівні місцева влада має визначити пріоритетні сфери й галузі інвестування, сприяти зменшенню зовнішніх ризиків та бюрократичних перепон для розвитку спільного підприємництва. Дуже важливим є забезпечення іноземних інвесторів достовірною інформацією про підприємницькі можливості та ризики в регіонах.

Отже, до регіонів, що на початку 1995 р. були лідерами за кількістю підприємств, які отримали ПП, належали: Дніпропетровська (166), Донецька (142), Львівська (358), Одеська (307) області та м. Київ (420) області (див. додаток Ф). Дніпропетровська область залишалася лідером із кількості

підприємств, які отримали ПІІ протягом 1996–2007 років (див. додаток Ф). Дещо змінився склад регіонів України за даним показником на початок 2007 р. Так, окрім Дніпропетровської області до них увійшли: Закарпатська, Львівська, Одеська області та м. Київ.

До регіонів, підприємства яких отримали найменше ПІІ, належали Вінницька (13), Житомирська (5), Кіровоградська (11), Херсонська (5) області та м. Севастополь (10).

Змінились у 2007 р. і регіони, підприємства яких отримали найменше прямих іноземних інвестицій, а саме, Кіровоградська (78), Луганська (129), Рівненська (133), Чернігівська (69) області та м. Севастополь (10). Варто пам'ятати про те, що кількісний показник щодо підприємств, які отримали ПІІ, не враховує якісний його зміст, тобто обсяги інвестицій у дані підприємства.

Регіони-лідери за кількістю підприємств, які отримали значні суми прямих іноземних інвестицій, є здебільшого і лідерами за кількістю підприємств, які у великих масштабах інвестували в економіку країн світу (див. рис. 2. 14. та додаток Ф).

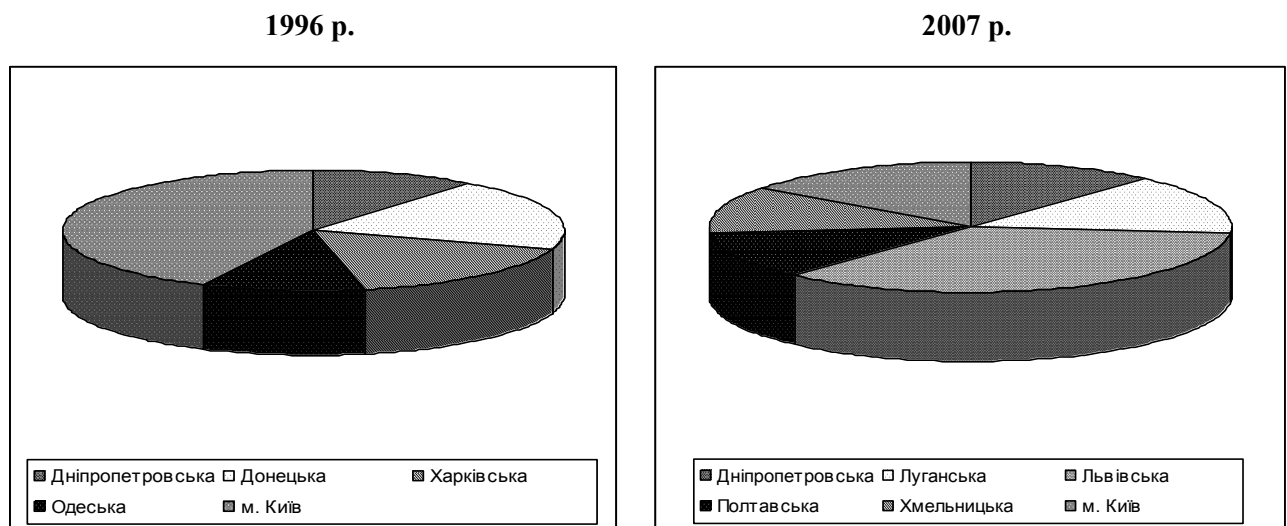


Рис. 2.14. Регіони-лідери за кількістю підприємств, які вклали прями інвестиції в економіку країн світу.

Продовжуючи аналіз, варто зазначити, що не всі регіони-лідери за кількістю підприємств, які отримали прями іноземні інвестиції, є і лідерами за обсягами залучених інвестицій. Так, до п'ятірки регіонів-лідерів за обсягами

залучених інвестицій за станом на 1 січня 2007 р. (див. додаток Ф) згідно з даними, наведеними у додатку Ф, відносимо Дніпропетровську (2331,9 млн. дол. США), Донецьку (837,1 млн. дол.), Київську (879,0 млн. дол.), Харківську (1015,4 млн. дол.) області та м. Київ (5538,2 млн. дол. США).

За станом на 1 січня 1996 р. до цієї п'ятірки належали Дніпропетровська (43,4 млн. дол.), Донецька (60,7 млн. дол.), Львівська (26,9 млн. дол.), Одеська (59,6 млн. дол.) області та м. Київ (120,7 млн. дол. США). Огляд регіонів України щодо залучених прямих іноземних інвестицій засвідчив, що основні потоки ПІІ спрямовують у промислово розвинуті регіони України, наприклад, Дніпропетровську області, а також помітна тенденція розміщення ПІІ в регіонах, де є можливість транскордонної інтеграції, наприклад, Донецькій, Харківській, Одеській, Львівській, Закарпатській областях. Лідером щодо залучення прямих іноземних інвестицій є Київ. Значні потоки у це місто можна пояснити наявністю розвинутої інфраструктури, розвитком логістичних мереж, високим рівнем кількості та якості пропозиції праці.

Отже, ми можемо сформувати рейтинг регіонів України у контексті залучених обсягів прямих іноземних інвестицій (див. додаток Х).

Як бачимо, найпривабливим для іноземних інвесторів є м. Київ, яке протягом 1996–2007 рр. займає перше місце у рейтингу. До регіонів, які порівняно з 1995 р. стали привабливішими для іноземних інвесторів і характерні зростанням ПІІ, відносимо Волинську (24 місце у рейтингу в 1995 р. і 13 – у 2007 р.), Харківську (21 місце у 1995 р. та 3 – у 2007 р.) області й м. Севастополь (25 місце у 1995 р. та 16 – у 2007 р.). Протилежна тенденція спостерігається у Кіровоградській (місця в рейтингу у 1995 р. та 2007 р. – 16 і 25, відповідно), Тернопільській (12 місце у – у 1995 р. та 26 місце у 2007 р.), Чернігівській (15 місце у 1995 р. та 24 – у 2007 р.) областях.

Варто зазначити, що регіони-лідери за обсягами залучених прямих іноземних інвестицій (див. додаток Ф) займають лідируючі позиції і в здійсненні прямих інвестицій за кордон, що зображено на рисунку 2.15.

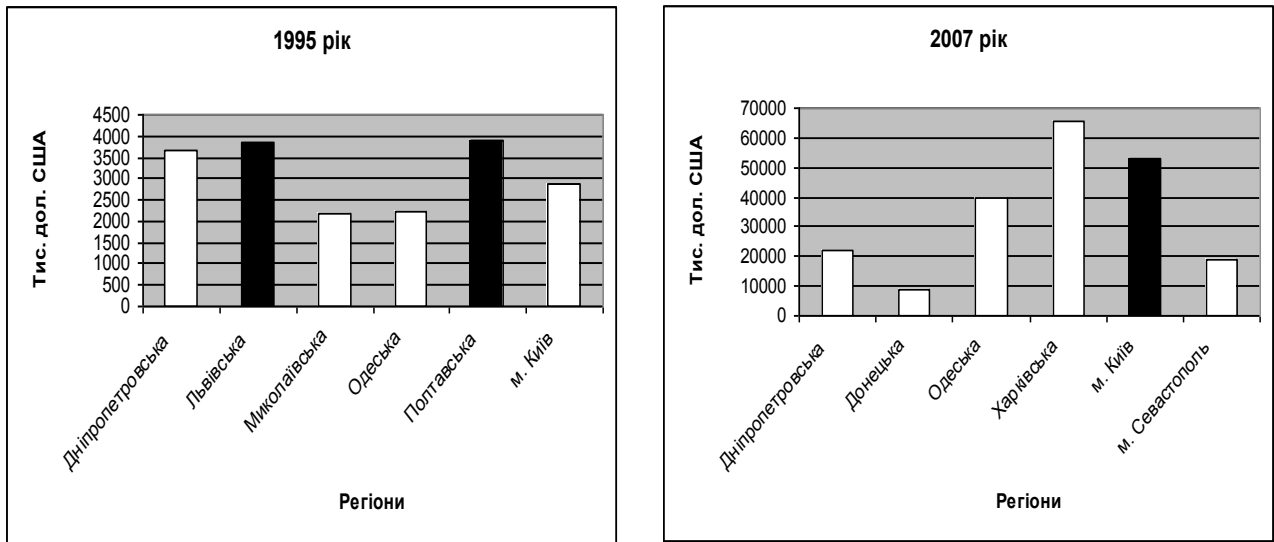


Рис. 2. 15. Регіони–лідери за обсягами інвестованих прямих інвестицій за кордон у 1995 р. та 2007 р.

Як бачимо, тут є суттєві регіональні диспропорції в процесі іноземного інвестування. Така ситуація особливо показова з огляду на те, що більшість інвестиційних проектів впроваджують у секторах із високою оборотністю капіталу, а отже, зі швидкою окупністю та порівняно низькими ризиками. Йдеться, насамперед, про внутрішню торгівлю і харчову промисловість. Із іншого боку, саме цих два сектори пропорційно представлені у структурі практично в усіх регіонах України та не потребують особливих, специфічних передумов на місцевості. Таким чином, можна стверджувати, що регіони конкурують між собою за залучення капіталу.

Практично всі регіони-лідери за структурою економіки належать до групи індустріальних; це свідчить про те, що визначальним чинником розвитку регіонів наразі залишається сформована протягом десятиліть галузь важкої промисловості (при цьому екологічний вплив важкої індустрії на територію не розглянуто). Одеська та Львівська області, які фактично можна вважати лідерами півдня і заходу України, належать до групи індустріально-аграрних регіонів. Стабільність складу регіонів-лідерів зумовлена, насамперед, параметрами розвитку регіонів (виробнича, транспортна та інша інфраструктури).

Однак нюанс полягає в тому, що де-юре іноземний капітал реєструють за місцем розташування головного офісу, який інвестор найчастіше розміщує в столиці.

Наступним етапом нашого дослідження є аналіз потоків прямих іноземних інвестицій за країнами світу, які здійснювали їх в та з економіки України. Згідно зі статистичними даними, що наведено у додатку Ф, до групи країн, котрі найбільше спрямовували прямі іноземні інвестиції в економіку нашої держави, відносимо Німеччину, Росію, Велику Британію, Сполучені Штати Америки, Австрію та ін. (див. додаток Ф).

Відповідно до даних, наведених у таблиці додатку Ф, можна зазначити, що лівова частка прямих іноземних інвестицій як у 1995 р., так і в 2007 р., надійшла з країн Європи⁷ (1995 р. – 59,92; 2007 р. – 65,02%). Як видно з рис. 2.16, спостерігається тенденція до зростання прямих іноземних інвестицій із країн Європи.

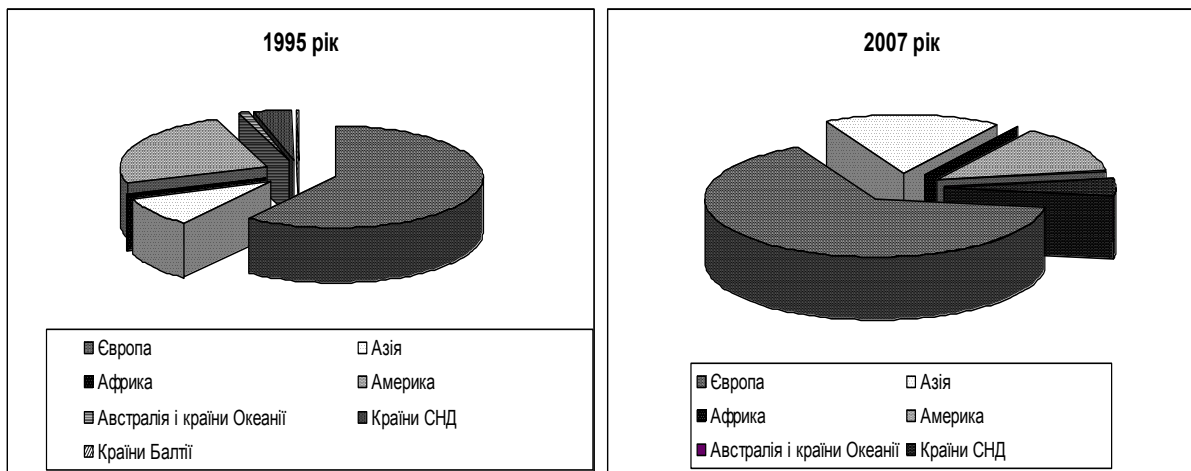


Рис. 2.16. Частка регіонів країн світу в потоках ПІІ в економіку України у 1995 р. та 2007 р.

Для кращого виявлення тенденцій участі регіонів країн світу у здійсненні ПІІ в економіку нашої країни так див. таблицю 2.10.

⁷ Із 2000 р. дані щодо країн Балтії відносять до групи країн Європи.

**Рейтинг регіонів країн світу за обсягами ПІІ в економіку України
у 1995 р. і 2007 р.**

Регіон	1995 р.	2007 р.
Європа	1	1
Азія	3	2
Африка	6	5
Америка	2	3
Австралія і країни Океанії	5	6
Країни СНД	4	4
Країни Балтії	7	–

Як демонструє таблиця 2.6, стабільну позицію щодо здійснення прямих інвестицій в Україну займають регіони країн Європи і СНД. Порівняно з 1995 р. суттєво змінилась ситуація з країнами Америки й Азії у процесах прямого інвестування. Так, значно зменшилася частка країн Америки у загальних потоках ПІІ в Україну, але одночасно спостерігається тенденція до зростання майже вдвічі прямих іноземних інвестицій із країн Азії.

Важливим є дослідження за регіонами країн, які найактивніше здійснювали ПІІ в нашу країну. Дане дослідження розпочнемо з країн Європи. Характеризуючи країни Європи щодо здійснення ними прямих інвестицій в економіку України, варто зазначити, що лідерами тут є наступні країни: Австрія, Нідерланди, Німеччина, Велика Британія і Франція.

Обсяги прямих іноземних інвестицій із країн Африки є незначними, їх здійснювали переважно такі країни, як Ізраїль, Кіпр, Південна Корея, Туреччина та Японія.

Лідером здійснення прямих інвестицій в економіку нашої країни був Кіпр, до того ж, із 1997 р. спостерігається постійний тренд до зростання потоків ПІІ з цієї країни.

Країни Африки у потоках ПІІ до України мають найнижчу частку серед інших регіонів, і в цьому найактивніше брали участь лише три країни: Ліберія, Маврікій та Сейшельські острови.

Прямі іноземні інвестиції з країн Америки в економіку України надходили здебільшого зі Сполучених Штатів Америки, Канади, Аруби, Віргінських островів (Британських). Сполучені Штати Америки та Віргінські острови (Британські) характерні трендом сталого зростання обсягів ПІІ в нашу країну. Дещо меншими темпами зростають ПІІ з Канади. Протягом 2006 р. активізувала свої операції ПІІ в економіку України Аруба.

Регіон Австралії і країн Океанії представлений Австралією, Маршалловими островами та Новою Зеландією, які інвестували значні обсяги ПІІ.

Найактивнішим інвестором в економіку нашої країни є Австралія, і, хоча потоки ПІІ з цієї країни найбільших обсягів досягли в 1999 р., вони знову активізувалися протягом 2006 р.

Останнім регіоном країн, який ми досліджуватимемо, є країни СНД. Найбільше ПІІ в економіку України надійшло з Росії, при цьому вони особливо зросли протягом 2004–2006 рр. Значно менше прямих інвестицій здійснювали в нашу державу Білорусь, Казахстан, Молдова, Узбекистан.

За станом на 2007 р. сформувався п'ятірка країн-лідерів щодо здійснення прямих іноземних інвестицій в економіку України, і до таких належать Німеччина, Австрія, Велика Британія, Кіпр, Росія.

Так, ПІІ з Німеччини за станом на кінець 1994 р. дорівнювали 21% у загальному обсягові ПІІ в Україну; протягом кількох наступних років він значно зменшився, у 1999 р. та у 2004 р. становив 7% (хоча порівняно з 1995 р. він зріс у 1999 р. – в 2,3 рази, у 2004 р. – у 6,5 рази), а вже у 2005 р. – 33% (відносно 1995 р. зріс у 54,3 рази) та у 2006 р. – 26,5% (відносно 1995 р. зріс у 55,5 рази).

Ще однією з країн – лідерів зі здійснення ПІІ в економіку нашої держави є Кіпр. Щодо особливостей аналізу потоків ПІІ з цієї країни, то варто зазначити, що враховуючи статус Кіпру як офшорної зони, значна частка інвестицій із цієї країни здійснюють українські інвестори, які попередньо трансферують свій капітал туди і, таким чином, згадані кошти можна лише „умовно” вважати

іноземними інвестиціями. Потоки ПІІ з цієї країни характерні високою динамікою, так, порівняно з 1994 р. вони до початку 2007 р. зросли у 105,7 раза, хоч їх частка у загальному обсязі становила: у 1994 р. – 6%, у 1999 – 6,4%, 2004 – 12,2%, 2005 – 10%, у 2006 р. – 14%.

Австрія як одна з країн п'ятірки лідерів у 2006 р. інвестувала в Україну в 195 разів більше порівняно з 1995 р., її частка у загальних потоках ПІІ характерна поступовим стабільним зростанням до 2005 р.: 1994 р. – 1,7%, 1999 – 2,7%, 2004 – 4%, 2005 – 8,5%, 2006 р. – 8 %.

Велика Британія як одна з країн-лідерів на початок 2007 р. інвестувала в Україну у 46 рази більше порівняно з 1995 р., її частка у загальних потоках ПІІ становила: 1994 р. – 7%, 1999 – 3%, 2004 – 10,7%, 2005 – 7%, 2006 р. – 7,4%.

Щодо Сполучених Штатів Америки, то ПІІ хоча й зросли на початок 2007 р. у 14,7 раза порівняно з 1995 р., але частка у загальних обсягах ПІІ зменшилася більш ніж у 3,5 раза; дана тенденція спостерігається з 1999 р.: 1995 р. – 20%, 1999 – 18%, 2004 – 13%, 2005 – 8,2%, 2006 р. – 6,7%.

Ще однією з країн для якої Україна приваблива з точки зору ПІІ є Росія. Тут спостерігається аналогічна тенденція, як і у випадку зі США. Хоча ПІІ зросли порівняно з 1995 р. у 51,4 раза, частка цієї країни у загальному обсязі останніми роками має тенденцію до зменшення: 1995 р. – 4 %, 2000 – 8,8 %, 2005 – 8 %, 2006 – 5 %, 2007 р. – 4,6 %.

Якщо ж аналізувати потоки прямих інвестицій із економіки України, то варто зазначити, що лівову частку таких інвестицій у 1995 р. спрямовували до країн Європи, у 2006 р. їх місце зайняли країни СНД. Дещо зросли потоки прямих інвестицій і до країн Азії (див. рис. 2. 20).

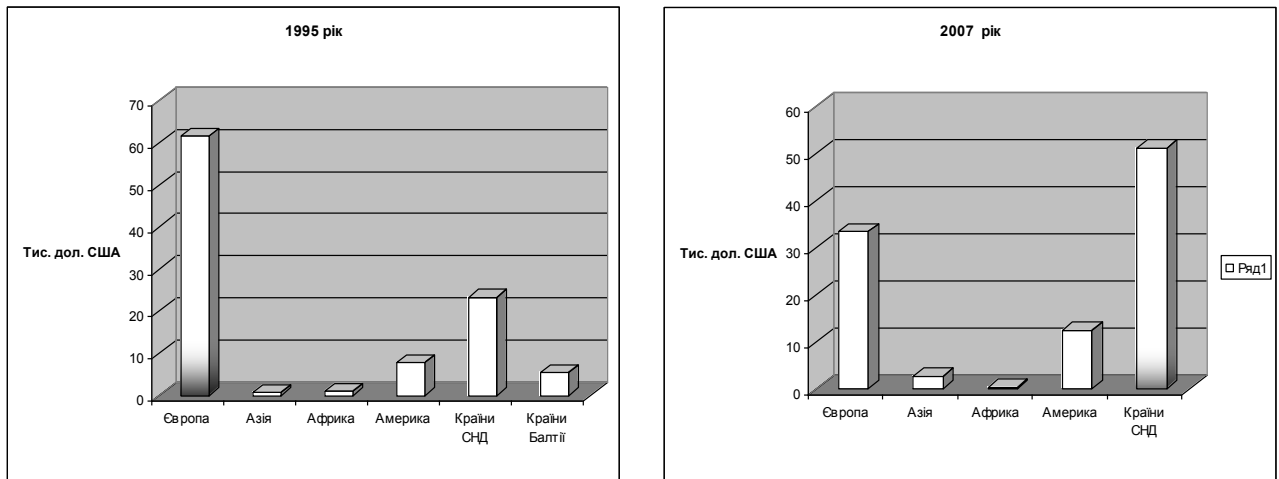


Рис. 2.17. Частки регіонів світу в потоках прямих інвестицій із України у 1995 р. і 2007 р.

Змінились і пріоритети інвесторів із України щодо країн розміщення прямих інвестицій у Європі. Так, якщо у 1996 р. найбільше приваблювали їх Австрія (5% в загальному обсязі), Швейцарія (40%) та Угорщина (10%), то на початку 2007 р. вони більше надавали перевагу Іспанії (6%), Польщі (11%) та Великої Британії (6%).

Щодо регіону країн Азії, то тут спостерігається наступна тенденція: за станом на 1995 р. єдиною країною, яка отримала значні прямі інвестиції з України, була Туреччина (0,6% від загального обсягу, для порівняння у 2007 р. – 0,04%). Починаючи з 1995 р. інвестори з України активізували операції прямого інвестування до Кіпру, а з 1996 р. – В'єтнам, які і є лідерами інвестиційної активності українських інвесторів за станом на 2007 р.

Хоча Кіпр та В'єтнам належать до трійки країн, куди найбільше спрямовували прямі інвестиції з України, варто зазначити, що частка цих країн має тенденцію до зменшення, особливо, коли йдеться про В'єтнам. Так, на початок 2007 р. вона для В'єтнаму становила 7,2% (для порівняння, у 1999 р. – 16,6%), для Кіпру на 2007 р. – 2,0% (у 1999 р. – 2,4%).

Згідно зі статистичними даними додатку Ф, у потоках прямих інвестицій із України порівняно незначна частка країн Африки, і за станом на 2007 р. країнами-лідерами щодо залучення українських прямих інвестицій були Єгипет

і Сейшельські острови, до того ж, варто зазначити, що інтерес до останньої країни з боку українських інвесторів протягом останніх двох років значно зріс.

Оскільки регіон країн Африки не дуже привабливий для українських інвесторів, то і частка країн-лідерів щодо залучення прямих інвестицій із України незначна: частка Єгипту в загальному обсязі – 0,1%, Сейшельських островів – біля 0,1%.

За станом на 1995 р. єдиною країною, в яку активно здійснювали прямі інвестиції з України, були Сполучені Штати Америки (7,9% у загальному обсязі), а на 2007 р. першість у даному регіоні отримала Панама (9% у загальному обсязі). Зменшилася частка США у загальному обсязі прямих інвестицій із України і на 2007 р. становила 2,6 %.

Щодо країн СНД, то за станом як і на 1995 р., так на 2007 р. лідером тут є Росія.

Наступним кроком нашої роботи є дослідження галузей економіки, що за результатами здійснених ПІІ є найпривабливішими для іноземних інвесторів та для українських інвесторів, які здійснювали прямі інвестиції за кордон.

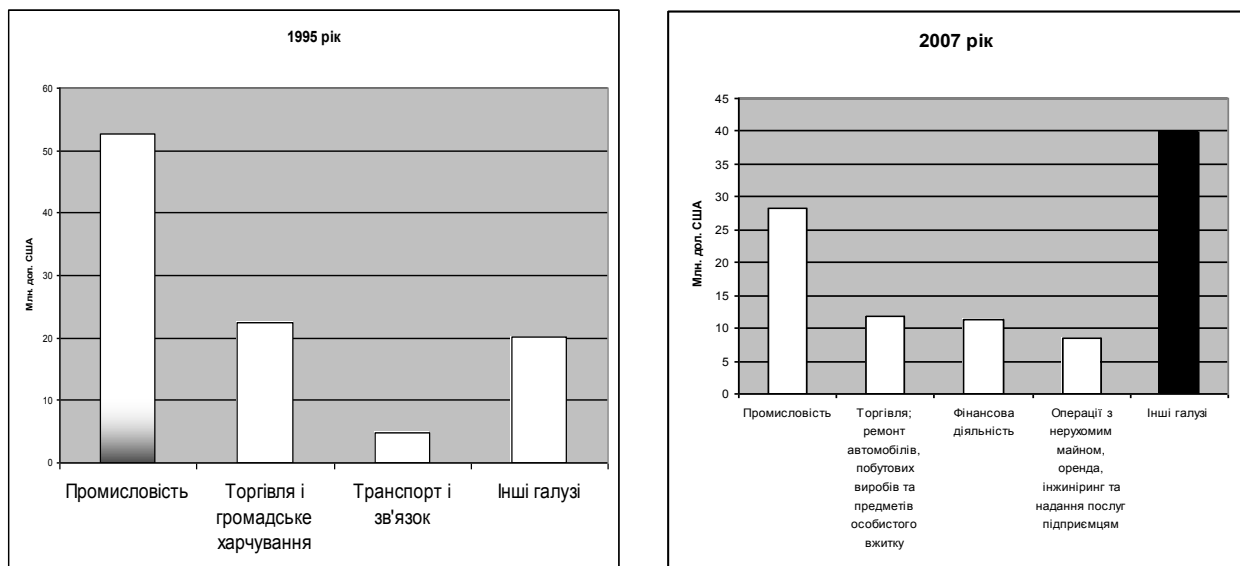


Рис. 2. 18. Галузі економіки України, в які найбільше було здійснено ПІІ у 1995 р. і у 2007 р..

Як зображено на рисунку 2.18, на початку 1995 р. найпривабливішими для іноземних інвесторів були промисловість (52,6% у загальному обсязі), торгівля та громадське харчування (22,5%), транспорт і зв'язок (4,8%). На

початку 2007 р. найбільша частка прямих іноземних інвестицій була зосереджена у таких галузях, як промисловість (28,3% у загальному обсязі), торгівля і ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку (12,0%), фінансова діяльність (11,4%), операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг і надання послуг підприємцям (8,4%).

Щодо промисловості як найпривабливішої галузі економіки України для іноземних інвесторів, то найбільше ПІІ було здійснено у: (1) протягом 1995 р. – чорну металургію; машинобудування та металообробку; харчову промисловість; (2) протягом 2006 р. – виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів; металургійне виробництво і виробництво металевих виробів; машинобудування (виробництво машин, електричного, електронного, оптичного устаткування і транспортних засобів).

У промисловість України за станом на 1995 р. найбільше ПІІ здійснили Сполучені Штати Америки, Велика Британія та Німеччина. Щодо Німеччини, то інвестори з цієї країни найактивніше здійснювали ПІІ у харчову промисловість (23,8 млн. дол. США), машинобудування і металообробку (12,9 млн. дол.) та легку промисловість (9,4 млн. дол. США). Сполучені Штати Америки здійснювали ПІІ переважно в машинобудування і металообробку (23,1 млн. дол.), харчову (6,5 млн. дол. США) та хімічну (6,8 млн. дол.) промисловості. Інвесторів із Великої Британії найбільше приваблювали машинобудування та металообробка (14,8 млн. дол.) і харчова промисловість (8,5 млн. дол.) (див. додаток Ф).

Німеччина і на початку 2007 р. залишилася лідером здійснення ПІІ у промисловість України, хоча й ключові галузі порівняно з 1995 р. змінилися: металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів (719,9 млн. дол., що майже у 56 разів більше, ніж у 1995 р.), хімічна промисловість (174,1 млн. дол., що у 65 разів більше, ніж у 1995 р.).

Друге місце серед країн, які найбільше інвестували у промисловість нашої країни в 2007 р., займає Кіпр; для інвесторів цієї країни найпривабливішими були галузі: машинобудування (179,8 млн. дол. США),

харчова (159,6 млн. дол.) і добувна (146,2 млн. дол., для порівняння: цей показник у 1995 р. становив 8,1, що у 18 разів менше, ніж на 2007 р.) промисловості.

Велика Британія найбільше інвестувала у машинобудування (174,9 млн. дол., для порівняння: у 1995 р. – 14,8 млн. дол.) і харчову промисловість (109,5 млн. дол., для порівняння: у 1995 р. – 8,5 млн. дол.).

Інвестори з Нідерландів найбільше ПІ розміщували у харчовій промисловості (341,7 млн. дол., для порівняння: у 1995 р. – 3,4, приріст у 2007 р. – більше ніж у 100 разів), зі Сполучених Штатів Америки у харчовій промисловості (341,7 млн. дол. США, для порівняння: у 1995 р. – 6,5, що у 2007 р. більше у 100 раз) та у виробництво коксу, продуктів нафтопереробки (81,5 млн. дол. США).

Наступною галуззю, що отримала значну частку ПІ, є торгівля. Сполучені Штати Америки, Німеччина, Швейцарія та Угорщина – ті країни, які найбільше інвестували у цю галузь економіки України на початок 1995 р.

Суттєво змінився склад країн – найактивніших інвесторів у галузь економіки «торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку» (до 2000 р. – «торгівля та громадське харчування»). Тут активізували свою інвестиційну діяльність: Кіпр – 2,3 та 606 млн. дол. США відповідно у 1995 р. і 2007 р., тобто зростання – понад 260 разів. Усі інвестиції у цю галузь були розміщені в оптову торгівлю і посередництво у ній; Велика Британія – 2,7 та 269 млн. дол. у 1995 р. і 2007 р., або зросли майже у 100 разів. 88,4% здійснених інвестицій припадає на оптову торгівлю і посередництво в оптовій торгівлі та 11,6% – на торгівлю автомобілями й мотоциклами, їх технічне обслуговування і ремонт; Віргінські острови (Британські), – 0,2 та 237,6 млн. дол., у 1995 р. і 2007 р., або зросли більш як у 1000 разів. Усі інвестиції у цю галузь були розміщені в оптову торгівлю і посередництво в оптовій торгівлі; Нідерланди – 2,6 і 186,6 млн. дол. у 1995 р. та 0,2 і 237,6 млн. дол. у 2007 р., або зросли майже у 72 рази. Усі інвестиції у цю галузь були розміщені в оптову торгівлю і посередництво в оптовій торгівлі; Аруба – 100,8

млн. дол. США. Всі інвестиції у цю галузь були розміщені в оптову торгівлю і посередництво в оптовій торгівлі.

Хоча у 1995 р. до трійки галузей, в яких було розміщено ПІІ, належали й «транспорт і зв'язок», вона, згідно з даними наведеними у додатку Ф, втратила одну з лідируючих позицій, адже частка її (в статистичних збірниках змінено з 2000 р. назву галузі на «діяльність транспорту і зв'язку») за станом на 2007 р. становила лише 4,25% у загальній структурі ПІІ в економіку України. Але на 01.01.1995 р. до країн, які активно інвестували у цю галузь, належали: Ірландія (8,0 млн. дол. США, усі інвестовано в транспорт), Греція (1,7 млн. дол., усі інвестовано у транспорт), Швейцарія (1,2 млн. дол., усі інвестовано в транспорт), Австрія (0,9 млн. дол., усі інвестовано в транспорт), Росія (0,8 млн. дол., усі інвестовано в транспорт) та Нідерланди (0,7 млн. дол., усі інвестовано у зв'язок).

Протягом 1995–2007 рр. активізувалися процеси здійснення прямих інвестицій у ще дві галузі (крім перелічених): фінансова діяльність (до 2000 р. – «фінанси, кредит та страхування» – 12,5 млн. дол. США) та операції з нерухомістю, оренда, інжиніринг і надання послуг підприємцям.

Щодо фінансової діяльності, частка якої у потоках ПІІ в економіку України на 2007 р. становила 11,42% (для порівняння: у 2000 р. – 8,08%), то потоки ПІІ до неї спрямовували здебільшого з таких країн, як Франція, Австрія та Кіпр.

У «операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям» за станом на 2007 р. найбільше інвестували Кіпр, Велика Британія та Сполучені Штати Америки. Крім перелічених країн, до країн, із яких у цей вид діяльності у 2000 р. надійшло найбільше ПІІ належала і Німеччина.

Прямі інвестиції, що українські інвестори здійснювали за кордон (див. додаток Ф), були спрямовані у галузі (див. рис. 2.19):

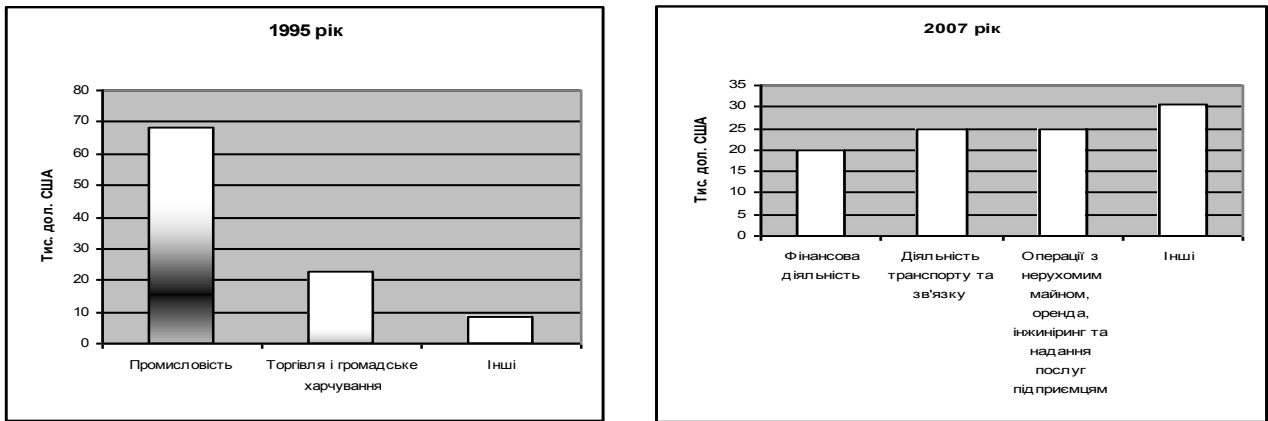


Рис. 2.19. Види економічної діяльності, в які здійснювали прямі інвестиції з України в економіки країн світу, за станом на 1995 р. та 2007 р.

- за станом на 01. 01. 1995 р. для українських інвесторів для здійснення прямих інвестицій за кордон найпривабливішими були промисловість (переважно Росія і Швейцарії) та торівля й громадське харчування (значні обсяги в Австрію);

- за станом 2007 р. українські інвестори найбільше здійснювали прямі інвестиції за кордон у операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг і надання послуг підприємцям (Росія – 51858,4 тис. дол. США, Греція – 1569,8 тис. дол., Литва – 389,4 тис. дол., Білорусь – 137,1 тис. дол.); діяльність транспорту та зв'язку (Панама – 18949,0 тис. дол., В'єтнам – 15286,7 тис. дол., Іспанія – 13834,9 тис. дол., Гонконг (Китай) – 5400,0 тис. дол.); фінансову діяльність (Росія – 12954,3 тис. дол., Велика Британія – 13759,6 тис. дол., Сполучені Штати Америки – 5000,0 тис. дол., Кіпр – 2304,8 тис. дол., Латвія – 3512,7 тис. дол. (всі здійснено у 2006 р.), Вірменія – 2773,5 тис. дол. (всі здійснено у 2006 р.), Австрія – 1843,8 тис. дол., Естонія – 1100,0 тис. дол., Білорусь – 117,4 тис. дол.).

Важливими при дослідженні потоків ПІІ є аналіз регіонального аспекту для формування ефективної політики залучення й активізації інвестицій. Результати аналізу кореляційних зв'язків між такими факторами, як: прямі іноземні інвестиції, інвестиції в основний капітал, ВВП на душу населення, впровадження нових технологічних процесів на підприємствах, фінансування

наукових і науково-технічних робіт, населення та зайнятість представлені у табл. 2. 7. Також у результаті кластерного аналізу сформовано (див. табл. 2.8):

Таблиця 2.7

Кореляційні зв'язки ПІІ та економіко-демографічних та інноваційних факторів регіонів України

- кластер 1: м. Київ, Дніпропетровська, Харківська області. Цей кластер характерний високою залежністю ПІІ від інвестицій в основний капітал, ВВП на душу населення і впровадження та фінансування інновацій на підприємствах регіонів, які віднесено до кластеру. Тобто, узагальнено: максимально високі показники ПІІ і високий рівень витрат на технологічні інновації.

- кластер 2: Донецька, Запорізька, Київська та Одеська області. Характерний високими показниками інвестицій в основний капітал та іноземними інвестиціями.

- кластер 3: Автономна Республіка Крим, Волинська, Закарпатська, Луганська, Львівська, Полтавська області. Характерний значними інвестиціями в основний капітал, високими витратами на технологічні інновації, а також чисельністю населення і зайнятості.

- кластер 4: м. Севастополь, Вінницька, Житомирська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Миколаївська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська області. Характерний низькими показниками взаємозалежності між критеріями відбору та ПІІ.

Таблиця 2.8

Результати кластерного аналізу регіонів України

Загалом, нині ситуація, що склалася в Україні стосовно прямих іноземних інвестицій, не надто втішна. Це зумовлено насамперед місцем нашої країни в світових економічних рейтингах загалом та інвестиційної привабливості зокрема.

Висновки до розділу 2

РОЗДІЛ 3

МІЖНАРОДНА МОБІЛЬНІСТЬ РЕАЛЬНОГО КАПІТАЛУ У СИСТЕМІ ФОРМУВАННЯ НОВОГО СВІТОВОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПОРЯДКУ І УКРАЇНА

3.1. Системні ефекти міжнародної мобільності реального капіталу

Як уже було зазначено у п. 1.3, проявом сучасного світового господарства стала зростаюча взаємозалежність країн світу під впливом глобалізаційних та інтеграційних процесів, що, своєю чергою, привели до “розмивання” бар’єрів входження на національні ринки, підвищення мобільності реального капіталу в результаті дерегулювання та лібералізації як міжнародної торгівлі, так і потоків капіталу. Також важливу роль відіграли зростання кількості країн із ринками, які формуються; процеси глобалізації, західноєвропейської та північноамериканської інтеграції в 1990-ті рр., що посприяли посиленню міжнародної мобільності реального капіталу; взаємозалежність національних економік щодо міжнародної торгівлі, міжнародного руху робочої сили і капіталу, зокрема експорту та імпорту нематеріальних активів; загальна ефективність світової економіки, яка зросла, стала передумовою помітного соціального розвитку, до того ж, не тільки у розвинутих країнах, а й на периферії. Основні причини є не стільки кон’юнктурними, скільки структурно-інституціональними; суттєві зміни у технологічній базі світового виробництва, що, в результаті, зумовило суттєві зрушення у його галузевій структурі; значне розширилася діяльність міжнародних компаній у результаті інтернаціоналізації виробництва і капіталу, ці компанії перетворились у важливі фактори економічного розвитку країн світу тощо. Це, своєю чергою, стало поштовхом до формування тенденції уніфікації “правил гри” в різних регіонах і на різних ринках, частково шляхом стандартизації процесів.

Чітко окреслені в останні десятиліття процеси глобалізації через їх всеохопність не можуть не впливати на економічну стабільність у різних країнах і

регіонах світу. Актуальним є питання про те, як оцінити конкретний вплив цих процесів на загальну динаміку та стійкість світового економічного розвитку, внутрішню й зовнішню рівновагу національних господарств, перебіг ділових циклів.

Однак з іншого боку, перебіг процесу глобалізації стає потенційним джерелом ризиків, проблем і конфліктів. Інтеграція фінансових ринків підвищує ризик системних збоїв у кожній окремій країні та в регіоні загалом. За цих умов більшість держав, особливо ті, що розвиваються, виявляються залежними від коливань світової фінансової кон'юнктури. Основна проблема при цьому полягає в тому, щоб використати позитивний потенціал фінансової глобалізації і звести до мінімуму пов'язані з нею ризики для національних економік.

Донедавна була абсолютна впевненість у поступовому розвитку подібних процесів та їх винятково позитивному впливі на світове господарство (див. додаток Ш). У результаті згаданих тенденцій трансформаційні процеси у світовому господарстві перейшли в якісно новий вимір: зі стану коливного спокою, врівноваженості – до нового витка спіралі з коливними різко амплітудними рухами та синтетично-синергічним середовищем [252].

Зростання мобільності капіталу як неминучий наслідок всеосяжної глобалізації стало однією з причин валютних потрясінь у 1990-х рр. у ряді країн світу: спекулятивні атаки проти валют спровокували валютні потрясіння в межах Європейської монетарної системи в 1992 р.; у 1994–1995 рр. у Мексиці й Латинській Америці; у Східній Азії – в 1997 р.; у Бразилії – в 1999 р.; в Аргентині й Туреччині – у 2000–2001 рр., у світі в 2007–2008 рр. (більшість згаданих потрясінь були несподіваними і змінили уявлення про валютні кризи, які ще в 1980-х роках вважали передбачуваними) [27].

Кризи в Мексиці, Росії та особливо в Азії показали взаємозалежність між прямими іноземними інвестиціями (ПІІ), міжнародними фінансовими потоками (МФП), цінами на фондових біржах та коливаннями обмінних курсів.

Найбільшу загрозу глобалізація становить для країн, що розвиваються, оскільки саме вони відчують гостру нестачу капіталів, ефективних інституцій,

господарської інфраструктури, економічно мотивованих рішень щодо реалізації наявних можливостей. Таким чином, головне завдання країн із новостворюваними ринками полягає у мінімізації ступеня вразливості від зовнішніх впливів та від зміни позицій іноземних інвесторів, які спрямовують у ці країни значні потоки так званих “летючих” капіталів. Тому подолання кризи фінансових систем країн із перехідною економікою потребує розумного поєднання саморегулювання ринкових відносин і стратегії державних коректив процесу трансформації фінансової системи. Отже, сучасна глобальна фінансова архітектура стратегічно важливим завданням визначає розроблення та здійснення ефективної національної політики у галузі фінансів на основі детального аналізу сучасних геофінансових процесів із урахуванням актуальних чинників розвитку світової фінансової кон’юнктури [243]. Для країн, що розвиваються, зокрема для України, дана політика має бути спрямована на інтеграцію країни у світове співтовариство як рівноправного учасника, що передбачає розроблення стратегій мінімізації ризиків і втрат, пов’язаних із виходом на міжнародну арену в умовах відкритості економіки й максимізації можливих вигод від цього.

Негативність зазначеного впливу особливо посилюється в роки екстраординарних криз, вплив яких виявляється руйнівнішим, ніж кризових фаз звичайного ділового циклу (тут варто зазначити, що, на відміну від ділового циклу, глобалізація – не кон’юнктурний, а довготривалий процес). Характерними рисами даних циклів є те, що їхня динаміка не вписується у діловий цикл: імпульси нестабільності надходять зі світових товарних або фінансових ринків, а вплив таких екстраординарних шоків на світогосподарські процеси виявляється тривалішим і в більшості випадків набуває перманентного характеру. Відповідно, екстраординарними були кризи 1950-х, 1970-х і 1990-х рр., хоча перша торкнулася насамперед економіки США, друга – розвинутих країн, третя – держав з ринками, що формуються: Мексики (1995 р.), країн Східної Азії (1997 р.), Росії та України (1998 р.), Бразилії (1999 р.) [253; 5].

Фінансовому капіталу, вкладеному в цінні папери, властиві підвищена динамічність, різкість і глибина стрибків кон’юнктури. Реальний сектор, навпаки,

значно інерційніший, аніж фінансовий. Тому апріорі на фондових ринках пострадянських та інших країн, що розвиваються, за нестабільної макроекономічної ситуації ймовірність відриву фондових процесів від реального сектору економіки значно збільшується. Це, своєю чергою, є однією з головних умов криз ринків цінних паперів у згаданих країнах. Так, в Україні, Росії та інших країнах пострадянського простору бурхливий підйом фондових ринків напередодні азійської кризи не підкріплювався зростанням реальних макроекономічних показників: ВВП у Росії в 1997 р. фактично залишився на рівні 1996 р. (зростання становило 0,4%); в Україні тоді відбувалося падіння промислового виробництва [252].

Продовжує зростати значення інноваційної парадигми економічного розвитку, чіткіше виявляються загрози, які провокує технологічне відставання. Аналізуючи поведінку макроекономічних систем, потрібно усвідомлювати правило, що впливає з теорії циклів: у тривалому економічному циклі порівняно тривалішою є кожна стадія, у т. ч. кризова. Фінансова криза в рамках короткотермінового циклу відкидає країну на місяці назад; криза середньотермінового циклу, що пов'язана з фізичним зношенням основного капіталу, може загальмувати розвиток країни на роки; кризу довготермінового циклу долають лише за допомогою радикальних інновацій упродовж десятиріч [243].

Окремі компанії, незважаючи на технологічне відставання, можуть зберігати конкурентоспроможність, кооперуючись із іноземними структурами. Це порівняно часто призводить до руйнування системи внутрішньої кооперації в межах національної економіки. Щоб запобігти цим процесам, необхідно безперервно фронтально оновляти вітчизняні продукти і технології, а це, своєю чергою, потребує значних інвестицій.

У процесах інтернаціоналізації виробництва і капіталу зростає роль міжнародної спеціалізації країни, яка нині зумовлюється не галузевим принципом,

а можливостями країни виконувати певні етапи науково-інноваційного циклу⁸. Наукові відкриття й нові технологічні кластери тотально впливають на світову економіку через “технологічні хвилі”, що нагадують витки об’ємної висхідної спіралі, кожний із яких базований на нових знаннях.

Локальний інноваційний розвиток країни має узгоджуватися з ритмом світового науково-технічного прогресу (НТП) і бути системним, адже недооцінка технологічних розривів створює ілюзії щодо можливості форсування певних етапів перетворень. Не слід забувати, що технологічні розриви спричиняють глибокі кризи, зниження конкурентоспроможності, деградацію соціальної та екологічної ситуацій.

Слід зазначити, що фактори, які зумовлюють технологічну диференціацію країн, не обмежуються технічними новаціями. Необхідно враховувати геостановище країни, її участь у регіональних економічних альянсах, особливості національної економіки, посилення впливу політики на економіку. Нові знання і технології нині продукують не тільки розвинуті країни, є зворотний потік новацій із країн, де розміщені дослідницькі ланки ТНК, яким нині належить лівова частка інвестицій у міжнародній економіці [243].

У 1990 рр. процеси глобалізації особливо супроводжувалися посиленням руху капіталу в його різних формах. Прямі іноземні інвестиції у країни, що розвиваються, значно зросли в середині 1990-х рр. Перелом – хоча й тимчасовий – настав у результаті фінансової кризи 1997–1998 рр. Після нього відбулося “замикання” основної маси інвестицій усередині групи розвинутих країн та невеликої групи країн, які розвиваються, що стало помітнішим на фоні загального збільшення масштабів переміщення капіталу [253; 10].

Природно, боргові та фондові інструменти країн, що розвиваються, слугують об’єктом інвестування для суб’єктів із розвинутих країн. Однак рух портфельного капіталу в зону ринків, які розвиваються, ускладнений наявністю

⁸ Країни, що контролюють “піонерні” фундаментальні та пошукові дослідження, отримують глобальну квазіренду. Далі за спадною градацією – країни, зайняті у менш наукоємних етапах інноваційного циклу. Країни, що спеціалізуються на проектно-конструкторських розробках, «ідуть» за лідерами; за ними – країни, які масово впроваджують високотехнологічні товари; останніми в даній градації є країни-виробники ресурсів і товарів із низьким ступенем переробки та країни-експортери сировини [2].

значних ризиків країн. З іншого боку, інвестори вкладають кошти у ці інструменти тільки за умови високих премій за ризик. Для країн, що розвиваються, залучення такого капіталу є бажаним, але ризикованим джерелом формування фінансових ресурсів. У випадку валютних, банківських чи інших фінансових, політичних та інших потрясінь об'єктивно виникає проблема можливого швидкого, а інколи навіть і панічного відпливу портфельного капіталу. На цій основі формувалася тенденція 1990-х рр.: рух світового капіталу у вигляді “коротких” грошей, котрі використовували не стільки для розвитку конкурентних переваг реального виробництва, скільки для гри на поточних котируваннях світового фінансового ринку. Така модель фінансування насправді суперечить створенню передумов стійкого зростання в перехідних економіках і призводить до зміцнення можливостей центрів домінування розвинутих країн за одночасного послаблення перспектив країн із ринками, що розвиваються.

На фоні цієї динаміки пропозиція прямого іноземного капіталу з боку розвинутих країн у 1990-ті рр. відображала специфіку, більше пов'язану з новими явищами в економічному розвитку самих розвинутих країн, аніж із дохідністю і ризиками портфельного капіталу. Інформаційна революція і тривале економічне зростання 1990-х рр., що позитивно вплинули на пришвидшення процесів глобалізації та інтеграції економічного життя, стали поштовхом до активізації руху реального капіталу в світі. Країни, які були готові до прийому інвестицій або здійснювали з цією метою спеціальні заходи, зуміли скористатися ситуацією на свою користь. Конкурентна боротьба за капітал закінчилася на користь кількох країн Латинської Америки і Центральної Європи, а також Китаю. Потенційна пропозиція прямого капіталу (чисте вивезення із розвинутих країн) виступає як обмеження для ввезення капіталу в країни, що розвиваються [253; 10].

Цей об'єктивний факт став очевидним унаслідок фінансової кризи 1997–1998 рр., яка різко змінила всю системи ризиків для інвесторів, а її також характер, віддаючи перевагу тому чи іншому виду та шляху залучення іноземного капіталу для країн-реципієнтів. Нині тенденції відображають не тільки і не скільки значне зростання за останні роки вкладень у країни, що розвиваються, скільки зрушення

від порівняно значної ролі портфельного і боргового капіталу на користь прямих іноземних інвестицій. Але для їх залучення необхідні досвід управління, володіння відповідними технологіями, чого нема у більшості країн з новоствореними ринками.

Потік прямих інвестицій із розвинутих у країни, що розвиваються, в 1998–1999 рр. сконцентрувався в обмеженій кількості країн, які створили відповідні умови протягом попередніх десятиліть (за прогнозами, ця тенденція триватиме: так, на п'ять країн “великої сімки” (без Японії та Італії) припадатиме більше 50% потоків капіталу; в десятку великих одержувачів прямих інвестицій із країн, що розвиваються, ввійдуть тільки Китай і Бразилія. Якщо ще в 1995 р. частка Аргентини, Бразилії, Чілі, Мексики, Кореї і Польщі становила 32% від 89 млрд. дол. США всіх інвестицій у 15 країн, що розвиваються, то до 1999 р. їхня частка зростає до 51%. У країнах Латинської Америки приплив прямого іноземного капіталу в 1998–1999 рр. пояснювався політикою урядів держав, спрямованою на залучення іноземного капіталу. Фінансові перешкоди змусили їх шукати шляхи змін у країні, в т. ч. шляхом приватизації і залучення стратегічних інвесторів. Ці країни здійснювали широкий продаж контрольних пакетів акцій стратегічним інвесторам (переважно іноземним) у великих компаніях, що було обумовлено бажанням як розв'язати бюджетні проблеми, так і забезпечити ефективний розвиток економіки. Приблизно половина іноземного капіталу, що “прийшов” у країни Центральної і Східної Європи, також виявилися пов'язаною з приватизацією (так, свого часу в умовах української економічної і політичної нестабільності було тільки два радикальних шляхи залучити іноземний капітал: ввести іноземців у приватизаційні процеси або надати податкові пільги і державні гарантії щодо великих проектів).

При цьому викликає занепокоєння той факт, що боротьба за прибутки веде до прийняття вищих ризиків у операціях на менш відомих ринках і з менш знайомими інструментами. Ці стратегії успішні, поки ринки продовжують активно зростати. Зниження цін, підвищення волатильності і виникнення збитків за кредитами може призвести до переоцінки інвестиційних стратегій та відходу від

активів, вартість яких виявилася завищеною. Така розв'язка може мати серйозні макроекономічні наслідки. За згаданої ситуації особливої уваги заслуговують ризики в країнах із ринками, які формуються, оскільки історії відомі приклади, коли бум змінювався нищівним спадом.

Про ще один важливий фактор міжнародної мобільності реального капіталу йдеться в роботі Rajan (2006 р.), де висловлено міркування про те, що одним із основних елементів, який сприяв досягненню виняткових показників останнього часу, було швидке зростання продуктивності (див. рис. 3.1). Динамічне зростання продуктивності в країнах світу створило можливості для активного зростання прибутків у поєднанні з підвищенням реальної заробітної плати, дозволивши країнам справитися з різким підвищенням цін на біржові товари без суттєвих змін показників інфляції, і сприяв підвищенню вартості активів, що сприятливо позначилося на споживанні та інвестиціях.

Як видно з рисунка 3.1, глобальне зростання продуктивності в останні роки прискорилося, найбільше в країнах, які розвиваються, й з ринками, що формуються. Стабільне зростання продуктивності праці від початку 1990-х рр. спостерігається у Китаї та в країнах Азії і Європи.

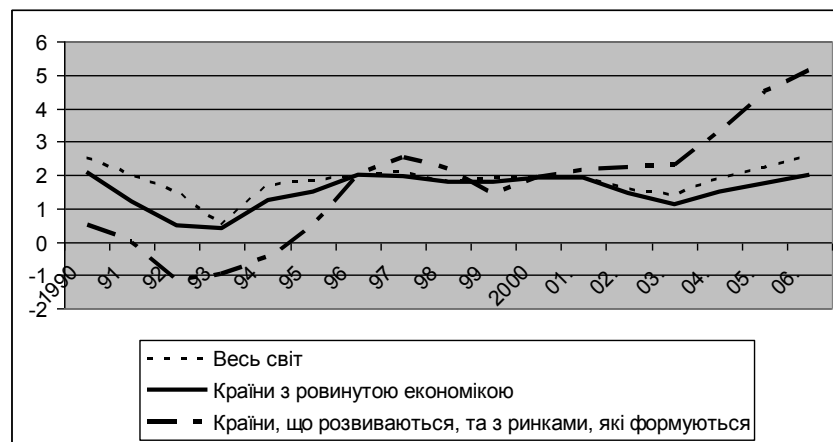


Рис. 3. 1. Глобальна динаміка продуктивності⁹

(річний процентний приріст; трирічна скользя середня).

Джерело: World Bank, World Development Indicators. – 2006.

⁹ Вимірюють як реальний ВВП, поділений на чисельність населення працездатного віку.

Капітал, трудові ресурси і технології – це ті фактори, що належать до структури компаній та безпосередньо впливають на підвищення рівня продуктивності праці. Капітал відіграє тут одну з ключових ролей: якщо інвестувати в недостатній кількості капітал у решту факторів, то в результаті трудовий потенціал використовуватиметься не у повному обсязі.

Своєю чергою, швидкому зростанню продуктивності сприяє поєднання змін у технологіях, відкритішої глобальної торгової системи, зростаючих міждержавних потоків капіталу та стійкіших основ макроекономічної політики й фінансових систем. Зростання міжнародної торгівлі та впровадження нових технологій дали змогу розділити виробничий процес, переміщаючи об'єкти обробної промисловості та сектору послуг у держави з нижчим рівнем витрат, і тим домагаючись підвищення продуктивності як у країнах походження, так і в приймаючих країнах. Цьому процесу сприяли, як уже було зазначено, важливі ініціативи щодо лібералізації торгівлі тощо. Зміни структури виробництва також спираються на підвищення мобільності капіталу, особливо на зростаючий рівень прямих іноземних інвестицій у країни з ринками, що формуються, котрі забезпечили не тільки канал для фінансування, а й поширення нових технологій і управлінських навиків.

Проблема залучення іноземного капіталу в країну з перехідною економікою чи країну, що розвивається, тісно пов'язана з її прив'язкою до трансформаційних цілей і завдань розвитку. Ці країни ведуть конкурентну боротьбу за прями іноземні інвестиції, розуміючи їх важливість для модернізації своєї економіки і збереження стійкості щодо фінансових потрясінь. Варто зазначити, що для багатьох країн іноземний капітал є одночасно засобом формування ринкового інституційного середовища. Іноземні інвестиції виявилися тим “дзеркалом”, в якому відображаються успіхи чи невдачі національної політики розвитку. Як показує досвід країн світу, реальний капітал надходить у країну не миттєво, а впродовж кількох років, у міру створення сприятливих умов [173].

Характерним для зростання реального капіталу є інтернаціоналізація виробництва. Своєю чергою, для останньої нині характерний прояв розбивання

виробничих процесів на дедалі більшу кількість стадій у світовому масштабі (залежно від наявних у тій чи іншій країні факторів виробництва), так звана географічна розпорошеність виробничих процесів. Це призводить до того, що країни почали спеціалізуватися не на виробництві окремих товарів, а на певних виробничих процесах. Ці явища сприяють зростанню внутрігалузевої торгівлі та торгівлі окремими компонентами, деталями, вузлами тощо.

У фаховій літературі поширене твердження, з яким важко не погодитися, про те, що основними ініціаторами глобалізаційних процесів є розвинуті країни. Але хоча вони й ініціатори, більше вигод отримують власне країни, які розвиваються, шляхом здобуття сформованих у ході глобалізації переваг, зокрема, йдеться про доступ та участь у світових потоках (реального) капіталу, світового ринку праці, інформації тощо. Яскравими прикладами є країни БРІК, зокрема Китай та Індія. І в результаті розвиток цих країн не може не впливати на економіку країн світу. Так, сформована сучасна номенклатура товарів Китаю суттєво впливає на спеціалізацію інших країн світу, для яких можливі такі альтернативи: по-перше, ці країни поступово втрачають відповідні галузі; по-друге, їх компанії трансформують свої виробництва, орієнтуючись на більш високоякісніші товари; по-третє, ці країни починають спеціалізуватися або на виробництві окремих компонентів, або на окремих бізнес-процесах.

На основі виміру згаданих процесів П. Шотт відобразив наступну тенденцію: кореляція між номенклатурою продукції, що вироблена у Китаї і країнах ОЕСР зростає, паралельно їй збільшується і розрив між країнами у контексті вартості одиниці товару. Тут є ще один великий плюс у формуванні конкурентоспроможності Китаю на світовому ринку – це дешевий фактор праці, до того ж, у великій кількості, якого нема у країнах ОЕСР. Оскільки країни ОЕСР не можуть конкурувати з Китаєм за вартістю робочої сили, то для них залишається єдиний шлях виживання на світовому ринку і забезпечення конкурентоспроможності своєї продукції (збереження власної ніші на ринку без зниження заробітних плат) – це спеціалізація на товарах вищої якості [248].

На думку О. Плотнікова, „фінансова глобалізація має певні небезпеки як для розвинутих, так і для країн, що мають невисокий економічний рівень розвитку. Є реальні небезпеки фінансової глобалізації: по-перше, небезпека глобальних фінансових криз; по-друге, небезпека підриву суверенітету країн із невисоким рівнем розвитку з причин боргової та іншої фінансової залежності; по-третє, розрив рівня фінансового і в цілому економічного розвитку окремих країн; по-четверте, фінансове підпорядкування країн із невисоким рівнем розвитку з боку розвинутих країн; по-п'яте, фінансиалізація культурних та інших нематеріальних цінностей. До речі, ці небезпеки є досить серйозними небезпеками для розвитку людства” [248].

Найважливішим висновком, який можна зробити після вивчення досвіду ПІІ у розвинутих країнах, є те, що в контексті передачі технологій ніщо не відбувається автоматично – навіть у тих країнах, які не мають якоїсь незвичайної чи потворної спадщини в інституційному чи то в психологічному плані, що залишилася від колишніх комуністичних систем. Якщо ми розглядатимемо окремо різні рівні засвоєння технологій – від найменш до найбільш успішного, тобто від операційного засвоєння через копіювання, до адаптивного і далі до інноваційного засвоєння – тоді зможемо дізнатися з досвіду розвинутих країн про наявність „значних відмінностей у тому, доки або з яким темпом вони рухалися між цими категоріями засвоєння, ... чи навіть як вони рухалися у межах цих категорій, особливо в межах „оперативного” засвоєння” [250].

Незважаючи на наявність будь-яких чинників, що призводять до обмежень чи несправедливого перерозподілу прибутків, вплив закордонних інвестицій на країни з перехідною економікою через загальні вдосконалення в управлінні, а також окремі (конкретніші, специфічні) вдосконалення в управлінні технічними змінами є суттєвими.

Динамічні форми засвоєння технологій зазвичай передбачають набагато більше, ніж просто впровадження технічних та організаційних змін на окремих підприємствах (див. табл. 3.1). Вони також часто потребують налагодження

такої взаємодії між підприємствами, зв'язаними між собою „постачальницькими ланками”, „мережами” та „системами”, які є сприятливими для змін.

Таблиця 3.1

Переваги ТНК, що забезпечують ПІІ (за Лолом і Стрітенном)

Найсуперечливішим аспектом є те, що зростання нерівномірності в темпах економічного розвитку країн та рівня добробуту їх населення залежить не лише від виробничої функції їхніх національних економік, а й від ступеня центрованості фінансово-торговельних зв'язків (водночас оптимальне використання виробничого, ресурсного, трудового, науково-інноваційного потенціалу – додаткова умова успішного позиціювання країни на світовому ринку. Тобто, наявні диспропорції у розвитку регіонів на рівні національному тим більше зростають у розрізі „національна економіка–регіональне об'єднання–світова економіка” [249].

Звідси можна зробити висновок про те, що фінансова глобалізація приводить до поліпшення макроекономічних показників тієї чи іншої країни за умов наявності так званих вихідних умов, які, водночас, можуть стати певним здобутком для урядів тих країн, котрі на момент введення у глобальний ринок не мали достатньо чітко визначених стартових позицій. Переваги глобалізації, якими прагнуть скористатися країни, сприймаючи їх як часткову кінцеву мету, можуть виглядати додатковими конкурентними перевагами для розвинутих країн [249].

Повна мобільність реального капіталу шляхом упровадження інвестиційно орієнтованої державної політики сприяє забезпеченню очевидних позитивних ефектів у результаті активності міжнародних компаній (максимізація прибутків, трансфер специфічних корпоративних переваг). Державна політика може суттєво впливати і на розподілення ПІІ.

Фінансова глобалізація в майбутньому залежатиме від: розвитку торговельної інтеграції; поглиблення національних фінансових систем; конвергенції (в масштабах і характеристиках) міжнародної фінансової інтеграції між розвинутими країнами і країнами, які розвиваються; зниження у відносній важливості резервів; зміни потоків капіталу (Китай як одна з найбільших країн-дебіторів світу) [63; 31].

Однак слід відзначити, що інтеграція ринків капіталу мало корисна для країн із дисфункціональною системою. Протилежна тенденція виникає для країн, які здатні економічно розвиватися, і як результат, обсяги залученого реального капіталу набувають важливішого значення, оскільки таким країнам є що фінансувати.

Що ж стосується корпоративного рівня досліджуваних ефектів міжнародної мобільності реального капіталу, то особливої уваги тут заслуговує корпоративна модель інтеграції – „Інтеграція знизу”, яка висвітлена у працях С. Хаймера, Р. Барнета, С. Рольфа, У. Ростоу, присвячених традиційним дослідженням ТНК. Корпоративна інтеграція тут розглянута як система взаємозв'язків у рамках міждержавного внутріфірменного простору, де вільно

переміщуються товари, капітал, робоча сила. Таким чином, транснаціональні компанії – це структури, які створюють торгівлю, а також за рахунок цього посилюються переваги внутрірегіональної (інтрарегіональної) торгівлі й розширюється регіональна інтеграція.

Однак „регіональна орієнтація” бізнесу може перетворитися на своєрідну самопідтримуючу рівновагу: корпоративні інвестиції сприяють еволюції CSA (про які вже йшлося в п. 2. 2) так, що економічні порядки країн регіону зближуються, а в багатьох випадках (особливо, коли йдеться про порівняно розвинуті країни, де провідну роль відіграє внутрігалузева торгівля) і зростанню компліментарності економічних систем. Наприклад, локальні бізнес-структури адаптуються до взаємодії з конкретними корпоративними мережами. З одного боку, міжнародний бізнес у своїй діяльності нерідко наслідує взірці поведінки, яка сформувалася в країні базування ТНК, тому разом із інвестиційними експортують і певну економічну модель, якій надає перевагу компанія. З іншого боку, компанії часто користуються перевагами локальних різновидів інституціонального середовища і тому, своєю чергою, накопичують специфічний досвід і формують специфічні FSA, які дають їм переваги в тих чи інших регіонах. Так, CSA і FSA коеволюціонують, породжуючи функціональні регіони, об'єднані корпоративними інвестиціями і взаємною торгівлею.

А. Лібман і Б. Хейфец виділили три моделі взаємодії корпоративної моделі інтеграції з формальними інтеграційними процесами, що в реальних економіках переплетені між собою:

- по-перше, формування функціонального регіону може служити передумовою і рушійною силою до створення формального інтеграційного об'єднання. З одного боку, корпоративні структури достатньо зацікавлені у мінімізації або повній відміні обмежень і торговельних бар'єрів та, відповідно, підтримують політику регіональної інтеграції. З іншого – самі ж країни можуть прагнути реалізації механізмів із жорсткішим контролем над приватним бізнесом, що дасть їм змогу подолати протиріччя, які раніше здавалися нерозв'язними. Крім того, корпоративна інтеграція може опосередковано

сприяти створенню формальних інтеграційних угруповань в інших регіонах світу. Адже регіональна спеціалізація бізнесу, яка посилюється, робить його локацію в інших країнах і регіонах складнішою. Відповідно виникає потреба у формуванні масштабніших (місткіших) ринків і реалізації інтеграційних

- проектів як інструментів залучення прямих іноземних інвестицій. По-друге, корпоративна інтеграція може стати субститутутом формальних інтеграційних угруповань, якщо в осяжному майбутньому створення формального інтеграційного угруповання недоцільно. Інакше кажучи, корпоративна інтеграція дає змогу „перестрибувати” бар’єри, що виникають у світовій економіці – не тільки між країнами, а й між окремими інтеграційними угрупованнями, які характерні жорстким обмежувальним режимом. За таких умов корпорації можуть виступати скоріше за лібералізацію зовнішньоекономічної політики, ніж за формальну інтеграцію, яку вони можуть розглядати як фактор посилення державного контролю.

- по-третє, інтенсифікація корпоративної інтеграції може бути результатом формальної регіональної економічної інтеграції. При цьому можуть діяти два різних механізми. З одного боку, інтеграційні ініціативи можна трактувати як гіпотези конкретного економічного впливу певних визначених інститутів і режимів, які тестують уряди. За таких умов, якщо гіпотеза правильна, корпорації отримують можливість інтенсивної взаємодії з іншими економіками, які раніше були закриті для них. З іншого боку – згідно з теорією Й. Шумпетера, суть будь-якого підприємництва, в т. ч. політичного, – не в адаптації до попиту, а в створенні попиту. Тому регіональні інтеграції можуть стимулювати взаємодію корпоративних структур.

Одним із прикладів викладеного може бути інвестиційна експансія транснаціональних корпорацій Сполучених Штатів Америки, яка стала ключовим фактором у виникненні формального інтеграційного угруповання і поглибленні економічної взаємодії в регіоні – НАФТА. НАФТА як регіональне економічне об’єднання стало не стільки прикладом багатосторонньої співпраці,

скільки об'єднанням двосторонніх американо-мексиканських і американо-канадських відносин.

Так, американським ТНК участь США у даному регіональному економічному об'єднанні дала змогу зекономити кошти завдяки налагодженню трудомістких виробничих процесів на території Мексики. Ще у 1965 р. мексиканський уряд прийняв так звану програму „maquiladoras”¹⁰, що дозволила безмитне ввезення сировини і напівфабрикатів для іноземних інвесторів у прикордонні до США регіони Мексики.

Варто відзначити, що корпоративна інтеграція значно пришвидшує розвиток процесів економічного зближення країн, які в ній беруть участь. Використовуючи свої лобістські можливості, корпоративні структури сприяють прискоренню реалізації ряду важливих інтеграційних проектів. Це особливо важливо в умовах авторитарності, що зберігається, у прийнятті рішень і державного протекціонізму, який посилюється, щодо сировинних та інших стратегічних галузей економіки.

Глобалізація ринків і формування глобальних ТНК стимулювали транснаціональну передачу технологій та ноу-хау й зумовлене цими процесами перенавчання персоналу фірм-реципієнтів, даючи змогу їх зекономити на власних науково-дослідних і конструкторських роботах та придбанні ліцензій. Ця форма відносин отримала назву екстерналії і відображена в моделі зростання П. Ромери як важливий фактор економічного розвитку в сучасних умовах [129; 22].

Нині, коли економічне зростання має стійку основу, настав час для подальших структурних реформ, спрямованих на підтримку потенційних темпів зростання. Особливо актуальним завданням є забезпечення створення адекватних можливостей для зайнятості населення в усій глобальній економіці й домогтися того, щоб менш забезпечені групи більшою мірою могли користуватися результатами добробуту, який створюватиметься зростанням торгівлі і впровадженням нових технологій.

¹⁰ Див. [12; 21]

Важливим при дослідженні ефектів міжнародної мобільності реального капіталу є дослідження впливу глобалізації на економіки країн світу та світову економіку загалом: йдеться про економічну інтеграцію і глобальну конкуренцію.

Сьогодні при розгляді функціонування ТНК часто застосовують поняття „ринку глобальної компанії” → монополія.

Сучасні дослідники проблем конкуренції солідарно визначають, що в умовах постіндустріалізму і постекономізму зростаючу (якщо не визначальну) роль у формуванні рівня міжнародної конкурентоспроможності відіграють культура та соціально-економічні чинники. Нині підтверджується мудрість, що єдиний продукт, який залишає після себе людство – це культура. Вона є складним явищем цивілізації, органічно пов'язаним із людською інтелектуальною творчістю. Культура відкриває шлях новим, тонким людським технологіям, побудованим на формально-логічних принципах. В епоху глобалізації дедалі гостріше постають питання про організаційну культуру та організаційну цивілізацію. Відбувається, як слушно вважає М. Делягін, „підвищення ієрархічного рівня конкуренції – від конкуренції між людьми до глобальної конкуренції між мегаорганізаціями, що стає об'єктивною закономірністю і законом” [72; 5].

Новітня конкуренція породжує новий соціальний конфлікт – між мотиваційними інтересами домінуючого (інтелектуального) та недомінуючого (неінтелектуального) класу. Мотивація першого – самореалізація, другого – нажива, багатство, матеріальний добробут. Він є адекватним конкурентному конфліктові між цивілізаціями і може перетворитися на базове протиріччя ер глобалізації. Конкуренція „інформаційного класу”, інтелектуальної еліти і „класу ординарних споживачів” невдовзі неймовірно загостриться, що буде зумовлено тотальним здешевленням некваліфікованої робочої сили. Навіть у розвинутих країнах Заходу з їх соціальною інженерією і компромісними підходами, всезагальним стає усвідомлення незворотності нового соціального розшарування. Під впливом процесів силової глобалізації та глобальної

конкуренції відбувається жорсткий і незворотний поділ людей, соціальних груп, національних суспільств за ступенем їх участі у створенні й використанні високих (інформаційних) технологій та рівнем багатства, незалежності й конкурентоспроможності [72; 6].

Сьогодні можна стверджувати, що в результаті монополізації процесів розвитку глобальними компаніями сформувалися нові форми неоколоніалізму ТНК щодо країн – локалізації їх бізнесу.

Загалом, в економічній науці зазвичай виділяють наступні підходи до вивчення прямих іноземних інвестицій та їх ефективності:

- з позиції країни. Основними критеріями ефективності на цьому рівні є відповідність результатів іноземного інвестування тим завданням та цілям, які намічає для себе країна, а також співвідношення їх витрат на залучення ПІІ, пов'язаних із діяльністю зі створення іміджу країни для залучення ПІІ, консультування, супровід тощо.

- з позиції галузі. В. Стародубський запропонував поділ галузей щодо взаємодії в них інвестицій і економічного зростання. Він виділив чотири типи: екстенсивний тип економічного зростання, оснований насамперед, на підвищенні завантаження виробничих потужностей і слабо пов'язаний із інвестиціями; інвестиційно-залежний тип зростання, за якої інвестиції починають впливати на збільшення виробництва, однак на початку вони можуть бути недостатніми за обсягами та, відповідно, малоефективними; інвестиційний тип зростання: інвестиції перетворюються на основний фактор розвитку виробництва, хоча при цьому не завжди забезпечують найсучасніший високотехнологічний рівень виробництва; ефективний інвестиційний тип зростання, що передбачає переозброєння виробництва на основі високих технологій

- із позиції підприємств-учасників інвестиційного процесу [207; 25].

На основі класифікації трьох категорій розвитку економіки і залучення ПІІ, що запропонував російський академік А. Анчишкін, можемо сформулювати ще один підхід, на якому базуватиметься класифікація системних ефектів

міжнародної мобільності реального капіталу: збільшення масштабів виробничих сил (економічні ресурси) – кількісний аспект; зміни в структурі й складі елементів – структурний аспект; зрушення в усереднених та індивідуальних корисностях, споживчих, якісних характеристиках окремих елементів виробничих сил – якісний аспект [66; 57].

Відповідно, кількісний аспект означає екстенсивний розвиток виробничих (продуктивних) сил, а структурний і якісний – їх вдосконалення. Варто зазначити, що структурний і якісний аспект тотожні науково-технічному прогресу.

На практиці деякі ТНК можуть, реалізуючи стратегії інтернаціоналізації своєї діяльності, використовувати країни-локалізації бізнесу як ринок ресурсів. Таким чином країні-реципієнту такої форми ПІІ забезпечуватиметься тимчасове зростання, а не якісні зміни. Перспективи якісного зростання в таких країнах залишаються невтішними. Тому важливим тут є розвиток інших факторів, які в цілісному підході сприяли б структурному і якісному зростанню.

Достатньо обґрунтована гіпотеза Д. Дайкера про те, що ПІІ сприятимуть підвищенню економічної результативності в країні, куди їх спрямовують, за такими напрямками: вони сприятимуть інтеграції економіки цієї країни у світову економіку; вони сприятимуть підвищенню сукупного рівня інвестицій; вони ведуть до передачі виробничих (матеріальних) технологій, тобто застосування нових технологічних процесів та виробництва нової продукції; вони ведуть до передачі нематеріальних технологій, тобто управління, організації, ресурсопостачання і маркетингу; вони сприяють розробленню та впровадженню схем кооперації і субпідряду з іншими фірмами країни-одержувача ПІІ, сприятливих для загального рівня технологічного рівня, а також продуктивності праці, що в результаті позитивно позначається на ефективності експорту [7].

При розгляді ефектів мобільності реального капіталу (див. рис. 3. 2) варто класифікувати їх за такими параметрами: з точки зору безпосередньо суб'єктів інвестиційного процесу їх можна поділити на внутрішні або, іншими словами,

інтерналії (суб'єкт та об'єкт інвестиційного процесу) та зовнішні або екстерналії (до цієї групи відносимо всі решта суб'єктів та об'єктів, які не беруть безпосередньої участі в інвестиційному процесі); в контексті масштабності результатів тут варто розглядати ефекти, які впливають на систему на таких рівнях: територіальний, національний, регіональний, міжнародний, світовий (глобальний).

Рис. 3.2. Модель впливу міжнародної мобільності реального капіталу.

Підсумовуючи, варто згадати твердження Д. Норта і Р. Томаса, котрі ще на початку 1970-х років відзначали: такі фактори, як накопичення капіталу, економія за рахунок реалізації ефекту масштабів тощо, не є джерелами економічного зростання, самим зростанням.

Світовий досвід показав, що мобільність реального капіталу має ряд переваг порівняно з іншими видами фінансування та кредитування. Успіх витрачених зусиль для залучення іноземних інвестицій значною мірою залежатиме від здатності уряду координувати діяльність зацікавлених міністерств та відомств (як генеральна стратегія, так і у вигляді окремих проєктів), забезпечити здійснення єдиної політики щодо іноземних інвестицій та необхідного сприяння іноземним інвесторам.

Із урахуванням викладеного можна стверджувати, що на сучасному етапі цивілізаційного розвитку вкрай актуалізуються сучасні, новітні підходи до вивчення й усвідомлення процесів розвитку та функціонування світового економічного простору, теперішніх парадигм світової економіки і тенденцій у третьому тисячолітті.

3. 2. Розвиток мотивів мобільності реального капіталу як передумова участі країни в його потоках

Одним із основних факторів, який у довготерміновій перспективі визначатиме напрям міжнародної мобільності реального капіталу, є, на нашу думку, демографічний фактор. Підтвердження цього – відома рівність: накопичення реального капіталу плюс накопичення людського капіталу дорівнюватиме економічному зростанню. Якісні та кількісні параметри населення країни чи світу загалом є тут дуже важливими. У результаті аналізу даного фактора в глобальному контексті виявилось, що саме нелінійна динаміка зростання населення людства, яка підпорядковується власним внутрішнім силам, визначає наш розвиток. Це дало змогу сформулювати принцип демографічного імперативу на відміну від популяційного принципу Мальтуса, де ресурси визначають зростання. Іншими словами, справа не в ресурсному обмеженні, не у глобальній нестачі ресурсів, а в соціальних механізмах розподілу багатства, знань і праці.

Динаміка зростання населення, яка виражає сукупний результат усієї економічної, соціальної і культурної діяльності й становить історію людства. Тільки розуміння всієї сукупності цих процесів, які будуть досягнуті в результаті комплексних міждисциплінарних досліджень, може стати першим кроком до передбачення й активного управління майбутнім, в якому саме факторам культури, науки і освіти належить визначальна роль [131; 105].

Рушійним фактором розвитку демографічної революції, на думку С. Капіци, є інформаційний зв'язок, який охоплює все людство. При цьому інформацію потрібно розуміти узагальнено, як знання, вірування, уявлення і знання, які передають із покоління в покоління при навчанні, здобутті освіти і вихованні людини як члена суспільства, адже саме ця узагальнена інформація визначає динаміку соціальних і економічних процесів [131; 105].

Демографічна ситуація у світі визначається дією неоднакових моделей відтворення населення у різних країнах. Так, у промислово розвинутих країнах спостерігається тенденція: низька народжуваність поєднується із збільшенням смертності (іншими словами, „старіння нації”). Прикладами цього такого абсолютного скорочення населення внаслідок його „природного зменшення” є Німеччина, Італія тощо. У ряді країн, які розвиваються, смертність відбувається паралельно деякому зростанню народжуваності. Особливою групою є ряд країн колишнього СРСР, на території яких сформувався відмінно новий деструктивний тип моделі, який характерний наднизькою народжуваністю і надвисокою смертністю одночасно, до того ж природний приріст населення настільки низький, що виникла загроза існування націй (Україна, Росія, Білорусь та ін.).

У століття глобалізації, коли оволодіння передовими технологіями і досягненнями інформаційної революції стало головним козирем у конкурентній боротьбі на світовій арені, відтік умів із Китаю, Індії та ряду інших країн Азії й Африки набув особливої гостроти. Ці тенденції болюче зачіпають інтереси Китаю та Індії: дві третіх найздібніших випускників вищих навчальних закладів залишають країну, хоча фахівці і прогнозують, що протягом найближчих 10–30 років ці випускники повернуться до своїх країн, збагачені західним досвідом і знаннями. Розвинуті країни почали переглядати свої імміграційні правила, щоб полегшити притік талантів ззовні, адже в економіці, базованій на знаннях, людський потенціал відіграє визначальну роль. Так, США має намір збільшити щорічну квоту прийому іноземних іммігрантів, які мають високі професійні знання і кваліфікацію, з 115 до 200 тис. осіб. Німеччина оголосила про своє бажання залучити 20 тис. комп’ютерників і програмістів ззовні відносно країн ЄС. Навіть Японія, відома своєю етноцентричною політикою, почала заохочувати закордонних професіоналів залишатися жити і працювати в Японії. Південна Корея готова прийняти до 200 тис. іноземних інженерів і комп’ютерників [75; 10].

Все більшої актуальності набуває підвищення продуктивності виробничих факторів. У довготривалішій перспективі, якщо будь-які зміни послаблять високі показники зростання продуктивності останніх років, це може негативно вплинути на глобальне зростання. Підвищенню продуктивності сприяли НТП, глобальна торгова система (яка стала і продовжує ставати дедалі відкритішою), зростаючі міждержавні потоки капіталу та стійкіші основи макроекономічної політики й фінансових систем.

Особливе занепокоєння викликає можливість того, що протекціоністські заходи можуть перешкоджати торгівлі та іноземним інвестиціям. Це може звести нанівець деякі з досягнень зростаючої інтеграції глобальної економіки.

Для країн, характерних низьким рівнем народжуваності важливо наступне: податково-бюджетну політику потрібно орієнтувати на здійснення необхідної консолідації і реформ, що мають підтримувати стійкість бюджету в умовах старіння населення, зберігаючи при цьому умови для того, щоб автоматичні стабілізатори могли у випадку необхідності виконувати свою функцію. Стійкий прогрес у досягненні бюджетної консолідації залежатиме від проведення докорінних бюджетних реформ, покликаних стримувати зростання витрат у міру старіння населення, особливо в соціальній сфері (охорона здоров'я, пенсійне забезпечення тощо), і не допускати зменшення бази доходу. Для забезпечення згаданого ще більше стає актуальним розв'язання проблеми підвищення продуктивності факторів виробництва, особливо праці. Адже, як уже було зазначено у більшості країн Європи і СНД показник народжуваності зменшується і весь тягар формування дохідної частини бюджетів цих країн падає на зайняту частину, яка теж має тенденцію до зменшення.

Також парадигма, зорієнтована на людину, передбачає зростання витрат на розвиток людського капіталу.

В основі механізму розвитку світу лежить, як відомо, здатність людства усвідомлювати свою потребу в змінах суспільства, періодично відчувати вичерпання потенціалу прогресу, знаходити шляхи і можливість для здійснення

змін. Ці еволюційні тенденції можуть кардинально змінювати суспільний устрій.

XXI століття є часом зміни парадигми суспільного буття світу: парадигма модерніті трансформується в парадигму постмодерніті – парадигма мережевого інформаційного суспільства, яка поєднує в собі не тільки відносини власності, що вже склались, а й нові інформаційно-технологічні прориви.

Постмодерн не послабив кризу модерніті, а швидше загострив її і вніс у його розвиток глобальні елементи. До таких елементів належить, наприклад, інформаційне клонування. Головний інструмент процесу глобалізації – інформаційні технології (ІТ), існування яких характерне тим, що інструменти і процеси пришвидшують одні одних. Відомо, що багато показників ІТ ростуть за експоненціальним законом. Імовірно (хоча даних виміру нема), що це стосується і глобалізації. Жодна система не може розвиватися за експоненціальним законом (від часу) достатньо довго в силу виникаючих зовнішніх та внутрішніх обмежень (протиріччя) [166; 6].

Таким внутрішнім обмеженням є ситуація, коли корисна стандартизація інформаційного представлення бізнес-процесів і методів прийняття бізнес-рішень перетворюється на стандартизацію поведінки людей, які приймають рішення, – відбувається інформаційне клонування людської поведінки. З інформаційним клонуванням пов'язана хвиля фінансових катастроф.

У роботах економістів сьогодні інформація розглядається як не тільки один із важливих економічних ресурсів, а й як кінцевий продукт економіки.

Технологічна інформація, що вже стала товаром, сьогодні розглядається як сутність суспільства, а вся економіка «обертається» навколо інформації. В умовах нової парадигми головним ресурсом суспільства стає увага у процесі вибрання інформації серед її надлишку, а не матеріальна вигода і капітал. Увага – рушійна сила і мотивуючий фактор розвитку суспільства. Ієрархічна піраміда нового глобального проекту динамічна і має багато вимірів у реальному і віртуальному просторах.

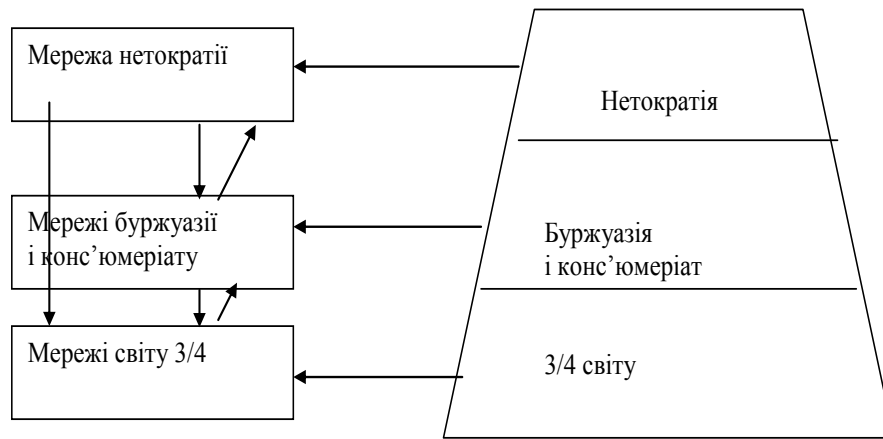


Рис. 3.3. Ієрархічна структура нового глобального проекту [166; 10].

Членство у мережах відповідного рангу визначається креативністю і здатністю індивіда виробляти інформаційну додану вартість (знання). Додана вартість із низькою інформаційною складовою створюють у мережах нижчого рангу (див. рис. 3. 3). Її виробництво нічим не обмежено і регулюється лише попитом і пропозицією, які планують мотиваційними методами з мереж вищого рангу – штабу суспільства [166; 10].

В умовах глобалізації, посилення конкуренції, зокрема щодо новизни і якості продукції, інновації перетворилися на головний вектор економічного розвитку. Даний тип розвитку обумовив особливості формування людського капіталу. Це, насамперед, безперервний зв'язок освіти з виробничою діяльністю.

Реалізація людського капіталу породжує ряд проблем, які пов'язані з об'єктивною необхідністю введення в інноваційний процес глобального інформаційного поля, котре генерує знання. Організаційною основою такого процесу є мережевий принцип, який дає змогу формувати транснаціональні інноваційні структури й забезпечувати тісну взаємодію всіх учасників процесу – наукових лабораторій та виробничих цехів, маркетингових структур та конструкторських бюро, сфери ділових послуг, фінансових інститутів та споживачів. Мережевий принцип, що передбачає тісні прямі й зворотні зв'язки, забезпечує синергічний ефект, без якого інноваційний розвиток неможливий. Тому замість лінійної залежності наука → освіта → виробництво → споживання, котра є спрощеною моделлю зв'язків між інтелектуальним

потенціалом суспільства і його реалізацією в соціально-економічному розвитку, сьогодні розглядається як комплекс прямих і зворотних зв'язків усередині саморозвиваючої системи, що графічно можна зобразити так [129; 26.]:

До кінця XX століття у світі визначилися дві тенденції у територіальних питаннях. У міру загострення екологічних проблем і розуміння небезкінечності земних ресурсів посилюється конкуренція за надійним доступом до джерел сировини й особливо енергоресурсів [139; 3].

Достовірне та оперативне отримання інформації – запорука зниження трансакційних витрат.

Важливою проблемою у реалізації стратегій інтернаціоналізації діяльності є проблема захисту інтелектуальної власності (промислова власність, авторське право, суміжні права). В результаті інформаційних і електронних систем не тільки докорінно змінився простір, а й розмилися кордони між формами захисту інтелектуальної власності, що, врешті-решт, призвело до ускладнення механізму взаємодії між економікою і правом.

Наявність легальної монополії автора на ідею, яка йому належить, – основна умова формування ринку результатів інтелектуальної діяльності [68; 33].

XXI століття є століттям інформаційної революції, яка породжує нову економіку, базовану на знаннях і високих технологіях. Поняття “knowledge economy”, або „економіка знань”, входить в обіг і означає перехід на новий виток науково-технічного прогресу та соціальної організації. Головною

рушійною силою цього етапу служать досягнення в галузі електроніки та електронних засобів інформації і комунікацій. Вони не тільки революціонізують індустріальні технології і підвищують продуктивність праці в усіх галузях економіки, а й переводять на новий рівень комунікацій та обмін між країнами і народами. Глобалізація, що базована на Інтернеті, набуває вищої якості, відкриваючи країнам додаткові можливості доступу до знань, технологічного та управлінського досвіду, різнобічної інформації. Варто зазначити, що сьогодні зв'язок і передача інформації втрачає часові, просторові й вартісні обмеження. Потоки інформації, які останніми десятиліттями зросли і продовжують зростати, примножують вигоди від використання фізичного та інтелектуального капіталів, полегшуючи доступ до дешевших джерел забезпечення сировиною, паливом, матеріалами, підвищуючи надійність кооперованих зв'язків. Скорочується цикл виробництва і збуту товару, зменшуються трансакційні витрати, пов'язані зі здійсненням обладок і розрахунків за ними. Одночасно відкриваються можливості знизити ризик переходу до вузької спеціалізації у виробництві, відмовитися від випуску того, що можна дешевше отримувати з інших країн. Спеціалізація на експорті вузлів, компонентів та послуг дає змогу налагоджувати масове виробництво і тим самим знижувати собівартість виробів. Вона вигідна й імпортерам, оскільки позбавляє їх необхідності виробляти дуже широку номенклатуру використовуваних компонентів, збільшувати і здешевлювати випуск кінцевої продукції. Все це стимулює виникнення нових інформаційних технологій, які полегшують споживачеві знаходження вигідного і надійного постачальника матеріалів та компонентів, одночасно забезпечуючи їх надходження в точні терміни до моменту використання [75; 9].

До цього слід додати інтенсифікацію процесу науково-дослідницьких та дослідно-конструкторських робіт завдяки безпрецедентним можливостям обміну досвідом і знаннями між спеціалістами різних країн. Наукові відкриття та винаходи негайно стають широко відомими, і набагато швидше, ніж у минулому, поширюється по світу. Безсумнівно, ефект від інформаційної

революції з кожним роком і десятиліттям проявлятиметься з більшою очевидністю, змінюючи форми виробництва, що склалися [75; 9 – 10].

Під впливом глобалізації слабнуть можливості національних держав виправляти недосконалості ринкового механізму, пов'язані з монополізацією виробництва та збуту, нечесною конкуренцією, комерційною невиваженістю капіталовкладень у фундаментальні наукові розробки і захист навколишнього середовища. Тому чимало держав прийняли, наприклад, антимонопольні закони і встановили інші правила, що регламентують ринкові відносини. По мірі інтернаціоналізації виробництва і торгівлі, зростання кількості та глобальної активності транснаціональних корпорацій відповідне національне законодавство втрачає ефективність, оскільки у світовій економіці нема жорсткого антимонопольного регулювання та дієвого нагляду за добросовісною конкуренцією [75; 10].

У результаті світового розвитку традиційне поняття національного суверенітету дещо змінює свій зміст, але це не означає, що національні держави перетворюються на другорядних учасників внутрішнього та міжнародного економічного життя. Частина своїх суверенних прав вони делегують міжнародним інститутам і організаціям в інтересах підтримки міжнародного економічного порядку, але при цьому залишаються захисниками національних інтересів [75; 11].

Демократизація міжнародного економічного порядку має на меті забезпечувати всім країнам правові й інші умови, що створюють рівні можливості для чесної і раціональної конкуренції. Ступінь відкритості економіки країни тісно пов'язаний із рівнем її економічного розвитку і здатністю регулювати й контролювати зовнішні економічні зв'язки. Інакше державу може поглинути міжнародний капітал. Новий порядок передбачає здійснення стратегії стійкого розвитку і збереження навколишнього середовища. У світовому економічному порядку досі не знайдені дійові способи поєднання планування та ринку, комбінації і того, й іншого в органічній інтегральній структурі. Тим часом, цього потрібно прагнути. Діяльність

головних міжнародних економічних організацій – Міжнародного валютного фонду і Світової організації торгівлі, які регулюють та підтримують економічний порядок, потребують суттєвого поліпшення відповідно до викликів глобалізації. Новий економічний порядок має забезпечувати моніторинг і управління транснаціональним рухом капіталу [75; 12].

До процесу індустріалізації і створення сучасних виробництв прилучаються країни з порівняно низьким рівнем життя й оплати праці. Транснаціональні корпорації провідних країн світу охоче переносять у ці країни трудомісткі та екологічно шкідливі виробництва, тим самим знижуючи витрати виробництва і формуючи конкурентні переваги. Але ці, на перший погляд негативи глобалізації, сприяють впровадженню і формуванню позитивних сторін: експортна експансія з країн із дешевою робочою силою змушує фірми та корпорації, наприклад, США, Канади, країн Європи, шукати шляхи виживання, завдяки зниженню витрат у результаті значних капіталовкладень у нові технології і вдосконалення управління.

Згідно з теорією „створюючих руйнувань” Й. Шумпетера, монополія може стимулююче впливати на науково-технічний прогрес і економічне зростання. Це відбувається завдяки тому, що монополія стимулює компанію впроваджувати потенційно прибуткові інновації, не боячись копіювання з боку конкурентів. Й. Шумпетер розглядав монополію і як позитивне явище, „ефективний спосіб накопичення засобів для фінансування додаткових інвестицій”; у розпорядженні монополій можуть бути способи виробництва, недоступні або важкодоступні для його конкурентів; монополія може мати на порядок стійкіший фінансовий стан, аніж її конкуренти й аутсайдери; у монополії більше засобів для фінансування технічного прогресу, що йде на користь усій економіці, а не тільки певній галузі [68; 33].

„Гіпотеза Шумпетера”: монопольне становище фірми є головною умовою успішної інновації. Великий монополістичний бізнес із точки зору динамічної ефективності та створення умов для значних інновацій має переваги перед компанією, яка працює в умовах досконалої конкуренції. Але з іншого боку, Й.

Шумпетер підкреслює, що саме інновації руйнують монополії: „... вплив новинок, наприклад, нових технологій, на існуючі галузеві структури в довготерміновому аспекті перешкоджає стратегії обмеження виробництва, збереженню лідируючих позицій для максимізації прибутку” [17; 130].

Наступний крок при загостреній конкуренції між глобальними компаніями – перехід до олігопольної стадії розвитку капіталізму, що означає зворотний рух у структурі бізнесу. Очевидно, що наближення цього етапу в розвитку ринкового господарства не відповідає інтересам глобальних компаній. Щоб максимально реалізувати розпочатий етап глобалізації світової економіки, потрібно зберегти досягнутий рівень конкуренції, а це потребує реструктуризації ринку. Однак для цього необхідно підвищувати купівельну спроможність населення, але те, як таке завдання вирішують глобальні компанії, не передбачає особливих перспектив. При зростанні населення планети, яке триває, і поглибленні розриву між бідністю й багатством навряд чи можна очікувати соціальної стабільності [205; 76].

Саме тому сьогодні набули особливої актуальності стратегічні концепції і програми, що дають змогу переходити до нових схем та форм міжнародного поділу праці й співпраці, відповідно перебудовуючи структуру виробництва в окремих країнах.

У системі міжнародного руху реального капіталу іноземний інвестор і країна-реципієнт тісно взаємопов'язані. Для успішного залучення іноземних інвестицій потрібна тісна взаємодія іноземних інвесторів та представників країни-реципієнта, їхня злагоджена інвестиційна політика. Узгодженість такої спільної інвестиційної політики – це політика „відкритості капіталу”, для країни-реципієнта – політика „відкритості економіки”. Тому для успішного залучення іноземних інвестицій країні-реципієнтові дуже важливо формувати інвестиційну привабливість своєї економічної системи [98; 57].

Це особливо важливо для тієї категорії інвесторів, які не мають чітко виражених інвестиційних інтересів і формують власну інвестиційну стратегію

на підставі інвестиційного маркетингу, оцінки інвестиційної привабливості країни [98; 57].

По-перше, суб'єкти господарювання у процесі своєї діяльності з метою забезпечення виживання на ринку і максимізації прибутку інвестують засоби у нові ідеї і нові виробничі потужності, які в кінцевому рахунку є основою економічного зростання й процвітання.

По-друге, компанії створюють велику кількість робочих місць, таким чином створюючи людям можливість реалізовувати свої здібності, а також поліпшити своє матеріальне становище.

По-третє, компанії виробляють товари і послуги, які забезпечують задоволення потреб споживачів, таким чином підвищуючи їх рівень життя.

По-четверте, в процесі діяльності здійснюють відрахування до місцевих і державних бюджетів, забезпечуючи базу для видатків на соціальні послуги держави, зокрема фінансування охорони здоров'я, освіти тощо.

Отже, діяльність компаній безпосередньо впливає на забезпечення економічного зростання і зменшення масштабів бідності.

Головним чином інвестиції компаній у добробут суспільства визначаються інвестиційним кліматом як сукупність індивідуальних для кожної місцевості факторів, що визначають можливості компаній і формують у них стимули до здійснення продуктивних інвестицій, створення робочих місць і розширення масштабів їх діяльності [109; 1].

У формуванні інвестиційного клімату ключову роль відіграють політика та дії органів державного управління.

Хоча ряд факторів (наприклад, географічні) не підвладні уряду країни, але від нього багато в чому залежать гарантії прав власності, підходи до державного регулювання й оподаткування (котрі реалізуються як у країні, так і на її кордонах), створення інфраструктури, функціонування фінансових ринків та ринків праці, а також факторів загальнішого плану, що визначають якість державного управління, наприклад, рівень корупції органів державного управління.

Загалом дослідження літературних джерел, присвячених ранньому періодові міжнародного руху капіталу, дали змогу дійти висновку, що серед основних мотивів, які спонукали інвесторів до початку просування капіталів у інші країни, можна назвати: посилення конкуренції виробників на внутрішніх ринках і необхідність просування продукції на зовнішні ринки; посилення конкуренції виробників на зовнішніх ринках і необхідність перенесення виробництва в країни збуту продукції; виявлення у країнах збуту продукції дешевої сировини; виявлення у країнах збуту продукції дешевої робочої сили; зростання витрат та ризиків на транспортування продукції до країн збуту; зниження витрат та ризиків на пересування устаткування, потужностей підприємств і виробництв у країни збуту продукції; низька ефективність використання накопичених капіталів усередині країн та пошук шляхів ефективного їх вкладення в інших країнах [98; 52].

На думку переважної більшості дослідників, у найближчій перспективі збережеться визначальним вплив основних мотиваційних чинників, що діяли до останнього часу. До таких належать: надлишок капіталів; потреба у нових ринках збуту; формування певного рівня конкурентоспроможності економіки; міжнародний поділ праці; транснаціоналізація світової економіки; пошук стабільних умов застосування капіталів; політичні мотиви; особисті мотиви [121; 102–103].

Експерти ООН виділили три основні групи мотивів інвесторів, що спонукають їх до пересування капіталів за кордон:

- пошук ресурсів та сировини;
- пошук ринків збуту продукції;
- пошук нових конкурентоспроможних виробництв [98; 51].

Подібних позицій дотримуються й багато інших дослідників.

Окрім того, виділяють три основні групи мотивів інтернаціоналізації компаніями процесів виробництва: пошук ринків; пошук ресурсів; пошук ефективності.

Сьогодні можна відобразити основні мотиви їхньої інтернаціоналізації, доповнивши і деталізувавши їх (див. табл. 3.2)

Таблиця 3.2

Мотиви інтернаціоналізації діяльності компаній

Відома теорія, згідно з якою глобалізація, підвищивши мобільність факторів виробництва, різко погіршила переговорні позиції країн у їх діалозі з ТНК. Країни ніби то змушені постійно конкурувати між собою за інвестиції ТНК, знижуючи рівень податків і державних витрат, пом'якшуючи трудове й екологічне законодавство, інвестуючи в спеціальну інфраструктуру, створюючи таким чином максимально сприятливі умови для ТНК. Такий підхід отримав в літературі назву „race to the bottom” („гонка до дна”). Ця теорія розглядає країни як однорідні біржові товари, між власниками котрих можлива тільки цінова конкуренція. В результаті податки та різні регулятивні обмеження економічної діяльності зводять до мінімуму („до дна”), а уряди, незалежно від

електоральних уподобань громадян країни, змушені підкорятися економічній необхідності.

Практика не підтверджує справедливості цієї теорії, принаймні, для великих країн. По-перше, ТНК також конкурують між собою. Нові гравці виходять на ринок і тим самим збільшують відносну силу урядів у переговорах зі „старими” гравцями. По-друге, з точки зору інвесторів країни не є однорідними біржовими товарами, а настільки досконалих ринків капіталів нема. Природні та людські ресурси, місцезнаходження й особливо масштаби ринку відіграють дуже велику роль у виборі країни для здійснення інвестицій. Як найяскравіший приклад наведемо Китай. Великий національний ринок, який притягує іноземні компанії, дає Китаю змогу вимагати передачі технологій як умови доступу на нього. Показник інтенсивності вкладень у дослідження і розробки (відношення суми цих вкладень до обсягу реалізації компанії) становив у 2000 р. для розташованих у Китаї філій, дочірніх компаній і компаній із домінуючою власністю американських фірм 9,2% (той самий показник, розрахований для всіх закордонних підрозділів американських компаній, майже втричі менший – 3,3%). „Природними” причинами важко пояснити такі відмінності: Китай не пропонує адекватного захисту інтелектуальної власності, він ще тільки створює власні наукові школи, не має усталеної культури інновацій, подібно до Ірландії або Швейцарії. Єдине пояснення – цілеспрямована політика китайського уряду щодо формування привабливого інвестиційного клімату[260].

Іноземні компанії, які погоджуються на передачу технологій своїм китайським підрозділам та спільним підприємствам, нагороджують податковими канікулами, можливістю розташовувати свої виробничі та логістичні потужності в найзручніших місцях, а головне – доступом на практично неосяжний внутрішній ринок КНР. Цікаво, що в ході переговорів про вступ у ВТО, Китай зумів уникнути перебирання зобов'язань про припинення практики передачі технологій як умови доступу інвесторів на свій ринок. У результаті частка високотехнологічних виробництв серед усіх

підприємств із іноземними інвестиціями в Китаї становить 33,2%, ці підприємства забезпечують 85% високотехнологічного експорту Китаю.

Створення спільних підприємств, а не 100-відсоткових „дочок” закордонних компаній – ще один основний принцип китайської політики щодо залучення іноземних інвестицій, особливо у високотехнологічних галузях. Китай навіть зумів домогтися створення спільних підприємств із конкуруючими світовими автоконцернами, отримавши одночасний доступ до технологій кількох виробників. Тут він наслідує прикладу Японії, яка в критичний період свого розвитку (1962–1974 рр.) також наполягала на участі японського партнера у підприємствах, які створювали іноземні інвестори. Як і в Японії, дану вимогу в Китаї знімають тільки у тому випадку, якщо іноземний інвестор володіє цінною технологією та відповідно, сильною переговорною позицією.

Конкуренція за краще місце країни у ланцюгу створення вартості властива не тільки Східній Азії, де держава традиційно відіграє в економіці велику роль. В Європі й Північній Америці подібні приклади особливо часто трапляються у сфері послуг, яка не жорстко регульована правилами ВТО [250].

Говорячи про інвестиційну перспективу, важливо взяти до уваги обґрунтовану ще в першій половині минулого століття з ініціативи відомого американського економіста В. Мітчелла закономірність, відповідно до якої іноземні інвестиції не тільки не можуть стати визначальними у структурі кумулятивного інвестування, а й здійснюють „імпульсний ефект”, перебравши функцію „стартового прискорювача” у накопиченні інвестицій. Аргументація тут зрозуміла: капітал завжди вибірково ставиться до можливостей інвестиційного процесу і з урахуванням широкого спектру економічної і політичної кон’юнктури має диференціювати сферу своїх інтересів. В умовах поглиблення інтернаціоналізації економіки можливості такої диференціації постійно розширюються. У зв’язку з цим лише за умови вже досягнутої достатньо високої інвестиційної активності національного капіталу можливо активізувати діяльність іноземних інвесторів у країні. Іноземний інвестор

ніколи не ризикуватиме вкладати в економіку з паралізованою інвестиційною системою, в економіку, в якій власний інвестиційний капітал використовують лише частково [99; 12].

Згідно з твердженням академіка Т. Хачатурова (Росія), при оцінці інвестиційної привабливості варто враховувати дві групи факторів: інвестиційні та неінвестиційні. До останніх відносять заходи з наукової організації праці, впровадження прогресивніших форм управління та організації виробництва, підвищення професійної підготовки кадрів і т. д., тобто саме ті фактори, які належать до так званої Х-ефективності Лейбенштейна. Їх важливість для іноземних інвестицій і ПІІ особливо полягає в тому, що для приймаючої країни найбільше значення мають нересурсні елементи, оскільки ключовими особливостями ПІІ є управлінські та виробничі навички й технології.

Більшість урядів хотіли б проводити політику, яка б сприяла тому, щоб працівники отримали справедливу частку від виручки підприємства. Глобалізація значно ускладнює реалізацію такої політики. Уряди нині схиляються на користь підтримки нижчих заробітних плат і скорочення робочої сили, щоб максимізувати конкурентоспроможність відповідних країн та підвищити їхню привабливість для іноземних капіталовкладень [75; 10].

Подібні зміни в економічній політиці супроводжуються поглибленою диференціацією доходів багатих та бідних. Це не було б настільки тривожно, якби становище бідних при цьому все ж поліпшилось, але, на жаль, у багатьох випадках так не відбувається. Навіть у багатих країнах заробітна плата деяких категорій працівників неспроможна забезпечити утримання й малочисленних сімей [75; 10].

Під впливом викликів глобалізації світову спільноту очікує суттєва і, ймовірно, болюча реструктуризація економічної діяльності, яка не обійдеться без „потерпілих”.

Важливим фактором міжнародних відносин стає здатність національної економіки до стійкого і динамічного розвитку, підвищення благоустрою та

культури населення. Розгортається конкуренція національних систем і моделей організації суспільного життя, в якій призові місця, міжнародну повагу, вплив і моральний авторитет завойовують держави, котрі досягли кращих результатів за головними показниками соціального й економічного прогресу. І не випадково у рамках економічного форуму в Давосі щорічно визначають рейтинг країн щодо національної конкурентоспроможності.

Так, згідно з даними World Economic Forum показник GCI поліпшився у таких країнах, як Китай, Катар, Бахрейн, Оман, Ботсвана, Монтенерго, Гамбія (див. додаток Щ). Тобто, їх національне середовище характерне певним поліпшенням, що в перспективі може бути суттєвою передумовою активізації бізнес-процесу у цих країнах.

Глобалізація змушує лідерів країн та їхню політичну еліту зважати не тільки на те, як складається співвідношення економічної та військової потужності, науково-технічного потенціалу держав світу, а й на моральну вагу і політичний вплив у міжнародних відносинах. Тому й не дивно, що можливості та ризики економічної глобалізації стали об'єктом стратегічного планування в більшості країн світу. Деякі з них роблять ставку на зовнішній фактор прискорення зростання та модернізації виробництва і досягають тут успіху. Так, Китай і ряд країн Південно-Східної Азії активно вивчають та досліджують стан і перспективи світової економіки; як результат, на основі цього здійснюють свою експортну експансію.

Необоротний і всеохоплюючий процес глобалізації потребує всебічного аналізу й стратегічних висновків.

Г. Харламова розглядає інвестиційний потенціал будь-якої країни як такий, що є динамічною системою і може бути відображений двома блоками: (1) зовнішня динаміка відбору (зовнішнє інвестиційне середовище країни); (2) внутрішня динаміка реакції (результати впливу надходжень інвестицій і нових трансформаційних процесів на макроекономічний розвиток країни) [215; 58].

Варті уваги у контексті прогнозування майбутніх тенденцій мобільності реального капіталу у світовому господарстві є результати дослідження серед

топ-менеджерів ТНК, яке проводилося Організацією Об'єднаних Націй. Одним з основних завдань дослідження – аналіз привабливості регіонів світу для міжнародних компаній на предмет розміщення їх реального капіталу у країнах світу. Так, найбільш популярними у цьому рейтингу є Китай (52% респондентів погодилися б на інвестиції) та Індія (41), дещо менша зацікавленість іноземних інвесторів Росією (35) та США (21) як потенційних країн локалізації бізнесу, ще менш привабливими для інвесторів є Бразилія (13), Велика Британія (9) та Австралія (9). Україна ж у даному рейтингу набрала лише (7), хоча у порівнянні з іншими країнами цей показник є досить значним (для порівняння: Японія (4), Чехія (2), Канада (4), Німеччина (6)).

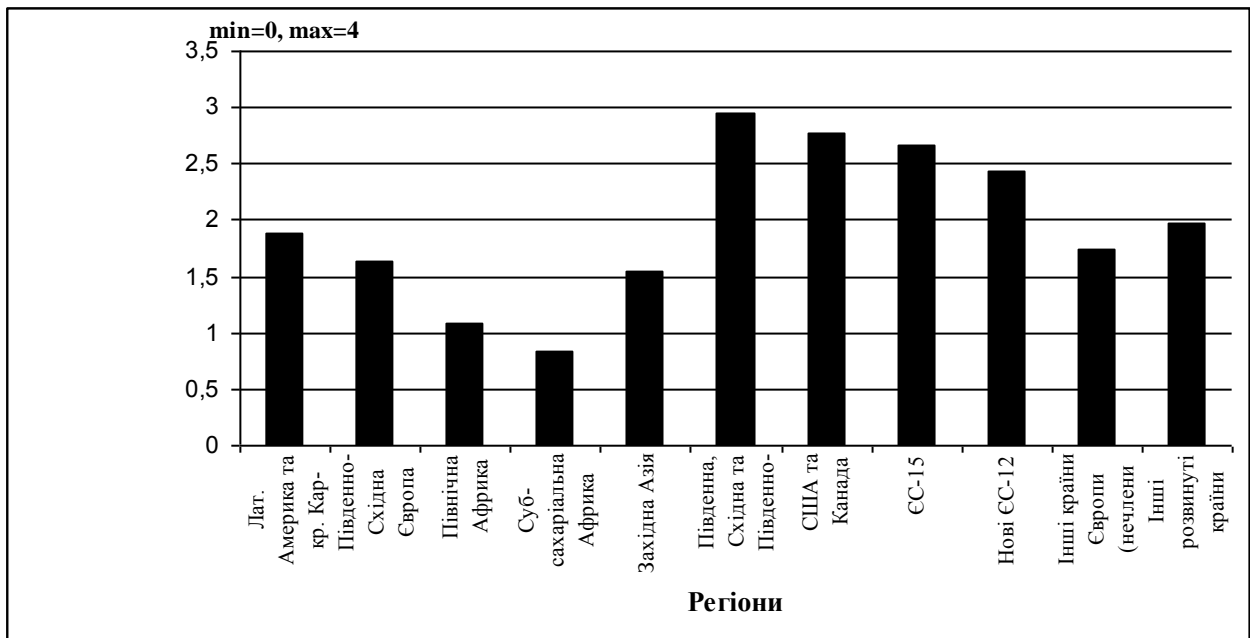


Рис. 3. 4. Привабливість регіонів щодо локалізації діяльності МК

Джерело: UNCTAD survey

Щодо регіонів в контексті локалізації бізнесу ТНК, то в перспективі найбільш популярними (див. рис. 2) є Південна, Східна та Південно-Східна Азія (2,95 бали), США та Канада (2,77), ЄС-15 (2,66), ЄС-12 (2,43). Найменш привабливими для інвесторів у цьому контексті є: Суб-сахаріальна Африка (0,83), Північна Африка (1,08). При чому, що стосується такої форми виходу на іноземний ринок як створення нового підприємства, то вона буде актуальною для регіонів Суб-сахаріальна Африка, Південної, Східної та Південно-Східної Азії, європейських країн (за виключення країн-членів ЄС), а найменш

актуальними для – ЄС-15, розвинутих країн (окрім, США, Канада), нові ЄС-12 (див. рис. 3. 5, табл. 3.3).

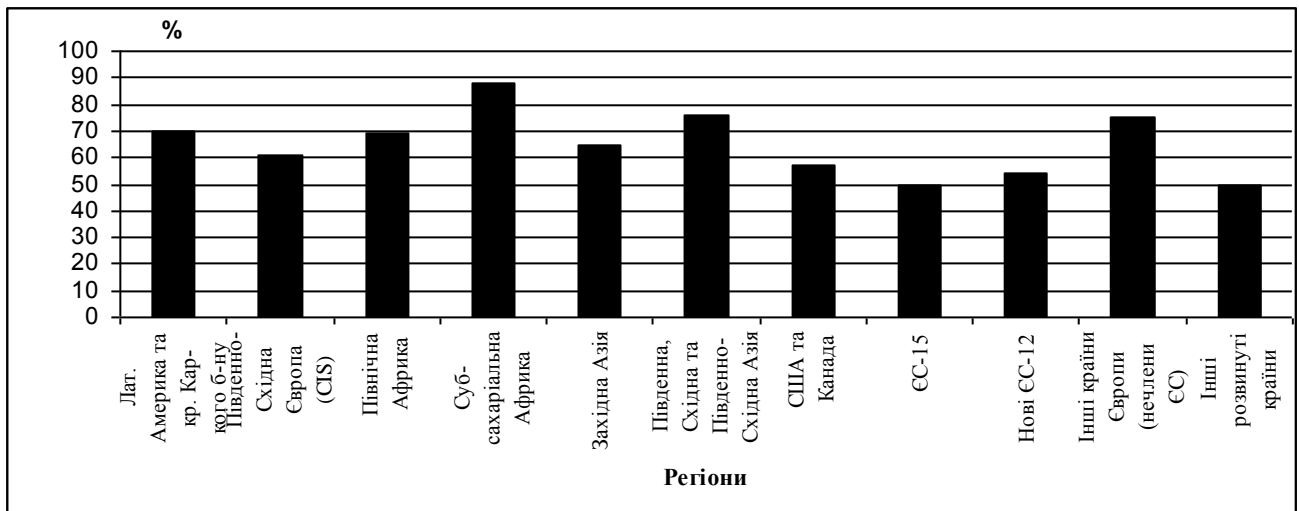


Рис. 3.5. Створення нових підприємств як форма виходу на іноземний ринок

Джерело: UNCTAD survey

Із восьми перелічених факторів ризику при прийнятті рішення про інвестиційну діяльність згідно аналізу даних UNCTAD за період 2007-2009 роки, до найменш важливих відносимо глобальний тероризм, цінову волатильність, зміну обмінного курсу. До факторів, які несуть у собі найбільше ризику при інтернаціоналізації діяльності компаній, відносяться по-перше, фінансова дестабілізація, по-друге, війна та політична дестабілізація, по-третє, зміни у інвестиційному середовищі приймаючого ринку. Економічний спад та корупція на прийняття рішення про мобільність реального капіталу у ту чи іншу країну відіграють посередню роль.

Продовжуючи розглядати результати дослідження, можемо констатувати, що ТНК розміщуючи свої активи за межами країн свого походження приймають рішення про інвестування беручи до уваги, насамперед, розмір та потенціал розвитку локальних ринків. З огляду на перший критерій для інвесторів є привабливими ринки країн Західної Азії, Північної Америки, Південної, Східної та Південно-Східної Азії та країни Південно-Східної Європи та СНД. Щодо критерію відносно потенціалу розвитку локальних ринків, то тут

привабливими є країни Південно-Східної Європи та СНД, Південної, Східної та Південно-Східної Азії, Західної Азії та Північна Африка.

Таблиця 3.3

Фактори інвестиційної привабливості регіонів світу

Критерії Region	Слідування за лідером	Кваліфікована праця	Дешева праця	Розмір локального ринку	Доступ до ринку капіталу	Доступ до природних ресурсів	Доступ до регіонального ринку	Ріст локального ринку	Ефективність уряду, мотиви	Стабільність інвестиційного середовища	Інші фактори	Всі фактори
Розвинуті країни												
Північна Америка	2	11	-	24	7	6	10	12	7	20	2	100
ЄС-15 та інші європейські країни	3	11	-	20	6	4	11	12	11	19	4	100
Нові ЄС-12	3	12	12	12	2	8	13	19	6	12	1	100
Інші розвинуті країни	2	9	-	17	2	15	7	13	7	22	6	100
Країни, які розвиваються												
Північна Африка	-	4	17	17	-	25	13	21	-	4	-	100
Суб-сахаріальна Африка	6	-	6	15	-	23	9	18	12	12	-	100
Західна Азія	3	3	3	27	7	15	5	25	5	7	-	100
Південна, Східна та Південно-Східна Азія	6	4	8	25	1	5	12	31	1	3	4	100
Латинська Америка	4	12	6	16	1	10	11	21	7	7	5	100
Південно-Східна Європа та СНД	6	4	8	25	1	5	12	31	1	3	4	100
Середній показник по світу	4	9	9	21	2	6	10	20	5	10	3	100
Джерело: UNCTAD survey												

Стратегія „слідування за лідером” та доступ до ринку капіталу – критерії, які на сьогодні важливої ролі не відіграють з огляду на процес обрання потенційного ринку локалізації бізнесу.

Якщо ж порівняти дані по регіонах наведених у табл. 3.3 з середніми світовими показниками, то можна спрогнозувати зростання у перспективі потоків реального капіталу до Північної Африки, Латинської Америки, нових країн-членів ЄС-12 та регіону країн Південної, Східної та Південно-Східної Азії.

Найбільш перспективними у цьому контексті є країни: Австралія, Мексика, Польща, Китай, Індія, Велика Британія, Німеччина, В'єтнам (див. табл. 3.4). Щодо Китаю та Індії вони володіють достатнім потенціалом, але показники не є максимальними по виборці, хоча й перевищують рівень середньо світових.

Таблиця 3.4

Фактори інвестиційної привабливості країн світу

Критерії Region	Слідування за лідером	Кваліфікована праця	Дешева праця	Розмір локального ринку	Доступ до ринку капіталу	Доступ до природних ресурсів	Доступ до регіонального ринку	Ріст локального ринку	Ефективність уряду, мотиви	Стабільність інвестиційного середовища	Інші фактори	Всі фактори
Китай	6	8	14	26	1	3	7	28	2	4	1	100
Індія	5	13	14	24	-	1	7	29	1	4	1	100
США	2	11	-	25	7	6	10	12	6	19	2	100
Росія	7	4	5	29	1	4	8	36	-	3	4	100
Бразилія	3	10	5	24	-	7	8	29	5	3	5	100
В'єтнам	8	14	27	14	-	2	8	17	3	3	3	100
Велика Британія	2	8	-	20	8	6	9	9	13	20	5	100
Австралія	-	11	-	8	3	19	8	11	8	25	6	100
Мексика	5	19	12	9	-	2	14	12	12	12	4	100
Польща	7	14	11	14	4	4	9	16	7	14	-	100
Німеччина	9	18	-	21	6	-	9	12	3	23	-	100
Середній показник по світу	4	9	9	21	2	6	10	20	5	10	3	100

Джерело: UNCTAD survey

Загалом на розвиток міжнародної мобільності реального капіталу впливатиме новосформована система її регулювання на наднаціональному рівні (нагляду та контролю, моніторингу ризиків), що формується за умов нового світового економічного порядку. Ключова роль тут відводиться міжнародним організаціям, зокрема МВФ. Поряд з цим значний вплив на загадані процеси матимуть дії урядів країн світу.

3.3 Напрями активізації участі України у світових потоках ПІІ

Як показує світовий досвід, у ринково розвинутих країнах приватні компанії самостійно розподіляють ресурси. В Україні ситуація складна, оскільки одночасний перехід до ринку і глобальної інформаційної економіки ускладнює прийняття довготермінових інвестиційних рішень на мікрорівні. За умов високої внутрішньої невизначеності та сприятливої зовнішньоекономічної кон'юнктури приватні інвестори вкладають засоби у короткотермінові та швидкоокупні проекти (торгівля, фінансова сфера), також у надійні активи (видобування сировинних ресурсів, нерухомість). У результаті згадані рішення поглиблюють внутрішню незбалансованість економіки. За такої ситуації розвиток людського фактора навряд чи зможе стати основним фактором підвищення конкурентоспроможності нашої економіки. Людський фактор може бути основним фактором забезпечення конкурентоспроможності у країнах із розвинутою економікою або в країнах, які здатні сприймати і генерувати інновації, технології тощо, тобто характерні сталим економічним розвитком.

Актуальною була й залишається для України проблема забезпечення її сталого економічного розвитку. Основною компонентою забезпечення розвитку України нині є інноваційна діяльність. Нагальна проблема – забезпечення та впровадження механізму стимулювання інноваційної діяльності. Саме постійно впроваджені інновації служать гарантом забезпечення розвитку країни та формування її іміджу і становища у світовому господарстві, іншими словами, є запорукою конкурентоспроможності на світовому ринку. Україні як державі нині потрібно розробити дієвий та ефективний механізм стимулювання інноваційної діяльності, який був би не епізодичним та рекомендаційним, а системним, постійним та діючим. Впровадження такого механізму є капіталомістким.

Враховуючи стан виробничих засобів і технологій українських підприємств, які відстають від країн-лідерів світового ринку щонайменше на

50–70 років, основну увагу слід приділяти їх оновленню та модернізації. Якщо аналізувати, наприклад, будь-який повний виробничий цикл, то в Україні досі нема ні конкурентоспроможних виробників засобів виробництва (які, своєю чергою, забезпечують формування ціннісних факторів для суб'єктів господарювання, котрі виробляють товари), ні технологій, що також давали б змогу забезпечувати необхідний рівень конкурентоспроможності на світовому ринку.

Всі економічні системи світу вдосконалюються і прагнуть підвищити свою конкурентоспроможність на світовому ринку. За останні десятиліття суттєві організаційні зміни відбулися не тільки на рівні компаній, а й на макрорівні. Передумовами цього стали необхідність пристосування до викликів сучасності таких, як глобалізація, посилення конкуренції, значне поширення передових технологій, прискорення змін і зростання значущості соціальних цілей.

У сучасному світі відбувається глобалізація не тільки ринків, а й виробництва товарів і послуг. Якщо країна перебуватиме за межами цього процесу, в перспективі вона може опинитись у кращому випадку на окраїні світового господарства. У зв'язку з цим слід визначити пропорції ефективної участі іноземного капіталу на фоні збереження економічної безпеки країни. Для отримання цілісної відповіді про необхідність іноземного інвестування дуже важливо зрозуміти, наскільки ефективним із позиції приймаючої країни, України, може виявитися його використання для соціально-економічного розвитку, оцінити наслідки впливу іноземного капіталу. Це, своєю чергою, дасть змогу впроваджувати послідовнішу політику, основною метою якої буде максимізація позитивних ефектів від ПІІ (див. табл. 3.3).

На сучасному етапі інтернаціоналізації господарського життя ступінь участі будь-якої країни або групи країн в інтеграційних процесах визначає долю і закладає фундамент її майбутнього.

Слабке становлення інститутів ринку, диспропорції розвитку базових галузей економіки, незахищеність і неконкурентоспроможність національного

виробника накладають ряд обмежень на методи, форми і терміни повноцінної участі нашої країни у світогосподарських зв'язках.

Проблема оновлення основного капіталу в економіці, яка освоює ринкові форми господарювання зі застарілою виробничою базою і при цьому вирішує значні соціальні завдання, особливо складна.

Нагальною проблемою для України є: з одного боку, політика активного державного захисту позицій національного капіталу, з іншого, стимулювання не тільки і не стільки кількісного зростання ПІ, скільки їх якісних аспектів.

Комісія ООН по праву міжнародної торгівлі прийняла типовий закон про електронну комерцію, але в законодавстві України рекомендації цього модельного закону не були враховані. Внаслідок цього багато питань залишаються відкритими, зокрема: процедура перетворення електронних документів на паперові носії; вирішення спорів за договорами, які укладають в електронному вигляді; розподіл ризику та відповідальності при невиконанні зобов'язань, що взяли сторони, шляхом обміну електронними повідомленнями тощо [68; 32]. Відповідно, переваги, надані технічними досягненнями, можуть за неадекватної інституціональної структури господарства знизити ефект.

Для забезпечення зростання притоку прямих іноземних інвестицій необхідно, насамперед, реалізувати стратегію поліпшення інвестиційного клімату нашої країни. Щодо територіальної належності дана стратегія має бути сформована у двох вимірах:

- перший пов'язаний із формуванням привабливого інвестиційного клімату для їх здійснення суб'єктами інвестиційного процесу – резидентами України. Адже без активізації внутрішніх інвестиційних процесів країна буде неспроможна забезпечити належний обсяг прямих іноземних інвестицій;
- другий пов'язаний із формування привабливого інвестиційного клімату для іноземних інвесторів.

Зазначеного можна досягнути в кінцевому результаті при сформованому іміджі країни.

Уряд розробив „Програму розвитку інвестиційної діяльності на 2002–2010 роки”, до основних завдань якої віднесено: вдосконалення нормативно-правової бази; подальшу дерегуляцію та лібералізацію економіки; забезпечення прозорості процедур прийняття рішень центральними та місцевими органами виконавчої влади; удосконалення механізмів управління корпоративними правами; підвищення ефективності процедур банкрутства; реформу податкової системи; підвищення інвестиційної привабливості об’єктів приватизації; подальше здійснення адміністративної реформи; зміцнення банківської системи; поживлення інвестиційної діяльності у спеціальних вільних економічних зонах; сприяння судовій реформі; створення додаткових стимулів для залучення інвестицій у пріоритетні галузі економіки тощо [227; 72].

Але на практиці ця програма далека від ідеальної її реалізації.

Важливим при здійсненні інвестицій є система оподаткування країни-реципієнті. На жаль, сьогодні в нашій державі застосовують модель системи оподаткування, яка не тільки не сприяє інвестиційним процесам (як внутрішнім, так і в міжнародному аспекті), а й і стримує розвиток вітчизняного виробництва. Наявна модель характерна фіскальною спрямованістю, що зумовлює податковий тиск. Ця модель як інструмент макроекономічного регулювання потребує суттєвих змін, які б сприяли її відповідності виконанню основних завдань економіки України, а саме: макроекономічній стабілізації; забезпеченню економічного зростання; лібералізації економічної діяльності; реформуванню інститутів економічної системи.

Нормативно-законодавчою базою має бути передбачено спеціальні умови для іноземного інвестування, особливо у ті галузі, які мають високий експортний потенціал; формування та реалізація політики пільгового оподаткування інноваційної продукції і т. д.

Д. Норт: при ненадійних правах власності, недотриманні законів і наявності монополістичних обмежень фірми, що намагаються одержати максимальний прибуток, як правило, матимуть короткі часові горизонти, малі основні фонди і невеликі розміри. За таких умов найбільший прибуток можуть

давати торгівля, перерозподільна діяльність і „чорний” ринок. При цьому, на думку Д. Норта, великі фірми „можуть існувати лише під парасолькою урядового захисту, здійснюваного за допомогою субсидій, протекціоністських тарифів і хабарів, тобто засобів, які навряд чи ведуть до ефективного виробництва” [13; 90]

Грошові перекази емігрантів впливають на економічне зростання більше, ніж інші внутрішні чинники – основні фонди й заробітна плата. Цей грошовий фонд в Україні використовують пасивно, без належного державного регулювання у частині сприяння інвестиційним вкладенням, місцевим виробничим проектам тощо. Порівняно з іншими грошовими фондами, зокрема прибутком підприємств, податками, заробітною платою, він є доволі значним й істотно впливає на основні макроекономічні показники [174; 76]

Значення інвестиційного клімату потрібно пов’язувати з рухом не тільки капіталу, а й населення.

До класифікації факторів економічного зростання, що запропонував Р. Кемпбелл Макконнелл, що відносять наступні фактори:

- фактори пропозиції – кількість і якість природних та трудових ресурсів, обсяг капітальних благ і технологія. Вони зумовлюють фізичну здатність економіки до зростання.
- фактор попиту – рівень сукупного попиту.
- фактор ефективності.

Проаналізувавши перелічені фактори, можемо стверджувати, що наявність у достатній кількості фактора капіталу дає змогу забезпечити дію решти факторів.

Якщо нині Україна перерозглядатиме ряд рішень щодо приватизації, то, можливо, інвестори не дивитимуться на Україну як на країну, де інвестиції не захищені.

Перехід України на інноваційний шлях розвитку обов’язково має ґрунтуватися на активній інвестиційній політиці та модернізації всієї економічної системи, до того ж, індустріальна модернізація повинна

поєднувати в собі впровадження новітніх ресурсозберігаючих технологій, зростання продуктивності праці та в кінцевому результаті – підвищення інвестиційної ефективності.

Забезпечити реальний сектор економіки необхідним фінансовими ресурсами, поліпшити інвестиційну ситуацію в країні, що є підґрунтям розвитку, можливо шляхом:

- інвестиційної спрямованості бюджету;
- посилення захисту внутрішніх інвесторів, зокрема гарантування і страхування приватних інвестицій;
- припинення використання надвисоких відсоткових ставок як інструменту грошово-кредитної політики.

Україна має прагнути зайняти гідне місце у світовій економіці, яке б забезпечувало б їй максимально сприятливі зовнішні умови розвитку, і, можливо, головним фактором її розвитку стане розвиток внутрішнього ринку, внутрішнього розподілу праці.

Нині завантаження потужностей у ключових галузях промисловості та економіки в цілому близьке до критичного – подальший розвиток можливий тільки на основі ефективних вкладень і модернізації виробничих активів. Споживання, державні витрати, експорт та імпорт можна здійснювати і в несприятливому інституціональному середовищі, але для інвестицій необхідна складна комбінація факторів як внутрішніх (мікрорівень), так і зовнішніх. Під час будь-якої кризи найбільше зменшуються саме інвестиції, оскільки їх фінансують значною мірою за рахунок прибутків і позик й інвестиції на майбутнє збільшення доходів при прийнятті серйозного комерційного (і не тільки) ризику.

Для ефективного накопичення слід виконувати дві найважливіші умови: наявність захисту прав власності й забезпечення макроекономічної стабільності, хоча інвестиційний процес розгортається сповна лише після того, як сформується вся система ринкових стимулів для накопичення капіталу на мікрорівні: контроль дефективних власників над сумлінними менеджерами;

стратегічні плани підвищення вартості фірми після приватизації; конкурентне середовище; кредит і стійкі правила регулювання (податки тощо).

Слід врахувати, що структура власності, тип корпоративного контролю також впливають на прийняття рішень.

Зазвичай на перший план виходило завдання макроекономічної стабілізації. Вона служила своєрідною панацеєю, оскільки за замовчуванням передбачалася „ринкова” поведінка економічних агентів стосовно не тільки виробництва, ціноутворення і торгівлі, а й інвестування. Зрозуміло, що важливою була внутрішня поведінка фірм після приватизації: характер розподілу власності, корпоративний контроль та цілі компаній [103; 46].

Ключовою проблемою перехідного періоду є одночасне формування приватної власності та корпоративного контролю, з одного боку, та конкурентного середовища – з іншого. Стійкість і захист прав власності – головне у зрілому ринковому господарстві. Шлях формування українського капіталізму є своєрідним і суттєво відрізняється від тих моделей, які приблизно брали за модель.

У результаті можемо визначити кілька особливостей формування капіталізму в Україні (які мало відрізняються від Росії):

- приватизація – це, насамперед, специфікація прав власності, яка дає змогу їх новим власникам отримати гарантії недоторканості даних прав і бути впевненими в отриманні майбутніх доходів від нових інвестицій. Але і в Україні, й у Росії був застосований метод максимальної деспецифікації, а знову забезпечити чіткі права власності набагато тяжче. Це призвело до слабкості корпоративного контролю, формування і збереження великих корпоративних пакетів (75%), необхідних для перепродажу та відвернення насильницьких поглинань і недобросовісних захоплень, а також негативно вплинуло на скорочення вільного обігу акцій і можливостей використання фондової біржі як джерела фінансування. Західний досвід свідчить про те, що для ефективного

управління та інвестування є „блокуючий пакет”: 25%+ 1 акція – досить рідкісне явище в світі.

- феномен „квазіприхований” власник. Для більшості власників характерним є те, що вони початково далекі від інвестування і ризику, їм необхідно втримати „завойований” актив протягом якнайдовшого часу. Наявність номінальних офшорних власників обумовлює закордонний характер операцій із поглинання і злиття компаній, мало зачіпаючи (в будь-якому випадку, безпосередньо) процеси внутрішнього реального накопичення.
- присутність явних і неявних співучасників приватизації у контролі над виробничими активами, які претендують на частку в доході. Нерідко вони й беруть участь у приватизації або особисто їй сприяли, але не змогли заявити легальні права і стати акціонерами. Такі суб’єкти продовжують пред’являти свої права на дохід в якості прихований кредитор або портфельний інвестор (у їх числі можуть бути колишні і діючі чиновники, тіньові постаті, представники місцевої адміністрації). Це збільшує виплати з доходу підприємств, зумовлює їх уникати оподаткування, ускладнює прийняття ефективних рішень про реструктуризацію та інвестиції [103; 47].
- затяжні процеси приватизації через вихідну невизначеність прав власності та її перехід у фазу перерозподілу володінь (хвилі банкрутств початку 2000-х років змінилися рейдерськими атаками, потім виникла тенденція до повзучої націоналізації, а також хибні банкрутства, зловживання матеріальним і процесуальним правом у корпоративних конфліктах.
- недостатня поширеність володіння акціями серед населення країни, що визначає і низьку легітимність власності, яка була придбана в процесі приватизації і, як наслідок, велику приватну власність. Це стримує здійснення і реалізацію значних проектів, оскільки в умовах подібної

невизначеності позиції реальних власників перед атаками рейдерів усіх типів стають вразливими [103; 47].

Внутрішньоінвестиційні процеси в Україні відбуваються інерційно.

Розбіжності в інтересах та можливостях різних видів фірм, зокрема великого і малого бізнесу. Вони сприймають інвестиційний клімат по-різному. Неспівпадання інтересів різних груп бізнесу, обумовлює необхідність урахування цієї специфіки в інвестиційній політиці.

Спрямування економічного механізму на пришвидшення науково-технічного прогресу та інноваційний тип розширеного відтворення виробництва потребують нових організаційних форм. У перехідний період необхідно розвивати спеціалізовані структури з функціями:

- обґрунтування пріоритетних напрямів науково-технічного прогресу;
- надання методичної допомоги об'єктам народного господарства та їхнім керівним органам у напрацюванні планів освоєння наукових розробок; аналізу науково-технічної інформації, що надходить;
- вивчення можливостей та доцільності впровадження передового досвіду в конкретних умовах виробництва.

Держава має перебрати відповідальність за розроблення програми кардинальної перебудови системи наукового забезпечення виробництва. Аналізуючи внутрішню ситуацію і зважаючи на міжнародний досвід, доцільно виділити такі основні напрямки перебудови науково-технічної політики:

- перехід від фронтального до селективного типу науково-технічного прогресу;
- збереження науково-технічного потенціалу та зміцнення його творчої основи;
- створення незалежної, невідомчої експертизи для виділення й постійного коригування головних соціально-економічних проблем розвитку виробництва та визначення шляхів їх наукового розв'язання;
- удосконалення структури науково-дослідних і науково-конструкторських робіт для забезпечення випереджувального напрацювання

базових даних і високоякіснішого прикладного науково-технічного опрацювання, а також новітніх технологій, матеріалів, форм організації праці та виробництва;

- інтеграція вітчизняної науки зі світовою й ефективне опанування зарубіжного досвіду [74; 52–53].

Таким чином, державна наукова політика має відповідати загальній концепції стратегії випередження техніко-економічного розвитку. Необхідно сформувати економічний механізм стимулювання науково-технічних заходів, який забезпечить зацікавленість підприємств, організацій, установ у технічному вдосконаленні та оновленні виробництва. При цьому ступінь самостійного функціонування учасників інноваційного процесу є головною характеристикою ефективною дієвості ринку наукомісткої продукції. Втручання держави в інноваційну сферу має виявлятися через застосування економічних важелів, тобто шляхом прямої фінансової підтримки пріоритетних напрямків наукових досліджень, які доповнюються непрямими методами впливу на розвиток науки через законодавчі акти. Держава має зосередити свою фінансово-організаційну підтримку в сфері фундаментальних і стратегічних прикладних наукових розробок. Прикладом може слугувати створення „фірмової” науки в розвинених країнах світу, де взаємовигідний зв’язок у сфері „державна – приватна компанія” давно вже налагоджено і доведено його високу ефективність. Доцільно розглянути докладніше і розвиток інноваційних процесів та його вплив безпосередньо на ту чи іншу модель ринку науково-технічної продукції. Головна увага й підтримка держави мають спрямовані на стимулювання прикладних розробок, і на перше місце виходять дохідність та комерційна віддача наукових розробок [74; 53].

Іншим аспектом державного регулювання ринку науково-технічної продукції є допомога держави у розвитку ринку кінцевої продукції. Таке стимулювання ринку науково-технічної продукції характерне для нових продуктів і технологій, коли ринок кінцевого споживання ще не сформований

через високу вартість експлуатації, недостатню конкурентоспроможність, але які у перспективі будуть конкурентоспроможними [74; 55].

Аналіз впливу різних чинників на механізм ринку науково-технічної продукції засвідчив, що модель цього ринку є інтегрованою системою. В цілому можна виділити такі ринкові моделі:

- бюджетну пріоритетно орієнтовану модель, характерну майже 100% фінансуванням науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт за державними науково-технічними програмами. Учасниками робіт такої моделі можуть бути науково-технічні об'єднання різних типів і форм власності;

- змішано-пайову модель. У цьому випадку держава бере участь у фінансуванні науково-дослідних і некомерційних організацій. Власниками науково-технічної продукції і змішаної є державно-приватні організаційні структури, які можуть бути споживачами, а також продавцями наукової продукції [74; 57].

На міжнародному ринку науково-технічної продукції можна виділити: контрактну модель; моновиробничу, або модель одного замовника; полівиробничу; модель монополії розробника; конкурентну модель [74; 57].

Моновиробнича модель характеризує ситуацію, коли розробник науково-технічної продукції працює на одного споживача. Така ситуація характерна для вузькоспеціалізованих науково-технічних установ, що складаються з одного підприємства або об'єднання підприємств. При цьому підприємство-замовник може отримувати науково-технічну продукцію і від інших виробників. Полівиробнича модель формується на основі зв'язків, коли розробник інтелектуального продукту пов'язаний із кількома підприємствами-споживачами.

Модель монополії розробника виникає в умовах орієнтації споживача на одного розробника науково-технічної продукції. При цьому розробник диктує свої умови і має незначну зацікавленість у задоволенні потреб споживачів виробництва. Згадана модель переважає у низці галузей України. До такої ситуації призвела багаторічна боротьба у сфері науки проти дублювання робіт.

Конкурентна модель, навпаки, передбачає наявність для споживачів вибору розробників науково-технічної продукції. Розробники інтелектуального продукту конкурують між собою за ринки збуту продукції і за споживача [74; 57–58].

Одна з форм інноваційного підприємництва – створення й організація діяльності технопарку. Особливості господарювання технопарків визначені Законом України „Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків” [120; 86].

Технопарки на сучасному етапі розвитку є одним із найперспективніших шляхів інвестування в українській науково-технічній сфері. Як свідчить світовий досвід, у провідних країнах світу технопарки відіграють роль каталізатора розвитку наукомістких, високотехнологічних галузей економіки, сприяють підвищенню в структурі виробництва частки інноваційної, конкурентоспроможної на світовому ринку продукції та поштовхають розвиток наукової сфери [236; 48].

За українським законодавством, технопарк – юридична особа або об’єднання підприємств на підставі договору про спільну діяльність юридичних осіб (учасників) із виконання інвестиційних та інноваційних проектів, виробничого впровадження наукомістких розробок, високих технологій і конкурентоспроможної на світових ринках продукції [120; 86].

Нині в Україні діють вісім технологічних парків – „напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка” (м. Київ), „Інститут електрозварювання ім. Є. О. Патона” (м. Київ), „Інститут монокристалів” (м. Харків), „Вуглемаш” (м. Донецьк), „Інститут технічної теплофізики” (м. Київ), „Київська політехніка” (м. Київ), „Інтелектуальні інформаційні технології” (м. Київ), „Укрінфотех” (м. Київ); останніх чотири технопарки почали діяти з 2002 р. [120; 86–87].

Для посилення позитивного впливу оподаткування на розвиток інвестиційної та інноваційної діяльності у промисловості необхідно розробити й запровадити дієвий механізм надання істотних пільг промисловим

підприємствам, що впроваджують інвестиції та інновації на пріоритетних напрямках й реалізують конкурентоспроможну продукцію (встановлення податкових канікул, фінансування частини науково-прикладних досліджень за рахунок бюджету, державне замовлення інноваційної продукції тощо), запровадити позитивний зарубіжний досвід використання податкових пільг (інноваційні податкові кредити, податкове стимулювання ризику при купівлі нових технологій, пришвидшена амортизація, звільнення від оподаткування прибутку тощо), запровадити механізм постійного моніторингу ефективності податкових пільг, наданих підприємствам, які здійснюють інвестиційну та інноваційну роботу на пріоритетних напрямках [120; 90].

Водночас, як переконує світовий досвід, без широкої участі корпоративного сектору завдання побудови високоефективної національної інноваційної системи виконати неможливо. Провідну роль у фінансуванні та використанні наукових і науково-технічних досліджень мають відігравати великі корпоративні структури, які здатні акумулювати значні обсяги фінансового капіталу, матеріальних і людських ресурсів, залучати масштабні кредити для реалізації широкого кола інноваційних проектів. Із історії економічного розвитку розвинутих країн (Японія, Індія, Ізраїль) відомо, що частка корпорацій у фінансуванні фундаментальних і науково-практичних досліджень та прикладних розробок коливається від 50% до 80% від загального обсягу. В Україні цей показник не сягає і 5% [122; 117].

Багато сказано про потребу ефективного поєднання інвестицій та інновацій. Проте очевидно, що корпоративні структури не зможуть вкладати ресурси у розроблення та впровадження інновацій доти, доки не розв'яжуть власних інвестиційних проблем. Тому на дослідженні інвестиційного забезпечення корпоративного сектору варто зупинитися окремо.

Не таємниця, що інвестиційні ресурси України не забезпечують ефективного розширення відтворення. Зношеність основних фондів у деяких галузях сягає 50%, підприємства використовують украй застарілу матеріально-технічну базу, більшість обігових коштів спрямовують не на оновлення

устаткування, а на його ремонт та підтримання хоча б мінімальної здатності створювати нову вартість [122; 119].

Інвестиційні ресурси юридичних осіб сформовані значною мірою завдяки амортизаційним відрахуванням. Тому державний апарат до розроблення амортизаційної політики має підходити особливо уважно. Однак державна амортизаційна політика не відповідає вимогам сьогодення і вкрай недосконала. Кошти амортизації витрачають не на відтворення основного капіталу, а на споживання („проїдання”). І ця тенденція є хронічною, вона вже не впливає на окремі макроекономічні показники та пропорції. Результати досліджень Інституту економіки і прогнозування НАН України щодо цієї проблеми свідчать, що амортизаційна політика в Україні як складова одночасно й податкової не сприяє, а навпаки – протидіє накопиченню реноваційних ресурсів. Комплекс чинників призвів до виснаження амортизаційних ресурсів, різкого скорочення їхньої частки у загальному обсязі капіталовкладень [122; 120].

Для побудови стимулювальної амортизаційної політики слід запровадити низку заходів, а саме:

- адекватно індексувати основні фонди відповідно до темпів зростання цін із періодичністю не менше рази на рік;
- відмовитися від застосування знижувальних коефіцієнтів до норм амортизації, оскільки помітного зростання цін унаслідок індексації основних фондів не відбувається;
- дозволити підприємствам самостійно обирати методи амортизації та вільно переходити з пришвидшених методів на рівномірний у будь-який час;
- максимально скоротити адміністративні обмеження на проведення пришвидшеної амортизації (треба залишити лише заборону на право проведення пришвидшеної амортизації для підприємств, ціни на продукцію яких регулює держава), зокрема дозволити це для активної частини основних фондів незалежно від термінів введення їх у дію;

- дозволити індексацію основних фондів, для яких застосовують пришвидшену амортизацію. Різкого зростання цін унаслідок застосування пришвидшеної амортизації не відбудеться, оскільки, крім зовнішніх (адміністративних) обмежень, вагомішими є внутрішні обмеження, які цілком залежать від завантаженості виробництва та обсягів випуску продукції;

- зважаючи на високу зношеність основного капіталу, слід переглянути амортизаційні норми у бік їх збільшення для активної частини фондів. Можливим є запровадження амортизаційного діапазону з метою надання підприємствам можливості самостійно обирати термін списання власних основних фондів, але у межах визначеного державою коридору. Можливим є надання права підприємствам у перших 2–3 роки експлуатації ОФ використовувати будь-які амортизаційні норми, зменшення оподаткування прибутку в ці роки буде компенсовано його зростанням у наступні;

- внести корективи у закріплену законодавством методику обчислення амортизації, зокрема за балансову вартість треба брати первісну або відновну вартість основних фондів і в жодному разі не залишкову, оскільки в останньому випадку, якщо не встановлені термін служби фондів або залишкова вартість, за якою їх ліквідують, то амортизаційний період наближається до безмежності, а розміри амортизаційних нарахувань – до нульового значення.

Інвестиційна діяльність супроводжується підвищеною ризиковістю. Виникає потреба у страхуванні конкретних інвестиційних проектів. До того ж, операції з інвестування мають бути застраховані на умовах, вигідних і страховим компаніям, й інвесторові. Це пов'язано і зі суб'єктивним (непорядність клієнта, безперспективний проект, відсутність гарантій фінансування проекту тощо), і з об'єктивними чинниками (макроекономічна нестабільність, недосконала податкова система, криза платежів, відсутність попиту тощо). Але пам'ятаймо, що створення системи страхування та перестраховання вкладень у реальний сектор необхідне й для того, щоби активізувати банки у здійсненні доступного довготермінового інвестиційного кредитування [122; 121].

Таким чином, на підставі аналізу можна зробити узагальнюючий висновок, що в інвестиційній сфері економіки України триває затяжна криза, яка не дає змоги корпоративним структурам розв'язати поточні виробничі проблеми, не кажучи вже про розгортання програм реалізації інноваційних проектів. Без істотного поліпшення інвестиційного клімату активізація інноваційної діяльності корпоративного сектору, а разом із нею і перехід на інноваційну модель розвитку, – неможливі.

Істотний недолік чинного механізму регулювання інноваційної діяльності корпоративних структур у тому, що він не лише не сприяє розширенню джерел фінансування інноваційного розвитку, а й протидіє залученню небюджетних коштів та унеможливорює формування спеціальних, у т. ч. відомчих, фондів фінансування інновацій. Це значною мірою позначилося на ставленні корпоративного сектору до фінансування досліджень та розробок. Позиція корпоративного сектору щодо фінансування наукових досліджень і розробок і ставлення держави до неї є сьогодні головними причинами того, що витрати недержавного сектору на наукові дослідження й далі скорочуються. При цьому майже 70% коштів на науково-технічні розробки припадає в Україні на IV і тільки 23% – на V технологічний укладу, 90% інноваційних витрат – на III і IV технологічні уклади, а на V – лише 8,6% [122; 123].

Як переконує зарубіжний досвід, побудова інновативно-інноваційного суспільства можлива лише в умовах активної державної підтримки, створення довготермінових мотивацій науково-технічної творчості, стимулювання розвитку фундаментальної та корпоративної (заводської) науки. Відповідний позитивний досвід мають навіть країни, які в недалекому минулому пережили глибоку структурну кризу і були аутсайдерами за рівнем розроблення та впровадження прогресивних технологій. Наприклад, на початку XX століття в Китаї взагалі не було власних наукових установ, інтегральним рахівництвом володіли тільки 10 осіб. Лиш у 1950-х роках за активної підтримки держави створено мережу наукових закладів, об'єднаних в Академію наук Китаю. Упродовж 15 років у країні було створено 1,6 тис. наукових установ, де

працювали понад 200 тис. фахівців. Національну інноваційну систему створювали таким чином, щоби задовольнити запити корпоративних структур, які забезпечили собі попит на інноваційну продукцію насамперед на зовнішніх ринках. Сьогодні Китай є лідером у багатьох інноваційних галузях: космічній, медичній, хімічній промисловості, машинобудуванні, у сфері біотехнологій та генетики людини [122; 123]. Навіть Польща, яка вийшла зі соціалістичного табору лише 15 років тому, сьогодні досягла помітних успіхів у розвитку інноваційних виробництв [122; 123–124].

Держава має вжити невідкладних заходів для стимулювання попиту на інноваційну продукцію, прискорення інтеграції до світового інформаційного простору, вдосконалення заходів стандартизації і сертифікації нової продукції, без чого взагалі неможливий розвиток національної інноваційної системи.

Щодо доцільності надання преференцій у сфері інвестиційної та інноваційної діяльності є різні думки, але закордонний досвід переконує, що преференції є дійовим важелем підтримки такої діяльності. У науковій літературі наводиться багато прикладів ефективного реалізації науково-технічних проектів і програм корпораціями США, Японії, Франції, Німеччини та інших країн. Зокрема в умовах високого рівня оподаткування та високих процентних ставок промислові підприємства Німеччини активно впроваджують інновації завдяки перерахуванню прибутку у численні власні звільнені від оподаткування фонди. Коротким часом корпорації Німеччини досягли світового рівня техніко-технологічних процесів у багатьох галузях (автомобілебудування, приладобудування, побутова техніка, виробництво будівельних матеріалів та інше) [122; 125–126].

В США процес розвитку інноваційних структур на основі використання різних моделей активізувалися у 1960-ті роки. До найвідоміших прикладів успішного функціонування належать проекти: Silicon Valley, Boston Route 128, Maryland, Colorado. Частина з них – дослідницькі центри, які роблять наголос на розвиток нових технологій. Інноваційні структури функціонують на базі

університетів або безпосередньо на підприємствах. До реалізації проектів залучають також промислові й торговельні палати [169; 100].

Для США найхарактерніші тенденції загальної орієнтації промисловості на розроблення передових технологій, їх активне впровадження у виробництво. За оцінками експертів, на частку США припадала у 2006 р. половина всього обсягу фінансових засобів, які розвинуті країни виділяли на науку і техніку. В США не тільки розробляють нові технології, а й інтенсивно їх використовують. За деякими даними, там щорічно впроваджують у інновацій 8 раз більше, ніж у всіх країнах Західної Європи; крім того, 2/8% зовнішньоекономічних надходжень – це плата за технології. Серед американських спеціалістів домінує точка зору: якщо технологія не комерціалізована, то вона і не створена. Таким чином, технопарк – це насамперед місце комерціалізації технологій [169; 100–101].

В Європі процес розвитку передових технологій активізувався після енергетичної кризи 1970-х років. Для ефективнішого використання результатів наукових досліджень при університетах були створені відповідні структури; потім почалося створення центрів передових технологій, головною метою яких було прискорення передачі науково-технічних розробок університетських лабораторій у виробництво.

Окрім комерціалізації досягнень НТП, інноваційні структури в Європі є важливим елементом регіональної політики. Вони мають допомагати малим і середнім містам обрати спеціалізацію в умовах реструктуризації суспільного виробництва [169; 101].

Виникнення нових інноваційних фірм веде до структурної спеціалізації підприємств, котрі стають замовниками або субпідрядниками фірм інноваційного центру. Останній перетворюється фактично на джерело поширення прогресивних технологій. Як у регіональному господарстві, так і в інноваційній структурі складається комплекс різних видів економічної діяльності, що дає змогу використовувати можливі синергічні ефекти.

Японська модель розвитку інноваційної сфери характерна пошуком шляхів захисту вітчизняної промисловості від конкуренції азійських НПК, зменшенням обсягів імпорту та зміцненням національної валюти. При цьому використання дослідницького сектору, впровадження нововведень розглядають як основні механізми підвищення якості товарів і послуг [169; 101].

Великий інтерес становить досвід Японії щодо створення технополісів, котрий відображає як загальні проблеми одного з центрів світової конкуренції, так і специфіку регіонального розвитку країни. Японія прагне зайняти позиції лідера НТП ХХІ ст., тобто закріпити і розвивати економічні й технологічні успіхи в умовах помірних темпів зростання, зміни пріоритетів науково-технічного розвитку, які постійно загострюються міжнародною конкуренцією. Регіональна специфіка обумовлена насамперед необхідністю територіально-виробничої деконцентрації тихоокеанського промислового поясу, спробою створення автономних регіональних зон на протигагу гігантському мегаполісу.

Вперше ідея технополісів була висунута в 1980 р. За задумом авторів проекту, такі „міста ХХІ століття”, як, наприклад, Tsukuba Science City, мають поєднувати нову технологію і багаті культурні традиції регіонів. Здійснення проекту базована на двох принципах: по-перше, він охоплює наявні міста; по-друге, його реалізація стимулює створення нових галузей і модернізує інфраструктуру.

У рамках програми інноваційного розвитку було створено біля 250 «high-tech» асоціацій, почалося будівництво нових автомагістралей, аеропортів, промислових парків, нових науково-технологічних кластерів. На першій стадії уряд передбачав створення дослідницьких центрів у 28 містах, стосовно заявок на створення ще 38 технополісів були висунуті жорсткі критерії щодо інфраструктури, площі розміщення об'єкта, чисельності зайнятих і ступеня віддаленості від основного міста.

Технологічні парки в пострадянських країнах, очевидно, не стануть копією жодної з розглянутих моделей через особливості взаємозв'язків науки і виробництва. Через недоліки господарського механізму практично не

використовують досягнення НТП. Наука сильно монополізована, нема інститутів та інфраструктури венчурного бізнесу, що ускладнює процес інтеграції науки і виробництва [169; 101].

У зв'язку з необхідністю наближення пострадянських країн до європейських технологічних стандартів особливий інтерес становить вивчення досвіду Турецької Республіки, яка за короткий проміжок часу зуміла досягнути вражаючих соціально-економічних результатів, що дає змогу говорити про її повноцінне членство в ЄС у середньотерміновій перспективі.

Інноваційну модель розвитку шляхом створення національної мережі сучасних інноваційних об'єктів почали реалізовувати в 1980-ті роки. Це був період, коли Туреччина досягла певних результатів у розвитку пріоритетних галузей промисловості й зуміла сформуванати національний інтелектуальний потенціал. Це дало змогу розробити державну програму інтенсифікації розвитку національної науково-технологічної сфери і здійснити крупні інвестиції.

Немалу роль в їх залученні відіграла практика вільних економічних зон. Перший закон про СЕЗ був прийнятий у Туреччині ще в 1927 р., але перша експортно-промислова зона створена лише в 1987 р. на середземноморському побережжі поблизу м. Мерсін. Дозвіл на участь у підприємницькій діяльності в СЕЗ отримали більше 200 компаній, із них 15% – за участю іноземного капіталу. Більшою славою користується зона в районі Атналії. Біля 800 іноземних і турецьких компаній мають ліцензії на роботу в чотирьох турецьких СЕЗ, де вони отримали право на 100 % репатріацію капіталу, 100% іноземних капіталовкладень і повне зняття митних обмежень [169; 102].

Із метою активізації інвестиційного процесу і стимулювання регіонального розвитку законодавство Туреччини передбачає ряд пільг для іноземних інвесторів. Так, вони можуть бути звільнені від митних платежів за обладнання, яке ввозять у Туреччину з-за кордону; від ПДВ на імпортоване або придбане в Туреччині обладнання або іншу продукцію машинобудування,

деяких інших податків і видів платежів. Подібний режим поширюється насамперед на інвестиції у розвиток інноваційної сфери.

Інноваційні об'єкти різного роду в Туреччині називаються технопарками, хоча й використовують такі назви, як „інкубатор технологій”, „центр розвитку передових технологій”. Однак для всіх них характерна наявність зв'язків із університетом або науково-дослідним інститутом. Турецькі технопарки є інноваційними структурами, діяльність яких спрямована на забезпечення інноваційного розвитку економіки шляхом розроблення конкурентоспроможних на міжнародному ринку наукоємної продукції і передових технологій [169; 102].

Підрозділи технопарків звільнені від податку на прибуток і корпоративний податок. Головне завдання діяльності технопарку – створення принципово нових перспективних взірців (технологій або конструкцій). У випадку досягнення результату відповідні підрозділи (фірми) розширюються і в перспективі створюють нові профільні компанії, діяльність яких уже виходить за рамки компетенції технопарку. При цьому основними завданнями технопарку стає пошук інвестора, за рахунок якого мають утримувати технопарк і оплачувати роботи спеціалістів. Нині час фінансування інноваційного сектору з боку приватних структур Туреччини становить приблизно 35% [169; 102].

Нині й у найближчій перспективі Україні як держава не може відігравати провідну роль у процесі розподілу політичного та економічного впливу в світі та регіоні. Враховуючи викладене, відзначимо, що для нашої країни дуже важливо знайти свої оптимальну позицію та місце у світовому господарстві з метою мінімізації негативних впливів фінансової глобалізації та максимізувати її позитиви.

Тому першочергово треба дедалі активніше створювати (і заохочувати вже створені) технопарки, технологічні інкубатори, інноваційні виробництва, насамперед у пріоритетних галузях, як, скажімо, радіоелектронна та приладобудівна промисловості, сільськогосподарське машинобудування, важке

машинобудування, суднобудування, літакобудування, хімічна промисловість, а також «споживчі» галузі (легка, харчова, меблева промисловості).

Варто зазначити, що хоча Україна суттєво покращила збір і розповсюдження своїх статистичних даних по міжнародним інвестиціям, але це потребує додаткового прогресу, зокрема стосовно гармонізації українських даних з визначеннями і методиками міжнародних стандартів, а також подолання нинішніх статистичних невідповідностей.

«Еталонне визначення прямих іноземних інвестицій ОЕСР» дає операційні рекомендації про те, як потрібно збирати дані по ПІІ. Цей документ регулярно оновлюється, щоб статистичні концепції узгоджувалися з іншими відповідними наборами даних, такими як статистика МВФ по платіжним балансам, а також з новими тенденціями у міжнародній інвестиційній діяльності. «Еталонне визначення» рекомендує країнам розповсюджувати статистику по ПІІ з розбивкою по країнам-партнерам і по галузям економіки у відповідності до існуючої класифікації. Доцільним є впровадження статистичного обліку ПІІ в Україні у розрізі форм інтернаціоналізації капіталу, зокрема і реального.

Висновки до розділу 3

ВИСНОВКИ

Список використаної літератури: