

*І. О. Шаповал,
аспірант кафедри міжнародної економіки,
ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана"*

РОЛЬ ВЛАСНИХ ТНК КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ, У ЗАХИСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ

*I. Shapoval,
Postgraduate Student of the International Economy Department,
SHEI "Vadym Hetman Kyiv National Economic University"*

THE ROLE OF OWN TNCs OF DEVELOPING COUNTRIES IN NATIONAL INTERESTS' SECURING

У статті аналізується роль власних ТНК країн, що розвиваються, у захисті національних інтересів країн базування. Автором охарактеризовано сучасні тенденції активізації діяльності державних ТНК у різних секторах економіки. У статті представлено аргументи на користь транснаціоналізації національної економіки на основі розвитку власних ТНК, що дозволяють підвищити рівень участі в глобальному ланцюгу доданої вартості.

This article analyses the role of own TNCs of developing countries in national interests securing. The author characterizes modern tendencies of state TNCs mobilization in different economic sectors. The article reveals arguments in favor of transnationalization of national economies based on own TNCs that allow to increase developing countries' share in a global value chain of TNCs.

Ключові слова: транснаціональна корпорація, країни, що розвиваються, державні ТНК, національні інтереси, глобальний ланцюг доданої вартості.

Key words: transnational corporation, developing countries, state TNCs, national interests, global value chain.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Незважаючи на тенденції посилення автономності ТНК та обмеження суверенітету окремих держав, більшість компаній зберігають національну визначеність управління діяльністю та репатріацію прибутку. Особливо це стосується ТНК з базуванням у розвинених країнах таких, як США, Японія, Німеччина, Франція тощо. Отримуючи синергетичний ефект від поєднання державних і корпоративних ресурсів для взаємовигідного захисту приватних і національних інтересів в країнах, що розвиваються, ТНК провідних країн світу сприяють підвищенню конкурентоспроможності власних національних економік, переміщуючи низькотехнологічне виробництво у країни, що розвиваються, зберігаючи переважну частину НДДКР-відділів у країнах базування.

Наприклад, американська ТНК "Nike" переміщує філії з виробництва спортивного взуття та одягу до країн з меншим рівнем оплати праці. З Південної Кореї та Тайваню виробничі потужності компанії "Nike" пе-

ремістились до КНР (загальна кількість заводів — 124), Індонезії та В'єтнаму. Низька заробітна плата є гострою проблемою для працівників у країнах, що розвиваються, де переважна більшість населення живе за межею бідності. Характерними особливостями для переважної більшості філій ТНК США у країнах, що розвиваються, є [3]: 1) понаднормове використання праці; 2) високий рівень виробничого травматизму; 3) низький ступінь правового захисту робітників (як правило профспілки є забороненими в приймаючих країнах); 4) використання праці неповнолітніх дітей (хоча керівництво компанії стверджує, що випадки були поодинокими (п'ять несанкціонованих випадків за останні два роки); 5) недостатній рівень надання медичної допомоги працівникам; 6) наявність випадків застосування фізичного насильства до працівників, які нерідко носять летальний характер, набуваючи гучного резонансу, якщо не вдається скрити ці злочини; 7) застосування у зверненнях до робітників ненормативної лексики.

Розуміючи необхідність запобігання зловживанню з боку іноземних ТНК, країни, що розвиваються, намагаються створити всі необхідні умови для розвитку власних національних ТНК, які у свою чергу, підвищуючи рівень конкурентоспроможності національної економіки, сприяють зростанню рівня добробуту населення.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

У науковій літературі представлено достатню кількість публікацій, що спрямовані на критичний аналіз впливу діяльності ТНК на розвиток приймаючих країн, зокрема, з погляду Т. Фролової, характерними рисами глобальних ТНК як вищої стадії їхнього розвитку, є [7, с. 87]: 1) розгляд ринку з планетарних позицій і здійснення конкуренції у світовому масштабі; 2) використання глобального підходу до управління своїми дочірніми компаніями та філіями, координація дій своїх філій на основі нових інформаційних технологій, одноманітна організація бухгалтерського обліку й аудиту та адаптивність структур корпорації; 3) направлення значної частини своїх прибутків на наукові дослідження (перш за все, у сфері високих технологій); 4) розділ світових ринків з небагатьма такими ж глобальними ТНК; 5) забезпечення високої рентабельності шляхом своєчасної зміни географічного розподілу й галузевої структури інтегрованого в масштабі ТНК бізнесу; 6) взаємоінтеграція глобальних компаній шляхом здійснення злиттів і поглинань, а також у формі стратегічних угод та альянсів.

О. Шнипко стверджує, що ТНК здійснюють розширення своєї діяльності на основі кількох базових принципів [8, с. 29]: 1) здійснення прямих іноземних інвестицій з метою створення виробничих потужностей за кордоном; 2) використання різних форм міжнародного поділу праці (предметна, подетальна, технологічна спеціалізація), що дозволяє розміщувати окремі ланки виробничого процесу у різних країнах світу; 3) розробка, передача та використання передових технологій у межах замкненої корпоративної структури, завдяки чому з максимальною ефективністю використовуються кошти на НДДКР; 4) внутрішньокорпоративна торгівля між окремим підрозділами ТНК із застосуванням трансфертних цін. Вони встановлюються на рівні, що істотно відрізняється від цін на світовому ринку; 5) глобальний підхід до управління — оптимізація всієї діяльності корпорації, а не окремих її складових. Реалізується у скоординованій політиці субсидування розвитку окремих підрозділів з метою досягнення максимального ефекту у довгостроковому періоді.

На думку Н. Яковенко та Т. Сичової, основними недоліками діяльності іноземних ТНК у приймаючих країнах є такі [9, с. 300—301]: 1) ТНК передають місцевим партнерам не відповідні їхньому рівню розвитку технології з жорсткими обмеженнями на продаж; 2) централізація і контроль основних функцій ТНК із країн базування закріплюють неокolonіальну залежність України; 3) в умовах занадто жорсткого регулювання діяльності ТНК, останні просто можуть покинути країну; 4) важлива інформація про різні країни поширюється на міжнародному рівні глобальними розвідувальними мережами ТНК; 5) ТНК зневажають інтересами місцевих робітників, оскільки їхня діяльність носить глобальний характер; 6) ТНК уникають сплати податків шляхом внутрішнього перекачування капіталу в країни з нижчим рівнем оподаткування; 7) установлюючи штучні ціни, ТНК підривають спроби України управляти власною економікою.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Незважаючи на наявність значної кількості публікацій, які присвячені різноманітним аспектам взаємодії ТНК та приймаючих країн, додаткових досліджень потребують роль і значення власних ТНК країн, що розвиваються, у захисті національних інтересів.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Подвійність етичних стандартів ТНК розвинених країн світу яскраво визначається при аналізі їхньої діяльності в країнах, що розвиваються. Наприклад, приблизно 620,0 тис. осіб у світі задіяні у виробництві продукції ТНК "Nike", більшість з яких — жінки до 25-ти років. Близько 75,0 % із них працюють в Азії, переважно у КНР, Таїланді, Індонезії, В'єтнамі, Південній Кореї та Малайзії [3], що характеризуються низькою оплатою праці та ліберальних законів щодо поводження роботодавців з найманими працівниками.

У свою чергу в розвинених країнах ТНК змушені дотримуватися національних інститутів на ринку праці, у тому числі неформального характеру. Зокрема у Японії ТНК намагаються зберегти недоторканість працівників, тому навіть у випадку погіршення кон'юнктури звільнення є доволі рідкісним явищем. У зв'язку з цим філії іноземних корпорацій, яким дуже рідко вдається закріпитися на японському ринку, змушені також підтримувати традицію захисту працівників від звільнення, надаючи перевагу в крайніх випадках неповний зайнятості та іншим видам гнучкого працевлаштування.

Незважаючи на недоліки розміщення філій американських ТНК на території країн, що розвиваються, суттєвими перевагами є [3]: 1) зменшення рівня безробіття; 2) покращення умов і навиків працівників, які працюють у філіях ТНК; 3) фінансування крупних виробничих проектів; 4) підвищення рівня й обсягів виробництва енергії; 5) забезпечення новими технологіями, "ноу-хау"; 6) покращення інфраструктури (доріг, аеропортів, різних допоміжних служб); 7) забезпечення торгової зв'язків з іншими країнами.

У країнах, що розвиваються, як правило, функціонують такі види філій американських ТНК [3]: 1) філії і дочірні компанії ТНК, які займаються освоєнням сировинних ресурсів країн шляхом видобутку і первинної обробки сировини; 2) філії і дочірні компанії ТНК, які орієнтуються на розвиток імпортозаміщення як наслідок політики індустріалізації країн, що розвиваються; 3) філії ТНК, націлені на розвиток експортоорієнтованого виробництва, продукція якого призначена для експорту в країну базування материнської компанії або в інші держави.

Два додаткових моменти, що спонукають ТНК країн, що розвиваються, виходити на зовнішні ринки [5, с. 42]: 1) високі темпи зростання великих країн (наприклад, КНР, Індія, Бразилія) свідчить про дефіцит найважливіших ресурсів і факторів виробництва, необхідних для розширення їхньої економічної діяльності; 2) поведінкові зміни в керівництва ТНК з країн, що розвиваються, що полягають у переході на глобальне мислення в діяльності та переході від захисної тактики (на внутрішньому ринку) до агресивного захоплення ринків розвинених країн.

Яскравим прикладом є досвід китайського виробника Lenovo. Конкуренція між Lenovo й давніми провідними виробниками комп'ютерів загострюється скрізь, у тому числі в КНР. Поле конкурентних баталій стають високопрофесійні працівники, яких іноземні фірми переманюють вищою оплатою праці та соціальними бонусами. Наприклад, компанія IBM у 2008 р. забезпечувала роботою 73,0 тис. осіб в Індії порівняно з 2,0 тис. на початку десятиріччя. Найголовніша конкурентна перевага "старих" компаній на виникаючих ринках — накопичений управлінський (менеджерський) досвід, якого так бракує молодим фірмам. Lenovo й тут показує приклад, як можна подолати такий дефіцит: переманює групу випробуваних міжнародних менеджерів.

Навіть у найслабшому за сукупним фінансово-економічним потенціалом регіоні світу — Африці — з'являються нові компанії, що збільшують свою ринкову капіталізацію, зокрема кенійська компанія Safaricom, компанія мобільних телефонів із 10,5 млн споживачів. На ринку Африки (не включаючи ПАР й арабські краї-

Таблиця 1. Розподіл державних ТНК за регіоном у 2010 р.

Країна (регіон)	Кількість, од.	Частка, %	Країна (регіон)	Кількість, од.	Частка, %
Світ	653	100,0	ПАР	54	8,3
Розвинені країни	285	43,6	Інші	28	4,3
ЄС	223	34,2	Латинська Америка та Карибський регіон	28	4,3
Данія	36	5,5	Бразилія	9	1,4
Фінляндія	21	3,2	Інші	19	2,9
Франція	32	4,9	Азія	235	36,0
Німеччина	18	2,8	Західна Азія	70	10,7
Польща	17	2,6	Кувейт	19	2,9
Швеція	18	2,8	ОАЕ	21	3,2
Інші	81	12,4	Інші	30	4,6
Інші європейські країни	41	6,3	Південна, Східна та Південно-Східна Азія	165	25,3
Норвегія	27	4,1	КНР	50	7,7
Швейцарія	11	1,7	Індія	20	3,1
Інші	3	0,5	Іран	10	1,5
США	3	0,5	Малайзія	45	6,9
Інші розвинені країни	18	2,8	Сінгапур	9	1,4
Японія	4	0,6	Інші	31	4,7
Інші	14	2,1	Південно-Східна Європа та СНД	23	3,5
Країни, що розвиваються	345	52,8	Росія	14	2,1
Африка	82	12,6	Інші	9	1,4

Джерело: [1].

ни) у 2008 р. існувало близько 500 компаній із ринковою капіталізацією близько 100,0 млрд дол. США [2, с. 54].

Не так давно головною перевагою виникаючих ринків була їх дешева робоча сила, що стимулювало постачання товарів, а пізніше й послуг із місцевих ринків на ринки розвинутих країн. Ця перевага ще зберігається, але зменшується, оскільки оплата праці та транспортні витрати зростають і в країнах, що розвиваються. ТНК починають орієнтуватися на кваліфіковану робочу силу, яка не поступаючись за рівнем підготовки працівникам з розвинених країн світу, коштує набагато дешевше й відповідно створює умови для збереження

високої норми прибутковості, що в умовах сучасної гіперконкуренції на світових ринках означає виживання та створення фундаменту для подальшого розвитку.

Зростаючої привабливості для світового бізнесу набирає швидке збільшення кількості платоспроможних споживачів, тобто зростання обсягу ринку країн, що розвиваються, а також числа підприємств, які їх обслуговують. Світовий середній клас зростає на 70,0 млн осіб щороку й до 2030 р. може збільшитися на 2,0 млрд осіб [2, с. 54]. Такий стабільний платоспроможний попит означатиме формування ресурсу для подальшого переходу країн, що розвиваються, на постіндустріальну стадію розвитку.

Таблиця 2. Розподіл державних ТНК за сектором / галуззю у 2010 р.

Галузь	Кількість, од.	Частка, %	Галузь	Кількість, од.	Частка, %
Разом	653	100,0	3. Послуги	455	69,7
1. Первинний сектор	56	8,6	3.1. Електроенергія, газо- та водопостачання	63	9,6
1.1. Видобувна промисловість	48	7,4	3.2. Будівництво	20	3,1
1.2. Інші	8	1,2	3.3. Торгівля	42	6,4
2. Обробна промисловість	142	21,7	3.4. Транспортування, зберігання та комунікації	105	16,1
2.1. Харчові продукти, безалкогольні напої та тютюнові вироби	19	2,9	3.5. Фінанси	126	19,3
2.2. Деревообробна промисловість	12	1,8	3.6. Холдинги	27	4,1
2.3. Вугілля, нафтопродукти та ядерне паливо	11	1,7	3.7. Страхування	17	2,6
2.4. Хімічна промисловість	20	3,1	3.8. Оренда	14	2,1
2.5. Чорна та кольорова металургія	20	3,1	3.9. Бізнес-послуги	18	2,8
2.6. Автобудування	27	4,1	3.10. Інші	23	3,5
2.7. Інші	33	5,1			

Джерело: [1].

Завдяки істотно вищим темпам економічного росту, країни, що розвиваються, значно збільшують свою частку в глобальному ВВП, яка у 2005 р. перевищила 50,0 % за паритетом купівельної спроможності. Компанії країн, що розвиваються, є привабливими для іноземних інвесторів. Прикладами таких компаній є Haier (КНР, побутова техніка), Cemex (Мексика, цемент), Embraer (Бразилія, виробництво літаків), Infosys (Індія, програмне забезпечення), Ranbaxy (Індія, фармацевтика), Goodbaby (КНР, дитячі візки), Tata Group (Індія, конгломерат компаній, що виробляють автомобілі, сталь, програмне забезпечення, чай). Деякі з цих компаній стали мультинаціональними.

Індійська компанія Tata, заснована ще 1868 р., нині працює у 85 країнах світу і продовжує скуповувати різногалузеві компанії. Наприклад, у 2000 р. вона придбала славнозвісну англійську чайну компанію Tetley, у 2007 — європейського виробника сталі Cogus, у 2008 р. — перекупила у Форда виробництво автомобілів Jaguar і Land Rover [2, с. 54].

У результаті експансії ТНК з країн, що розвиваються, баланс економічних сил у світі невинно зміщується на користь виникаючих ринків. Якщо розвинені країни зазвичай мають резерви іноземної валюти близько 4,0% від ВВП, то країни, що розвиваються, протягом 1999—2008 рр. довели обсяги своїх валютних резервів до понад 20,0 % від ВВП, зокрема КНР має валютні резерви на рівні близько 2,0 трлн дол. США. У результаті впродовж лише 2000—2008 рр. загальний обсяг валютних резервів країн, що розвиваються, зріс до 5,5 трлн дол. США (у п'ять разів більше від початкового рівня).

Найважливіша риса сучасної глобалізації — посилення ролі країн, що розвиваються ("виникаючих ринків", "виникаючих економік"), які виступають потужними гравцями на глобальному конкурентному ринку. ТНК з країн, що розвиваються, мають конкурентні переваги і на ринках розвинутих країн, і на власних ринках. Вони краще вміють пристосувати свою продукцію до потреб небагатих ринків. Через це поле найбільших конкурентних баталій у глобальному бізнесі — нові споживачі, серед яких зростає число платоспроможних і дуже багатих покупців.

ТНК з країн, що розвиваються, виступають не тільки реципієнтами капіталів із розвинутих країн. Навпаки, вони все частіше поглинають відомі компанії, тобто глобалізація набирає двостороннього руху: і від розвинутих країн до тих, що розвиваються, і у зворотному напрямі, а також між самими країнами, що розвиваються.

Зростає втручання держав в економіку країн, що розвиваються, тобто посилюється вплив державної моделі капіталізму. У контрольованих державою фондах акумулюються великі капітали, які вкладаються у стабілізаційні фонди й інвестуються по всьому світу. Разом з акумульованими країнами, що розвиваються, величезними обсягами офіційних валютних резервів це посилюватиме протекціонізм.

Світовий досвід, глобалізаційні процеси розгортаються насамперед між розвинутими країнами, а потім вже охоплюють країни, що розвиваються. При цьому позиції першої групи країн постійно зміцнюються, тоді як для другої — розгортання процесів глобалізації в рамках сучасного міжнародного поділу праці загрожує консервацією економічної та технологічної відсталості. Зміцнення позицій розвинутих країн в умовах глобалізації світової економіки відбувається переважно за рахунок нівелювання кризової стадії економічних циклів, трансферу кризових ситуацій і кризових факторів до інших країн, скорочення витрат на виробництво і зосередження на випуску найбільш дохідної наукомісткої продукції [6, с. 55].

Якщо інтереси країн досить щільно пов'язані у багатьох сферах економіки, негативний вплив трансферу кризових факторів пом'якшується. Якщо відносини між розвинутими і недостатньо розвинутими країнами бу-

Таблиця 3. Участь у глобальних ланцюгах доданої вартості найбільших 25 експортерів — країн, що розвиваються, у 2010 р.

Ранг	Країна (регіон)	Частка участі в глобальному ланцюзі доданої вартості, %
1	Сінгапур	82,0
2	Гонконг	72,0
3	Малайзія	68,0
4	Південна Корея	63,0
5	ПАР	59,0
6	КНР	59,0
7	Туніс	59,0
8	Філіппіни	56,0
9	Таїланд	52,0
10	Тайвань	50,0
11	Єгипет	50,0
12	Мороко	48,0
13	Чилі	48,0
14	В'єтнам	48,0
15	Індонезія	44,0
16	Мексика	44,0
17	Перу	42,0
18	Туреччина	41,0
19	Пакистан	40,0
20	Аргентина	39,0
21	Макао	38,0
22	Бразилія	37,0
23	Індія	36,0
24	Бангладеш	36,0
25	Колумбія	26,0

Джерело: [10].

дуються лише в площині виготовлювач високотехнологічної продукції — постачальник сировини, то загроза трансферу кризи з розвинутої країни у менш розвинуту дуже велика.

Важливою тенденцією сучасного розвитку світової економіки є поява державних ТНК. У ряді приймаючих країн висловлюється стурбованість із приводу впливу державних ТНК на національну безпеку, рівні правила гри для конкуруючих компаній, а також на систему керування й прозорість. У країн базування стурбованість викликає відкритість для інвестицій з боку їхніх власних державних ТНК. На деяких міжнародних форумах ведуться дискусії з метою врегулювання цих питань.

У 2010 р. налічувалось понад 650 державних ТНК, які є важливим новим джерелом прямих іноземних інвестицій (табл. 1). Вони мали понад 8,5 тис. закордонних філій по всьому світу, які забезпечують зв'язок між ними й більшим числом приймаючих країн. Хоча їхня кількість є відносно незначною (менше 1,0 % всіх ТНК), їхні прямі іноземні інвестиції мають істотні обсяги й в 2010 році досягли приблизно 11,0 % від глобальних потоків ПІІ. Як відбиття цього у списку 100 найбільших ТНК світу в 2010 р. знаходились 19 державних ТНК.

Державні ТНК становлять неоднорідну групу. Країни, що розвиваються, і країни з перехідною економікою є країнами базування понад половини цих компаній (56,0%), хоча й в розвинутих країнах продовжує діяти значна кількість державних ТНК. У супереч загальнопоширеній думці про те, що державні ТНК сконцентровані головним чином у первинному секторі, вони є диверсифікованими й активно діють у секторі послуг (табл. 2).

Китайський уряд є найбільшим акціонером у 150 крупніших компаніях КНР. Ринкова капіталізація державних ТНК у КНР складає до 80,0 % загальної капіталізації, Росії — 62,0 %, у Бразилії — 38,0 % [10]. Успішність діяльності державних ТНК підтверджується стабільним зростанням їхньої кількості, що у 2012 р. склала вже 845.

Зростаючу роль у світовій економіці відіграють суверенні фонди багатства, прямі іноземні інвестиції яких у 2012 р. досягли 20,0 млрд дол. США (удвічі більше за 2011 р.). Кумулятивні ПІІ суверенних фондів багатства дорівнювали 127,0 млрд дол. США в переважній більшості у фінансовий сектор, нерухомість, будівництво та комунікації. 70,0 % ПІІ суверенних фондів багатства припадало на розвинені країни. Сукупні активи 73 суверенних фондів багатства оцінюється у 5,3 трлн дол. США у 2012 р. Ураховуючи обмеженість власних ресурсів країн, що розвиваються, саме суверенні фонди багатства є перспективним джерелом залучення інвестицій у пріоритетні сектори економіки та інноваційно орієнтовані проекти.

Активну роль у фінансуванні країн, що розвиваються, відіграють офшорні фінансові механізми, що включають офшорні фінансові центри або податкові гавані; підприємства зі спеціальним призначенням. Офшорні фінансові центри отримали майже 80,0 млрд дол. США у 2012 р., менше ніж у 2011 р. (на 10,0 млрд дол. США), але на 15,0 млрд дол. США більше ніж середній показник у період до 2007 р. На офшорні фінансові центри припадає біля 6,0 % світових ПІІ. У 2012 р. дохід за ПІІ зріс до 1,5 трлн дол. США, загальний кумулятивний обсяг дорівнює 21,0 трлн дол. США. 0,5 трлн дол. США залишилось у приймаючих країнах, 1,0 трлн дол. США було репатрійовано [10], такий розподіл прибутку виступає ще одним стимулом для розвитку національних ТНК у країнах, що розвиваються. Головним здобутком країн, що розвиваються, є зростання частки у глобальному ланцюзі формування доданої вартості, що припадає на національні економіки (табл. 3).

Здійснюючи контроль над найважливішими видами ресурсів, державна ТНК перетворюється в силу, що підкорює як постачальників, так і замовників, і вона може самостійно формувати й регулювати свої зв'язки. Така корпорація здатна здійснювати певний тиск на уряд. Багато державних ТНК не ставлять перед собою як основне завдання максимізацію прибутку, підкоряючи фінансовий аспект своєї діяльності політичним і соціальним цілям [4, с. 107]. Державні ТНК субсидюють приватний сектор через систему цін на свою продукцію, цього держава утримує на відносно низькому рівні. Унаслідок цього підвищується конкурентоздатність приватних фірм на зовнішніх ринках, а ціни на продукцію державних корпорацій постійно відстають від росту витрат виробництва, що погіршує їхнє фінансове становище, проте дозволяє захищати національні економічні інтереси країн базування.

ВИСНОВКИ Й ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК

Власні ТНК країн, що розвиваються, дозволяють залучитися в гіперконкурентну боротьбу за обмежені сировинні ресурси та за ринку збуту. Крім того зростаюча частка в глобальному ланцюгу доданої вартості дозволяє країнам, що розвиваються, покращувати добробут населення та поступово вирішувати соціально-економічні проблеми, переходячи від примітивного виробничих процесів до високотехнологічних циклів. Перспективними для подальших розвідок є визначення шляхів транснаціоналізації економіки України на основі формування передумов для виникнення вітчизняних ТНК науково-насичених сегментах промислового виробництва.

Література:

1. Доклад о мировых инвестициях, 2011 год: Способы организации международного производства, не связанные с участием в капитале, и развитие [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.unctad.org>
2. Корчун В.С. Нові риси глобалізації — зростання ролі країн, що розвиваються / В.С. Корчун // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. — 2009. — № 11. — С. 51—55.

3. Мединська Т.І. Вплив інвестицій американських транснаціональних компаній на економіку іноземних держав / Т.І. Мединська [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ekfor/2012_1/14.pdf

4. Руденко Л.В. Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій: монографія / Л.В. Руденко. — К.: Кондор, 2009. — 480 с.

5. Рябець Н. М. Роль ТНК країн, що розвиваються, в умовах посилення диспропорцій економічного розвитку країн / Н. М. Рябець // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. — 2010. — № 2. — С. 39—45.

6. Сльозко О. Трансфер фінансово-економічної кризи. Роль МФО / О. Сльозко // Дослідження міжнародної економіки. — 2011. — Вип. 1 (66). — С. 54—71.

7. Фролова Т.О. Інвестиційні корпоративні стратегії в умовах глобалізації: монографія / Т.О. Фролова. — К.: КНЕУ, 2012. — 426 с.

8. Шнипко О.С. Інноваційний дефолт України: економіко-технологічний контекст: монографія / О.С. Шнипко. — К.: Генеза, 2009. — 248 с.

9. Яковенко Ю. Н. Вплив транснаціональних корпорацій на економічний розвиток України / Ю.Н. Яковенко, Т.І. Сичова // Научный вестник ДГМА. — 2009. — № 2 (5Е). — С. 298—302.

10. World Investment Report 2013 "Global Value Chains: Investment and Trade for Development" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.unctad.org>.

References:

1. Doklad o mirovyh investiciyah, 2011 god: Sposoby organizacii mezhdunarodnogo proizvodstva, ne svyazannye s uchastiem v kapitale, i razvitie [World Investment Report 2011 "Non-equity Modes of International Production and Development"] [Online], available at: <http://www.un.org/ru/development/surveys/docs/investments2011.pdf> (Accessed 10 Oct 2013).

2. Korchun, V.S. (2009), "New Features of Globalization — the Growth of Developing Countries' Role", *Naukovyj visnyk Volyns'koho natsional'nogo universytetu imeni Lesi Ukrainky*, vol. 11, pp. 51—55.

3. Medyn'ska, T.I. (2012), "The Impact of American Transnational Companies' Investment on Foreign Countries' Economies" [Online], available at: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ekfor/2012_1/14.pdf (Accessed 30 Aug 2013).

4. Rudenko, L.V. (2009), *Upravlinnia potokamy kapitaliv u suchasnij biznes-modeli funktsionuvannia transnatsional'nykh korporatsij* [Capital Flow Management in a Modern Business Mode of Transnational Corporations' Functioning], Kyiv, Ukraine.

5. Riabets', N.M. (2010), "The Role of TNCs From Developing Countries in Conditions of Countries' Economic Development Disproportions Increase", *Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo*, vol. 2, pp. 39—45.

6. Sl'ozko, O. (2011), "Financial and Economic Crisis Transfer. The Role of IFO", *Doslidzhennia mizhnarodnoi ekonomiky*, vol. 1 (66), pp. 54—71.

7. Frolova, T.O. (2012), *Investytsijni korporativni strategii v umovakh hlobalizatsii* [Investment Corporate Strategies in Globalization Conditions], Kyiv, Ukraine.

8. Shnytko, O.S. (2009), *Innovatsijnyj defolt Ukrainy: ekonomiko-tehnologichnyj kontekst* [Innovation Default of Ukraine: Economic and Technology Context], Kyiv, Ukraine.

9. Yakovenko, Yu.N. and Sychova, T.I. (2009), "Transnational Corporations Impact on Economic Development of Ukraine", *Nauchnyj vestnik DGMА*, vol. 2 (5E), pp. 298—302.

10. World Investment Report 2013 "Global Value Chains: Investment and Trade for Development" [Online], available at: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf (Accessed 10 Oct 2013).

Стаття надійшла до редакції 15.10.2013 р.