

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Тернопільський національний економічний університет
Навчально-науковий інститут міжнародних економічних відносин
ім. Б. Д. Гаврилишина
Кафедра міжнародної економіки

Черковський Андрій Петрович

**Інвестиційна стратегія транснаціональних корпорацій на глобальному
ринку інновацій / The Investment Strategy of Multinational Corporations at
the Global Market of Innovations**

спеціальність: 8.03050301 – Міжнародна економіка
магістерська програма – Європейська економіка

Виконав студент групи
МЕЄЕМ-11
А. П. Черковський

Науковий керівник
д.е.н., професор
Є. В. Савельєв

Дипломну роботу допущено до захисту

« _____ » _____ 20____ р.

Завідувач кафедри

_____ Є.В. Савельєв

Тернопіль – 2017 р.

ЗМІСТ

ВСТУП

РОЗДІЛ 1. ТРАНСНАЦІОНАЛЬНА КОМПОНЕНТА НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО ПРОГРЕСУ

Теоретичні основи транснаціоналізації фінансово-господарської діяльності

Інвестиційно-інноваційна діяльність ТНК

Механізми фінансового забезпечення комерціалізації науково-технологічного прогресу

Висновки до розділу 1

РОЗДІЛ 2. СИСТЕМА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Трансферне ціноутворення та отримання маржинального доходу в процесі виробництва інноваційного продукту ТНК

Венчурне інвестування в системі підвищення інноваційної активності ТНК

Вплив національної податкової політики на інноваційну діяльність ТНК

Висновки до розділу 2

РОЗДІЛ 3. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК В УКРАЇНІ

Інноваційний потенціал України та державна підтримка корпоративного сектору

Фінансово - податкові чинники стимулювання інноваційної діяльності ТНК в Україні 107

Інтеграційна функція ТНК в контексті інноваційної політики України на шляху до членства в Європейський Союз

Висновки до розділу 3

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

ВСТУП

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

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

ТНК виступають головними інвесторами в інноваційній сфері, а обсяги їхніх фінансових витрат на інноваційну діяльність постійно зростають. Загальна сума витрат ТНК на дослідження і розробки за останні десять років зросла із 106,4 млрд дол. у 2005 р. до більш ніж 160 млрд дол. США у 2015 р., тобто в 1,6 рази. Проте масштаби фінансування не гарантують успіху компанії в інноваційній сфері. Проведені дослідження дозволяють зробити висновок щодо відсутності кореляції між обсягами корпоративного інноваційного фінансування та ефективністю науково-технологічного розвитку ТНК. Це зумовлює необхідність пошуку більш досконалих механізмів та інструментів фінансового менеджменту в інноваційній сфері.

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

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

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

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

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

- Реалізація поставленої мети передбачає виконання наступних завдань:

- розкрити природу інвестиційно-інноваційної діяльності транснаціональних корпорацій;

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

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

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

- проаналізувати вплив національних політик на залучення інвестицій в інновації;

- обґрунтувати сучасні критерії оцінки привабливості середовища приймаючих країн для інноваційної діяльності ТНК;

- окреслити напрями підвищення ефективності впливу податкових інструментів на інноваційну діяльність ТНК в Україні;

- розробити концептуальні підходи щодо вдосконалення інноваційної діяльності українських підприємств з урахуванням досвіду ТНК;

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

Предмет дослідження є фінансові механізми ресурсного забезпечення інноваційної діяльності ТНК.

Методи дослідження. Методологічною основою є системний підхід із застосуванням принципу єдності теорії та практики, які дають можливість

здійснити комплексне дослідження механізмів фінансування інноваційного процесу транснаціональними корпораціями.

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

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

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що результати дослідження, висновки та конкретні пропозиції можуть бути використані як методологічна база для розробки стратегій підвищення міжнародної конкурентоспроможності українських компаній на основі

використання сучасних систем фінансування інноваційної діяльності провідних транснаціональних корпорацій.

РОЗДІЛ 1

ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО ОРІЄНТОВАНИХ ТНК

1.1 Теоретичні основи транс націоналізації фінансово-господарської діяльності

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

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

Міжнародні філіали ТНК не можуть існувати без організаційно-економічної підготовки глобального середовища. Сучасними транснаціональними компаніями був сформований адекватний

організаційний компонент: фінансовий механізм глобального ринку.

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

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



Рис. 1.1. Організаційні форми ТНК

І хоча багатонаціональні корпорації знаходяться між цими двома

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

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

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

Маніпулювання відносинами власності часто не послаблює, а підсилює владу вищих ешелонів корпоративної влади. До того ж в таких трансформаціях присутній ефект лібералізації, який особливо важливий в умовах симбіозу і взаємодоповнення корпорацій та суб'єктів дрібного і середнього бізнесу, що виступають на ігровому полі приватної власності. В таких випадках у ТНК встановлюються як би квазіприватновласницькі відносини з дрібними гравцями, тобто відносини збиткової (для дрібних гравців) приватної власності, які маскуються договірними відносинами [3]. На базі взаємодії дрібних підприємців з капіталом ТНК, відбувається своєрідний ренесанс дрібної приватної власності, що істотно підживлює

малий та середній бізнес. Проте при цьому дрібний бізнес непомітно для себе втягується в настільки жорсткі зв'язки з корпораціями, що внутрішній зміст цих відносин асоціюється з його приватизацією. Всеваддя масштабного корпоративного бізнесу формується на основі нових залежностей особливо тих, що пов'язані з реальними правами, які концентруються в корпоративних структурах. При відтворенні капіталу, з кожним новим його оборотом відбувається розширення меж корпоративного капіталу за рахунок залучення засобів дрібних власників і перетворення публічно-групового капіталу в приватно-груповий. До цього ж належить і власність, що знаходиться в руках держави, суспільних структур і т.п. [4, с. 31, 32].

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

Світовий ринок сформувався у першій половині XIX століття як підсистема господарства, пов'язана з обліком товарів за межами національної економіки та валютно-фінансовим забезпеченням такого обліку. Він став формою усталених зв'язків між національними ринками, що внаслідок швидкого розвитку транспорту та будівництва доріг остаточно утвердилося як складова загальносвітової ринкової господарської системи.

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

Для збереження панування на внутрішньому ринку національні корпорації повинні були забезпечувати світовий рівень з якості та цін. Лише

зовнішній ринок міг поглинути масовий випуск фабричних товарів. В країнах світу визначилися галузі, які працювали на основі імпорту надходжень або на експорт. Корпорації зайняли панівне положення в галузях і почали перетворюватися в монополії, а економіка швидко монополізувалася.

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

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

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

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

Яскравим представником легального марксизму був видатний український вчений Михайло Туган-Барановський. Саме він став фундатором сучасної інвестиційної теорії економічних циклів. Критично проаналізувавши найбільш поширені (в кінці XIX ст.) теорії відтворення Туган-Барановський дійшов до висновку про некоректність теорії криз

Сімонді і доречність висновків Ж.Б. Сея, згідно якого пропозиція товарів породжує попит на них. Водночас, вчений дотримувався погляду, що ринок керує виробництвом, а не виробництво ринком.

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

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

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

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

Транснаціональною називається компанія:

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

В деяких тлумаченнях визначається також те, що щорічний обсяг продажу транснаціональних компаній має перевищувати 100 млн. дол., або понад 25% діяльності компанії має здійснюватися за кордоном. Разом з тим, в останні роки популярним в офіційній літературі стає більш загальне та просте визначення ТНК. Наприклад, таке, яке надає Департамент з інвестицій, технологій та розвитку підприємств (ВІТЕ), що діє в рамках ЮНКТАД. Згідно з ВІТЕ, транснаціональними називаються акціонерні чи неакціонерні корпорації, які складаються з материнських компаній та їх зарубіжних афілійованих фірм [6].

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

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

Відрізняють декілька основних типів афілійованих компаній:

Дочірня компанія — акціонерне підприємство в зарубіжній країні, в якому інша господарська одиниця прямо володіє контрольним пакетом акцій (більш 50%) і має право призначати чи звільняти більшість членів адміністративних, керівних або наглядових органів.

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

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

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

Більше половини, а саме 60 % міжнародних компаній зайнято в сфері виробництва, 37 % - в сфері послуг та 3 % - добувна промисловість та сільське господарство. Найбільший обсяг ринкової капіталізації найбільших світових компаній після обвалу ринків в 2009 році виріс більш ніж на 10 триліонів доларів США. Найбільші обсяги ринкової капіталізації демонструють публічні компанії, що представляють технологічний сектор, сектор споживчих послуг та охорони здоров'я, в основному це компанії походженням з США та Китаю.

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

За даними Forbes рейтингу транснаціональних корпорацій Китай в 2015 році твердо займає три лідируючі позиції, в протипагу США, яка в 2006 році

займала ці перші позиції (див. табл. 1.1).

Як видно з наведеної таблиці ТОП-10 складають компанії Китаю та США. Причому, умовний середній оборот американських компаній, що увійшли и ТОП-10 становить 182.1 млрд.\$, а китайських 168 млрд., тоді як рівень прибутковості в китайських значно вище, в середньому на 15 %. Відповідно китайські компанії мають в своєму розпорядженні більшу кількість активів, що майже вдвічі перевищує вартість активів американських компаній. А от рівень капіталізації в 1,7 разів вище в американських компаніях [8].

Таблиця 1.1

				Оборот		Прибуток		Активи		Капіталізація	
ранг 2014	ранг 2015	компанія	країна	млрд. дол. США	*питома вага в %	В млрд. дол. США	*питома вага в %	В млрд. дол. США	*питома вага в %	В млрд. дол. США	*питома вага в %
1	1	ICBC	Китай	148,7	8,50%	42,7	6,64%	3124,9	19,37%	215,6	9,22%
2	2	China Construction Bank	Китай	121,3	6,90%	34,2	13,33%	2449,5	15,18%	174,4	7,45%
8	3	Agricultural Bank of China	Китай	136,4	7,82%	27	10,52%	2405,4	14,91%	141,1	6,03%
3	4	JPMorgan Chase	США	105,7	6,04%	17,3	6,74%	2435,3	15,10%	229,7	9,82%
9	5	Berkshire Hathaway	США	178,8	10,21%	19,5	7,60%	493,4	3,06%	309,1	13,21%
5	6	Exxon Mobil	США	394	22,51%	32,6	12,70%	346,8	2,15%	422,3	18,05%
4	7	General Electric	США	143,3	8,19%	14,8	5,77%	656,6	4,07%	259,6	11,10%
12	8	Wells Fargo	США	88,7	5,07%	21,9	8,54%	1543	9,56%	261,4	11,17%
11	9	Bank of China	Китай	105,1	6,00%	25,5	9,94%	2291,8	14,21%	124,2	5,31%
9	10	PetroChina	Китай	328,5	18,77%	21,1	8,22%	386,9	2,40%	202	8,63%

Рейтинг найбільших транснаціональних корпорацій наведено в таблиці

ТНК в більшості випадків визначають динаміку, структуру, рівень конкурентоздатності на світовому ринку товарів та послуг, а також міжнародний рух капіталу, передачі технологій, знань, впливають на національну економіку як країни базування так і приймаючої. Якщо

порівняти активи 100 компаній з загальносвітовим рівнем (який оцінюється приблизно в 20 трлн. \$, то відповідно 100 компаній мають активів на загальну суму 3,20 трлн. \$, або 16% від світового рівня.

Високий динамізм розгортання системи транснаціоналізації через структури ТНК, як вже наголошувалося, був обумовлений у вирішальному ступені інформаційно-фінансовою експансією. Проте останню обставину було б невірно трактувати таким чином, нібито інформація і фінанси спрацьовували в цьому випадку завдяки лише простому механічному накладанню на корпоративні структури. Головне полягає в іншому, - в тому, що саме поєднання організаційних і фінансово-інформаційних чинників дало ефект синергії, який виразився в прискореному, планетарному за масштабами, формуванні мережевої павутини - унікального середовища функціонування ТНК.

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

Більшість державних ТНК які придбали іноземні активи в 2013 році були з країн, що розвиваються, багато з цих придбань були мотивовані прагненням отримати стратегічні активи і доступ до природних ресурсів, 19 з них входять до списку 100 найбільших транснаціональних корпорацій світу.

На сучасному етапі ТНК є основними інвесторами у багатьох

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

Таблиця 1.2

Рейтинг найбагатших державних ТНК у світі (за версією ЮНКТАД, 2015 р.)

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

В 2014 році обсяг ПІІ в державні ТНК перевищив 160 млрд. доларів, хоча їх чисельність не перевищує 1 % від загальної кількості ТНК, на них припадає більше 11 % світових потоків ПІІ [13].

Зростання державних корпорацій і посилення їх позицій у світових рейтингах фіксують і інші джерела, такі як «Forbes» і «Fortune». У 2006 році число державних компаній серед 500 найбільших корпорацій світу у списку журналу «Forbes» становило 67, до 2013 року воно

збільшилось до 106. У 2013 році і списку провідних двадцяти глобальних компаній цього журналу було 6 державних корпорацій, в той же час як в 2009 році - жодної. Тільки за період з 2005 по 2009 р. серед 200 глобальних компаній з'явилося 117 державних підприємств з Бразилії, Росії, Індії та Китаю.

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

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

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

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

1.2. Фінансова компонента інвестиційно-інноваційної діяльності ТНК

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

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

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

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

Першим термін «інновація» запровадив австрійський економіст Йозеф Шумпетер. Свої погляди від виклав у працях «Теорія економічного розвитку» (1911 р.), «Економічні цикли» (1939 р.), «Капіталізм і демократія» (1942 р.). Й. Шумпетер, як вчений, був яскравим представником інституціональної теорії, та був першим, хто здійснив спробу сформулювати цілісне уявлення про механізм

функціонування і розвитку ринкової економіки. Русійною силою, що здійснюють «нові виробничі комбінації» Йозеф Шумпетер вважав підприємців, до яких він відносив не всіх господарників, а лише особливо ініціативних, готових до ризику і новаторства.

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

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

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

- втілення наукового відкриття, технічного винаходу в новій технології або новому виді виробу;

- нова функція виробництва, її нова комбінація;
- створення нового товару, з яким споживач ще не знайомий, або нової якості товару;
- створення нового методу виробництва, нової організації, відкриття нового ринку [17].

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

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

Також досить вдале визначення цього терміну дають закордонні вчені:

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

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

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

Інновація - це втілення новаторських ідей, направлених на отримання прибутку підприємницької структури від впровадження, виробництва та реалізації новоствореного продукту, організації прогресивних моделей управління, створення нових ринкових систем.

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

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

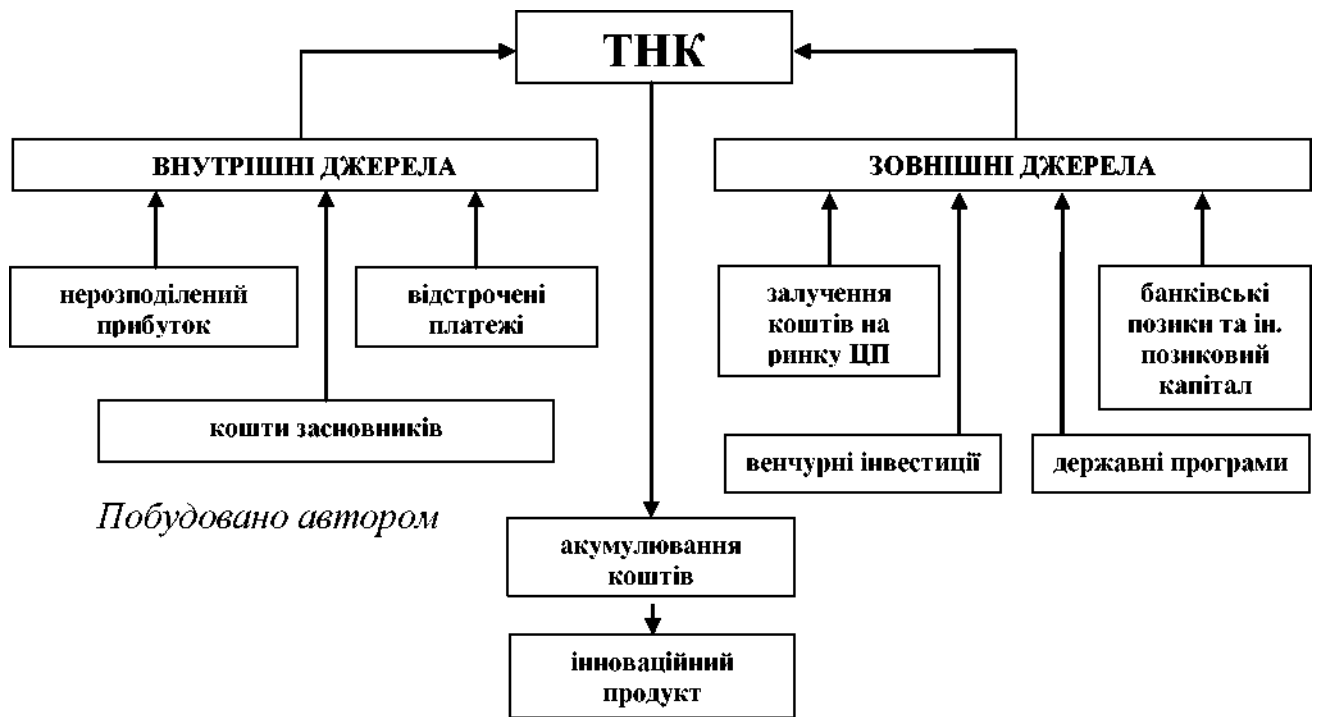


Рис. 1.2. Джерела фінансування інновацій ТНК

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

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

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

Фінансовий зв'язок між головною компанією та зарубіжним підрозділом, який є накопичувачем коштів, може включати: пайові вкладення в акції (дочірньої компанії); позики, що надаються

материнською компанією дочірній; купівлю-продаж методом відкритого рахунка; збільшення чи зменшення строку виплат при купівлі-продажу методом відкритого рахунку; продаж основного капіталу другої одиниці системи; відпускні трансфертні ціни; переказ дивідендів; виплата позик; виплата процентів; оплата послуг [21].

Важливою складовою інноваційних процесів є дослідно-конструкторські розробки, витрати на які складають до 75 % вкладеного капіталу [22, с. 4]. В зв'язку з цим ТНК стали здійснювати перехід до створення та використання таких механізмів фінансування, як «вартість плюс винагорода», що дозволяє збільшувати віддачу науково-дослідницьких лабораторій

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

ТНК відіграють вирішальну роль у перетворенні світової економічної системи в єдине і взаємозв'язане ціле. Це переважно здійснюється через зарубіжну інвестиційну діяльність. ТНК є системно орієнтованою організацією, що здійснює свою основну діяльність і планування; вона може інтернаціоналізувати конкурентні переваги і використовувати різні фінансові умови різних країн. ТНК діє у різномірному міжнародному фінансовому середовищі і має переваги перед компаніями, що діють в одній країні. Оподаткування міжнародної діяльності ТНК впливає на її інвестиційні рішення, вибір організаційної форми і засоби фінансування. Одним із складових фінансової політики ТНК є проведення політики з управління валютними ризиками потенційних збитків ТНК, яка має установити баланс між поточними показниками, з одного боку, і показниками

операційного валютного ризику і ризику перерахунку, з іншого [21].

В системі світового господарства існує три основні суб'єкти, які займаються фінансуванням НДДКР. Це держави, венчурні компанії і транснаціональні корпорації (ТНК). ТНК є однією з найважливіших складових частин світової ієрархії НДДКР. На це є об'єктивні причини. По-перше, у них значно простіший, ніж у державних структур доступ до фінансових ресурсів і, по-друге, ризики фінансових втрат для ТНК значно менші, ніж для венчурних інвесторів. Як наслідок, на початку 2000-х років доля коштів, витрачених на НДДКР 400-ми найбільшими ТНК світу, складала близько 23% у світових відрахуваннях на НДДКР, а до 2012 р. вона досягла 28-30% [24]. Доля ТНК у світовому виробництві інновацій значно перевищує їх частку у фінансуванні НДДКР і наближається за різними оцінками до 40-50% від загальносвітового виробництва [25].

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



Рис. 1.3. Корпоративні витрати в 2013 р. на НДДКР в % від обсягу продажів

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

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

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

усій системі материнської компанії, коли кожна з філій спеціалізується на розробці того напрямку НДДКР, в якому вона є найбільш компетентною.

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

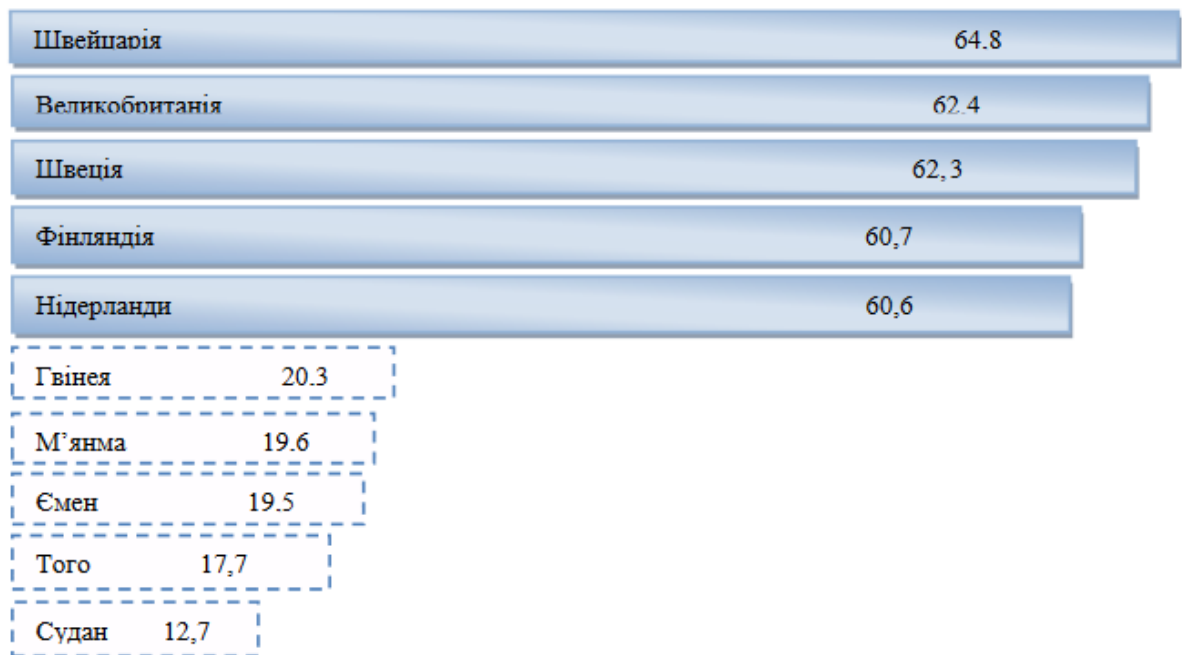


Рис. 1.4. Держави світу з найвищим / найнижчим рівнем розвитку інновацій, 2015р.

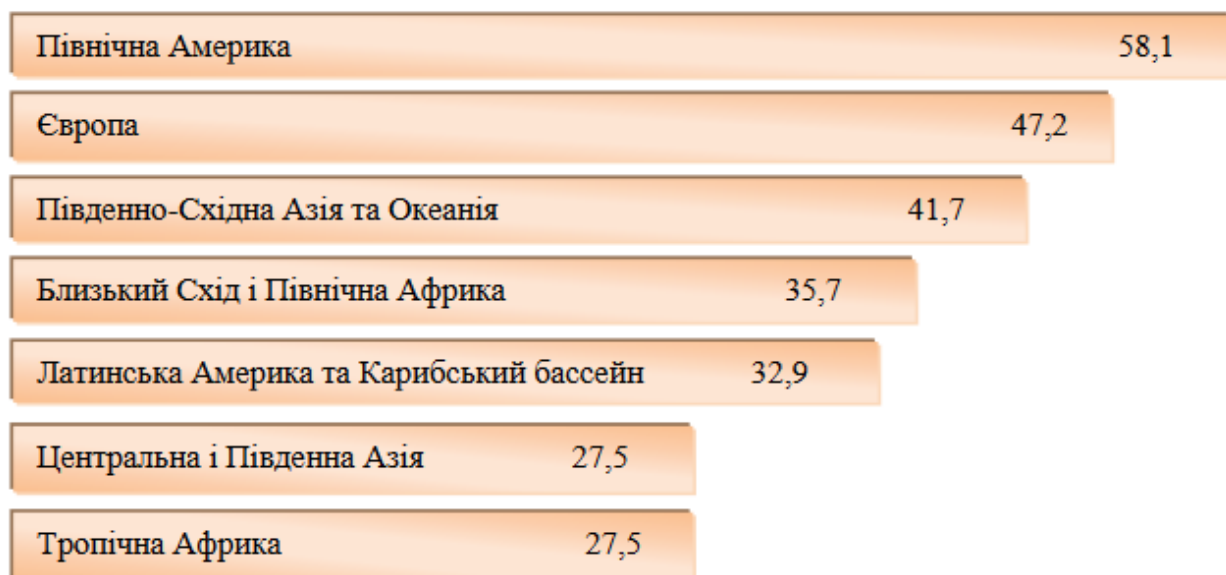


Рис. 1.5. Регіональні показники рівня розвитку інновацій 2015р

Як видно з рис. 1.4 та рис. 1.5 найбільш високий рівень інновацій мають такі країни як Швейцарія, Великобританія, Швеція Фінляндія, Нідерланди. Одним із самих низьких рівнів розвитку інновацій у 2015 році мали Гвінея, Малайзія, Йемен, Судан. Регіональний показник розвитку інновацій вказує, що найбільш продуктивними регіонами у виробництві інновацій у 2015 році були Північна Америка та Європа. Найнижчий показник розвитку в країнах тропічної Африки [26].

Глобальний потік інвестицій в інновації розподілений досить нерівномірно і сконцентрований в декількох країнах. Абсолютним лідером по вкладенню інвестицій в НДДКР є США: доля цієї країни більшою, ніж доля усіх країн Європи, разом узятих [27].

Іноземні інвестиції займають істотну частину діяльності ТНК. Транснаціональні корпорації - це компанії, що мають величезні кошти, не задовольняються діяльністю всередині країни і прагнуть інвестувати в інші економіки країн. Звісно, інвестування зазвичай, здійснюється в режимі інноваційних проектів, оскільки вкладати кошти в застарілі фонди або технології недоцільно і неприбутково. В результаті з'являється інвестиційна діяльність ТНК з урахуванням особливостей економіки інших країн світу.

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

Перші та другі форми інвестування відрізняються тим, що в першому випадку інвестор отримує право контролю, в другому випадку такий контроль не існує. Третій відрізняється тим, що вони здійснюються в довгостроковому або короткостроковому порядку, наприклад у формі

кредитів, позичок, лізингових операцій, тощо. Але, незалежно від форми інвестування, ТНК отримує право участі в економіці інших країн, маючи можливість контролювати економіку приймаючої країни та впливати на процес економічних та інших відносин.

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

Сучасне уявлення щодо природи залучення прямих іноземних інвестицій закладене в 1950-1970 роки ХХ ст. такими вченими як С. Хаймер, Р. Кейвс, Р. Коуз, П. Баклі і М. Кессон та ін. Мотивація ТНК при прийнятті рішення щодо вкладення коштів в ПІІ визначена двома підходами:

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

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

Синтез цих двох підходів до розуміння ПІІ був втілений в елективній парадигмі Дж. Даннінга, відомої як концепція OLI (Ownership, Location, Internalization - власність, місцезнаходження, інтернаціоналізація). Вона включає в себе три необхідних передумови, виходячи з яких корпорація приймає рішення про здійснення ПІІ:

1) переваги власності (O), або «чому» прямого іноземного інвестування - це вигода від володіння нематеріальними активами (або іншими словами капіталом знань), які створюють переваги по відношенню до

інших підприємств на фінансовому ринку;

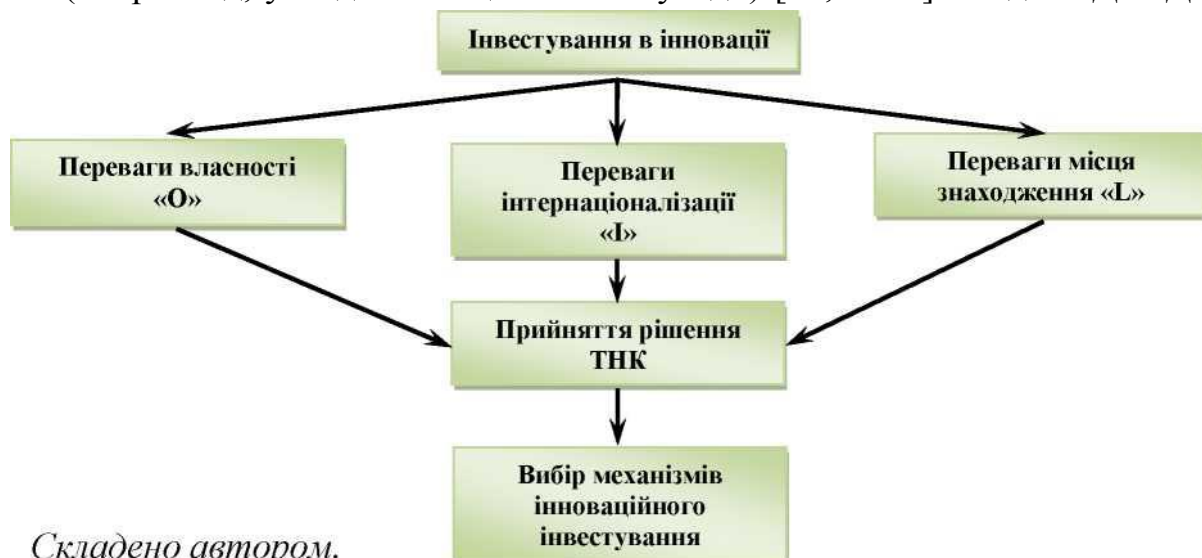
2) переваги інтернаціоналізації (I), або «як» прямого іноземного інвестування - це вигода від самостійного використання нематеріальних активів, на відміну від передачі їх незалежному зарубіжному партнеру (пов'язане, наприклад, ризиками невиконання контракту або виникненням конкуренції з боку фірми-покупця);

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

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

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

Так, у випадку наявності лише виключно O та I прями внутрішні інвестиції будуть більш доцільними ніж іноземні; в цьому випадку достатньо експорту. Якщо крім L буде відсутня ще і перевага I, то корпорація з одною «ніжкою» (перевагою) O зробить вибір у бік продажу нематеріального активу (наприклад, укладання ліцензованої угоди) [30, с. 28]. Модель Дж. Даннінга



Складено автором.

можемо зобразити наступним чином (див. рис. 1.7):

Рис. 1.6. Схематичне зображення еkleктичної парадигми Дж.

Даннінга

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

В 2014 році країни, що розвиваються займали лідируючі позиції: приток ПІІ в розвинуті країни із країн, що розвиваються збільшився на 9 % тобто до 566 млрд. доларів, що склало 39 % глобальних потоків, тоді як надходження в країни, що розвиваються досягли рекордного рівня - 778 млрд. доларів або 54 % світових потоків. Інша частина, а саме 108 млрд. доларів прийшлося на надходження ПІІ в країни з перехідною економікою (рис. 1.8) [13].

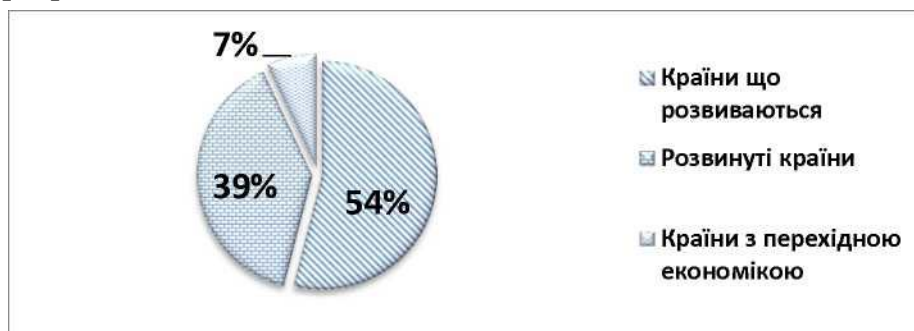


Рис. 1.7. Розподіл світових потоків ПІІ в 2015 р.

Відтік ПІІ з країн, що розвиваються в 2014 році досяг рекордного рівня, причому в 2015 році ця тенденція посилилась. Транснаціональні корпорації країн, що розвиваються, все більш активно придбають іноземні філії компаній розвинутих країн, що знаходяться в їхній приймаючій країні. Вивіз інвестицій із країн, що розвиваються досяг 553 млрд. доларів, що становить 39 % світового обсягу виводу ПІІ в порівнянні в 2000 році цей показник становив всього 12%.

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

Науковці неодноразово підкреслювали важливість інвестицій в економіці і інноваціях, провідну роль ТНК, як головного інвестора і водночас носія новітніх технологій, що в значній мірі, визначає можливості підвищення міжнародної конкурентоспроможності приймаючої країни в майбутньому. У доповіді про світові інвестиції в 2012 році експертами ЮНКТАД був зроблений висновок, що ТНК посилюють інтернаціоналізацію досліджень і інновацій, все більше розташовуючи науково-дослідні підрозділи за межами країн базування, зокрема, в країнах, які розвиваються, а науково-дослідницькі і дослідно-конструкторські роботи (НДДКР), які проводились ТНК, набувають усе більш глобального характеру [25].

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



**Рис. 1.8. Структура здійснення інвестицій в інновації
транснаціональними корпораціями**

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

- експортоплатформлені
- комплексні (комплексно - вертикальні)

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

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

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

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

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

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

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

1.3. Механізми фінансового забезпечення інноваційних проектів транснаціональних корпорацій

Розвиток виробничих стосунків поступово призвів світ до процесу глобалізації економіки. В результаті, основною рушійною фінансовою силою сучасної міжнародної економіки є транснаціональні корпорації, для яких зовнішньоекономічна (закордонна) діяльність має більше значення ніж внутрішні операції материнської компанії в країні базування. На сьогодні

ТНК на міжнародній арені виступають торговцями, інвесторами, розповсюджувачами сучасних технологій та стимуляторами міжнародної трудової міграції.

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

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

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

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

Японські корпорації зазвичай виявляються більш закритими і консервативними, що відповідає зовнішньоекономічній стратегії країни. Вони віддають перевагу зосередженню дослідницької діяльності в центрах, що знаходяться на території Японії, використовуючи зарубіжні НДДКР-

лабораторії лише на кінцевих стадіях комерціалізації нововведень для адаптації вже готового продукту або технології до місцевих стандартів, для його доопрацювання з урахуванням особливостей місцевого ринку і т.д.

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

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

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

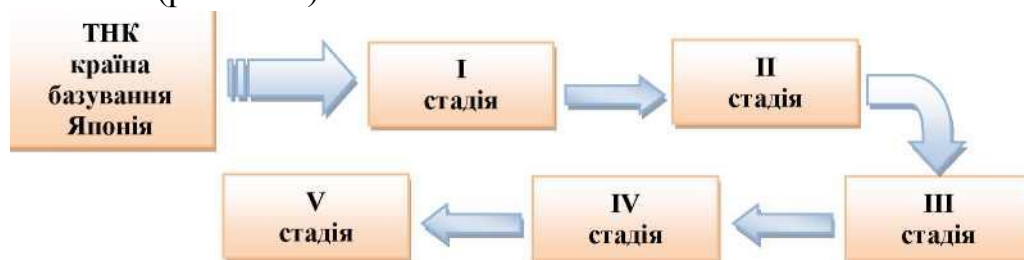
Друга стадія (ІІ стадія) включає створення організаційної системи для підтримки передачі технології на виробничі потужності за кордоном. Більшість компаній при цьому створюють спеціальний департамент технології, стандартного японського зразка, в якому кожна головна фабрика підтримується відділом технології або лабораторією, яка сприяє процесові розвитку технології і зростанню удосконалення продукту. У деяких

компаніях ці департаменти займаються незначними модифікаціями товару, щоб задовольнити місцеві ринки, хоча виробництво нових виробів залишається сконцентрованим у Японії.

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

На четвертій стадії (IV стадія), закордонні науково-дослідні лабораторії зосереджуються на розвитку нових виробів (в основному для місцевого ринку). Тобто, нарешті, починається реальна робота, спрямована на створення нового знання, що формально визначається як інтернаціоналізація інноваційної діяльності компанії.

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



Виготовлення інноваційного продукту в країні розміщення НДДКР-лабораторій
приймаючій країні

Рис. 1.9. Схема просування інноваційного продукту ТНК

Слід зазначити, що фінансування відбувається на кожній стадії етапу,

причому вибір фінансового механізму залежить як від стадії так від оточуючого середовища.

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

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

Другий етап (II етап) характеризується створенням Місцевої Секції Технології, тобто закордонної лабораторії, яка займається створенням інноваційних продуктів тільки для місцевого ринку і тільки у рамках профільного напрямку діяльності материнської компанії.

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

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

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



Рис. 1.10. Схема створення інноваційного продукту ТНК, що базуються в США та країнах ЄС

1.10).

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

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

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

Для досягнення максимальної ефективності від здійснення інноваційної діяльності має бути побудована функціональна організаційна структура, що дозволяє в найкоротші терміни впроваджувати масштабні інноваційні технології. Ця схема може виглядати наступним чином, як показано на рисунку 1.11.

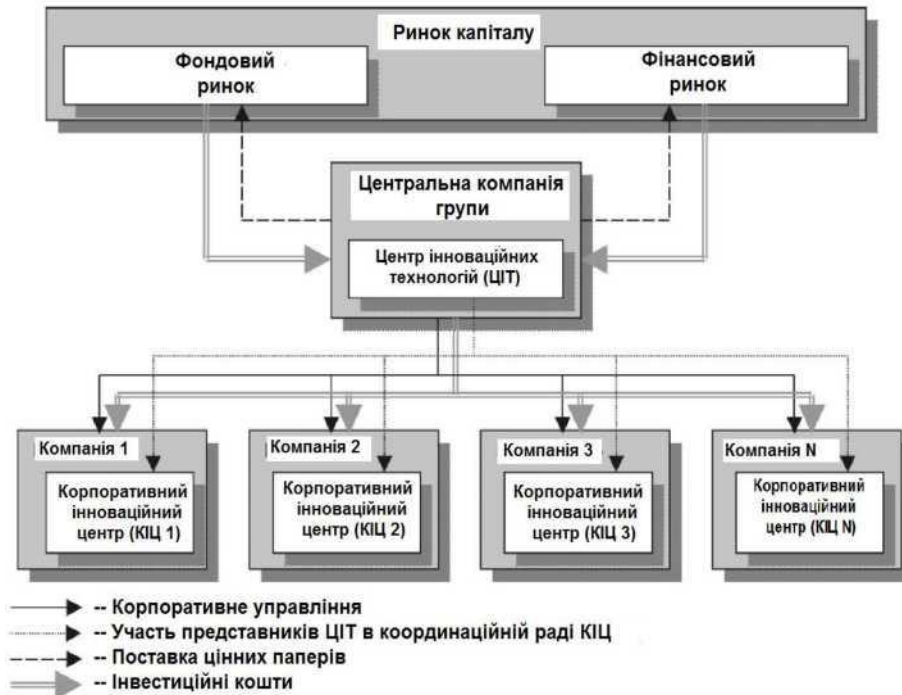


Рис. 1.11. Функціональна схема організації інноваційної діяльності у рамках диверсифікованої фінансово-промислової або холдингової групи

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

- розробка концептуальних підходів до організації і управління інноваційною діяльністю у рамках групи; розробка стратегії організації і управління інноваційною діяльністю у рамках групи;
- організація і управління інноваційною діяльністю у рамках групи; організація експертизи інноваційних технологій, ноу-хау і.т.д;

- консультаційний супровід з питань організації інноваційної діяльності;
- розробка бізнес-планів.

Для визначення механізмів інноваційної діяльності ТНК, слід розрізнити напрямки щодо участі ТНК в інноваційних проектах. Так, ТНК може приймати участь в інноваційному проекті як, по-перше, інвестор з метою отримання пасивного прибутку, по-друге ТНК може, застосовуючи різні механізми залучення коштів, виступати в якості безпосереднього інвестора по створенню конкретного інноваційного продукту, що відображено на рис. 1.12.



Рис. 1.12. Структурно-логічна схема фінансування інноваційних стадій ТНК

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

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

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

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

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

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

Появу фінансових інновацій зумовили численні фактори, такі як регулятивні обмеження й податки, волатильність цін, глобалізаційні процеси, необхідність мінімізувати витрати різного роду, науково-технічний прогрес, різноманітні ризики, сегментація ринків тощо. Важливо зазначити, що деякі економісти використовують поняття «інновації» в широкому розумінні для опису як економічних шоків (наприклад, нововведення в монетарній політиці), так і відповідей на них (наприклад, євровалютні депозити) [41, с.

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

До основних фінансових механізмів фінансування інноваційної діяльності ТНК слід віднести такі, як: трансфертне ціноутворення з метою отримання маржинального доходу; використання венчурних фондів як механізм фінансування інноваційних проектів; фінансово-кредитний механізм; створення стратегічних альянсів з метою мінімізації витрат на інновації; національна політика держави з метою стимулювання інноваційних процесів. Сукупність фінансових механізмів, що утворюють систему фінансового забезпечення інноваційної діяльності ТНК представлено на рис. 1.13.



Рис. 1.13. Схема взаємодії фінансових механізмів з метою забезпечення інноваційного процесу ТНК

Найчастіше об'єкти інноваційної діяльності виступають у формі інноваційного проекту - це комплекс документів, що включає процедуру і

комплекс усіх необхідних заходів (в тому числі інвестиційних) щодо створення й реалізації інноваційного продукту або продукції.

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

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

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

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

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

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

Форми трансферу технологій на світовому ринку:

- передача, продаж або надання за ліцензією всіх форм промислової власності (за винятком товарних і фірмових знаків);
- надання «ноу-хау» і технологічного досвіду;
- торгівля високотехнологічною продукцією;
- надання технологічного знання, необхідного для придбання, монтажу і використання машин і обладнання, напівфабрикатів і матеріалів, отриманих

за рахунок закупівлі, оренди, лізингу або іншим шляхом;

- промислове і технічне співробітництво в частині, що стосується технічного змісту машин, обладнання, напівфабрикатів, матеріалів;
- надання консалтингових послуг та інжиніринг;
- передача технології в рамках науково-технічної виробничої кооперації;
- передача технології в рамках інвестиційного співробітництва [44].

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

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

Незважаючи на те, що транснаціональні корпорації ведуть активну діяльність із передачі технологій, вони також досить часто прагнуть захистити, монополізувати власні технологічні досягнення. ТНК додають максимум зусиль для запобігання передачі технологій, оскільки саме володіння технологіями є основним чинником їх конкурентоспроможності. Саме цим багато в чому пояснюється значення, яке ТНК надає питанням захисту інтелектуальної власності.

Одним з ключових механізмів захисту технологій є патентування. Країна, що надає ТНК патентний захист автоматично позбавляє свої власні компанії можливості імпортувати дешевші продукти і технології і тим більше - використовувати запатентовану технологію у виробництві. Слід

враховувати, що продаж запатентованої технології, як правило, супроводжується цілим рядом серйозних обмежень і підкріплюється фактично примусовим продажем напівфабрикатів з використанням трансфертного ціноутворення [45].

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

В сучасній науковій літературі багато уваги приділяється дослідженню системи фінансування інноваційних проектів як явищ в цілому. У науковій літературі немає єдиного формулювання злагодженого поняття. Окремо розглядаються механізми фінансового забезпечення, заходи, важелі впливу, фінансові інструменти.

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

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

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

Система фінансового забезпечення інноваційної діяльності ТНК це

комплекс заходів направлений на створення концепції взаємодії фінансових механізмів та суб'єктів інвестування для досягнення мети повного та своєчасного фінансування інноваційного проекту.

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

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1

- 1.** На базі проведеного аналізу економічних теорій виявлено, що логічним продовженням «інвестиційної теорії економічних циклів» Михайла Туган-Барановського стала інституціональна теорія Йозефа Шумпетера про циклічність інновацій та їх рушійну силу в ефективній конкуренції як наслідок - розвиток ефективної монополії.
- 2.** Проведений теоретичний аналіз дослідження процесу інвестування в інновації транснаціональними компаніями дозволив дійти до висновку, що інновації для ТНК - це є реалізація новаторських ідей, які лежать в основі прогресу і спрямовані на направлена на отримання прибутку корпораціями.
- 3.** Досліджено процеси фінансування інновацій в провідних корпораціях Японії, США та країнах ЄС, що дало змогу проаналізувати кожен з їх стадій та визначити необхідність застосування окремого фінансового механізму, який залежить як від стадії продукту, так і від оточуючого середовища (інвестиційного клімату приймаючої країни).
- 4.** Для вибору приймаючої країни, як об'єкту втілення інновацій, менеджмент ТНК використовує параметри, втілені у скомпельованій моделі на базі еkleктичної парадигми OLI Дж. Даннінга, її логічним

доопрацюванням в моделі капіталу знань Дж. Маркусена та моделлю розподілу ПІІ в просторі Б. Блонінгема, Р. Девіса, Г. Уоделла, Х. Нотона.

5. Транснаціональні корпорації є головним суб'єктом глобального потоку інвестицій в інновації, так як володіють потужною можливістю акумулювання фінансових ресурсів для впровадження інновацій.

РОЗДІЛ 2

СИСТЕМА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

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

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

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

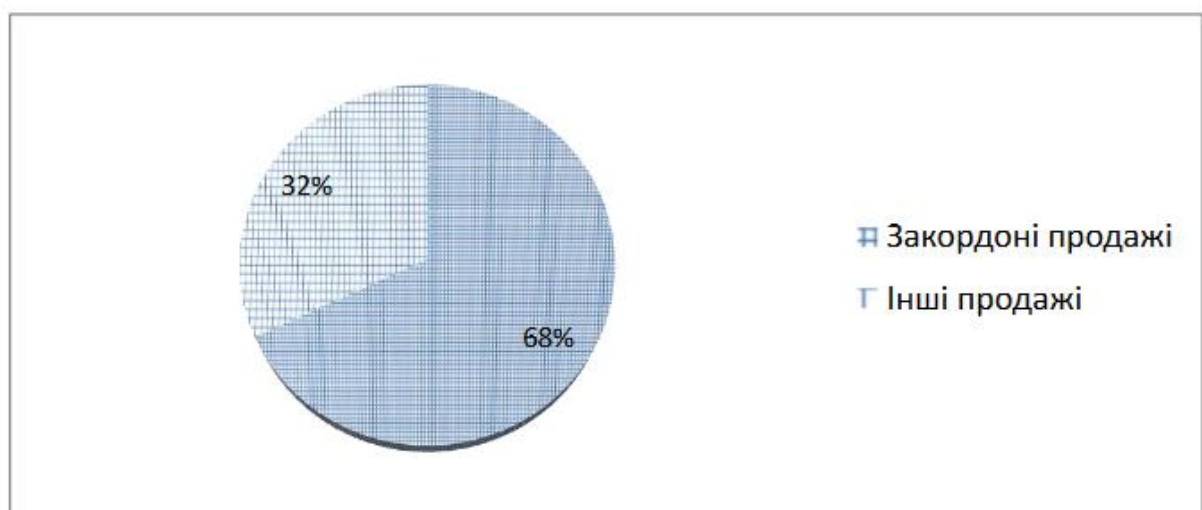
Серед компаній з найбільшим іноземними активами близько 17 утримують 90% від загального обсягу активів за кордоном, серед них Arcelor Mittal, Nestlé, Anheuser-Busch InBev та Vodafone (табл. 2.1). Наприклад, із 300 тис. робітників General Electric більше половини базуються за межами Сполучених Штатів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

Таблиця 2.1

Найбільші ТНК та обсяги їх продажів, млрд. дол. в 2015 р

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

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

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

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

Але в останні роки глобалізаційні процеси призвели до зміцнення позицій країн, що розвиваються, особливо держав Далекого Сходу. Прискорення темпів розвитку, дешева ресурсна база, покращення інвестиційного клімату, світовий дисонанс після кризи 2009 року, чітко визначена зовнішня політика - все це причини росту економічних можливостей гігантів східної Азії (табл. 2.2)

Таблиця 2,2

Найбільш перспективні приймаючі країн на 2014-2015 рік

Країна	Тип економіки	Місце на 2014 рік	Місце на 2015 рік
Китай	що розвивається	1	1
США	розвинена	2	2
Індія	що розвивається	3	3
Індонезія	що розвивається	6	4
Бразилія	що розвивається	4	5
Австралія	розвинена	8	6
Англія	розвинена	13	7
Німеччина	розвинена	8	8
Росія	що розвивається	5	9
Таїланд	що розвивається	12	10

Так, з даних наведених в табл. 2.2 вбачається, що найвищі рейтинги як приймаюча країна з 10 аналізованих 6 це країни, що розвиваються. Таким чином країни, що розвиваються стають все привабливішими для вкладання інвестицій. Сталі позиції в вершині цього рейтингу займають Китай - I місце, США - II місце і Індія - III місце. Тобто, з трьох країн лідерів - дві країни що розвиваються, а з 5 країн в 2013 році, згідно наведеного рейтингу, із розвинених лише США зберігає свої позиції. Щодо Росії, слід зазначити, в зв'язку з агресивною політикою, яку проводить ця країна її рейтинги як країни-реципієнта в майбутньому буде стрімко падати [47].

З вищенаведених матеріалів помітно, що найбільш розвиненим країнам світу відповідають найбільші транснаціональні компанії. Капітал, що мають ТНК (транснаціональний капітал), залучається в інші країни для розвитку власної системи виробництва та збуту, для реалізації ресурсної бази (в тому числі дешевшої, ніж в країні базування робочої сили). Інвестиційні потоки, що надходять з міжнародних компаній для модернізації чи розвитку будь-якої сфери є одним з перших кроків експансії національної економіки

та реалізації зовнішньої політики ТНК. З однієї сторони, прямі іноземні інвестиції дають поштовх до розвитку промислових галузей, з іншої - отримані прибутки надходять до материнських компаній, виснажуючи ресурси приймаючих країн.

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

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

Таблиця 2.3

Потенційні переваги і втрати внаслідок глобалізації на прикладі

поширення ТНК

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

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

Динаміка руху фінансових потоків в інвестиції по країнах G7 та Україні наведено в додатку 4. Слід зазначити про сталу тенденцію відтоку внутрішній інвестицій, яка намітилася з 2006 року і переросла в глобальний потік з 2014 року. Так, в усіх аналізованих країнах: США, Японія, Великобританія, Франція, Італія, Канада, Кіпр, Україна спостерігається відтік внутрішніх портфельних інвестицій. Тобто, акціонерний капітал зазначених країн знаходиться в пошуках більш привабливих фінансових ринків. Виключення з аналізованого ряду становить лише Німеччина, яка демонструє сталу тенденцію до зростання інвестицій у власну економіку, крім кризових років. Тоді як, прямі іноземні інвестиції, крім Кіпру та України демонструють сталу тенденцію зростання за весь аналізований період.

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

ПШ транснаціональних компаній з країн базування, що розвиваються досягли найвищої межі в 454 млрд. доларів. Разом з ПШ ТНК надходженням з країн перехідної економіки їх доля в 2014 склала 39% від світового обсягу виводу ПШ в порівнянні з лише 12% цього показника в 2000 році. Серед 20 країн з найбільшим виводом ПШ в 2014 році нараховувалося 6 країн, що розвиваються та країн з перехідною економікою [13]. Все частіше ТНК країн, що розвиваються придбають зарубіжні філії ТНК розвинутих країн, які знаходяться в регіонах, що розвиваються

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

Основні характеристики трансфертних цін:

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

б) вони базуються на витратах на виробництво або індикаторах ринкових цін, але водночас встановлюються на рівні, який відповідає певним потребам ТНК - мінімізації податків і митних витрат, трансферту фінансових ресурсів від однієї філії ТНК до іншої, акумуляції активів ТНК у певній країні та ін. Відхилення трансфертних цін від ринкових визначає обсяг перерозподілу фінансів всередині ТНК;

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

г) трансфертні ціни впливають на основні макроекономічні показники:

рівень експорту, валового внутрішнього продукту, національного доходу, державного бюджету приймаючих країн;

д) є джерело отримання додаткового доходу.

Так, маніпулюючи політикою трансфертних цін, дочірні компанії ТНК, що діють у різних країнах, уміло обходять національні законодавства, укриваючи доходи від оподаткування шляхом перекачування їх з однієї країни в іншу. Вони встановлюють монопольні ціни і диктують свої умови, обмежуючи інтереси країни розташування.

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

Якщо в 1990 році в грошові спекуляції були залучені 600 млрд. дол. щодня, то в 2013 р. - уже більше, ніж 1 трлн. дол., що в 29-30 раз перевищує вартість продаваних за день товарів і послуг. За оцінками «Гарвард бізнес ревью», на кожний долар, що обертається в реальному секторі світової економіки, припадає до 50 дол. у спекулятивній сфері. Загальний обсяг ринку вторинних цінних паперів наближається до 100 трлн. дол., а річний оборот фінансових трансакцій досягає півквотрильйона дол.

Першою ластівкою в розвитку цього явища стало виникнення євродолара і євrorинків ще в 60-і роки. Саме тоді, скориставшись лібералізацією валютного ринку, європейські банки стали залучати приватні внески і надавати кредити в доларах. Утворювалися не регламентовані національними законодавствами євrorинки. На кошти, залучені з євrorинку, не поширюються резервні вимоги центральних банків, а процентні ставки за

євровнесками звільняються від прибуткових податків. Євrorинок одержує конкурентні переваги, оскільки рівень процентних ставок дозволяє банкам виплачувати за позиковими коштами у євровалютах більший відсоток і надавати кредити за більш низькими ставками. Незабаром почалися випуски єврооблігацій, емісія яких не регламентується національними законодавствами, а відсотки виплачуються власникам єврооблігацій без утримання податків. З'явилися євро-комерційні векселі, оплата яких передбачена в євровалюті. Завдяки розвитку євrorинку з'явилися нові міжнародні фінансові центри - Люксембург, Сінгапур, Гонконг, Панама, Багамські острови та інші, діяльність яких звільнена від валютного контролю, а на доходи, що отримували від відсотків, були скасовані податки.

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

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

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

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

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

Практика виробила кілька методів визначення трансфертних цін:

- 1) ціноутворення на основі ринкових цін;
- 2) ціноутворення на основі маржинальних витрат. Використовується коли ринок для проміжного продукту або не існує, або є недосконалим. Даний метод дозволяє максимізувати прибуток корпорації в цілому, роблячи дочірню компанію за результатами діяльності збитковою. Маржинальний дохід, як правило, дорівнює сумі прибутку і постійних витрат. З метою отримання додаткового неоподаткованого прибутку постійні витрати збільшуються на маржинальні витрати пов'язані з створенням інноваційного продукту.
- 3) ціноутворення на основі переговорів. Трансфертні ціни на основі

переговорів найбільш прийнятні в ситуаціях, коли існує кілька ринкових цін або реалізаційні витрати для зовнішнього і внутрішнього ринків різні.

Ціноутворення трансфертної ціни між як окремими підрозділами ТНК так і між окремими ТНК і стало передумовою такого утворення як стратегічні альянси, що є одним надзвичайно важливішим способом впливу ТНК на світовий інноваційний процес. Це така форма організації науково-технічної кооперації між промисловими компаніями різних країн, при якій сторони, що беруть участь, відповідають певним вимогам, до яких можна віднести здатність вносити свій вклад в розвиток науки і технологій в межах вибраної для співпраці галузі або здійснювати обмін наявними у них технологіями.

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

У 2011 році нараховувалося понад 10 тис. міжнародних стратегічних технологічних альянсів [49]. Більше чверті з них були пов'язані зі спільною реалізацією проектів в галузі мікроелектроніки, обчислювальної техніки, автоматизації промислового виробництва і телекомунікаційних технологій. Також альянси активно використовували в галузі біотехнологій і створення нових матеріалів. Стосовно ж країн, то переважають альянси між партнерами з США і Західної Європи.

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

зовнішньому середовищі.

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

Існують три основні алгоритми (мотиви) створення альянсів:

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

Цілі таких стратегічних альянсів різні, але частіше всього це:

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

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



Рис. 2.2. Схема створення стратегічного альянсу на основі функціональної угоди.

Створення стратегічних альянсів дає для ТНК можливість створювати глобальні інноваційні мережі. Через створення міжнародних стратегічних альянсів активно відбувається процес інтернаціоналізації інноваційної діяльності, що в свою чергу впливає на отримання маржинального доходу.

Як видно з рис. 2.3 укладання між ТНК стратегічного альянсу дає

можливість створити неконтрольований ринок збуту з метою встановлення контрольованої ціни. Така контрольована ціна містить в собі маржинальну складову, що дає можливість отримання додаткового прибутку, який в свою чергу може виступати джерелом фінансування інновацій.

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

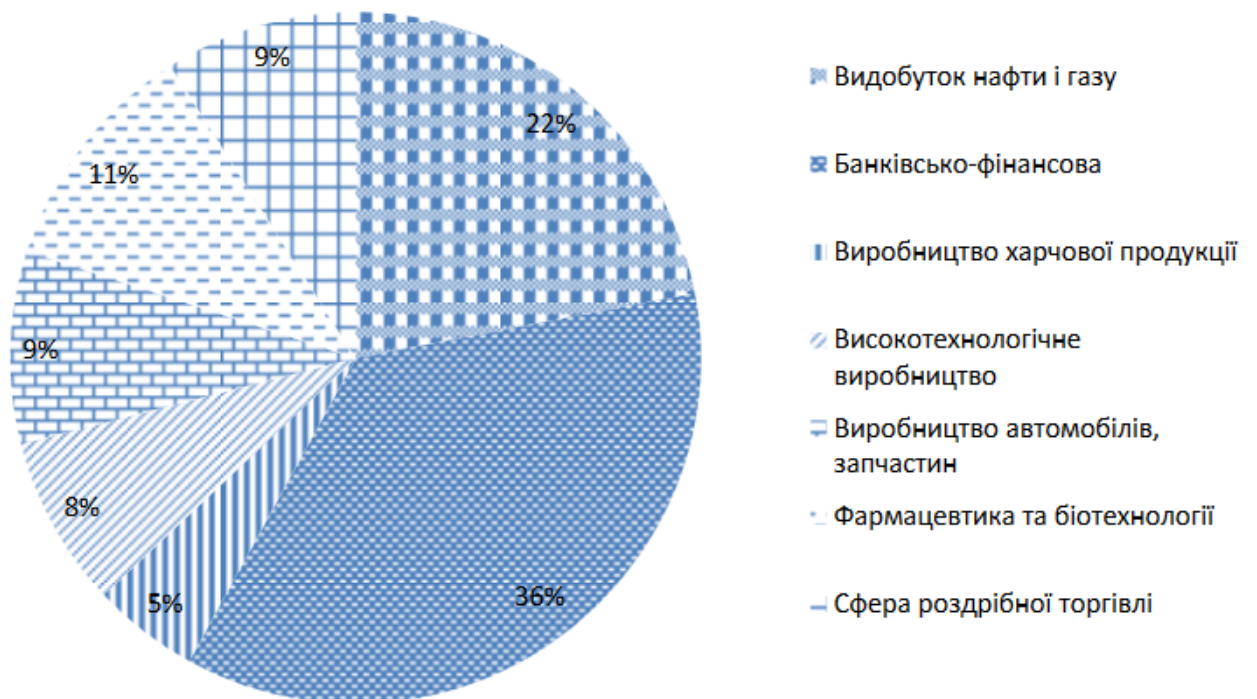


Рис. 2.3. Галузева структура розташування ТНК

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

Яскравим прикладом створення геополітичного альянсу на рівні країн (Бразилія, Росія, Китай, Індія, ПАР) є створення в 2007 році такої структури як БРІКС. Разом країни БРІКС об'єднують близько 40% населення землі, 30% загальної площі країн світу, та 25% світового ВВП станом на 2014 рік.

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

У нашому дослідженні проаналізовані результати інноваційної діяльності 300 глобальних фірм в 24 основних секторах матеріального виробництва в 2012 році.:

Інтенсивність НДДКР найбільш виражена в галузі біотехнологій (47%

у середньому від обсягів продажів). Наступні два сегменти за величиною інтенсивності НДДКР - програмне забезпечення і фармацевтична промисловість. Ці галузі також показують високе зростання обсягів продажів в умовах невеликого глобального економічного спаду, хоча середня швидкість росту глобальних фірм становила 0,1%, інтенсивність НДДКР в 2012 виросла на 4,1%. Повний обсяг витрат на НДДКР всіх глобальних фірм в 2012 р. склав 257 млрд. дол. США Середнє зростання витрат на НДДКР на одну фірму склало 514 млн. дол. США у рік.

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

Інтенсивність НДДКР у глобальних фірмах різних галузей в 2015 р. у порівнянні з 2014р. (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Інтенсивність НДДКР глобальних фірм по галузях

Галузь	Середня інтенсивність, 2014, %	Середня інтенсивність, 2015, %	Відносні зміни
1	2	3	4
Електроніка	4,30	6,46	1,50
Фармацевтика	12,04	12,64	1,05
Хімічна промисловість	3,33	4,66	1,40
Автомобілебудування	2,80	4,22	1,50
Аерокосмічна промисловість	3,50	3,45	1,00
Комп'ютерна техніка	5,50	5,80	1,05
Програмне забезпечення	13,70	12,08	0,88
Нафтова промисловість	0,50	0,87	1,70
Харчова промисловість	0,70	1,38	2,00
Т елекомунікації	2,60	2,89	1,10
Папір	0,80	0,74	0,90
Метали	0,90	1,09	1,20
Устаткування	1,34	1,15	0,86
Металопродукція	1,18	1,39	1,20
Будівельні матеріали	1,30	1,20	0,92
Паливо, газ, електрика	1,07	1,11	1,00
Косметика	3,56	3,41	0,96
Наукове приладобудування	5,60	7,59	1,36
Тютюнова промисловість	1,00	0,90	0,90
Гуми і пластмаси	3,56	3,99	1,10

Ці дані свідчать про те, що:

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

Відповідно до даних табл. 2.5 найбільш інноваційними є галузі пов'язані з інтелектуальною працею, причому показники по цих галузях мають тенденцію до зростання витрат на НДДКР більш ніж на 1

процентний пункт в порівнянні 2011 року з 2012 роком [25]. Саме такі тенденції світового ринку спонукають ТНК до створення міжгалузевих стратегічних альянсів з одного боку і тематичних стратегічних альянсів в окремих галузях з іншого.

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

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

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

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

- 1) надавати режим найбільшого сприяння або національний режим;
- 2) забезпечувати захист іноземних інвестицій від націоналізації і експропріації;

3) надавати інвестору можливість безперешкодного переказу своїх доходів і капіталів за кордон;

4) розглядати спори з інвестором з питань його капіталовкладень в міжнародному арбітражі [52].

З вищенаведеного слідує, що приймаюча держава надає певні гарантії на здійснення інвестиційної діяльності суб'єкта іншої держави. Можна з впевненістю стверджувати, що такий підхід є природним для приймаючої держави, тому що саме приймаюча держава зацікавлена в залученні інвестицій. Тому, окрім державних угод, інвестори, а саме ТНК, самі укладають міжнародні інвестиційні угоди з приймаючою державою. Такі види угод будуть мати переважну силу перед законами приймаючої держави. Положення таких угод для приймаючої держави можуть мати як позитивні так і негативні наслідки. Відповідно до даних ЮНТКАД за 2015 рік розгляд спорів між інвестором (ТНК) та державою носить односторонній характер, так званий «проінвесторський характер» [13]. Така ситуація є наслідком самої суті створення системи міжнародного захисту прав інвестора, яка носить назву Врегулювання спорів між інвестором та державою, скорочено ВСТД. Дана система була створена з метою надання додаткових гарантій інвесторам, а не для того, щоб зобов'язати ТНК виконувати законодавчі норми приймаючої країни. Тому саме інвестори, а не держава можуть порушити ту чи іншу справу та мають навіть право вибору арбітражу. Таким чином, ТНК, відділення яких розміщені в декількох країнах можуть обрати також і угоду, на яку вони будуть посилалися, і відповідно визначати свою країну базування, а не законодавство приймаючої країни.

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

2.2. Венчурне інвестування в системі підвищення інноваційної активності ТНК

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

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

експериментальною базою, вони спостерігають за венчурним відпрацюванням винаходів, що пов'язані зі значним ризиком, зі сторони.

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

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

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

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

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

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

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

науково-дослідні бюро, дослідно-конструкторські бюро, науково-промислові відділи).

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

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

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

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

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

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

У США, на частку яких доводиться більш % світового обсягу венчурного капіталу, уряд бере участь у підтримці венчурного бізнесу

опосередковано, через надання фінансування малим фірмам, а основними інвесторами у венчурній індустрії є пенсійні фонди (37,47% усіх коштів), банки і страхові компанії (21,77%), фонди (19,72%), приватні особи (11,03%) і корпорації (3,46%). У Європі співвідношення між основними інвесторами дещо відрізняється від американського, зокрема значно більшою є вага державних інвестицій (табл. 2.5). Питома вага джерел капіталу для венчурної індустрії в країнах ЄС (дані за 2015 р.)

Таблиця 2.5

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

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

Венчурний капітал використовується великими корпораціями як джерело фінансування та пошуку нових технологій шляхом отримання через венчурні фонди доступ до технологічних інновацій з можливістю їх подальшого придбання. Деякі корпорації, такі як Shell та General Electric або Microsoftra Intel створили з цією метою власні венчурні структури, тоді як інші, з більш широким діапазоном інтересів - наприклад, Monsanto, Boeing надають перевагу інвестуванню через незалежні від них фонди. Друга стратегія більш характерна для ТНК з походженням материнського капіталу з

США і менш характерна для ТНК з Великобританії та інших європейських країн. В Європі за даними EVCA, доля корпоративних інвесторів в 2009 р. склала лише 2,9% на відміну від США де ця доля сягає 30% (наведені показники мають сталу тенденцію до збільшення) [rodionov - inikkonov] Корпоративні інвестори фондів венчурного капіталу зазвичай мають більш жорсткі критерії для прийняття рішення для інвестування і вимагають більш розгорнутої інформації про потенційних партнерів інвестиційного фонду ніж інституційні інвестори.

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

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

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

дослідження та розробки, а відповідно створювати інноваційний продукт.

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

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

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

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

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

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

На великих підприємствах такі форми часто перетворюються в самостійні науково-виробничі комплекси з розвитку нових сфер бізнесу (наприклад, у компанії IBM) або венчурні підрозділи, якщо проекти оцінюються як

високоризикові. На вищому рівні керівництва утворюються консультаційні цільові комітети або ради з визначення стратегії науково-технічного розвитку компанії, загальних досліджень і планування інноваційною діяльністю, які дають рекомендації раді директорів і президентові компанії [56]. До їх складу входять високопрофесійні консультанти. Серед основних плюсів матричної системи американські дослідники називають скорочення термінів реалізації проекту, оперативне реагування на будь-які зовнішні зміни, спрощення системи контролю, не переривання традиційної господарської діяльності.

Основні принципи класичної схеми організації венчурного фонду виглядають так:

1. венчурний фонд акумулює кошти декількох інвесторів з метою диверсифікації ризиків. Цими коштами керує професійна компанія з управління активами (КУА). КУА виступає в ролі інвестора між компанією - реципієнтом. Як правило КУА займається збором коштів в фонд. Венчурний фонд формується на строк 5 - 10 років. Основним об'єктом вкладань венчурного фонду - частки в компаніях на стадії старт-ап. Мета фонду - зростання капіталізації проінвестованих компаній та отримання прибутку від продажу часток в компаніях на «виході».

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

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

Схематично організація роботи венчурного фонду (рис. 2.6).



Рис. 2.4. Схема організацій роботи венчурного фонду

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

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

Особливою формою організації управління інноваційною діяльністю, що активно використовується американськими корпораціями, є створення

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

Проекти, що розглядаються венчурними підприємствами, належать, як правило, до високоризикових, з середнім періодом окупності 7-8 років. На фірмі створюється спеціальний венчурний фонд для фінансування таких підрозділів, причому керівники венчурних фірм наділені повноваженнями з планування періодичності користування фондом і самі встановлюють об'єм коштів, що виділяються [58].

Подібна практика дозволяє компанії виключити витік ідей і нововведень, що не укладаються в традиційні рамки її діяльності. Щоб проілюструвати вищесказане, можна навести наступний приклад. Засновник фірми Intel Вільям Шоклей працював свого часу в дослідницькому підрозділі фірми Lucent Technologies (у знаменитих Bell Labs), проте після того, як його новаторські ідеї не знайшли розуміння у керівництва компанії, він залишив її і заснував свій бізнес. В результаті дослідницький центр компанії (Bell Labs) отримав набагато ширші повноваження і став, по-суті, внутріфірмовим венчурним підрозділом. Пізніше під патронажем Lucent Technologies було створено венчурний підрозділ - New Venture Group, в проектах якого сьогодні бере участь більш 400 співробітників компанії. Одним з найбільш успішних проектів, без сумніву, є Veridicom - система ідентифікації відбитків пальців для корпоративних мереж. Фірма, що з'явилася у 2007 році і вже встигла укласти декілька великих контрактів з Intel і Microsoft, а адміністрація США розглядає можливість застосування продукції фірми для створення нових систем безпеки.

В США створені надзвичайно сприятливі умови для венчурних

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

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

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

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

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

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

Якщо проект є життєздатним і з венчурного фонду виділяються кошти на його реалізацію, багато компаній стимулюють створення на своїй базі фірм-новачків, надаючи їм необмежену самостійність. Тоді материнська компанія виступає як основний утримувач акцій нової фірми, встановлюючи, таким чином, повний фінансовий контроль, і отримує ексклюзивні права на впровадження інноваційних досягнень у свою діяльність. Ще до 1992 р. у відомій американській корпорації АТТ було створено близько 50 фірм-новаторів, що функціонують за цією системою [59].

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

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



Рис. 2.5. Тенденції реорганізації американських компаній

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

На другому етапі розвитку венчурного інвестування в Європі в індустрії пройшли великі зміни. Хоча нові учасники процесу з'являються достатньо рідко - наприклад, за 2005 - 2009 рр. сукупний обсяг зібраних венчурами коштів збільшився більш ніж в 10 разів, тоді як чисельність працівників галузі венчурного інвестування збільшилось всього менш ніж в 3 рази, - правила гри змінилися.

Різно збільшилась конкуренція за джерела між фондами, як між тими, що контролюються так і між незалежними. Використання статистичних даних (на превеликий жаль побудовані на різній базі) в Великобританії, Нідерландах та Франції показника ефективності дозволяють в якійсь мірі інвесторам «підгодувати переможців» (фігуруючи в верхній частині списку

учасників процесу венчурного інвестування) та морити голодом переможених». Тому проспекти емісій часток фонду стали більше концентруватися на прозорих стратегія та підкреслювати конкурентні переваги керуючих компаній, які дозволяють їх реалізовувати. Спроби знайти більш зручну нішу для інвестування, орієнтуючись як на стадії розвитку підприємства, так і на секторальний розподіл промисловості в Європі, стали більш вдалимими ніж на перших етапах.

Доля капіталу отримання при створенні венчурних фондів в Європі із зовнішніх джерел (частіше всього з США), за даними ЕУСА, в 1998 - 2009 рр. коливалася в межах 20 - 25 % від загального обсягу. Така тенденція ускладнювала процес формування венчурних фондів в зв'язку з наявністю мовних бар'єрів, відсутністю логістичних зв'язків та складнощами при глобальному порівнянні показників ефективності. Глобалізація венчурної індустрії вплинула на строки та умови укладання інвестиційних угод [60].

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

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

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

кількості великих транснаціональних фінансово-промислових груп, з широкою диверсифікацією їх діяльності.

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

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

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

Практика розвинених країн показала ефективність таких організаційних рішень у сфері НДДКР, проте їх копіювання в українських умовах є проблематичним з ряду причин. По-перше, основний ресурсний потенціал із створення інновацій для виробництва традиційно формувався в прикладних НДІ і академічних інститутах; по-друге, в результаті роздержавлення прикладних НДІ права власників цього потенціалу закріплені за фізичними і юридичними особами без урахування

необхідності першочергового включення в їх число споживачів інновацій; по-третє, сучасний стан господарюючих суб'єктів не дає можливості для виникнення тенденцій організації ними власного інноваційного потенціалу на найближчих етапах їх ринкової еволюції [59].

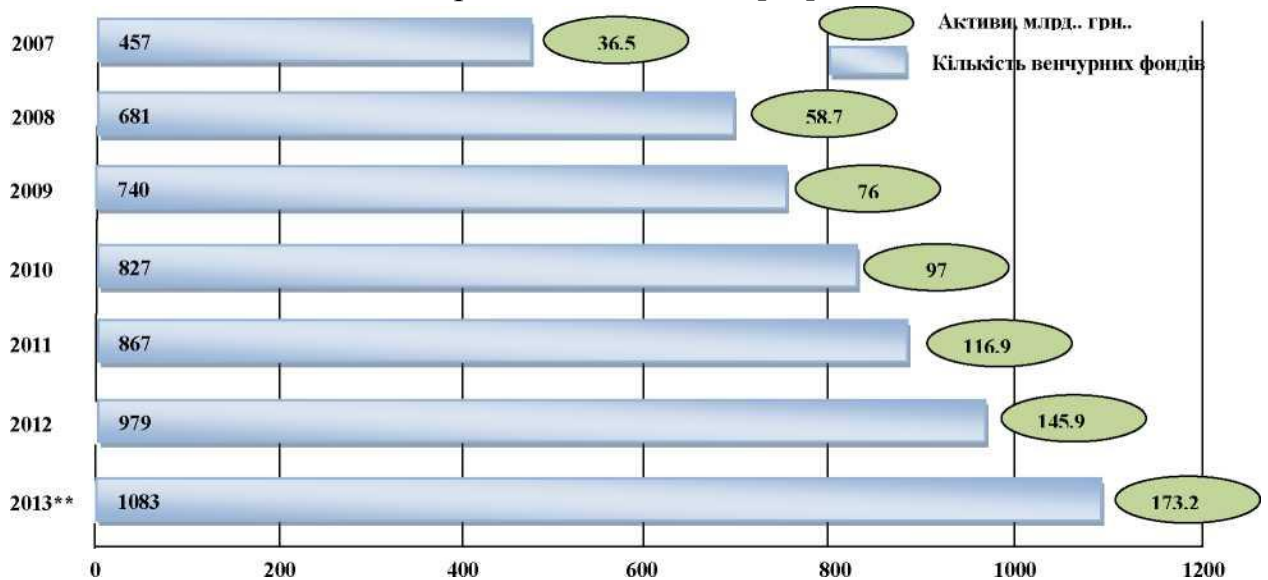


Рис. 2.6. Венчурні інвестиційні фонди в Україні

В розвинутих країнах основні інвестори венчурних фондів - компанії, що спеціалізуються на високих технологіях. Венчурні фонди вважаються найбільш ризиковими джерелами доходу від інноваційних інвестицій, на відміну від вкладання в акції публічних компаній або залучення коштів на кредитних ринках. В Україні класичних венчурних фондів практично не існує. В той же час за 11 місяців 2014 року в Україні кількість венчурних інститутів спільного інвестування (ІСІ) (пайових та корпоративних) збільшилося на 110 фондів і становить 1083 [62]. Обсяг активів венчурних фондів за цей же період збільшився на 27,31 млрд. грн., що, в свою чергу, становить 173,22 млрд. грн. За останні шість років обсяг активів венчурних фондів в Україні збільшився майже в 5 разів (4,8 разів), а кількість в 2,4 рази [62]. Збільшення активів в два рази перевищує зростання кількості венчурних підприємств, що могло би бути позитивною тенденцією, оскільки вказує на укрупнення таких підприємств. Зростання кількості венчурних підприємств в Україні за 5 років (рис.2.8).

З іншого боку, підприємства можуть виплачувати дивіденди

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

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

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

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

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

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

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

Назва таких специфічних фінансових інститутів як венчурні фонди походить від англійського «venture» - спекуляція, ризикове підприємство. В назві таких фондів відображено скоріше категорію ризику ніж інновацій. В той же час, в економічній літературі не безпідставно венчурний бізнес постійно асоціюється (якщо не ототожнюється) з реалізацією інноваційних проектів [63].

Зрозуміло, що всі інноваційні проекти є ризиковими за визначенням, а

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

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

2.3. Вплив національної політики держави на інноваційну діяльність ТНК

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

Політика, спрямована на створення інноваційної системи, включає, принаймні, два напрямки: перший - створення умов для розвитку освіти, суспільного сектору дослідження і розробок, для того, щоб забезпечити достатній рівень пропозиції інтелектуальної праці; другий - створення правил, за якими організує мережу наукових зв'язків. В умовах включення

країни в глобальну систему інновацій такий напрямок політики як підтримка науки суспільного блага, є досить витратним. Крім того, на державу покладається відповідальність за розвиток нових напрямків досліджень, включаючи міждисциплінарні, створення нових організаційних форм підтримки і створення можливостей обміну знаннями.

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

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

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

Звідси - необхідність захисту бізнесу на початкових стадіях розробки проектів, пільгова політика субсидій і тарифів, яка діє ефективно тільки в супроводі ефективної промислової й торговельної політики. Інакше кажучи, політика «творчого руйнування» за Й. Шумпетером в умовах країн, що розвиваються, повинна бути обмежена жорсткими рамками національних

інтересів у створенні ефективно діючої інноваційної системи [65].

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

Як уже підкреслювалося раніше, інша характерна майже для всіх країн закономірність - послідовність етапів реформування наукової системи країни і створення умов для розвитку повноцінної інноваційної системи. У всіх країнах спостерігалася інтенсивна законотворча діяльність, у ході якої були прийняті основні закони, необхідні для визначення правил функціонування наукового комплексу. В Угорщині з'явилися закони про Академію Наук, про вищу освіту, про інтелектуальну власність і про державні закупівлі. Приблизно така ж картина з деяким випередженням спостерігалася і в Україні. Важливою є та обставина, що доти, доки не закінчилася приватизація, не була стабілізована економіка і не був створений достатній запас фінансового капіталу, умов для реалізації нових законів не існувало, тому що процес трансформації й приватизації не залишає для підприємств стимулів до інновацій [66].

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

Таблиця 2.6

Країна	Витрати на наукові дослідження та розробки (в % від ВВП)									
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Україна	1,17	0,95	0,85	0,85	0,86	0,83	0,74	0,51	0,43	-0,13
Кіпр	0,37	0,39	0,4	0,39	0,45	0,45	0,46	0,43	0,48	0,64
США	2,51	2,55	2,63	2,77	2,82	2,74	2,74	2,79	*	1,28
Японія	3,31	3,41	3,46	3,47	3,36	3,25	3,39	*	*	1,16
Німеччина	2,43	2,46	2,45	2,6	2,73	2,72	2,88	2,88	2,94	1,05
Великобританія	1,63	1,65	1,69	1,69	1,75	1,69	1,69	1,63	1,63	1,33
Франція	2,04	2,05	2,02	2,06	2,21	2,18	2,19	2,23	2,23	1,17
Італія	1,05	1,09	1,13	1,16	1,22	1,22	1,21	1,26	1,25	0,16
Канада [^]	2,04	2	1,96	1,92	1,97	1,86	1,79	1,73	*	1,39

Низький ВВП України порівнює відносний показник витрат бюджету на НДДКР з витратами у відсотковому значенні таких провідних країн як Великобританія, так в 2006 році Україна понесла витрати на НДДКР 1,17% від ВВП, а Великобританія, в цьому ж році, 1,63% від ВВП. Слід зазначити, що для більшості країн, визначених в аналітичній таблиці показник відсоткового значення НДДКР до ВВП має сталу тенденцію до зростання, і тільки Україна демонструє таку ж сталу тенденцію, але у протилежному напрямку.

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

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

збільшення фінансового результату діяльності від збільшення масштабу фінансування інновацій.

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

Подальший науково-технічний прогрес призводить до того, що традиційна дилема «вільне підприємництво або втручання держави» дедалі частіше розв'язується на користь останнього варіанта. Адже саме на державному рівні можливе найбільш чітке визначення пріоритетних напрямів розвитку відтворювальних механізмів макроекономічного рівня. Це, врешті-решт, спрямовано на розв'язання завдань адекватного централізованого визначення мікроекономічних орієнтирів, поліпшення національних показників конкурентоспроможності, продуктивності праці, ресурсозбереження, витрат, економії робочого часу. Більше того, деякі інструменти та заходи із переліку завдань управління урядового рівня є безальтернативними, тобто властивими лише йому в тих випадках, коли йдеться про неприбуткові або занадто масштабні для окремих господарських організацій дослідні, конструкторські або впроваджувальні проекти [68].

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

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

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

Національні зусилля дедалі більше доповнюються спільними діями держав у рамках створюваних ними структур, інтеграційних угруповань. Як відзначають експерти UEPLAC [69] у Західній Європі національні заходи доповнюються програмами Співтовариства, такими, як програма «Співробітництво та дослідження - для технологій» (Cooperation and Action for Technology) та Європейська стратегічна програма дослідження інформаційних технологій (European Strategic Program for Research in Information Technology). Відомою є й програма «Еврика», яка була започаткована у 1985 р. із метою фінансування «близьких до ринку» проектів. Згідно із правилами «Еврики» придатний проект повинен підтримувати розроблення високотехнологічних продуктів і технологій, а також залучати до партнерства принаймні два підприємства, які належать до

однієї з 24 країн - членів програми (Європейський Союз та країни Східної Європи), причому основна перевага програми полягає у безкоштовному фінансуванні до 30% усіх запланованих витрат дослідних програм.

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

На сучасному етапі розвитку ТНК на пряму зацікавлені в довготривалому перебуванні в середовищі приймаючої країни при впровадженні інноваційних технологій. Це обумовлено тим, що, з одного боку, інновації як процес є довготривалим і ризиковим; а з іншого, для отримання максимального прибутку від інновацій оточуюче середовище має бути стабільним і достатнім як потенційний ринок збуту. Саме постійний процес оновлення виробництва, впровадження інновацій забезпечують як сталий розвиток ТНК так і прямий позитивний вплив на оточуюче середовище.

Сьогодні розробка інноваційних конкурентних стратегій ТНК здійснюється шляхом:

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

по-друге, визначення оптимального балансу між науково-дослідними та дослідно-конструкторськими роботами; класифікації НДДКР за ступенем впливу на ринок: базові для здійснення виробництва і базові для диверсифікації. Крім цього інноваційні механізми визначаються трьома важливим складовим: обсягом і характером існуючих ресурсів; ринковим

позиціям та загальногосподарською структурою (частка ринку, конкуренція, доступність джерел фінансування та сировини тощо); адекватною гнучкою системою управління та ефективним використанням кваліфікаційного потенціалу.

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

Прогресуюча «технологізація» світової економіки спричинила формування у ТНК «інтегрованих систем НДДКР синергетичного ефекту», у яких значну роль відіграють саме закордонні дослідницькі лабораторії. Ще 10-15 років тому філії здійснювали дослідження лише з метою використання потенціалу материнської ТНК на ринках країн-реципієнтів, забезпечуючи підтримку виробничому процесу і процесу адаптації привнесеної технології.

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

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

По-друге, найефективнішою на сьогодні є модель багаторівневого прийняття рішень, яка передбачає особливий фінансовий механізм ТНК щодо нарощування «альянсоздатності» сторін і синергізму взаємодії окремих

фінансових механізмів. Згідно з сучасними тенденціями важливою складовою організаційної культури є отримання організаційного знання, а стратегічні альянси стали засобом отримання інноваційних знань та технологій. Отже, важливим показником ефективності їх діяльності є інтерналізація знань та компетенцій в умовах становлення «техноглобалізму» [71].

Інтегрований підхід до розуміння природи інноваційних процесів ТНК заснований на:

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

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

Створення фінансової системи взаємодії окремих підрозділів ТНК, призначених для використання наявних переваг інвестиційно-привабливого середовища як завдяки національній політиці окремих країн, так і наявними геополітичними та економіко-географічними факторами, дає можливість для ТНК отримати максимальний прибуток.

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

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

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

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

Одним із визначальних факторів еклектичної парадигми Дж. Даннінга є місцезнаходження, або вибір ТНК, в якій країні розташувати наукові лабораторії та підприємства по виробництву інноваційного продукту. При виборі країни-реципієнта ТНК ретельно досліджують середовище, в якому будуть функціонувати підрозділи ТНК, що націлені на інновації. Як зазначалося вище, таке середовище має бути інвестиційно-привабливим для інновацій певної ТНК.

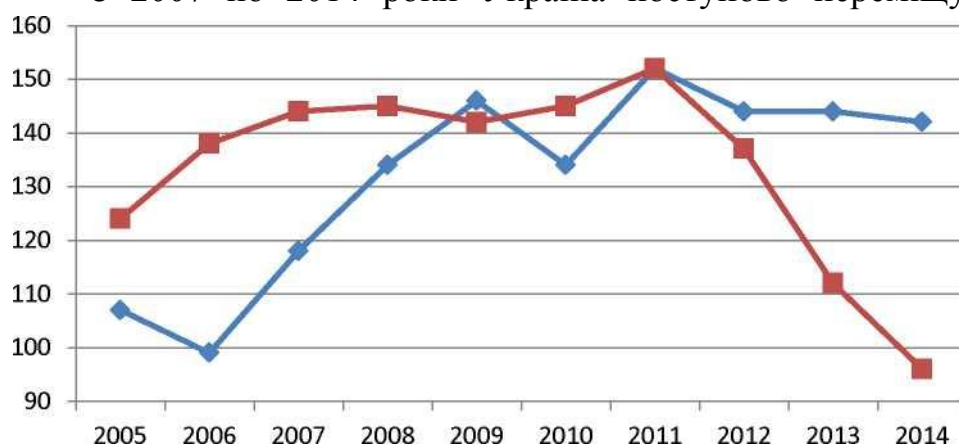
Тобто, ТНК вкладаючи кошти в інновації має бути впевнена, що середовище приймаючої країни максимально сприятиме виробництву інновації та одержання прибутку.

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

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

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

З 2007 по 2014 роки Україна поступово переміщувалась до кінця



списків у цих міжнародних рейтингах. Рейтинги показано на рисунку 2.10 коливання рівня корупції в період 2006-2015 років, коливання індексу свободи ведення бізнесу, рис. 2.7 (коливання індексу конкурентоспроможності [72]).

Рис. 2.7. Графік коливання рівня корупції в розрізі з індексом свободи ведення бізнесу в період 2006-2015 рр.

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

Порівняння в динаміці індексу конкурентоспроможності по шести країнах, що розвиваються (див. рис 2.8) також не вселяє оптимізму на перспективи розвитку економіки України.

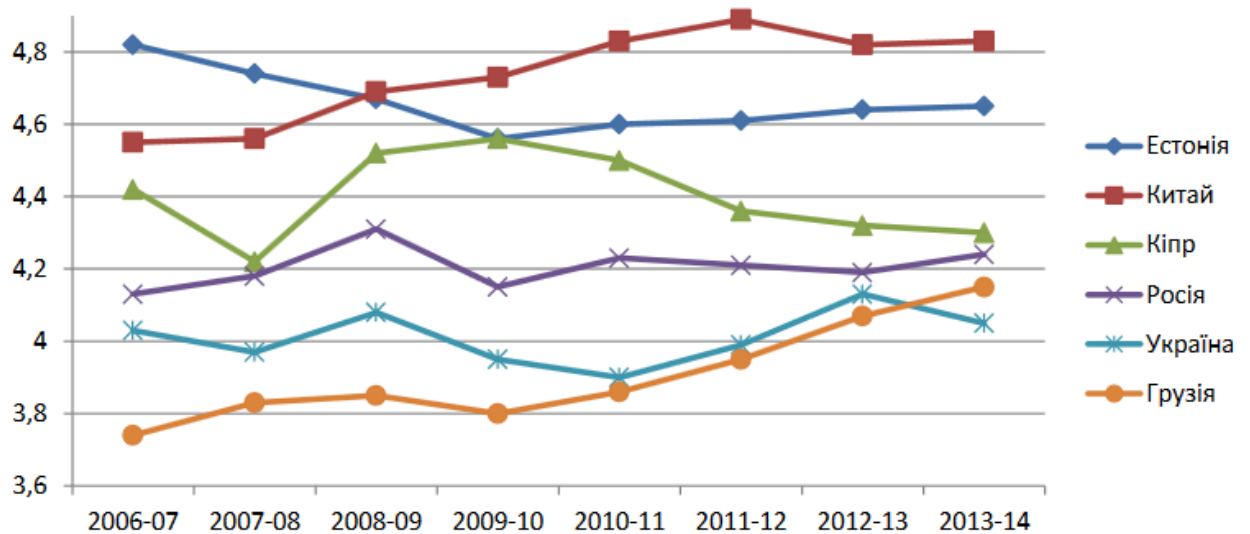


Рис. 2.8. Динаміка коливання індексу конкурентоспроможності

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

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

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

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

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

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

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

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2

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

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

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

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

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

РОЗДІЛ 3

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК В УКРАЇНІ

3.1. Інноваційний потенціал України та державна підтримка корпоративного сектору

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

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

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

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

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

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

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

За даними ЮНКТАД у 2013 році в Україні було зареєстровано 402 іноземні філії ТНК, тоді як цей показник є значно вищим в країнах ЄС (іноземних філій більше 212 тис.) і в країнах, що динамічно розвиваються, особливо, в Китаї (280 тис. іноземних філій), Сінгапурі (14 тис.), Малайзії (15 тис.) [25].

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

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

Для розв'язання вищевикладених проблем необхідним є втручання

держави в інноваційну діяльність приватного сектора. Як основні інструменти тут використовується встановлення прав на інтелектуальну власність (патентне і ліцензійне право), а також пряме і непряме стимулювання інноваційної активності фірм.

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

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

Про аспекти взаємодії України з ТНК можна судити за динамікою прямих іноземних інвестицій в українську економіку. Структура і динаміка ПІІ в Україну свідчить про орієнтацію більшості іноземних інвесторів на отримання швидкого прибутку, їх схильність до фінансових зловживань і відмивання коштів. Так, за даними Держкомстату, у 2013 році іноземні інвестори вклали в українську економіку 6.1 млрд. дол. ПІІ, що на 18% менше, ніж в 2012 році. При цьому з країн ЄС надійшло 4.9 млрд. дол. (80.3% загального обсягу), СНД - 0.5 млрд. дол. (8.6%). В той же час нерезидентами був вилучений капітал на суму 2.39 млрд. дол. (рис. 1.3).

З 2006 року спостерігалась стала тенденція зростання прямих іноземних інвестицій в економіку України. Причому після 2011 спостерігається уповільнення темпів зростання. Найвищі темпи росту притоку ПІІ відбуваються в 2007, 2008 роках і становлять 8 303,4 млн. грн. та 6 234,0 млн. грн. відповідно. В середньому за період з 2006 р. по 2014 рік обсяг ПІІ в економіку України збільшувався в середньому на 4,5 млрд. грн.

На тлі трагічних для України подій кінця 2014 р. та 2015 році відбувається стрімкий відтік ПІІ з України, що становить 12 280 млн. грн або на 21,11% в порівнянні з накопичувальним підсумком за 2014 рік. Причому темп спаду в 2015 році в 2,73 рази вищий за середньорічний темп росту в останні 10 років. Тобто втрати за один рік майже втричі перевищують надбання за рік в середньому останнього десятиріччя.

В десятку основних країн-інвесторів в економіку України у 2013 році, на які припадає понад 91% загального обсягу прямих іноземних інвестицій, входять: Кіпр - 8 201.7 млн. дол., Німеччина - 6 580.8, Нідерланди - 7 814.2, Австрія - 2 564.8, Великобританія - 2 348.5, Росія - 2 061.5, Франція - 1 589.6, США - 1 381.5, Віргінські острови, Британські, - 1 340.5, Швеція - 1 256.4 млн. дол..

В умовах ринкової економіки однією з основних складових інноваційної діяльності є забезпеченість фінансовими ресурсами, що сприяє збереженню наукової бази, кадрового потенціалу, розробці і освоєнню наукомісткої конкурентоспроможної продукції в різних галузях промисловості. Слід зазначити, що структура джерел фінансування НДДКР в Україні упродовж 2006 - 2013 років майже не змінювалася, а головним джерелом фінансового забезпечення інноваційної діяльності залишаються власні кошти підприємств, які в 2013 році склали 7999.6 млн. грн., а також констатується факт, що загальне фінансування інноваційної діяльності на державному рівні виконане на 90.5%. Що стосується ПІІ, то їх обсяг, витрачений на НДДКР, не перевищує 1.43% від загального обсягу в 2013 році, незважаючи на незначне їх зростання.

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

Після приєднання України до СОТ, значна частина вітчизняних підприємств стикається з тим, що не готова до росту конкуренції на внутрішньому ринку з провідними західними компаніями. Ось чому сьогодні

для України актуальним є питання: чим відповісти на виклик ТНК, щоб не бути остаточно поглиненими ними.

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

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

Таблиця 3.1

Профіль українських компаній, що відповідають статусу ТНК

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

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

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

Фактично повним замкнутим циклом металургійного виробництва, що характерно для ТНК, володіє і держкомбінат «Криворіжсталь». Значна увага створенню вітчизняних ТНК, підтримці, розвитку і підвищенню конкурентоспроможності на світових ринках продукції українських підприємств приділяється керівниками провідних харківських промислових об'єднань і облдержадміністрацією. У галузі авіабудування потенційними учасниками ТНК є Харківський авіазавод і завод «ФЕД», енергоустаткування

- ВАТ «Турбоатом» і об'єднання «Електротяжмаш», електроніки - Харківський електроапаратний завод, ВО «Моноліт», Харківський релейний завод та ін. Структура сфер діяльності найбільших ТНК України представлена на рис. 3.1 [80, с. 229-234].

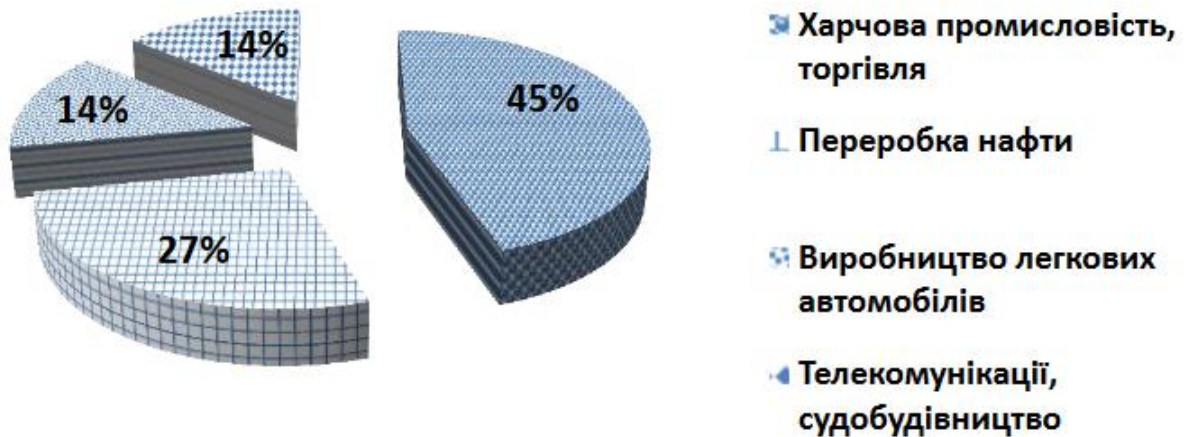


Рис. 3.1. Структура сфер діяльності найбільших ТНК України

Проблема виділення пріоритетних напрямів науки і технологій в Україні отримала особливу актуальність, в тому числі у зв'язку із скороченням бюджетного фінансування цієї сфери, враховуючи постійно зростаючу роль науки і високих технологій в розвитку сучасного суспільства і ту ціну, яку воно змушене, так або інакше, платити за освоєння нових технологічних досягнень. Нині визначені найважливіші напрями державної політики в галузі розвитку науки і технологій, мети, завдань і шляхів їх реалізації, а також системи економічних й інших заходів, що стимулюють наукову і науково-технічну діяльність. Їх реалізація спрямована на забезпечення стратегічних національних пріоритетів України, до яких відносяться підвищення якості життя населення, досягнення економічного зростання, розвиток фундаментальної науки, виробництво, культура, забезпечення оборони і безпеки країни. Основи політики в даній сфері формуються і реалізуються з урахуванням забезпечення інтересів України. Розвиток науки і технологій повинен служити розв'язанню завдань соціально-економічного прогресу країни і належить до вищих пріоритетів.

Базою розвитку науки і технологій в сучасній Україні є:

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

Пріоритетними напрямками розвитку науки, технологій і техніки в Україні на сьогодні є: альтернативні джерела енергії; розробки в сфері видобутку та промислового використання родовищ сланцевого газу; інформаційно-телекомунікаційні технології й електроніка; космічні і авіаційні технології; нові матеріали і хімічні технології; нові транспортні технології; перспективні озброєння, військова і спеціальна техніка; виробничі технології; технології живих систем; екологія і раціональне природокористування; енергоощадні технології.

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

Як видно з наведених даних, нехай не зовсім повних внаслідок закритості українського бізнесу, основний прибуток групи забезпечують компанії, що займаються реальним виробництвом.впливу). Причому, Україна в 2015 році займає 63 місце з 141 країни за даним показником, що навіть вище від показника 2014 року (71 відповідно).

Зміни коливання індексу інвестиційної привабливості відображено на рис. 3.2.

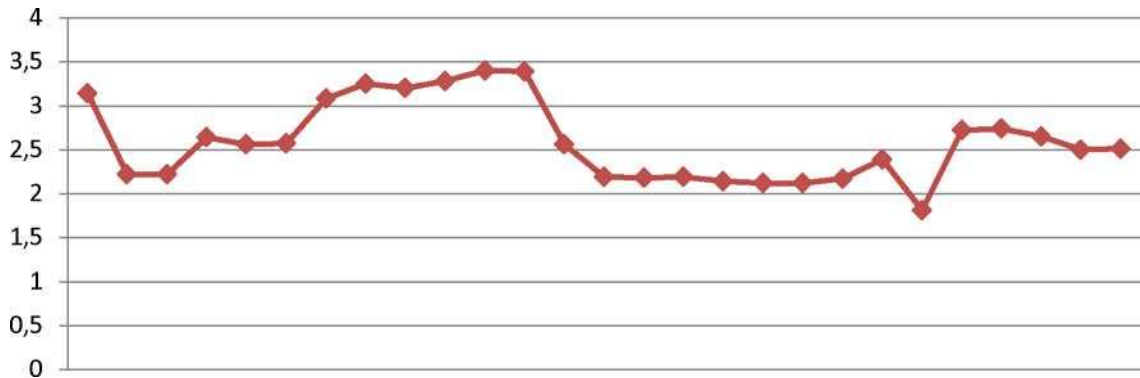


Рис. 3.2. Динаміка індексу інвестиційної привабливості

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

Динаміка індексу інвестиційної привабливості коливається від 3,39 в II кварталі 2011 року до 1,81 в IV кварталі 2014 року. Також, як і в попередньо аналізуємому показнику індекса інновацій бачимо найбільший спад саме в 2014 році та обнадійливу тенденцію зростання в 2015 році та I кварталі 2015 року.

Підтвердженням таких оптимістичних висновків є ілюстрація порівняльної характеристики компонентів глобального індексу інновацій, в 2015 році в співставленні України та самої інноваційної країни світу Швейцарії і країни - аутсайдера в сфері інновацій - Судану .

Найнижчий показник компонента глобального індексу інновацій Україна демонструє в частині таких компонентів як інфраструктура (27,1), що вдвічі нижче аналогічного показника Швейцарії (59) та 1,5 рази вище за

аналогічний показник Судану (18,3) [26].

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

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

Цікавою характеристикою України, як приймаючої країни для інвестицій є рейтинг 167 країн світу за рівнем демократії. Україна єдина в цьому рейтингу визначена як країна гібридного режиму і займає 80 місце. За даним рейтингом визначають режими: повної демократії; неповної демократії; авторитарний режим. Ще раз доцільно зазначити, що лише Україну віднесли до рівня «гібридний режим» [81, с.86-87].

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

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

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

Інвестиційна активність у промисловості залежить від податкової системи. Реформа податкової системи має продовжуватися в напрямку фіскального стимулювання, що сприяє формуванню додаткових інвестиційних ресурсів на підприємствах. Загальні вимоги до справляння податків в Україні визначають Податковий кодекс (ПК) України від 02.12.2011 р., № 2755-УІ та ГК України. Принципи податкового і митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності містить Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність». Закон України "Про захист іноземних інвестицій на Україні" визначає податкове середовище іноземного інвестування. Недоліком податкового законодавства в Україні є його складність та нестабільність, надмірна централізація процесу оподаткування, функціонування високих податкових ставок, що зумовлює ризики розширення «тіньового» сектору. Одним з недоліків ПК України є суперечності у визначенні поняття «прибутку» та «операційної діяльності» в ПК та стандартах бухобліку. До недоліків слід віднести відсутність диференціації податку на додану вартість (ПДВ), що не дозволяє мотивувати інвестування підприємств, які випускають продукцію з високою доданою вартістю. Не використовується механізм звільнення від оподаткування частини прибутку, що спрямовується на модернізацію. ГК України не містить змістовного розділу, присвяченого основам оподаткування [106, с. 10].

Одна з центральних проблем - стимулювання інноваційної діяльності, раціональне фінансування науково-технічних і інноваційних програм. Отже, потрібен фінансово-економічний механізм як комплекс умов, що сприяють відродженню і стимулюванню інноваційної активності в нашій країні.

Завдання - здійснити наукову оцінку причин пригніченості інноваційних спрямувань суб'єктів економічних стосунків в Україні і розробити основи цілісного фінансово-економічного механізму забезпечення ефективності НТП, механізму інноваційної активності підприємств. Мета - розробка пропозицій щодо стратегії розвитку і державної підтримки інноваційного підприємництва.

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

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

До вихідних принципів при формуванні таких пріоритетів можна віднести:

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

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

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

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

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

До них належать:

- пряме бюджетне фінансування інноваційних програм і проектів в галузі науки, освіти, охорони здоров'я, екології, оборони; фінансування освоєння і первинного поширення нових поколінь техніки і технології, що мають ключове значення для підвищення технічного рівня і

конкуренентоспроможності економіки;

- непряма державна підтримка у формі податкових і митних пільг, податкових і інвестиційних кредитів.;

- надання первинних преференцій малому інноваційному бізнесу, який бере на себе ризик технологічних проривів і забезпечує зайнятість науково-технічних, інженерних кадрів;

- опіка держави над охороною інтелектуальної власності, що використовується в процесі інноваційної діяльності;

- надання державної допомоги в інформаційному забезпеченні інноваційної діяльності шляхом створення за рахунок бюджетної підтримки інформаційних фондів і баз даних щодо закінчених НДДКР, винаходів і патентів, інновацій, технологічних потреб підприємств, інноваційних та венчурних фондів;

- здійснення кадрової підтримки інноваційної діяльності, шляхом підготовки інноваційних менеджерів, фінансування підвищення кваліфікації в цій галузі, створення учбових і консультаційних інноваційних центрів, організація зарубіжних стажувань з цього напрямку діяльності, організація видання учбової і довідкової літератури з інноваційної діяльності;

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

Різке зниження обсягів випуску засобів виробництва і скорочення сфери прикладних НДР, а також інших форм інноваційної діяльності дозволяє говорити про відносну нестачу інноваційних матеріально-інтелектуальних ресурсів. Цей дефіцит викликаний глибоким спадом попиту, величезним недозавантаженням виробничих потужностей і науково-дослідних організацій, тобто падінням використання різноманітного

виробничого і науково-технічного потенціалу. Розширення відповідного попиту дозволило б за відносно короткі терміни значно підняти рівень використання цього потенціалу.

Для цього є необхідним:

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

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

В 2012 році набув чинності Податковий кодекс України, в якому є норми, які мають стимулювати залучення коштів в модернізацію виробництва. До таких норм, наприклад належить ст. 158 ПК України «Особливості оподаткування прибутку підприємств, отриманого у зв'язку із впровадженням енергоефективних технологій». Відповідно до норм ст. 158

ПК України стимулюються шляхом звільнення від оподаткування 80% прибутку підприємства, які мають устаткування, що працює на відновлювальних джерелах енергії:

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

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

Також, звільнені від оподаткування кошти або майно, що надходить у вигляді міжнародної технічної допомоги (ст. 136. п. 1 п.п. 1.15), тобто інноваційні технології та обладнання, які надходять як міжнародна допомога звільнені від оподаткування.

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

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

- скорочення кількості податків та зборів (з 29 загальнодержавних та 14 місцевих обов'язкових платежів Податковим кодексом запроваджено відповідно 12 податків та 4 платежів);
- зниження ставки податку на прибуток з 25% у 2011 р. до 18% у 2015 р., що вивільняє додатковий фінансовий ресурс, який може бути спрямований суб'єктами господарювання на інноваційні цілі;

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

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

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

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

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

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

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

Позитивним кроком щодо покращення інвестиційного клімату стало зменшення кількості внесків до соціальних фондів, що досягнуто внаслідок прийняття Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2011 р. № 2464-УІ, яким запроваджено єдиний соціальний внесок.

В останні роки встановлено законодавчі вимоги щодо інвестування вивільнених унаслідок пільгового оподаткування коштів, які мають спрямовуватися платником податків на створення чи переоснащення матеріально-технічної бази, збільшення обсягу виробництва (надання послуг), запровадження новітніх технологій та/або повернення кредитів,

використаних на зазначені цілі, а також сплату процентів за ними. Дані нововведення повинні сприяти підвищенню інвестиційного потенціалу податкових пільг.

Податковим кодексом України передбачено, що прибуток, отриманий від реалізації інвестиційних проектів суб'єктами господарювання, які реалізують інвестиційні проекти у пріоритетних галузях економіки, схвалені відповідно до Закону України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць» від 09.09.2011 р. № 2519, оподатковується за ставкою: з 01.01.2014 по 31.12.2017 р. включно - 0%; з 01.01.2018 по 31.12.2022 р. включно - 8%; з 01.01.2023 р. - 16%. Крім того, таким суб'єктам господарювання дозволено застосовувати метод прискореної амортизації до основних фондів 2 та 3 груп.

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

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

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

Загальну оцінку умов оподаткування бізнесу в 28 країнах Євросоюзу, трьох країнах митного союзу та Україні можна дати на підставі даних таблиці 2.10 по параметрах ставок податку на прибуток, та його розподіл у

вигляді дивідендів, процентів, роялті, а також ставок ПДВ [84].

Група країн ЄС-28 є вкрай неоднорідною по головному податковому фактору ведення бізнесу: базові ставки податку на прибуток коливаються від 0% (для нерозподіленого прибутку) в Естонії до 35% на Мальті. При цьому усереднена ставка податку на прибуток становить 22,4%, що майже на 6,5 процентних пунктів вище української. (16% в 2015 році). Тим не менше в Україні ставка податку на прибуток менш конкурентоздатна ніж ставка даного податку в Болгарії (10%), Ірландії (12,5%), на Кіпрі (12,5%), Литві та Латвії (по 15%). Зважаючи на низький рівень показників базових складових інвестиційно-інноваційного клімату в Україні, залучення іноземних інвестицій в економіку України є етапом на сьогоднішній день вкрай проблематичним.

Крім того, режим оподаткування прибутку що підлягає розподілу (у вигляді дивідендів, процентів та роялті) є набагато більш цікавим в країнах Євросоюзу, де Директива ЄС про оподаткування материнських та дочірніх підприємств, а також попарні угоди про усунення подвійного оподаткування в більшості випадків знижує ставки податку на виплату дивідендів на користь нерезидента до 0% - 5%, а податки на розподіл процентних платежів та роялті до 0%. Крім того, ряд країн Євросоюзу, включаючи Нідерланди, Люксембург, Ірландію, враховуючи пільгове оподаткування холдингових, інвестиційних, фінансових і ліцензійних компаній в структурі ТНК є особливо привабливі як об'єкт для інвестицій з боку ТНК.

Порівняльна характеристика податкових умов ведення бізнесу (2016 рік)

Таблиця 3.2

Країна	Ставка податку на прибуток %	Ставки податків на розподіл прибутку нерезидентами за відсутності податкових угод (%)			Основна ставка ПДВ, %	Місце в рейтингу «Ведення бізнесу 2015» ⁹ - критерій «оподаткування»
		дивіденди	відсотки	роялті		
Австрія	25	25	0	20	20	79
Бельгія	34 ¹	25	25	25	21	76
Болгарія	10	5	10	10	20	81
Велика Британія	23 (21) ²	0	20	20	20	14
Угорщина	19	0	0	0	27	124
Німеччина	30 - 33 ¹	25	25	15	19	89
Греція	26	25	33	25	23	53
Данія	25 ³	27	25	25	25	12
Ірландія	12,5	20	20	20	23	6
Іспанія	30	21	21	24,75	21	67
Італія	27,5	20	20	30	21	138
Кіпр	12,5	0	0	0/10	18	33
Латвія	15	0 ⁸	0 ⁸	0 ⁸	21	49
Литва	5 ⁴ ; 15	0/15	0/10	10	21	56
Люксембург	21	0/15	0	0	15	15
Мальта	35	0	0	0	18	27
Нідерланди	25	15	0	0	21	28
Польща	19	19	20	20	23	113
Португалія	25	25	25	25	23	81
Румунія	16	16	16	16	24	134
Словаччина	23	0	19	19	20	102
Словенія	16	15	15	15	20	54
Фінляндія	24,5	24,5	24,5	24,5	24	21
Франція	33,33 ³	21/30	0	33,33	19,6	52
Хорватія	20	12	15	15	25	34
Чехія	19	15/35	15/35	15/35	21	122
Швеція	22	30	0	22	25	41
Естонія	0 ⁵ ; 21 ⁶	0	0/21	5	20	32
Середня максимальна ставка для ЕС-28	22,4	15,9	14,3	17,5	21,4	Середнє значення місця - 62
Білорусь	18	12	10	15	20	76
Казахстан	6 ⁴ ; 20	15	15	15	12	18
Росія	15,5 - 20 ⁷	15	20	20	18	56
Середня максимальна ставка для ТС	18,7	14	15	16,7	16,7	Середнє значення місця - 50
Україна	18	15	15	15	20	164

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

В європейській податковій практиці є декілька прикладів застосування знижених ставок податку на прибуток для інноваційних підприємств та організацій. Так, зокрема, повне звільнення від оподаткування прибутку

науково-дослідних підприємств та організацій без обмеження часу дії цієї пільги застосовується в Туреччині. Обов'язковою умовою при цьому є те, що дослідження мають бути виключним видом діяльності таких суб'єктів інноваційного процесу [85, с. 100].

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

а) питома вага робітників-греків має перевищувати $4/5$ загальної чисельності працюючих і $3/5$ персоналу кожної категорії;

в) наявність спеціальної гарантії одного зі спеціально визначених банків Греції;

с) річний обсяг імпорту перевищує 50 тис. дол. США [85, с. 100].

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

3) використання таких стимулів, як механізм прискореної амортизації виробничого обладнання та податкові канікули є суттєво обмеженими і призводять до вивільнення незначного обсягу фінансових ресурсів. Як свідчить європейський досвід застосування пільги „податкові канікули” суттєво розрізняється за умовами її надання та має різну спрямованість, причому безпосереднє стимулювання саме інноваційної діяльності передбачено тільки у Франції.

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

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

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

У Німеччині у 1-й рік може бути списано 40 % витрат на придбання устаткування і приладів, використовуваних для проведення НДДКР.

Система амортизаційних списань у Швеції дозволяє устаткування з терміном служби до 3 років і з незначною цінністю списувати у витрати в рік придбання, а у цілому машини і устаткування - протягом 4-5 років [88, с. 102].

У Франції прискорена амортизація застосовується із середини 50-х років ХХ століття. Спочатку прискорена амортизація використовувалась тільки в окремих галузях з метою підвищення їх конкурентоспроможності. На сьогоднішній день у Франції існує можливість застосування прискореної амортизації до найважливіших видів устаткування енергозберігаючому, екологічному, інформаційному. Наприклад, комп'ютер можна амортизувати за 1 рік. У цій країні практикується використання методу дегресивної амортизації, що припускає визначення суми амортизаційних відрахувань виходячи із залишкової вартості об'єкту основних засобів і норм амортизації, скоригованих на поправочний коефіцієнт. При цьому величина коригуючи коефіцієнтів Франції залежить від нормативного терміну служби об'єкту основних засобів: від 3 до 4 років - 1,5; від 5 до 6 років - 2; понад 6 років - 2,5 [89, с. 241].

Аналізуючи умови оподаткування бізнесу корпорацій в будь-якій країні, їх вплив і наслідки змін, слід брати до уваги динаміку всіх видів ставок: граничної (законодавчо встановленої), середньої ефективної та

граничної ефективної ставки .

Законодавчо встановлені ставки важливіші у визначенні впливу податкового навантаження на високу мобільність інвестицій, які заробляють економічну ренту конкретних фірм [90].

Встановлені податкові ставки також є найбільш придатними при визначенні обсягу податкових стимулів для переміщення доходів між країнами з різними ставками корпоративного податку.

Ефективна ставка є відносною величиною, яка розраховується діленням суми сплачених податків на прибуток. Враховуючи податкові пільги та субсидії, ефективна ставка показує зниження податку на кожен долар прибутку. Країна з високою ставкою, але вузької базою оподаткування може бути порівнянна з країною, що має низькі податки і широку базу, якщо обидві будуть мати однакові ефективні ставки податку. Таким чином, ефективна ставка податку, порівняно з граничною встановленою, більш придатна для оцінки реального відносного податкового навантаження на інвестиції. Г ранична ефективна ставка податку розраховується з урахуванням передбачуваних проектних інвестицій і відображає частину прибутку до оподаткування, яка виплачується у вигляді податків.

В останні роки більшість промислово розвинених країн знизили свої ставки корпоративного прибуткового податку: у країнах ОЕСР за період з 2000 по 2012 рр.. граничні ставки корпоративного податку знизилися в середньому на 7,2 % - з 32,6 % до 25,4 % [91].

У США зберігається висока ставка корпоративного податку, причому, істотних змін не відбувалося, починаючи з 1986 р., хоча попередній період розвитку американської системи оподаткування доходів ТНК характеризувався помітною динамікою. Як вказує Р. Нортон, за винятком надзвичайних податків у воєнний час, оподаткування корпоративного прибутку вперше було зроблене в 1909 р., коли Конгрес прийняв 1-відсотковий податок на доходи корпорацій. Протягом наступних десяти років цей показник виріс до 12,5%. У 1932 р. Були введені прогресивні ставки.

Додатково оподатковувалися "надприбутки" і "військові прибутки" під час обох світових війн. Найвища в мирний час ставка податку була зафіксована в 1960 р. [92].

Реформа оподаткування доходів корпорацій 1986 р. в результаті різкого скорочення граничної ставки з 46% до 34% забезпечила нижчий рівень федеральної ставки корпоративного податку в США в порівнянні з основними торговельними партнерами. Але подальші зміни в цих питаннях були незначними - збільшення граничної ставки корпоративного податку до 35% в 1993 р. і прийняття деяких стимулів і пільг (прискорена амортизація, податкові відрахування).

Середня гранична ставка корпоративного податку в США з урахуванням корпоративного податку штатів становить 39%, у тому числі 35% - ставка федерального податку. Однак, завдяки недосконалості податкового законодавства, американські корпорації платять набагато менше. В даний час американська система оподаткування міжнародного бізнесу заохочує американські багатонаціональні компанії заробляти і повідомляти про прибуток, отриманої в країнах з низькими податками, в першу чергу, надавши їм можливість відкласти оподаткування доходу, отриманого з іноземного джерела, до репатріації доходу.

Законодавчо механізм трансфертного ціноутворення в межах держави Україна регулюється ст. 39 Податкового Кодексу України [16]. Даною статтею визначено коло операцій платника податку які підлягають особливому контролю. Мета такого контролю встановити коло операцій, що не відповідають принципу «витягнутої руки», прибуток від яких, відповідно, має бути включеним до оподаткованого прибутку платника податку. Принцип «витягнутої руки» стосується таких господарських операцій платника податку, які впливають на об'єкт оподаткування сторін (сторони) таких операцій, що здійснюються платниками податків з пов'язаними особами-нерезидентами, або операції з продажу товарів через комісіонерів-нерезидентів. Нерезидент, в контексті ст. 39 операції з якими підлягають

особливому контролю, такий який зареєстрований в країні з низькою ставкою оподаткування (або її відсутністю) і де відсутнє публічне розкриття інформації про структуру власності юридичних осіб. Такий перелік держав встановлює Кабінет Міністрів України і щороку має оприлюднюватися в офіційних друкованих виданнях. Під такий критерій підпадають країни офшорної зони.

Статтею 39 ПК України визначаються наступні методи контролю:

- порівняльної неконтрольованої ціни
- ціни перепродажу
- «витрати плюс» (тобто завищення витрат в податковому колі контролює мого Україною)
- чистого прибутку
- розподілення прибутку.

Причому, п.п. 39.3.2.7 п. 39.3. ст. 39 ПК України містить таку норму: «У разі застосування методів цієї статті, здійснюється вибір сторони, для якої перевіряється показник відповідно до методу трансфертного ціноутворення... У разі здійснення зовнішньоекономічної операції сторона, для якої перевіряється показник відповідно до обраного методу трансфертного ціноутворення, не обов'язково повинна бути резидентом». Яким чином податковий інспектор в Україні має перевірити показники діяльності нерезидента, в тому числі рентабельність його діяльності, даною статтею ПК України не визначено. Наявність таких непрозорих норм, які носять суто декларативний характер (в зв'язку з відсутністю інформації яка має бути перевірена) лише відлякують потенційних інвесторів.

Стаття, що коментується передбачає широке коло контрольованих питань, але на сьогодні відсутня інформаційна база, що має забезпечити такий контроль. Крім того, в кожному підпункті ст. 39 ПК України вживається фраза «можуть враховуватися», такі невизначені повноваження контролюючої особи створюють широкі можливості для створення корупційної складової при прийнятті рішення щодо «врахування» чи «не

врахування» окремих особливостей тої чи іншої господарської операції. Окремо, викликає побоювання можливість чиновника враховувати чи не враховувати ризики пов'язані з відсутністю певного результату при фінансуванні НДДКР, а також інвестиційні ризики, пов'язані з можливими фінансовими втратами внаслідок помилок, допущених під час здійснення інвестицій, включаючи вибір об'єкта оподаткування. Навряд, що знайдеться посадовець спроможний визначити такі ризики, які носять глобальний характер і потребують окремого наукового дослідження. Якщо така норма почне реально діяти це призведе до двох наслідків:

- 1) виникнення корупційної складової у відносинах суб'єкта інноваційного інвестування та державного чиновника
 - 2) відлякування від ринку України інноваційно орієнтованих ТНК.
- Відповідно, обидва наслідки є вкрай негативні.

Бажання здійснити контроль за трансфертним ціноутворенням між пов'язаними підрозділами ТНК мабуть є в кожній національній державі, але ще жодна ТНК не розкрила та не оприлюднила таких даних яких вимагає ст. 39 ПК України.

Щодо податків на додану вартість, то потрібно повністю звільнити від сплати податку спеціалізовані підприємства і організації, що діють у сфері НДДКР, виробництва, освоєння, впровадження і сервісного обслуговування нових товарів і послуг, а також установи і організації інноваційної інфраструктури. Ця пільга може застосовуватися за умови, якщо об'єм вказаної продукції, робіт, послуг складає, допустимо, не менше 75 % від загального об'єму; ввести норми погашення витрат з придбання нового устаткування, матеріалів, комплектуючих виробів для організації виробництва нових товарів за рахунок податкових платежів впродовж 1-2 років.

По податку на прибуток доцільно повністю відмовитися від стягування податку на прибуток підприємств, що здійснюють модернізацію виробництва, закупають нове вітчизняне і імпортне устаткування,

сировину, матеріали, що комплектують вироби; звільнити від сплати податку на прибуток підприємства оборонного комплексу, які перебудовуються на випуск цивільної наукомісткої продукції; для підприємств, що направляють частину прибутку на розвиток інноваційної інфраструктури, на виконання інноваційних програм, або до регіональних інноваційних фондів, відповідну частину прибутку доцільно звільнити від оподаткування. При цьому Бажано надати регіональним органам державної влади право самостійно встановлювати додаткові податкові пільги підприємствам з усіх видів податків в межах сум, що направляються до відповідних бюджетів.

Пріоритетні напрямками податкової політики України визначені Стратегією сталого розвитку «Україна 2020» презентовану Президентом України в січні 2015 року, спрямовані в першу чергу на створення іміджу держави Україна як надійного партнера, в тому числі і в інноваційній сфері.

Головними напрямками податкової реформи, визначеної в Стратегії сталого розвитку «Україна 2020» є перехід від наглядово-каральної функції фіскальних органів до обслуговуючої, що допомагає у нарахуванні та проведенні сплати податків, а не має на меті поповнення бюджету за рахунок фінансових санкцій та переplat. Особливе місце в переліку основних напрямків податкової реформи займає вдосконалення такого фінансового механізму залучення ресурсів під інновації як трансфертне ціноутворення.

Одним із засобів реалізації Стратегії сталого розвитку «Україна 2020» визначено укладення суспільного договору між владою та бізнесом, де кожна сторона має свою зону відповідальності. На наш погляд предмет такого договору полягає у тому, що з одного боку бізнес зобов'язується сплачувати податки на утримання державного апарату, держава, в свою чергу, повинна забезпечити законність та правопорядок в країні. Такі, здавалося би загально визнані пріоритети при їх реальному впровадженні мають створити в Україні привабливе прозоре середовище для залучення інноваційно орієнтованих ТНК.

3.3. Інтеграційна функція ТНК у контексті інноваційної політики України на шляху до членства в Європейський Союз

Основною світовою тенденцією формування сучасного суспільства є перехід від сировинної й індустріальної економіки до так званої «нової економіки», що базується на інтелектуальних ресурсах, наукоємних й інформаційних технологіях.

Формування нових знань як основного економічного ресурсу, створення ринку високотехнологічних продуктів і послуг призвело до того, що нині наукоємні сектори економіки грають визначальну роль в економічному розвитку передових країн. Сьогодні щорічний оборот на світовому ринку високих технологій і наукоємної продукції у декілька разів перевищує оборот ринку сировини.

Відставання країни в поширенні і використанні високих технологій знижує не лише конкурентоспроможність держави на світовому ринку, але і такі внутрішні чинники, як якість послуг, що надаються державою населенню, темпи росту людського капіталу і ВВП. Зростання економіки, яке спостерігалось останніми роками в Україні, було пов'язане, в основному, з форсованою експлуатацією природно-сировинного потенціалу країни і пройданні соціалістичної спадщини у вигляді металургійних та хімічних промислових комплексів.

В той же час, конкурентоспроможність продукції високих технологій в наші дні все більшою мірою залежить від якості управління науково-технічним комплексом, в якому держава завжди грала провідну роль. Завдання держави в цій сфері є різноманітні і включають як пряму підтримку науки, так і формування сприятливого середовища для комерціалізації науково-технічних досягнень. Для вирішення цієї проблеми потрібна послідовна і скоординована політика в цій сфері, і тоді «нова економіка» може стати стимулом для структурної і технологічної перебудови і

модернізації національної економіки.

Зростаюча роль знань і нових технологій пред'являє нові вимоги до процесу передачі нових технологій у виробництво. Основною перешкодою для реалізації новацій в Україні є дуже низький рівень впровадження у виробництво розроблених технологій. В зв'язку з цим все більш актуальним стає пошук шляхів забезпечення розвитку високотехнологічної економіки і створення єдиної концепції державного регулювання, що знов-таки ставить питання про роль держави у формуванні економічної політики.

Останнім часом зросла актуальність і значущість досліджень, присвячених вивченню механізмів державного регулювання інноваційної діяльності. В якійсь мірі це може бути пов'язано зі збільшеною наукоємністю економічного прогресу. Розширене відтворення стало немислимим без присутності в ньому наукової складової, а економічний розвиток набув інноваційного характеру. Тепер однією з центральних проблем державного регулювання є розвиток інноваційної діяльності, раціональне фінансування науково-технічних і інноваційних програм, а головним чинником постає фінансово-економічний механізм як комплекс умов, що сприяють відродженню і стимулюванню інноваційної активності в нашій країні.

Інноваційні невдачі сьогоденної України мають ряд причин. Це відсутність відчутних передумов для появи зацікавленості підприємств в науково-технічному пошуку, винаходах і інноваціях, відсутність системи економічно вигідного накопичення ресурсів для підприємницьких проектів інноваційного характеру, майже втрачений інтерес до інвестицій в оновлення виробництва, недооцінка вирішальної ролі держави і регіональної влади у формуванні ринкової інфраструктури інноваційного типу і, нарешті, дефіцит висококваліфікованих фахівців.

Для формування економіки інноваційного типу необхідна наявність спеціальних умов і інтересів, забезпечити які може тільки спеціальна державна політика економічного розвитку. Це і поява виразно вираженої функції науки по безперервній інтенсифікації процесів громадського і

індивідуального виробництва, і перетворення нових технологій на один з вирішальних чинників конкурентних стратегій фірм, що розраховують на довготривалий успіх на внутрішньому і зовнішньому ринках, і висока фундаментальність найбільш значущих технологічних нововведень, які спираються на економічні дослідження. Обов'язковою умовою інноваційної діяльності є її здатність приносити високий комерційний і соціально-економічний ефект, що потребує підвищеної гнучкості організаційно-економічних форм, які об'єднують зусилля дослідників, розробників, маркетологів. При цьому необхідно забезпечити наявність ресурсно-фінансового середовища, що має високу інноваційну готовність, і в свою чергу в значній мірі залежить від інституціонального впливу (державного, регіонального і ін.) на сферу науки, технологічного розвитку і механізми науково-технічних інновацій.

Для того щоб державна інноваційна політика була достатньо ефективною, вона повинна носити глобальний характер. Це означає формування системи інноваційних проектів і програм як основної форми реалізації обраних пріоритетів державної інноваційної політики. Сукупність взаємопов'язаних проектів утворює державну цільову інноваційну програму.

В основі інвестиційної і інноваційної кризи України лежить дефіцит фінансових інвестиційних ресурсів, нестача інвестиційного капіталу і слабка інвестиційна активність у сфері підприємницької діяльності. Ці проблеми інноваційного процесу можуть бути усунені завдяки цілеспрямованій державній політиці і державному впливу на економічну діяльність шляхом створення відповідного економічного середовища.

Про обсяги прямих іноземних інвестицій в розрізі окремих країн в економіку України свідчить дані табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Прямі іноземні інвестиції в Україну на 01.04.2015

	Обсяги прямих інвестицій (млн. дол. США)	У % від загального обсягу
Всього	45 602,3	100,0
у тому числі		
Кіпр	10 665,0	23,4
Німеччина	7 153,4	15,7
Нідерланди	4 746,8	10,4
Російська Федерація	3 383,3	7,4
Австрія	2 815,7	6,2
Франція	2 399,7	5,3
Велика Британія	2 318,9	5,1
Швеція	1 763,1	3,9
Віргінські Острови (Брит.)	1 403,8	3,1
США	1 100,8	2,4
Італія	902,4	2,0
Польща	893,2	2,0
Швейцарія	863,8	1,9
Інші країни	5 192,4	11,2

Українська економіка цікавить іноземних інвесторів, насамперед, природно-сировинною базою і дешевою робочою силою, негативною тенденцією є те, що основний приплив ПІІ відбувається з офшорних зон. Не останнім мотивом приходу ТНК у вітчизняну економіку також стала можливість завоювання нового великого ринку збуту продукції і послуг та участь у приватизації, особливо стратегічних об'єктів. Значний іноземний капітал прийшов у країну саме через інвестиції з боку ТНК (табл. 3.4)

Найбільші інвестори в промисловість України

Інвестор	Сума, млн. дол. США	Сфера вкладення капіталу
Pepsi Co (США)	250	Виробництво безалкогольних напоїв, мережа ресторанів Pizza
Компанія «Київстар GSM»	240	Телекомунікації. Роумінг більшості міст та автомагістралей України
Coca Co (США)	230	Кока-Кола Аматіл Україна (виробництво безалкогольних
Компанія McDonald's	100	Заклади харчування. розширення власної мережі ресторанів швидкого обслуговування
Компанія Cargill	85	Харчова промисловість, сільське господарство, торгівля. У 2000 р. розпочав роботу завод з виробництва олії потужністю
Корпорація Nestle	41	Кондитерська промисловість
Компанія Sun	40	Пивоварна промисловість
Нафтова компанія «ЛУКОЙЛ»	37	Нафтова галузь
BAT Industries PLC (Велика	35	Контрольний пакет акцій тютюнової фабрики у Прилуках, модернізація виробництва сигарет
Компанія Kraft Jacobs Suchard	20	Харчова промисловість, виробництво кондитерських виробів
Otis ElevatorIns (США)	17	Ukr Otis (виробництво та обслуговування ліфтів)
Tetra Laval	7,6	TetraPack Kiev (виробництво упаковки для харчових
Siemens AG (Німеччина)	5,8	MTM Telecom (виробництво комунікаційного обладнання)

Ще однією особливістю ТНК є те, що практично всі вони представлені акціонерним капіталом. Світова практика доводить - у великому бізнесі практично немає альтернативи акціонерному капіталу. Тільки акціонерні товариства спроможні сконцентрувати величезні ресурси для реалізації великих інноваційних проектів, розмістивши свої цінні папери серед багатьох тисяч, а іноді й мільйонів, дрібних і великих інвесторів.

Що стосується України, то тут вже сформувалися перші багатогалузеві фінансово-промислові і холдингові групи (ХГ), які впродовж останніх десяти років динамічно розвивали і диверсифікували свою діяльність (табл. 3.7).

Деякі з них вже починають набувати рис транснаціональних - «Укрпромінвест», «Індустріальний союз Донбасу», «АРС», Концерн «Енерго», «Укрсиббанк» й інші. Мова в цьому випадку йде не про використання офшорних компаній як фінансового інструменту, а про придбання великих зарубіжних активів, включених у виробничі потоки компаній групи. [4, с. 114].

Таблиця 3.5

Загальна характеристика найбільш великих приватних
українських багатогалузевих ФПГ та ХГ

	Назва групи	Кількість охоплених галузей	Кількість великих підприємств	Наявність фінансових структур
1	СИСТЕМ КЕПІТАЛ МЕНЕДЖМЕНТ	Більше 10	Більше 25	2 банка 1 страхова компанія 1 інвесткомпанія
2	ПРИВАТ	Більше 10	Близько 40	3 банка
3	ІНТЕРПАЙП	Більше 5	Більше 20	1 банк
4	ІНДУСТРІАЛЬНИЙ СОЮЗ ДОНБАСУ	Більше 10	Близько 40	1 інвесткомпанія
5	«ДИНАМО «КИЇВ»	Більше 9	Більше 20	2 банка 1 страхова компанія
6	УКРСИББАНК	Більше 5	Близько 20	1 банк 1 страхова компанія
7	ФІНАНСИ І КРЕДИТ	Більше 7	Близько 15	1 банк
8	КОНСОРЦІУМ «МЕТА ПУРГІЯ»	3 галузі і 3 підгалузі	Більше 10	1 банк
9	УКРПРОМІНВЕСТ	Більше 10	Близько 25	1 банк
10	АВАЛЬ	• галузі і • підгалузі	Більше 20	1 банк 1 страхова компанія
11	АРС	Більше 6	Близько 20	—
12	УКРСОЦБАНК	Більше 10	Більше 7	1 банк 3 страхових компанії
13	КОНЦЕРН «ЕНЕРГО»	Більше 4	Близько 10	1 банк
14	ГРУПА «ТАС»	Більше 3	н.д.	банк страхових компанії
15	КОНЦЕРН «ПРАВЕКС»	Більше 3	н.д.	1 банк
16	УКРГАЗБАНК	Більше 3	н.д.	1 банк 1 фінансова компанія
17	КОНЦЕРН «СТИРОЛ», ВАТ	Більше 3	н.д.	—

В умовах глобалізації транснаціональні фінансово-промислові і холдингові групи, інші ТНК є основою розвитку світової економіки, а також сферою впровадження основного об'єму інноваційних технологій. Великі фінансово-промислові і холдингові групи володіють значними ресурсами і спроможні фінансувати масштабні НДДКР, а також впровадження інноваційних технологій. Більше того, вони просто приречені на інноваційну діяльність, інакше їх конкурентоспроможність з часом зменшиться внаслідок використання підконтрольними промисловими й іншими компаніями застарілих технологій і випуску продукції, на яку попит падатиме через низькі характеристики, що не відповідають сучасним вимогам [95].

Світова практика демонструє, що ключове місце у фінансово-

промислових групах займають фінансові структури. Проте їх діяльність нерозривно пов'язана з виробництвом і реалізацією товарів і послуг різними компаніями, обслуговування яких вони здійснюють. Так або інакше, основними джерелами прибутків корпорацій є виробництво і реалізація продукції. Про це свідчать статистичні і рейтингові дані [78]. Наведемо типовий приклад - структуру однієї з найбільших вітчизняних фінансово-промислових груп «Систем Кепітал Менеджмент» .

Найбільша питома вага серед ТНК - інвесторів України належить США - 56,5%. Найбільшими американськими компаніями, що здійснюють свою діяльність в Україні є: Coca - Cola Company, Sigma - Bleyzer, Western NIS Enterprise Fund, Cargill та Macdonald's Ukraine Ltd. З них, найбільше інвестицій надійшло з компанії Coca - Cola - 241 млн. дол. США, що складає 39,2% від загального обсягу інвестицій ТНК США (див. табл.. 3.6) [96].

Обсяги інвестицій ТНК США в Україну в 2015 році.

Таблиця 3.6

Компанія	Вид діяльності	Сума (млн. дол. США)
Coca - Cola	Харчова промисловість (виробництво)	241,0
Sigma - Bleyzer	Телекомунікація, суднобудування	160,0
Western NIS EnterpriseFund	Інвестиції у харчову і будівельну галузі	150,0
Macdonald's Ukraine Ltd	Харчова промисловість	82,0
Cargill	Сільське господарство (переробка і торгівля)	57,0

Цікавим є те, що Coca - Cola свою діяльність в Україні відображає як збиткову. Для підприємств України потрібний особливий підхід у побудові податкових механізмів і податкової політики. Низькі податкові ставки позитивно впливають на інвестиційну активність в приватному секторі і значно менше в секторі держави. У рамках діючого механізму у підприємств відчувається недостатня зацікавленість в реалізації інноваційних проектів.

Базова модель інституціональних змін, сформульована Д. Нортом, пропонує наступну логіку інституціональних змін, що на наш погляд є

прийнятним для сучасної України:

- зміна в рівні знань веде до появи нових технологій;
- нові технології змінюють відносні рівні цін на ресурси;
- нові рівні цін створюють стимули у власників ресурсів, що потенційно зростають у вартості, до трансформації прав власності на них;
- нові рівні цін ведуть також до появи правил, що дозволяють максимізувати цінність використання таких прав;
- в той же час транзакційні витрати на політичному ринку перешкоджають тому, щоб реалізувалися усі корисні для створення вартості потенційно можливі інституціональні зміни [97].

З урахуванням доповнень і уточнень схема інституціональних змін Д. Норта дозволяє зв'язати їх не лише з зовнішніми впливами, але і з внутрішніми стимулами до зміни правил, які виникають у тих зацікавлених груп, які є основними отримувачами вигод від можливої зміни правила.

При проведенні інституціональних перетворень необхідно враховувати так звану «залежність від траєкторії попереднього розвитку», яка уперше була введена в статтях П. Девіда і Б. Артура [98] для характеристики особливостей змін у виробничих технологіях. Практика наступного використання цього поняття показала, що з його допомогою почали аналізувати різні феномени не лише технологічної, але й інституціональної природи, виходячи при цьому з різних теоретичних позицій.

Мотивація рішення про діяльність в тій чи іншій країні транснаціональна корпорація приймає, як це було визначено в попередніх главах, з урахуванням та при наявності трьох складових еkleктичної парадигми OLI, а саме:

- 1) переваги ТНК в частині володіння нематеріальним активом (патентом на інновацію, новою технологією тощо);
- 2) переваги місцезнаходження ТНК, тобто має необхідні зв'язки, зручне розташування філій, по відношенню до географічного

місцезнаходження об'єкта інновації;

3) переваги інтернаціоналізації полягає в отриманні вигоди від самостійного впровадження інноваційного проекту.

Лева частка прямих іноземних інвестицій в економіку України здійснюється ТНК. І хоча з присутністю ТНК нав'язують ступінь інтегрованості країни в структуру світового господарства, а дехто з дослідників розглядає їх як панацею виходу економіки України з кризи, не слід забувати, що основною метою діяльності ТНК є отримання максимальних прибутків та зміцнення своїх конкурентних переваг.

Експансія ТНК в країну - реципієнта несе як позитивні, так і негативні наслідки. Серед позитивних моментів необхідно виокремити таке:

- застосування технологічних та маркетингових інновацій, які залишаються у країні-реципієнті навіть після згорання діяльності ТНК;
- зниження рівня безробіття за рахунок створення додаткових робочих місць;
- підвищення кваліфікаційного рівня робочої сили за рахунок застосування організаційно-маркетингових інновацій всіма підрозділами ТНК;
- збільшення обсягу інвестиційних ресурсів, що активізує інвестиційну діяльність в країні;
- збільшення податкових надходжень до бюджету.

У той же час присутність іноземних ТНК на ринку країни створює ряд достатньо серйозних проблем:

- експансія іноземними компаніями найбільш перспективних секторів економіки та витіснення або знищення вітчизняних конкурентів;
- розташування в приймаючій країні шкідливого виробництва;
- недоотримання доходів держбюджетом за рахунок використання внутрішніх цін;
- уникнення або заниження податкових платежів ТНК за рахунок виведення прибутків в країну з більш лояльним оподаткуванням;

- здатність ТНК уникати державного контролю.

Одним з чинників залучення в Україну іноземних інвестицій є стимулювання діяльності ТНК. До списку глобальних корпорацій, представлених на вітчизняному ринку можна віднести Coca-Cola, Samsung, Toyota, Nestle, Nokia, Metro Cash&Carry, Hewlett-Packard, British American Tobacco та деякі інші ТНК [100]. Великі промислові концерни, такі як, наприклад, Westinghouse, Exxon Mobil або General Electric, на українському ринку нажаль відсутні. Винятком є Mittal Steel, для якої її український актив - Криворіжсталь - проміжна, а не кінцева ланка виробничого ланцюга.

Серед закордонних інвесторів найбільш інвестиційно-привабливими в Україні є такі галузі економіки: харчова промисловість та переробка сільськогосподарських продуктів - 15,7% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій, залучених до України; торгівля - 15,6%; фінансова сфера - 8,5%; машинобудування - 8,0%; транспорт - 7,6%; металургія та обробка металу - 5,4%; операції з нерухомістю - 4,6%; хімічна та нафтохімічна промисловість - 4,1%. Чистий приплив прямих іноземних інвестицій в економіку України склав 7,882 млрд. дол. в січні-грудні 2008 року порівняно з 4,296 млрд. дол. за весь 2007 рік. За 12 місяців 2008 року в підприємства України було вкладено 8,711 млрд. дол. нового капіталу, але в той же час інвестори вивели 1,179 млрд. дол. [101]. При цьому для ТНК із країн Європейського Союзу та [США](#) найбільш привабливими є українська харчова промисловість, підприємства торгівлі, фінансовий сектор, фармацевтика. В саме цих галузях обіг капіталу є швидким, а комерційні ризики - мінімальні. Привабливим для ТНК із промислово розвинутих країн є також інвестування в інфраструктуру бізнес-послуг для обслуговування, в першу чергу, підприємств з іноземними інвестиціями. Російським ТНК та компаніям, які зареєстровані в офшорних зонах, властиві інші пріоритети в інвестуванні: паливно-енергетичний комплекс, хімічна промисловість та металургія. Ця ситуація пояснюється тим, що саме в цих галузях російські ТНК мають конкурентні переваги на світовому ринку і фінансові можливості

для закордонного інвестування та розширення своєї ринкової влади за рахунок придбання виробничих потужностей у постсоціалістичних країнах. При цьому, найбільше російського капіталу вкладено в Полтавську (67% всіх іноземних інвестицій в регіон), Рівненську області, АР Крим, міста Київ та Севастополь, а також індустріальні регіони (Донецьку, Дніпропетровську, Запорізьку і Харківську області). Окремо треба виділити функціонування транснаціональних корпорацій в нафтогазовій сфері України. Паливно-енергетичний комплекс (ПЕК) в економіці України має виняткове значення, оскільки визначається істотною бюджетоформуючою роллю нафтогазової сфери та великою потребою в енергоносіях через значну концентрацію енергоємних виробництв. Разом з тим вітчизняна нафтогазова галузь є досить проблемною внаслідок обмеженості розроблених власних запасів газу та нафти, дестабілізації роботи нафтопереробних підприємств після розпаду СРСР та нерозвиненості внутрішнього ринку нафтопродуктів. Приватизаційні процеси у ПЕК призвели до приходу на український ринок великих, передусім російських, ТНК. Найбільшими компаніями, що нині працюють в Україні, є: у сфері нафтопереробки - російські «ЛУКОЙЛ», «ТНК», «Татнефть», «Славнефть», «Група Альянс», «ЮКОС» та казахстанська «Казахойл» («КазМунайГ аз»); в сфері транспортування нафти - російські «Сургутнефтегаз», «Роснефть», «Транснефть», «Сибнефть»; у сфері поставок та транспортування газу - російські «Газпром» та «Ітера» [100]. Діяльність ТНК у нафтопереробній галузі України спрямована передусім на переорієнтацію [Росії](#) з експорту сирової нафти на експорт нафтопродуктів, отриманих, зокрема, на українських НПЗ; поглинання з цією метою українських підприємств шляхом їх приватизації та акціонування для географічного наближення до ринків споживання нафтопродуктів у Центральній та Західній Європі; додаткове укріплення позицій ТНК на внутрішньому ринку нафтопродуктів України шляхом створення спільних підприємств та через розбудову власної збутової мережі. Поряд з названими, у нафтопереробній сфері України з'явилися нові російські гравці -

«Сиданко», «Уралнефть», «Арчнефтегеология», «Удмуртская НК», «Ритек», «Полярноесяние», «Чишманефть» та інші, що використовують переробні потужності «Укртатнафти», «Галичини» та «Нафтохіміка Прикарпаття».

Спостерігається також негативний вплив експансії іноземних ТНК на ряд областей української економіки (наприклад, автомобілебудування, тютюнову і харчову промисловість), домінування експортних стратегій завоювання ринку (у тому числі - псевдо інвестиційних), і переважаюча орієнтація ліцензійних і інвестиційних стратегій, що застосовується в Україні, на отримання короткострокових прибутків і відтік коштів. Експансія закордонних ТНК в Україні супроводжується застосуванням «змішаних» і «замаскованих» псевдо інвестиційних стратегій. При цьому в багатьох випадках інвестиційні стратегії є інвестиційними лише номінально, тоді як основною причиною їх застосування є не використання виробничого потенціалу України, а мінімізація митних відрахувань. При цьому сума необхідних для псевдо інвестиційного входження капіталовкладень може бути незіставна не тільки з обігом материнської компанії, а навіть з обігом створеного в Україні підприємства. Це підтвердилося, зокрема, на ринках безалкогольних напоїв і побутової техніки (де інвестицій близько 100 тис. дол. в технології найнижчого рівня виявилось достатньо для отримання основних позицій на ринку). В цілому, можливості окремих держав протистояти тиску потужних ТНК доводиться визнати досить обмеженими. Тому основне завдання - це не протистояння або боротьба з впливом великих іноземних ТНК, а узгодження їх інтересів з стратегічними пріоритетами економіки України, а також створення власних конкурентоспроможних ТНК.

Саме ці виклики і зумовлюють нормальний економічний розвиток України, головна роль в якому наділена паливо - енергетичному сектору з метою досягнення енергетичної незалежності України.

Указом Президента України від 12.01.2015 року № 5/2015. Схвалена Стратегія сталого розвитку «Україна - 2020». Одним із основних завдань

даної стратегії визначена Програма енергонезалежності.

Головне завдання програми - забезпечення енергетичної безпеки і перехід до енергоефективного та енергоощадного використання та споживання енергоресурсів із впровадженням інноваційних технологій. Основними цілями державної політики у цій сфері є: зниження енергоемності валового внутрішнього продукту (на 20 відсотків до кінця 2020 року) шляхом забезпечення (впровадження) 100 відсотків обов'язкового комерційного обліку споживання енергоресурсів (енергії та палива), переходу до використання енергоефективних технологій та обладнання, зокрема через механізм залучення енерго сервісних компаній, реалізації проектів з використанням альтернативних джерел енергії; забезпечення максимально широкої диверсифікації шляхів та джерел постачання первинних енергоресурсів, зокрема нафти, природного газу, вугілля, ядерного палива, нарощування видобутку вітчизняних енергоносіїв, запровадження прозорих конкурентних правил розробки та використання родовищ енергоносіїв; лібералізація ринків електричної і теплової енергії, вугілля та газу, перехід на нову модель їх функціонування; інтеграція енергосистеми України з континентальною європейською енергосистемою ЕК^О-Е; реорганізація публічного акціонерного товариства "Національна акціонерна компанія "Нафтогаз України" відповідно до Третього енергетичного пакету Європейського Союзу; повна реформа системи ціно- та тарифоутворення на енергію та паливо, зокрема перегляд механізму формування балансу енергоресурсів, відмова від перехресного субсидування та державного дотування; залучення іноземних інвестицій в енергетичний сектор України, зокрема до модернізації Єдиної газотранспортної системи України, електрогенеруючих потужностей та електромереж; реформа вугільної галузі та залучення стратегічних інвесторів, приватизація перспективних і ліквідація (консервація) збиткових вугледобувних підприємств; модернізація інфраструктури паливно-енергетичного комплексу [102].

Для забезпечення мети визначеної Стратегією сталого розвитку

«Україна - 2020» розроблено нову енергетичну стратегію України.

Головна мета, розвитку енергетики на період до 2020р. - забезпечення енергетичної безпеки і перехід до енергоефективного та енергоощадливого використання і споживання енергоресурсів із впровадженням інноваційних технологій.

Стратегічне бачення: Енергетична галузь України у 2020р. - економічна запорука державного суверенітету, елемент належного врядування, надійний базис сталого розвитку конкурентної економіки та невід'ємна частина європейського енергетичного простору. Під час розроблення НЕС 2020 8 враховувалася довгострокова стратегічна мета - виведення країни на рівень енергетичної самодостатності в перспективі до 2030р.

Україна є членом Європейського Енергетичного Співтовариства, підписала Угоду про асоціацію з ЄС, тому має проводити біпаралельний процес «реформи - інтеграція», який стане стратегічним орієнтиром діяльності як Уряду так і Верховної Ради України на п'ятирічний період. Суть цього процесу - реформи енергетичного сектору сприяють інтеграції в енергетичний простір ЄС, а інтеграція енергетичних мереж сприяє внутрішнім реформам.

Зниження енергоємності економіки, а також диверсифікація джерел і шляхів постачання енергоресурсів сприятиме підвищенню економічної, енергетичної та екологічної безпеки, що призведе до оптимізації енергетичного балансу і закладе міцний фундамент для сталого енергетичного майбутнього країни. Використання вітчизняних науково-технічних та технологічних досягнень також сприятиме інноваційному розвитку економіки, підвищенню рівня економічної та енергетичної безпеки, розвитку науково-освітнього потенціалу, зайнятості населення, зниженню залежності від імпорту тощо.

У зв'язку з поточним військово-політичним та фінансово-економічним становищем передбачається суттєве зменшення у 2015-2015рр. показника ЗППЕ. Натомість у період 2016-2020рр. Україна шляхом формування

енергоєфективного суспільства повинна домогтися виконання амбітного завдання - скорочення ЗППЕ за зростання ВВП. У результаті реалізації завдань НЕС 2020 планується досягнути зниження енергоємності ВВП на 20%, що дозволить до 2020р. за зростання ВВП на 15%. скоротити ЗППЕ на 5,7% порівняно з 2013р. Вирішення цього завдання вимагатиме як значних капіталовкладень, так і структурних змін в економіці.

З урахуванням завдань та викликів які стоять перед Україною економічна політика держави має бути направлена на залучення до фінансування інновацій в енергетичному секторі ТНК які би сприяли економічному розвитку України.

Для досягнення поставленої мети Україні необхідно створити сприятливе інвестиційно - інноваційне середовище для залучення в процес фінансування інновацій в сфері енергетично - паливного комплексу провідні ТНК світу.

Україна викликає особливий інтерес ТНК у тих галузях, в яких яскраво виражені конкурентні переваги щодо національних компаній. У 2014 році найбільш привабливими для іноземних інвесторів були такі галузі української економіки як харчова промисловість та переробка сільгосппродуктів 15,7% від загального обсягу іноземних інвестицій, залучених до України: торгівля - 15%; фінансова сфера - 8,5;

машинобудування - 8,0%; транспорт - 7,6%; металургія та обробка металу - 5,4%; операції з нерухомістю - 4,6%; хімічна та нафтохімічна промисловість - 4,1%.

Значний обсяг інвестиційних потоків направлений в харчову промисловість, торгівлю та фінансову сферу, що становить майже 40% від усіх інших надходжень. Це тенденція в інвестування вказує, що іноземні компанії не ризикують вкладати кошти в тривалі, з довготривалим обігом коштів в високо ризикові галузі. Але саме фундаментальні галузі такі як енергетична і потребують в Україні найбільшого залучення коштів.

На сьогоднішній день найбільшими інвесторами України виступають ТНК з країн походження США

Цікавим є те, що найбільш інноваційно-активним виступає та бачне виробництво, так Philip Morris та British American Tobacco разом подали 10,1% від усіх поданих заявок [105].

Враховуючи вищевикладене, при розробці глобальних стратегій розвитку держави Україні слід більш зважено підходити до залучення інвестицій в тому числі і під інноваційні проекти.

При складанні стратегії залучення інноваційно орієнтованих ТНК слід керуватися перш за все національними інтересами і розставляти пріоритети, в тому числі щодо надання пільг в певних галузях, таким чином, щоб це залучало на ринки України добросовісних та потужних фінансових ТНК, як партнерів по розбудові економіки України.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3

1. Задіяння того чи іншого фінансового механізму інноваційної діяльності в умовах такої приймаючої країни як Україна зводиться в основному до залучення коштів бюджету, або до отримання податкових пільг. Безпосередньо ТНК на території України не поспішають вкладати власні кошти в інновації в межах реалій сьогоднішньої України.

2. Обґрунтовано необхідність державного регулювання як імпульсу до запуску збалансованої програми розвитку економіки, що спонукає в подальшому до залучення коштів корпорацій для інноваційного відтворення. Збалансованість програми обмеженого державного втручання полягає: в державному заохоченні і регулюванні суспільних потреб; державного регулювання основних пропорцій через надання податкових пільг окремим галузям виробництва; соціалізацію дрібного бізнесу; сприяння розвитку інновацій шляхом надання широких податкових пільг підприємством - новатором.

3. Проведене дослідження трьох сценаріїв можливого розвитку України як країни реципієнта, переконливо доводить зведення нанівець будь-яких зусиль з приводу реформування економіки без подолання корупції. Тільки поєднання проведення реформ і реальної боротьби з корупцією призведе до відновлення довіри інвесторів в тому числі таких потужних як ТНК і як наслідок до зростання інвестиційних потоків насамперед в інноваційні галузі, що мають дати імпульс для зростання в галузях економіки України.

4. Збалансованість програми обмеженого державного втручання полягає і в державному заохоченні і регулюванні інноваційних процесів; державному регулюванні основних пропозицій виробництва через систему податкових пільг; соціалізацію дрібного бізнесу; сприяння розвитку інновацій шляхом надання широких податкових пільг підприємствам - новаторам; встановлення контролю над стратегічними галузями економіки (енергетика, ВПК, транспорт) шляхом придбання контрольного пакету акцій в цих галузях; створення програми залучення корпоративного капіталу з метою фінансування інновацій в пріоритетних галузях економіки.

5. Аналіз податкового законодавства України дозволив зробити висновок про позитивні тенденції в частині реформування податкової системи спрямовані на зниження податкового тиску, пільгове оподаткування венчурних фондів, часткове звільнення від оподаткування впровадження енергоефективних технологій. Впроваджені зміни нівелюються зарегульованістю самої податкової системи в тому числі адміністрування справляння податків та високим рівнем корупції в цій сфері зокрема.

6. Проведене дослідження інвестиційно-інноваційного середовища України як приймаючої країни приводить до висновку щодо наявності всіх стартових можливостей для ТНК, що прагнуть фінансувати інновації. Проте, стримуючими факторами виступає політична та законодавча нестабільність, відсутність гарантій безпеки бізнесу на довгу перспективу, корупція.

Висновки

Роль ТНК у світовій економіці за останні десятиліття значно зростає. ТНК вносять внесок у розвиток інвестиційного середовища та впливають на політичні, фінансові, економічні та соціальні процеси в країні перебування

Інвестиційна діяльність транснаціональних корпорацій є однією із найважливіших складових міжнародної інвестиційної діяльності. Транснаціональні корпорації є рушійною силою у визначенні напрямів руху потоків прямих інвестицій, так як переміщення капіталу між структурними елементами самої корпорації по суті і є рухом прямих іноземних інвестицій. На сучасному етапі транснаціональні корпорації стали невід'ємною частиною світового інтеграційного процесу, і разом із посиленням глобалізаційних процесів посилюється і їх роль у визначенні економічної політики світового розвитку. Інвестування в інновації є одним з вирішальних чинників відтворення світової економічної системи. Рівень інноваційного розвитку країн відбувається в XXI столітті одночасно із посиленням глобалізації світового господарства, коли інноваційний процес набув рис нелінійної моделі і стає інтерактивним. Всі ці процеси відбуваються одночасно, що призводить до зміщення центру тяжіння з національного на глобальний рівень. Інвестиційно-інноваційний процес долає світові економічні кризи і дає поштовх як до оздоровлення окремих національних економік, так і прогресу корпорацій, що фінансують та впроваджують інновації.

ТНК уособлюють транснаціональний бізнес, вплив якого на науково-технологічний і соціально-економічний розвиток приймаючих країн істотно зростає. ТНК виступають головними інвесторами в інноваційній сфері, а обсяги їхніх фінансових витрат на інноваційну діяльність постійно зростають.

Проведений теоретичний аналіз дослідження процесу інвестування в

інновації транснаціональними компаніями дозволив дійти до висновку, що інновації для ТНК - це є реалізація новаторських ідей, які лежать в основі прогресу і спрямовані на направлена на отримання прибутку корпораціями.

Досліджено процеси фінансування інновацій в провідних корпораціях Японії, США та країнах ЄС, що дало змогу проаналізувати кожну з їх стадій та визначити необхідність застосування окремого фінансового механізму, який залежить як від стадії продукту, так і від оточуючого середовища (інвестиційного клімату приймаючої країни).

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

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

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

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

створення та діяльність подібних суб'єктів господарювання.

В роботі пояснено необхідність державного регулювання як імпульсу до запуску збалансованої програми розвитку економіки, що спонукає в подальшому до залучення коштів корпорацій для інноваційного відтворення. Збалансованість програми обмеженого державного втручання полягає: в державному заохоченні і регулюванні суспільних потреб; державного регулювання основних пропорцій через надання податкових пільг окремим галузям виробництва; соціалізацію дрібного бізнесу; сприяння розвитку інновацій шляхом надання широких податкових пільг підприємством - новатором.

Проведене дослідження трьох сценаріїв можливого розвитку України як країни реципієнта, переконливо доводить зведення нанівець будь-яких зусиль з приводу реформування економіки без подолання корупції. Тільки поєднання проведення реформ і реальної боротьби з корупцією призведе до відновлення довіри інвесторів в тому числі таких потужних як ТНК і як наслідок до зростання інвестиційних потоків насамперед в інноваційні галузі, що мають дати імпульс для зростання в галузях економіки України.

Програма обмеженого державного втручання полягає і в державному заохоченні і регулюванні інноваційних процесів; державному регулюванні основних пропозицій виробництва через систему податкових пільг; соціалізацію дрібного бізнесу; сприяння розвитку інновацій шляхом надання широких податкових пільг підприємствам - новаторам; встановлення контролю над стратегічними галузями економіки (енергетика, ВПК, транспорт) шляхом придбання контрольного пакету акцій в цих галузях; створення програми залучення корпоративного капіталу з метою фінансування інновацій в пріоритетних галузях економіки.

Дослідження податкового законодавства України дозволив зробити висновок про позитивні тенденції в частині реформування податкової системи спрямовані на зниження податкового тиску, пільгове оподаткування венчурних фондів, часткове звільнення від оподаткування впровадження

енергоефективних технологій. Впроваджені зміни нівелюються зарегульованістю самої податкової системи в тому числі адміністрування справляння податків та високим рівнем корупції в цій сфері зокрема.

Проведене дослідження інвестиційно-інноваційного середовища України як приймаючої країни приводить до висновку щодо наявності всіх стартових можливостей для ТНК, що прагнуть фінансувати інновації. Проте, стримуючими факторами виступає політична та законодавча нестабільність, відсутність гарантій безпеки бізнесу на довгу перспективу, корупція

Аналіз розвитку сучасної економіки показує, що зростання впливу ТНК буде продовжуватися. Протягом осяжного часу можна чекати подальшої економічної концентрації в руках ТНК, зростання їх ринкової сили, економічного і політичного впливу

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абрамович В. Напрями активізації державної політики щодо залучення іноземних інвестицій в економіку України / В. Абрамович // Економіка та держава. – № 9. – 2006. – С. 25–27.
2. Азаров М. Я. Формування бюджетної політики економічного зростання / М. Я. Азаров // Фінанси України. – 2006. – № 9. – С. 3–9.
3. Алиев Б. Х. Теоретические основы налогообложения: учебное пособие для вузов / Б. Х. Алиев, А. М. Абдулгалимов / под. ред. проф. А. З. Дадашева. – М. : ЮНИТИ–ДАНА, 2004. – 159 с.
4. Амоша О. Інноваційний шлях розвитку України : проблеми та рішення / О. Амоша // Економіст. – 2005. – №6. – С. 28–32.
5. Андрущенко В. Л. Західні технології диверсифікації та інтенсифікації інвестицій / В. Л. Андрущенко // Проблеми економічної інтеграції України в Європейський Союз : інвестиційний аспект : матеріали четвертої міжнародної наукової конференції. – Ялта-Форос, 1999. – С. 66–70.
6. Андрущенко В. Л. Податкові системи зарубіжних країн / В. Л. Андрущенко, О. Д. Данілов. – К. : Комп'ютерпрес, 2004. – 240 с.
7. Антонюк П. Л. Інновації : теорія, механізм розробки та комерціалізації : монографія / П. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук. – К. : КНЕУ, 2003. – 394 с.
8. Аптекарь С. Оцінка ефективності інвестиційних проектів / С. Аптекарь // Економіка України. – 2007. – № 31. – С. 42–59.
9. Атоян В. Р. О некоторых подходах к анализу развития инновационных систем в глобализирующемся мире / В. Р. Атоян, Н. В. Козакова // Инновации. – 2007. – № 3. – С. 27–84.
10. Бажал Ю. М. Економічна теорія технологічних змін : навчальний посібник / Ю. М. Бажал. – К. : Заповіт, 1996. – 240 с.

11. Бирман Г. Экономический анализ инвестиционных проектов / Г. Бирман, С. Шмидт. – М. : Банки и биржи : издательское объединение „ЮНИТИ”, 1997. – 631 с.

12. Бірюков О. Вільні економічні зони : проблеми залишаються [Електронний ресурс] / О. Бірюков // Юридична газета. – 2006. – №3 (63). – Режим доступу : www.justinian.com.ua/newspapers.php.

13. Балинов В. Из тупика [Електронний ресурс] / В. Балинов // Еженедельник „2000”. – 3–9 августа 2007. – № 31 (375). – Режим доступу : www.2000.net.ua/print/nedelyaukrainy

14. Боев М. Налоговая политика России на современном этапе / М. Боев, В. Кашин // Вопросы экономики. – 2002. – № 7. – С. 54–60.

15. Борко Ю. Расширение и углубление европейской интеграции / Ю. Борко // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – № 7. – С. 15–29.

16. Бородин К. Правительство и нефтяники: параметры и возможности компромисса [Електронний ресурс] / К. Бородин // Зеркало Недели. – 2006. – № 31. – Режим доступу : www.zn.ua

17. Борщ Л. М. Інвестування : теорія і практика : навчальний посібник / Л. М. Борщ, С. В. Герасимова [2-ге вид., перероб. і доп]. – К. : Знання, 2007. – 685 с

18. Бочаров В.В. Методы финансирования инвестиционной деятельности предприятия. – М., 1998. – 75 с.

19. Бузко Лілія. Спеціальні економічні зони : BE OR NOT TO BE... [Електронний ресурс] / Лілія Бузко // „Гал-info”, „Право і Демократія” Львівський регіон. – 14.07.2005. – Режим доступу : www.upp.org.ua/analytic_detail.php?analytic_id=405 – 40к -

20. Бюджетна політика у контексті стратегії соціально-економічного розвитку України : у 6 т. / редкол. : М. Я. Азаров (голова) та ін. – К. : НДФІ, 2004. Т. 1. – (Пріоритети бюджетної політики та економічне зростання в

Україні / М. Я. Азаров, Ф. О. Ярошенко, В. М. Геєць (кер. авт.кол.) та ін. – 2004. – 640 с.).

21. В одиночку не прорвешься. Чтобы защищаться в условиях членства Украины в ВТО отечественному бизнесу придется не только модернизироваться, но и ассоциироваться [Електронний ресурс] / Зеркало Недели. – 2006. – № 48 (627). – Режим доступа : www.zn.ua/2000/2675/55376/

22. Варналій З. Регіональна інноваційна політика України: проблеми та стратегічні орієнтири / З. Варналій // Економіст. – 2007. – № 9. – С. 36–39.

23. Венцковський Д. Приєднання до ЄС нових країн [Електронний ресурс] / Д. Венцковський. – Режим доступа : www.niss.gov.ua/Monitor/juli/10.htm - 74k

24. Верховна Рада України. Тижневик „Парламентські вісті”. 18—22 червня 2007. – № 19 (190).

25. Вишне夫斯基 В. П., Гречишкин А.В. Принципы международного налогообложения в контексте налоговой нейтральности / В. П. Вишне夫斯基, А. В. Гречишкин // Економіка промисловості. – 2004. – № 4. – С. 3–9.

26. Вільям Г. Грін. Економетричний аналіз : підручник / А. Олійник, Р. Ткачук ; пер. з англ. / наук. ред. пер. О. Комашко. – К. : Видавництво Соломії Павличко „Основи”, 2005. – 1197 с.

27. Вітлінський В. В. Моделювання економіки : навч. посібник / В. В. Вітлінський [2-ге вид., без змін]. – К. : КНЕУ, 2007. – 408 с.

28. Владимирова И. Г. Исследование уровня транснационализации компаний [Електронний ресурс] / И. Г. Владимирова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 6. – Режим доступа : www.cfin.ru/press/management/2001-6/12.shtml.

29. ВВП країн світу у розрахунку на душу населення станом на 01.01.2007 (за паритетом купівельної спроможності) [Електронний ресурс] / “2007 CIA world factbook”. – Режим доступа : <http://www.theodora.com>

30. Вилкул А. Экономика Украины в 2007 году: достижения и проблемы / А. Вилкул // ТОП-100 Рнйтинг лучших компаний Украины. – 2008. – № 3–4. – С. 22–23.
31. Вылкова Е. Налоговое планирование / Е. Вылкова, М. Романовский – СПб. : Питер, 2004. – 634 с.
32. Гайдуцький П. І. Мотиваційні чинники міжнародних інвестиційних процесів / П. І. Гайдуцький // Фінанси України. – 2004. – №2. – С. 50–55.
33. Гальчинський А. Иностранные инвестиции: проблемы и реалии [Електронний ресурс] / А. Гальчинський // Зеркало Недели. – 2005. – № 36 (564). – Режим доступу : www.zn.ua/2000/2020/51246/
34. Гальчинський А. С. Інноваційна стратегія українських реформ / [А. С. Гальчинський, В. М. Геец, А. К. Кінах, В. П. Семиноженко]. – К. : Знання України, 2002. – 336 с.
35. Геец В. Специальные экономические зоны : „черные дыры” или точки экономического роста? [Електронний ресурс] / В. Геец, В. Семиноженко // Зеркало Недели. – 2006. – № 44(623). – Режим доступу : www.zn.ua
36. Геець В. Довгострокові умови та фактори розвитку економіки України // Економіст. – 1999. – №3. – С. 17.
37. Гендлер Г. Податкових механізм стимулювання інвестиційної діяльності / Г. Гендлер // Вісник податкової служби. – 2006. – № 32. – С. 25–28.
38. Гендлер Г. Податкові пільги як фактор залучення інвестицій у розвиток депресивних територій / Г. Гендлер // Вісник податкової служби України. – 2005. – № 2. – С. 43.
39. Герасимова С. В. Управління інвестиційною діяльністю акціонерних товариств / С. В. Герасимова. – К. : Знання, 2006. – 407 с.
40. Глазьев С. Реализовать последний шанс / С. Глазьев // Российский экономический журнал. – 2002. – № 1. – С. 7.

41. Глущенко С. Как найти инвестиции [Електронний ресурс] / С. Глущенко. – Режим доступу : <http://for-ua.com/analytics/2005/12/20/193449.html> <20.12.2005>
42. Голиченко О. Российские инновационные системы: проблемы развития / О. Голиченко // Вопросы экономики. – 2004. – № 12. – С. 35–40.
43. Голубченко А. Морфологія і генезис гірничо-металургійного комплексу [Електронний ресурс] / А. Голубченко, В. Мазур // Дзеркало тижня. – 2007. – № 11(640). – Режим доступу : www.zn.ua. < 30.03.2007>
44. Горбулин В. „Безопасность 2010” [Електронний ресурс] / В. Горбулин // Зеркало недели. – 2006. – № 48. – Режим доступу : www.zn.ua.
45. Гостюк М. Зарубіжні інвестиції та економічні інтереси іноземних інвесторів / М. Гостюк // Економіка України. – 2005. – № 8. – С. 81–85.
46. Гошовский И. Шаткое положение / И. Гошовский // Инвестгазета.– 08–14.09.2008.
47. Грановський В. Ще одна відповідь від „зозуленяти” [Електронний ресурс] / В. Грановський, С. Грищенко // Дзеркало тижня. – 19 жовтня 2007. – № 38 (667) 13.– Режим доступу : www.zn.ua.
48. Грицаєнко І. А. Економічний прагматизм як домінанта інвестиційної політики України в інтеграційних процесах / І. А. Грицаєнко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 2. – С. 4–13.
49. Грицаєнко І. А. Конвенціональні та інвестиційні аспекти оподаткування нерезидентів в Україні / І. А. Грицаєнко // Науковий вісник Національної академії ДПС України. – 2004. – № (2) 24 – С. 71 – 78.
50. Грицаєнко І. А. Критерії стимулюючого пільгового податкового режиму в СЕЗ та ТПР / І. А. Грицаєнко // Фінансова система України: збірник наукових праць. – Острого: Видавництво „Національний університет „Острозька академія”, 2007. – Випуск 9. – Ч. 1. – С. 43–52.
51. Грицаєнко І. А. Оподаткування нерезидентів в міжнародних порівняннях / І. А. Грицаєнко // Право і безпека. – 2005. – Т.4. – № 4. – С. 172–175.

52. Грицаєнко І. А. Податкове регулювання діяльності нерезидентів як засіб формування міжнародного ділового іміджу України / І. А. Грицаєнко // Податкові важелі та стимули розвитку господарських систем : теоретичні засади та практика використання (теоретичні засади та практика використання) : монографія / за заг. ред. В. Л. Андрущенко, В. М. Мельника. – Ірпінь : Національний університет ДПС України, 2006. – 210 с.

53. Грицаєнко І. А. Податкові регулятори залучення в Україну інвесторів–нерезидентів / І. А. Грицаєнко // Науковий вісник Національної академії ДПС України. – 2006. – № 3 (34) – С. 102–107.

54. Грицаєнко І. А. Фіскальні аспекти залучення іноземного капіталу / І. А. Грицаєнко // Науковий вісник Національної академії ДПС України. – 2007. – № 1 (36) – С. 92–98.

55. Губський Б. В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі / Б. В. Губський. – К. : Наукова думка, 1998. – 390 с.

56. Даниленко А. А. Ефективність іноземних інвестицій в промисловість України / А. А. Даниленко // Фінанси України. – 2002. – № 6. – С. 115–121.

57. Данилишин Б. Внутрідержавні зони спеціального фінансового режиму господарських трансакцій / Б. Данилишин, Л. Шостак // Економіка України. – 2006. – № 3. – С. 12–19.

58. Данілов О. Д. Інвестування : навчальний посібник / О. Д. Данілов, Г. М. Івашина, О. Г. Чумаченко. – К. : Видавничий дім „Компьютерпрес”, 2001. – 364 с.

59. Дернберг Р. Л. Международное налогообложение / Р. Л. Дернберг ; [пер. с англ]. – М. : ЮНИТИ, 1997. – 375 с.

60. Діденко Я. О. Удосконалення прямого іноземного інвестування / Я. О. Діденко // Фінанси України. – 2001. – № 12. – С. 96–105.

61. Долан Э. Дж. Макроэкономика / Э. Дж. Долан, Д. Линдсей ; [пер. с англ]. – С.–Пб., 1994. – 406 с.

62. Долішний М. Національна економіка в умовах глобалізації / М. Долішний, М. Козоріз // Вісник НАН України. – 2002. – № 3. – С. 26–36.
63. Дружеские советы и требования российских „радетелей” о судьбе Украины [Електронний ресурс] / В. Василенко // Зеркало Недели. – 2005. – № 32. – Режим доступу : www.zn.ua.
64. Друзенко Г. Дорога ложка к обеду или Украина на Европейском перепутье [Електронний ресурс] / Г. Друзенко // Зеркало Недели. – 2006. – № 3. – Режим доступу : www.zn.ua.
65. Друзенко Г. Накануне саммита Украина – ЕС : Итоги ради перспектив [Електронний ресурс] / Г. Друзенко // Зеркало недели. – 2005. – № 46. – Режим доступу : www.zn.ua.
66. Економіка знань та її перспективи для України / за ред. акад. НАН України В. М. Гейця. – К. : Інститут економіки прогнозування, 2005. – 168 с.
67. Економічна енциклопедія : у трьох томах / редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Видавничий центр „Академія”. – Т. 1. – 2000. – 864 с.
68. Економічна енциклопедія: у трьох томах / редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Видавничий центр „Академія”. – Т. 3. – 2002. – 952 с.
69. Жданов С. А. Экономические модели и методы в управлении / С. А. Жданов. – М. : Издательство „Дело и Сервис”, 1998. – 176 с.
70. Жилинська О. Проблеми фіскального стимулювання розвитку інноваційного підприємництва в Україні / О. Жилинська, Д. Чеберкус // Банківська справа. – 2005. – № 6. – С. 77–87.
71. Жуков Е. Ф. Международные экономические отношения / Е. Ф. Жуков. – М., 1999. – 320 с.
72. Загорський В. С. Податки для конкурентноспроможної економіки [Електронний ресурс] / В. С. Загорський // Дзеркало тижня. – 2006. – № 16–17 (595–596). – Режим доступу : www.zn.ua.

73. Загорулько Ю. Рейтинг конкурентоспособности: двигатель прогресса или ярмарка тщеславия? [Электронный ресурс] / Ю. Загорулько // Зеркало недели. – 2005. – № 45. – Режим доступа : www.zn.ua.

74. Залучення іноземних інвестицій в економіку України: проблеми та способи вирішення [Електронний ресурс] : Біла книга. – Режим доступу : www.center.gov.ua/data/upload/publication/main/ua/275/White_09_-_Investment&Innovations_U.pdf

75. Захарін С. Стимулювання інноваційної активності корпоративних структур / С. Захарін // Економіка Управління. – 2006. – № 8. – С. 41.

76. Згуровский М. Точка бифуркации для Украины / М. Згуровский // Зеркало недели. – 2007. – № 49 (678) . – Режим доступа : www.zn.ua.

77. Зиядуллаев Н. СНГ в глобальной экономике : Стратегия развития и национальная безопасность / Н. Зиядуллаев // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – № 4. – С 29–34.

78. Зотова Л. Инновации как объект государственного регулирования / Л. Зотова, О. Еременко // Экономист. – 2004. – № 7. – С. 35–40.

79. Зянько В. В. Податки як засіб активізації інноваційного підприємництва / В. В. Зянько // Науковий вісник Національної академії ДПС України. – 2008. – № 2(42) – С. 107–112.

80. Зятковський В. І. Формування парадигми фіскальної політики як складової державного регулювання економіки в Україні : Наукові праці НДФІ / В. І. Зятковський. – 2004. – Вип. 3–4 (26–27). – С. 84–91.

81. Игнатов В. Г. Свободные экономические зоны / В. Г. Игнатов, В. И. Бутов. – П. : Осв – 89, 1997. – 192 с.

82. Инвестиции : учебник / С. В. Валдайцев, П. П. Воробьев и др. ; [под ред. В. В. Ковалева, И. И. Иванова, В. А. Ляпина]. – М. : ТК Велби, изд-во Проспект, 2003. – 440 с.

83. Инвестиции и финансы [Электронный ресурс] // Газета „Коммерсантъ”. – 2006. – № 227 (3558). – Режим доступа : www.kommersant.ru/daily.aspx?date=20061205

84. Информационное агентство ИАЦ „ЛІГА” [Электронный ресурс] / ЛІГАБізнесІнформ : украинская Сеть деловой информации. – 2006. – Режим доступа : <http://www.liga.net/news/192676.html>

85. Иванов Ю. Б. Податкові аспекти конкурентоспроможності / Ю. Б. Иванов // Конкурентоспроможність : проблеми науки і практики. – Х. : ВД „ІНЖЕК”, 2006. – 248 с. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності у 2004 році. Експрес-інформація від 15 лютого 2005р. № 44/ Держкомстат України // www.ukrstat.gov.ua;

86. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності у 2007 році : Експрес випуск від 18.02.2008р. № 36 / Держкомстат України // www.ukrstat.gov.ua;

87. Інвестування української економіки : монографія / [С. І. Пирожков, А. І. Сухоруков, О. В. Задорожна та ін.; відп. ред. : А. І. Сухоруков] Нац. ін-т пробл. міжнар. Безпеки. – К. : НІПМБ, 2005. – 439 с.

88. Інноваційний шлях розвитку України : гасло чи реальність? [Електронний ресурс] / Інформаційні матеріали до фахової дискусії : Український центр економічних досліджень імені Олександра Разумкова : Центр Разумкова. – вересень 2004. – С. 5. – Режим доступа : www.ucerps.org.

89. Іноземні інвестиції та національний капітал : парадигма взаємодії : збірник наукових праць / під. ред. Я. Д. Жаліло. – К, 2007. – С. 24.

90. Інформація щодо результатів діяльності спеціальних економічних зон та територій пріоритетного розвитку зі спеціальним режимом інвестиційної діяльності (щомісячна) [Електронний ресурс] / Міністерство економіки України / Департамент інвестиційної діяльності. – Режим доступу : http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=36708

91. Караваева И. В. Налоговое регулирование рыночной экономики : учебное пособие для вузов / И. В. Караваева. – М. : ЮНИТИ. Дана, 2000. – 215 с.
92. Квасовський О. Р. Проблеми наукової систематизації оптимального оподаткування / О. Р. Квасовський // Фінанси України. – 2006. – № 2. – С. 101–112.
93. Кваша С. Напрями і проблеми інтеграції України в світовий економічний простір / С. Кваша, Н. Патика // Економіка України. – 2001. – № 9. – С. 77.
94. Київстар названий кращим платником податків : загальні прес-релізи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kyivstar.net/press_center/press_releases/common/?id=668 <16.05.2006>
95. Киреев А. П. Международная экономика : в 2 ч. : учебное пособие для студентов вузов / А. П. Киреев // Международные отношения. – М. : Юрайт, 2006. – (Ч. 2 : Международная макроэкономика : открытая экономика и макроэкономическое программирование). – 484 с.
96. Киреева Е. Ф. Налоговое администрирование в условиях развития международных экономических отношений [Електронний ресурс] / Е. Ф. Киреева. – Режим доступу : bem.bseu.by <02.06.2006>
97. Кігель В. Р. Методи і моделі підтримки прийняття рішень у ринковій економіці : монографія / В. Р. Кігель. – К. : ЦУЛ, 2003. – 202 с.
98. Кількість об'єктів ЄДРПОУ за організаційно-правовими формами господарювання [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
99. Класифікація організаційно-правових форм господарювання / Державний класифікатор України : ДК 002:2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.geos.org.ua>

100. Клементьев М. И. Актуальные вопросы регулирования налогообложения в ЕС / М. И. Клементьев // Аудитор. – 2003. – № 2. – С. 57–62.

101. Козырин А. Н. Налоговое право зарубежных стран: вопросы теории и практики / А. Н. Козырин. – М., 1993. – С. 423.

102. Кокурин Д. И. Инновационная деятельность / Д. И. Кокурин. – М. : Экзамен; 2001. – 576 с.

103. Коломієць І. Ф. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства в процесі його інтернаціоналізації : монографія / І. Ф. Коломієць. – Інститут регіональних досліджень НАН України. – Львів, 2004. – 247 с.

104. Кравченко М. Проблеми залучення прямих інвестицій транснаціональних корпорацій в економіку України / М. Кравченко // Персонал. – 2007. – № 3. – С.77–80

105. Концепція Державної цільової програми формування позитивного міжнародного іміджу України [Електронний ресурс] / МЗС України. – Режим доступу : <http://www.mfa.gov.ua/mfa/ua/publication/content/6652.htm>

106. Краткосрочные перспективы прямих иностранных инвестиций в мировой экономике // БИКИ. – 2005. – № 141. – С. 3.

107. Крисоватий А. І. Теоретико-організаційні домінанти та практика реалізації податкової політики в Україні : монографія / А. І. Крисоватий. – Тернопіль : Карт-бланш, 2005. – 371 с.

108. Кузнецов А. Два вектора экспансии российских ТНК – Евросоюз и СНГ / А. Кузнецов // Мировая экономика и международные отношения. – 2006. – № 2. – С. 95

109. Кузнецова А. Я. Фінансування інноваційно-інвестиційної діяльності : монографія / А. Я. Кузнецова. – Л. : Львів. Банків. Ін-т. НБУ, 2005. – 320 с. – (Інститут економічного прогнозування НАН України).

110. Кутовенко А. М. Перспективи та проблеми використання інвестиційного потенціалу світових транснаціональних корпорацій при реалізації інвестиційних стратегій українських компаній / А. М. Кутовенко // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – Дніпропетровськ : Дніпропетровський національний університет, 2002. – № 165 – С. 106–113.

111. Кухарская М. Украина и Европейский Союз / М. Кухарская // Международная экономика и международные отношения. – 2005. – № 1. – С. 100–106.

112. Лапко О. Економіка інновацій : навчальний посібник. / О. Лапко. – Івано-Франківськ : УФДНГ, 1999. – 136 с.

113. Левицький К. „Луганськтепловоз” : реприватизація дорівнює „резанепаду” [Електронний ресурс] / К. Левицький // Дзеркало тижня. – 27 вересня 2008. – № 35(715). – Режим доступу : www.zn.ua.

114. Либман А. Корпоративная модель региональной экономической интеграции / А. Либман, Б. Хейфец // Мировая экономика и международная экономика. – 2007. – № 3. – С. 15–22.

115. Лизунов С. Украинская нефтяная отрасль требует миллиардных инвестиций / С. Лизунов // Инвестгазета : ТОП-100 Лучшие компании Украины. – 2008. – № 3–4. – С. 72–73.

116. Лист Кабінету Міністрів України щодо застосування Закону України „Про внесення змін до Закону України „Про Державний бюджет України на 2005 рік” № 2892/0/2-05 від 18.04.2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.liga.net.

117. Лихачев А. Е. Двухсторонняя экономическая дипломатия в условиях глобализации / А. Е. Лихачев // Внешнеэкономический комплекс России: современное состояние и перспективы. – 2006. – № 1. – С. 51–61.

118. Лізингова індустрія України в контексті євроінтеграції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.leasing.org.ua/ua/news/?pid=785> <20.03.2007>

119. Лоренс Дж. Гітман. Основы инвестирования / Дж. Гітман Лоренс, Д. Джонк. Майкл. – М. : Дело, 1997. – 992 с.
120. Лукашин Ю. Больше чем объятия / Ю. Лукашин // Инвестгазета. – 2006. – № 4. – С. 44–50.
121. Луцишин З. Сучасні тенденції світового руху капіталу / З. Луцишин // Світ фінансів. – 2005. – Випуск 2(3). – С. 5.
122. Мазур В. Морфологія і генезис гірничо-металургійного комплексу [Електронний ресурс] / В. Мазур, А. Голубченко // Дзеркало тижня. – 24.03.2007.– № 11. – Режим доступу : www.zn.ua.
123. Макара О. В. Конкуренентоспроможність економічного середовища в Україні : Порівняльний аналіз рейтингів окремих країн / О. В. Макара // Економіка і прогнозування. – 2007. – № 2. – С. 43–56.
124. Макконел К. Р. Экономикс. Принципы, проблемы и политика : в 2 т. / К. Р. Макконел, С. Л. Брю ; пер. с англ. – М. : Республика, 1993. – 277 с.
125. Макроекономічні аналізи та прогнози : Звіт про глобальну конкурентоспроможність – найбільш повний та ґрунтовний аналіз факторів конкурентоспроможності економік країн світу [Електронний ресурс] / CASE Україна. – Режим доступу : www.case-ukraine.com.ua/index.php?mode=projects&act=view&prjid=80&miid=4 - 32k
126. Матюшенко І. Ю. Іноземні інвестиції : навчальний посібник / І. Ю. Матюшенко, В. П. Божко. – К. : ВД „Професіонал”, 2005, – 336 с.
127. Машина Н. І. Математичні методи в економіці : навчальний посібник / Н. І. Машина. – Київ : Центр навчальної літератури, 2003. – 148 с.
128. Медведев В. Глобализация экономики : тенденции и противоречия миров / В. Медведев // Экономика и международные отношения. – 2004. – № 2. – С. 3–10.
129. Мельник В. М. Обмежувальна та стимулювальна роль податків / В. М. Мельник // Фінанси України. – 2005. – № 1. – С. 31–37.
130. Мельник В. М. Оподаткування : наукове обґрунтування та організація процесу / В. М. Мельник. – К. : Компютерпрес. – 2006. – 278 с.

131. Мельник В. М. Оподаткування підприємницької діяльності : навчальний посібник / В. М. Мельник, І. А. Грицаєнко, О. С. Іванишина. – Ірпінь : Академія ДПС України, 2003. – 155 с.

132. Мельник В. М. Оподаткування підприємницької діяльності : навчальний посібник / В. М. Мельник, І. А. Грицаєнко, О. С. Іванишина. – К. : Кондор, 2005. – 160 с.

133. Мельник П. В. Розвиток податкової системи в перехідній економіці / П. В. Мельник. – Ірпінь : АДПСУ, 2001. – 362 с.

134. Меркулова Т. В. Институт налога / Т. В. Меркулова. – Харьков. – 2006. – 204 с.

135. Мертенс А. В. Инвестиции : курс лекций по современной финансовой теории / А. В. Мертенс. – К. : Киевское инвестиционное агентство, 1997. – XVI. – 416 с.

136. Мижинский М. Ю. Меры государственного стимулирования инноваций: правовой опыт Европейского Союза / М. Ю. Мижинский // Инновации. – 2005. – № 7(84). – С. 115–119.