

О.Б. Саліхова, Г.О. Бак

КОНЦЕПЦІЇ ВПЛИВУ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ НА ЕКОНОМІКУ ПРИЙМАЮЧОЇ КРАЇНИ

В сучасних умовах глобалізації економічний розвиток країн, особливо країн, що розвиваються, передбачає отримання та застосування провідних технологій, найчастіше тих, які належать транснаціональним корпораціям. На основі аналізу існуючих наукових положень сформовано багаторівневу систему окремих теорій і концепцій, складену на засадах причинно-наслідкових залежностей трансферу технологій ТНК. Ця система дозволяє виявити стимули і мотиви ТНК для реалізації технологічних ресурсів на зовнішніх ринках, а також визначити вплив передачі технологій на економіку країн-реципієнтів.

Ключові слова: технологічні ресурси, транснаціональні корпорації, трансфер технологій, прямі іноземні інвестиції, ліцензування, експорт.

Постановка проблеми. Розвиток будь-якої країни неможливий без застосування передових технологій. Масштаби та інтенсивність досліджень у сфері технологічного розвитку та впливу інновацій на економіку різних країн постійно зростають, спонукаючи вчених до поглиблення наукового розуміння феномену технологічного глобалізму, що представляється у таких трьох вимірах: глобальна експлуатація технологій, глобальне технологічне співробітництво, глобальне генерування технологій. В основі цих процесів, як зазначено у роботі В.М.Гейця та Б.Є.Кваснюка, – транснаціональні корпорації (ТНК), що є «головним джерелом трансферу технологій» [1, с.69–70]. Підтвердженням цієї тези є праці Дж.Даннінга, який встановив, що частка ТНК у створенні та виробництві інновацій у світі сягає 80% [2]. У свою чергу фахівці ЮНКТАД вказують, що більше 80% глобальних платежів за міжнародну передачу технологій здійснюються з дочірніх підрозділів ТНК до материнської компанії [3]. ТНК належать близько половини загальносвітових витрат на дослідження і розробки (ДіР) і більше, ніж дві третини

світових витрат на ДіР припадає на бізнес-сектор [4]. З огляду на цю статистику цілком зрозумілим є висновок Національного наукового фонду США: сьогодні покоління нових, передових технологій акумулюються в основному крупними корпораціями, які зосереджені у розвинених країнах [5].

Така ситуація актуалізує необхідність проведення дослідження для виявлення впливу технологічних ресурсів ТНК на розвиток країн-реципієнтів технологій. Стрімке посилення впливу технологій спостерігається з другої половини ХХ ст. і має широке відображення у зарубіжних теоретико-методологічних та методико-прикладних роботах. Усвідомлення можливих наслідків, отриманих від трансферу технологічних ресурсів ТНК (technology resources) [6], залучених в інноваційно-інвестиційні процеси приймаючої країни, є необхідною передумовою ухвалення адекватних управлінських рішень щодо створення засад ефективної імплементації іноземних технологій у національні плани розвитку країни, максимізації зисків та мінімізації ризиків.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Економічні аспекти впливу технологічних ресурсів ТНК на економіку приймаючої країни отримали висвітлення у працях провідних зарубіжних вчених, які заклали теоретичні та методологічні основи дослідження інвестиційних процесів, трансферу технологій, проблем модернізації виробництва та інноваційного розвитку. Питання реалізації технологічних ресурсів ТНК на зовнішніх ринках розробляли: Р.Вернон, Л.Уеллс, С.Хаймер, П.Баклі, М.Кассон, К.Маскус, Р.Кейвз, Е.Менсфілд, К.Саггі. Ключові детермінанти та мотиви стратегій ТНК, що обумовлюють вибір механізмів міжнародного трансферу, досліджували Дж.Даннінг, А.Ругман, Х.-Ч.Мун, Й.Йохансон і Й.Вальне. Наслідки залучення технологічних ресурсів ТНК в економіку приймаючої країни, зокрема, технологічну модернізацію промисловості, висвітлено у працях К.Акамацу, С.Кумагаї, К.Коджима, Т.Озави. Ключові передумови ефективної імплементації іноземних технологій у національне господарство подано у концепціях ряду вчених: у частині нагромадження капіталу – С.Лалла і Р.Нарула; в частині абсорбційної здатності до інновацій – В.Кохена і Д.Левінталя; в частині розбудови національних інноваційних систем – К.Фрімена, Б.-А.Лундвалла.

Зазначені вище концепції знайшли своє відображення у науковій діяльності вітчизняних вчених в окремих комбінаціях. Через це питання поліаспектного впливу технологічних ресурсів ТНК на модернізаційні процеси приймаючих країн залишаються не до кін-

ця вивченими, а тому – дискусійними. Систематизація та поєднання здобутків зарубіжних авторів у цій сфері дозволить поглибити наукове розуміння місця та ролі іноземних технологій у розвитку національної економіки.

Метою статті є узагальнення поглядів різних авторів стосовно вибору механізмів здійснення трансферу технологій ТНК, впливу передачі технологій на розвиток економіки приймаючої країни та створення передумов для виникнення позитивних ефектів для економіки країни-реципієнта.

Виклад основного матеріалу. Науковий інтерес до діяльності ТНК в частині генерування, нагромадження, використання та реалізації технологій, а також їхнього впливу на техніко-економічні процеси приймаючої країни виник у 1960-х роках. У цей період протягом дванадцяти років під керівництвом Р.Вернона здійснювалася дослідницька робота в рамках Гарвардського проекту з вивчення діяльності багатонаціонального підприємства, результатом якого стало «поглиблення розуміння різних аспектів функціонування ТНК, кілька десятків докторських дисертацій та понад 200 статей у провідних наукових виданнях» [7, с.36]. Паралельно група вчених під керівництвом Дж.Даннінга в Університеті Редінга, Ч.Кіндлбергера – у Массачусетському технологічному інституті, Р.Кейвза – на Економічному факультеті Гарвардського університету здійснили низку наукових досліджень з вивчення проблем впливу діяльності ТНК, у першу чергу, на економічні системи, що формуються у країнах, які розвиваються. У той самий час, за словами Р.Вернона, гучні скандали з американською ITT Corporation та швейцарською Nestlé, через неконтрольовані наслідки їхньої діяльності, спонукали ООН прийняти резолюцію, яка закликала сформувати робочу групу, до складу якої увійшли видатні діячі науки, «з метою вивчення впливу ТНК на економічний розвиток та міжнародні відносини», та організувати координаційний центр в рамках ООН «для розвитку інститутів в умовах нового міжнародного економічного порядку» [8, с.52]. Відповідно до Декларації про встановлення нового економічного порядку ООН у 1974 р. визначено, що одним з його ключових принципів є «надання країнам, що розвиваються, доступу до досягнень сучасної науки і техніки та стимулювання передачі технологій і створення місцевої технології для процвітання цих країн у такій формі і відповідно до процедур, які відповідають їх економічному рівню розвитку» [9]. Все це дало поштовх для здійснення поліаспектних досліджень та за-

початкування створення загальної теорії ТНК, в основу якої покладено синтез раніше розроблених «автономних» наукових концепцій (які торкалися окремих проблемних питань організації ТНК та їхньої діяльності) і еkleктичної теорії ТНК Дж.Даннінга¹. Вченими, які брали участь у цих дослідженнях, доведено, що сучасна роль та функції ТНК у світовій економіці визначаються їхніми унікальними можливостями здійснювати управління на міжнародному рівні, масштабами діяльності, володінні та контролі 2/3 технологій у світі та розумінні глибини наслідків, які виникнуть в результаті ухвалених ними рішень.

Результати функціонування ТНК, особливо в частині створення, передачі і контролю над технологічними ресурсами, мають вплив на економічний розвиток інших країн, зокрема тих, що розвиваються. Дослідження цього впливу має спиратися на комплекс теоретичних та концептуальних положень, які дозволять отримати відповіді на такі чотири питання:

1. Що спонукає ТНК до реалізації технологічних ресурсів на зовнішніх ринках (теорії, які висвітлюють засади діяльності ТНК в частині трансферу технологій)?

2. Чим обумовлений вибір механізму міжнародного трансферу технологій ТНК (теорії, які пояснюють детермінанти / мотиви реалізації технологічних ресурсів ТНК на зовнішніх ринках)?

3. Який вплив має цей процес на економіку країни-реципієнта (теорії, які висвітлюють наслідки реалізації технологічних ресурсів ТНК на зовнішніх ринках)?

4. Які передумови ефективної імплементації технологій ТНК у національне господарство (концепції, які вказують підґрунтя, що сприяє залученню та освоєнню іноземних технологій)?

Відповідно до мети нашого дослідження, для пошуку відповідей на поставлені запитання слід спиратися на наступні концептуальні положення.

Питання 1. У рамках теорій міжнародної торгівлі починаючи з 1950-х років учені почали позиціонувати закордонне виробництво як замітник (субститут) експорту. З 1980-х років набула широкого поширення гіпотеза, що торгівля кількома факторами виробництва скоріше доповнює, ніж замінює торгівлю товарами. Дж.Маркусен пояснив це розбіжностями в існуючому технологіч-

¹ Основу своєї теорії ТНК Дж.Даннінг сформулював ще у 1958 р., проте у 1976 р. він доповнив її положеннями канадського вченого С.Хаймера, назвавши її еkleктичною.

ному рівні між країнами та зазначив: кожна країна імпортує той фактор виробництва, який інтенсивно використовується в галузі, де вона має технологічні переваги. Створивши модель взаємодоповнюваності міжнародної торгівлі та іноземних інвестицій, вчений довів, що вільна міжнародна торгівля є передумовою для ПІІ, які ТНК спрямовують у більш продуктивні галузі та створюють додаткові передумови для розширення міжнародної торгівлі. Дж.Маркусен вказав, що підґрунтям перетворення фірми на багатонаціональну компанію є володіння заснованим на знаннях активом (*knowledge-based asset*), який забезпечує його вартість або якісні переваги, що можуть бути адаптовані і використані у декількох місцях [10]. Виходячи з цього, прямі іноземні інвестиції (ПІІ) є основним каналом передачі технологій, який формує їхню конкурентоспроможність у глобальному масштабі.

У рамках неокласичних традицій забезпеченості факторами виробництва К.Коджима запропонував «макроекономічний підхід» [11]. У своїй теорії вчений обґрунтовує зв'язок між ПІІ та міжнародною торгівлею і, відповідно до цього, поділяє ПІІ на «проторговельні» та «анти-торговельні». До перших належать ПІІ у видобувній галузі, а також трудомісткі галузі переробної промисловості; до другої – інвестиції, пов'язані з виходом інвесторів на ринки принципово нових товарів. К.Коджима, спираючись в процесі аналізу на показники інвестицій компаній США на нових олігополістичних ринках, виявив, що антиторговельні ПІІ переміщуються з галузей з високими конкурентними перевагами в країні походження капіталу до країн, де аналогічні галузі розвинені слабо, з метою захоплення ринків. Вчений у такий спосіб вказав на необхідність контролю над темпами росту та обсягом ПІІ, оскільки їх «суперприсутність» – занадто швидкий приплив інвестицій та надмірна промислова концентрація – можуть загальмувати і навіть звести нанівець позитивний ефект від ПІІ для обох партнерів [11, с.94].

Засади діяльності ТНК щодо перенесення ресурсів в інші країни обґрунтовують також теорії фірм, які частково спираються на фактори виробництва та орієнтуються на роль інновацій та транскордонного поширення знань. Ключова з них – парадигма циклу міжнародного виробництва товару. В.Вернон і М.Уеллс, імовірно, мають найвагомий внесок у її становлення та розвиток [12]. Оригінальність концепції полягає в комбінуванні елементів міжнародної економіки (торгівля між країнами та причини переміщення

цілих галузей) з теорією маркетингу (крива життєвого циклу товару). Згідно з цією теорією цикл життя товару і відповідна зміна витрат спонукає ТНК до вибору рішення: виробляти товар «вдома», експортувати його, або переносити виробництво на іноземні ринки. Життєвий цикл товару має три основні фази: інновація, зрілість і масове виробництво (стандартизація). Інноваційні компанії можуть користуватися тимчасовою монополією на ринках у період впровадження нового товару, що дозволяє їм покривати частину витрат на інвестування в ДіР і маркетинг. Коли товар вступає в другу і третю фази свого життєвого циклу, з метою досягнення конкурентоспроможності компанія вимушена застосовувати стратегію інтернаціоналізації (*internationalization*), організовуючи власні закордонні філії чи дочірні компанії. Експортування починається, коли товар втрачає свою ринкову новизну, досягаючи фази зрілості. На етапі стандартизації перевага надається ПІІ, щоб зберегти лідерство і з перспективою в подальшому реекспортувати його на ринок, де він з'явився вперше [13, с.25–26].

Засади реалізації технологічних ресурсів ТНК на зовнішніх ринках пояснюють теорії і концепції, в основу яких покладено тезу про недосконалість ринку та теорію організації. В рамках теорії монополістичної конкуренції дослідження діяльності ТНК здійснив Ш.Хаймер [14], який застосував принципово новий підхід до аналізу перенесення виробництва та технологічних активів ТНК в інші країни. (Робота Ш.Хаймера була проігнорована, доки К.Кіндлбергер не опублікував свої дослідження). Ш.Хаймер побудував свою гіпотезу на основі теорії промислової організації (а не торгових потоків), зокрема, здобутків основоположника гарвардської традиції в теорії організації промисловості Дж.Бейна. Здобутки Ш.Хаймера заклали основу теорії монополістичних переваг. Вчений вказує, що якщо ТНК не мають специфічних компетенцій чи технологічних переваг, потоки інвестицій за кордон є для них не вигідними.

Послідовник Ш.Хаймера К.Кіндлбергер зазначає, що «для процвітання прямих інвестицій повинні існувати недосконалі ринки товарів і факторів, включаючи передові технології, або повинно бути хоча б часткове втручання уряду держави у діяльність фірм, які ділять ринок» [15, с.13]. Серед переваг, що є відхиленням від принципу досконалої конкуренції, вчений виділив переваги на ринках факторів виробництва у вигляді запатентованих знань та технологій.

Аналіз концепції недосконалого ринку Хаймера-Кіндлбергера показав, що ТНК, завдяки монопольному володінню технологічними ресурсами, маркетинговим та управлінським навичкам, а також привілейованому доступу до ринків капіталу, здатні через транснаціоналізацію виробництва передавати технології приймаючій країні, долаючи різні бар'єри, що відділяють ринки. Таким чином ТНК інтерналізує (*internalization*), або «заміщує» провали ринку через ПІІ. Концепція Хаймера-Кіндлбергера зробила значний внесок у розуміння детермінант міжнародних потоків технологічних ресурсів ТНК і створила підґрунтя для розроблення теорії інтерналізації².

Створення теорії інтерналізації як цілісної парадигми міжнародного виробництва пов'язують з іменами П.Баклі і М.Кассоном. Вони не просто доповнили здобутки попередників, а перефокусували дослідження. Спираючись на теорію фірм, започатковану Коасом у 1937 р.³, а також парадигму ринкової ієрархії Вільямсона 1975 р., вони запропонували розглядати фірму як альтернативну ринкам інституцію. Їхня теорія «розглядає ТНК як особливий випадок багатозаводської фірми» [16, с.36].

П.Баклі і М.Кассон пояснюють, що фірми, намагаючись скоротити трансакційні витрати, «інтерналізують» все більшу кількість трансакцій, звужуючи тим самим межі ринкового обміну, перетворюючись на потужні ТНК, які використовують ПІІ для здійснення операцій по всьому світу в рамках єдиної власності, контролю та управління. Здійснення угод між підрозділами однієї компанії дозволяє уникнути великих трансакційних і операційних витрат, адже у них немає необхідності купувати сировину, матеріали та напівфабрикати у місцевих постачальників. Вміння інтерналізувати управлінський і маркетинговий досвід, технологічні знання та ноу-хау дає можливість компанії замінити ринкову взаємодію «альтернативою» – внутрішньою структурою. Таким чином, теорія інтерналізації пояснює випадки, коли технологічні ресурси ТНК проникають до країни з недосконалим ринком.

² Суть теорії інтерналізації полягає в тому, що ТНК замінює ринкові трансакції своїми внутрішньо корпоративними трансакціями, за рахунок чого отримується економія на трансакційних витратах.

³ Піонерне теоретичне дослідження Коаса щодо інтерналізації операційних витрат присвячене конкурентним перевагам вертикально інтегрованих ділових організацій.

На особливості замкнутого внутрішньо-фірмового ринку вказав також К.Кіндлбергер, зазначивши, що він створюється завдяки зарубіжним інвестиціям в організацію інтернаціонального комплексу фірми, всередині якого відбувається міждержавне переміщення ресурсів. Наявність цього внутрішнього каналу, за яким відбувається міжнародний трансфер технологічних ресурсів ТНК, дозволяє уникати митних, податкових та інших бар'єрів, а також ослабити вплив конкуренції з боку зовнішнього, відкритого ринку.

П.Мері, під впливом теорії життєвого циклу продукту В.Вернона, а також робіт Ш.Хаймера, визначив технологію як головний актив ТНК та ввів у науковий обіг поняття «цикл промислової технології». Він стверджував, що стимули фірми для інтерналізації ринку технології змінюються протягом часу. Розробивши нові технології, ТНК, скоріш за все, будуть схильні їх інтерналізувати. П.Мері започаткував теорію можливості привласнення (*appropriability*) [17]. Вона викриває конфлікт між інноваторами та емуляторами (імітаторами) нових технологій. Якщо можливість привласнення є «високою» і новатори можуть легко захистити свої прибутки, складні технології і відкриття передаються по всьому світу через філії новатора. І навпаки, якщо можливість привласнення «низька», ТНК вважають менш вигідним створювати прості технології та розробляти ідеї для потреб ринку. Тобто ця теорія пояснює обмежену роль ТНК у створенні простих продуктів та технологічних процесів, які мають важливе значення для країн, що розвиваються.

Отже, основою рішень ТНК щодо переміщення технологічних ресурсів на зовнішні ринки є можливості вільної торгівлі, фаза життєвого циклу товару, специфічні щодо фірми компетенції та технологічні переваги.

Питання 2. Вибір механізмів трансферу технологій ТНК обумовлений мотивами та стратегіями, що реалізуються ТНК. Ключовим науковим напрямом у дослідженні цих питань стала OLI-парадигма міжнародного виробництва, запропонована Дж.Даннінгом [18]. Дж.Даннінг об'єднав кілька автономних теорій міжнародної економіки в одному підході, а також три основні аспекти ведення бізнесу на ринках зарубіжних країн: експорту, ПІІ та ліцензування. Відповідно до цієї теорії, в будь-який момент часу обсяг іноземних активів, наявний і контрольований ТНК, визначається трьома об'єктивними складовими:

– природою та набором специфічних переваг володіння власністю (або конкурентних переваг) для іноземних інвесторів, особ-

ливо порівняно з національними операторами – О-переваги (розмір компанії та її позиція на місцевому та зовнішніх ринках, менеджмент, ноу-хау, технології, торговельні марки, маркетинг тощо);

– природою і набором місцевих факторів і ринків, що пропонуються окремими країнами іноземним інвесторам – L-переваги, що додає ваги вже існуючим конкурентним перевагам (захист від коливань ринку та можливість контролю над активами);

– рівнем, до якого компанії можуть бути інтерналізовані – I-переваги, тобто контролювати власні конкурентні переваги, а не переносити і не пропонувати їх закордонним фірмам, наприклад, через експорт або ліцензування (географічний розподіл ресурсів і ринків, конкуренція на ринку ресурсів, політична стабільність, політичний лібералізм, стабільна правова система, розвинена інфраструктура тощо).

ТНК обирає механізм трансферу технологічних ресурсів до інших країн відповідно наявним перевагам. Ліцензійні угоди є менш дорогою формою інтернаціоналізації та укладаються, переважно, за умов переваг володіння. Якщо до них додаються переваги інтерналізації, ТНК інвестує більше капіталу на зовнішні ринки за рахунок експорту. Найбільш капіталомістким варіантом є ПІІ. Передумовою цього каналу, окрім зазначених вище, є переваги розміщення (табл. 1).

Таблиця 1

Вибір форми міжнародного трансферу технологій ТНК, залежно від категорії переваг

		Категорії переваг		
		Володіння	Інтерналізації	Розміщення
Механізм трансферу технологій	Ліцензування	Так	Ні	Ні
	Експорт	Так	Так	Ні
	ПІІ	Так	Так	Так

Джерело: складено на основі: Rugman A.M. Inside the multinationals 25th anniversary edition : the economics of internal markets. – London : Palgrave Macmillan, 2006. – 164 p.

Водночас, важливим фактором в ухваленні рішення щодо механізму реалізації технології є характерні риси й властивості самої технології (складність, новизна, тип тощо). Чим новіша і складніша технологія, чим вища її цінність та унікальність, тим імовірніше її рух відбуватиметься у внутріфірмових межах.

А.Ругман, дослідивши вибір ТНК між експортом, ПІІ та ліцензуванням дійшов висновку, що ліцензування матиме місце переважно у високорозвинених галузях і тому, стратегія обслуговування зовнішнього ринку буде виглядати так: експорт – ПІІ – ліцензування. На його думку, зростання стандартизованих продуктів та ефективне державне управління спонукають ТНК використовувати неемісійні форми міжнародного трансферу технологій, такі як: ліцензування та створення спільних підприємств [20, с.74]. Таким чином, більш ефективне державне регулювання скорочує витрати ТНК на ліцензування, збільшуючи привабливість цього каналу залучення технологій на будь-якій стадії зрілості товару.

Оскільки компанії починають свою діяльність за кордоном завдяки перевагам наявних у них активів, Дж.Даннінг увів у науковий обіг термін «експлуатація наявних активів» (*asset exploiting*). Зміст його концепції полягає в тому, що технологія, розроблена в материнській компанії, є провідником для створення нових зарубіжних філій, які, своєю чергою, мають здійснити внесок в експлуатацію цієї технології на зовнішньому ринку.

Наприкінці 1980-х років Х.-Ч.Мун у результаті дослідження діяльності південно-кореїських ТНК запропонував теорію дисбалансів, в якій, поряд з традиційним аналізом переваг (*advantages*), якими володіє фірма, виокремлюються нетрадиційні ПІІ, коли компанія починає виходити на зовнішні ринки через наявні в неї «недоліки» (*disadvantages*) [21]. Х.-Ч.Мун виокремив категорію стратегій ТНК, пов'язану не з експлуатацією наявних, а з додаванням нових активів (*asset augmenting*). Х.-Ч.Мун і його колеги довели, що фірма може здійснювати ПІІ з метою встановлення контролю над розташованими в передових країнах лабораторіями заради підвищення конкурентоспроможності своєї продукції, оскільки у себе на батьківщині проводити якісні ДіР не має можливості через відсутність фахівців та відповідних наукових шкіл. Ця концепція є особливо важливою для розуміння експансії ТНК із країн, що розвиваються. Будучи новачками в глобальній економіці, вони прагнуть збільшити свою конкурентоспроможність і стати глобальними гравцями, придбавши весь необхідний набір конкурентних переваг.

У сучасній теорії ТНК велика увага приділяється виявленню мотивації фірми до інтернаціоналізації залежно від наявних переваг. Дж.Даннінг опрацював та розширив таксономію інтернаціоналізації діяльності ТНК, раніше запропоновану Берманом, та з'єднав її з параметрами OLI, поліпшивши свою еkleктичну пара-

дигму [22]. Це дозволило визначити ключові мотиви інвестицій ТНК. Їх розуміння дозволяє встановити мотиви трансферу технологічних ресурсів ТНК в інші країни та оцінити можливі наслідки.

Ринково-орієнтовані ПІІ (*market-seeking*) здійснюють ТНК на ринки, що раніше обслуговувалися за рахунок експортних поставок; у закриті ринки, захищені імпорнтними тарифами або іншими бар'єрами; в регіони своїх клієнтів; з метою адаптації товарів до місцевих ринків і особливостей.

Ресурсо-орієнтовані ПІІ (*resource-seeking*) це придбання рідкісних і специфічних ресурсів за нижчою ціною, ніж можна було б отримати в країні розташування ТНК. Головний мотив здійснення ПІІ відповідно до цієї стратегії – мінімізація витрат на виробництво, забезпечення поставок природних ресурсів і підтримка стійкої конкурентоспроможності. Цю стратегію поділяють на три підгрупи: пошук фізичних ресурсів (*physical resource seeking*), зокрема, мінеральних, енергетичних, сировинних матеріалів тощо), пошук робочої сили (*labor seeking*) та пошук знання (*knowledge seeking*), технологій, навичок управління, досвіду маркетингу тощо.

ПІІ, орієнтовані на збільшення економічної ефективності (*efficiency-seeking FDI*), ТНК здійснюють з метою зниження витрат та оптимізації процесів. Для їх здійснення повинні існувати такі умови у приймаючій країні: низька вартість некваліфікованої і кваліфікованої праці; вартість ресурсів і робочої сили з поправкою на продуктивність; інші витрати, наприклад, транспорт та зв'язок; угоди регіональної інтеграції (міжнародний поділ праці).

Стратегічно-орієнтовані ПІІ (*strategic asset-seeking FDI*) реалізують ТНК з метою досягнення довгострокових стратегічних цілей (збереження та примноження їхніх активів). Мотиви цієї стратегії – зміцнити свої глобальні конкурентні позиції і послабити конкурентів шляхом придбання існуючого портфелю активів фірм.

В останні роки поширився феномен інтернаціоналізації ДіР в рамках ТНК, що дозволяє донору оптимізувати витрати, мобілізувати людські та інші ресурси, а реципієнту – скористатися зарубіжними технологіями. Р.Нарула і Дж.Даннінг зазначають, що ступінь інтернаціоналізації ДіР, хоча і залишається невеликим, порівняно з товарами, тим не менше спостерігається певна позитивна тенденція, однією з причин якої є різке зростання діяльності з пошуку стратегічних активів через ПІІ [23].

П.Патель і М.Вега, Ле Бас і С'єрра [24] вивчали стратегії ТНК щодо міжнародного розміщення їхньої діяльності, заснованої на

знаннях, використовуючи матрицю сильних і слабких сторін фірми щодо здійснення ПІІ в науково-дослідні розробки, на базі технологічних профілів материнської та приймаючої країни. Серед інших було виділено технологічно-орієнтовані прямі іноземні інвестиції в ДіР (*technology-seeking*). Цей тип стратегії спрямований компенсувати країні-базування ТНК слабкі сторони в певній технологічній області, вибравши приймаючу країну з продемонстрованими сильними позиціями в необхідних технологіях. Вчені запропонували кваліфікувати таку стратегію як «ПІІ, що експлуатують приймаючу країну» (*host country-exploiting FDI*). Останні дослідження показують, що країна-реципієнт поряд із зисками від залучення технологій через інтернаціоналізацію ДіР в рамках прямих іноземних інвестицій ТНК, може отримати й негативні наслідки, зокрема такі: скорочення масштабів здійснення національних науково-технологічних робіт, витіснення на ринку праці та технологічну залежність [25].

Окремий напрям дослідження міжнародних потоків технологій у контексті міжнародної діяльності ТНК запропонований Скандинавською школою. Він отримав назву «Уппсала» (*Uppsala*)⁴. Модель інтернаціоналізації бізнесу Уппсала припускає, що компанія поступово збільшує свою присутність за кордоном. Фірма починає свої зарубіжні операції з експорту і поступово рухається у напрямі більш інтенсивних, технологічних операційних моделей. Виходячи з позиції прибічників цієї концепції можна зробити висновок, що *ТНК у специфічному середовищі приймаючої країни протягом тривалого часу накопичуючи знання (комбінуючи власні знання із знаннями про місцеві ринки), послідовно збільшують свої інвестиційні зобов'язання на місцевих ринках та з часом посилюють технологічну складову. Тобто перенесення ресурсів ТНК в економіку приймаючої країни є еволюційним процесом, а вибір механізму трансферу технологій, як: ПІІ, експорт, ліцензування, обумовлюється не лише зміною стратегії ТНК, а й технологічним розвитком країни-реципієнта.*

Питання 3. До теорій, які аналізують вплив технологій ТНК на економіку приймаючої країни, належить узагальнена теорія економічного розвитку, що отримала назву теорії «гусиного клину». К.Акамацу на прикладі промисловості Японії виявив, що країни, які розвиваються, досягають технологічного та економічного роз-

⁴ Назва моделі «Уппсала» (*Uppsala*) обумовлена походженням місця розташування Упсальського університету (Швеція).

витку через поетапну індустріалізацію власних економік, що відбувається за такими стадіями: імпорт, місцеве виробництво, експорт [26, с.12–15]. Ця послідовність має такі особливості:

1. Товари народного споживання імпортується країною, що розвивається, з відкритою економікою, а експортуються низькотехнологічні товари або сировина.

2. Внутрішнє виробництво імпортованих товарів починає поступово розвиватися за рахунок наявності внутрішнього ринку, сформованого імпортом. Цей процес супроводжується ростом національної свідомості до економічної незалежності, протекційної політики держави щодо підтримки галузей, що зароджуються. Імпорт низькотехнологічних споживчих товарів скорочується. Для розвитку внутрішнього виробництва споживчих товарів країна починає імпортувати більш капіталомісткі товари.

3. Внутрішнє виробництво споживчих товарів розвинене і конкурентоспроможне настільки, що надлишки виробництва починають експортуватися. На цьому етапі країна переходить у фазу зростання експорту.

4. Країна поступово скорочує експорт низькотехнологічних споживчих товарів на користь більш капіталомістких. Виробництво споживчих товарів країна поступово починає розміщувати в менш розвинених країнах.

Через ці етапи К.Акамацу показав, що в умовах міжнародної торгівлі розвинені країни спеціалізуються на виробництві капіталомістких товарів, тоді як різниця в оплаті праці між розвиненими країнами і тими, що розвиваються, робить імпорт споживчих товарів з менш розвинених країн вигідним.

Спостерігаючи за декількома галузями Японії з 1870 р. до початку Другої світової війни, К.Акамацу побачив, що зазначений процес приймає форму трикутника небезпідставно, або форму гусиного клину, що летить, і графічно це представлено в наступному вигляді (рис. 1).

Модель «гусиного клину» К.Акамацу застосував для пояснення індустріалізації менш розвинених країн за рахунок поступового перетворення імпортних товарних позицій в експортні. Він пояснював, що в умовах міжнародної торгівлі індустріалізація менш розвинених країн проходить по такому ж принципу – поступово від сировинних товарів до більш технологічних за рахунок технологічного надолуження на базі зростання частки імпорту капіталомістких товарів. Цю ж модель він застосовує для пояснення

наздоганяючого розвитку країн: менш розвинені країни йдуть шляхом індустріалізації за країнами зі сформованими високотехнологічними галузями в порядку гусей, що летять, де «провідним гусаком» є розвинена країна. При цьому К.Акамацу зазначає, що країни не обов'язково розвиваються з однією швидкістю, не виключено, що деякі країни надовго застрягають у статусі відстаючих, тоді як іншим (наприклад, Японії) вдається досить швидко зрівняти структуру своєї економіки з економіками розвинутих країн.

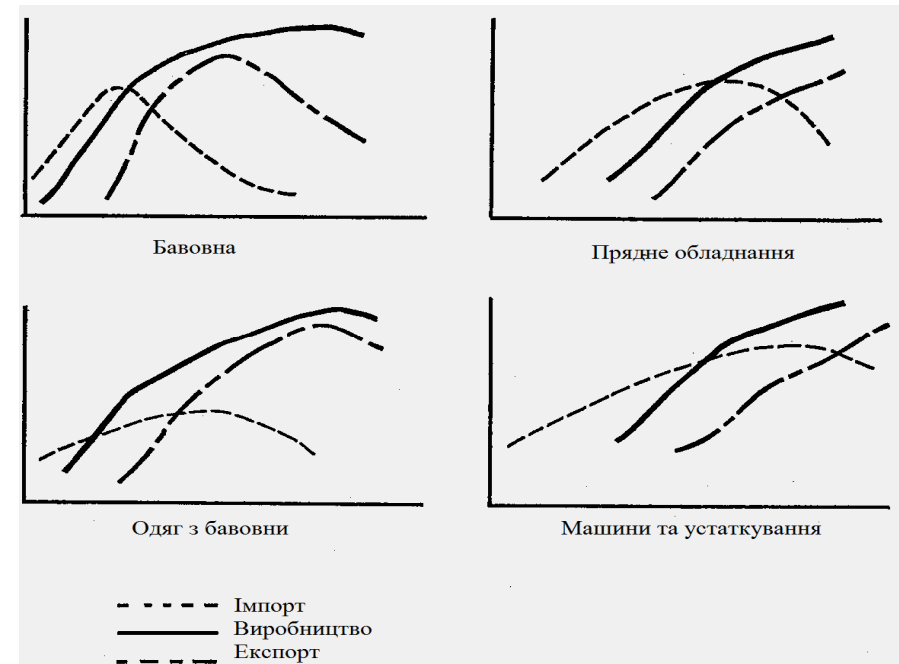


Рис.1. Модель «гусиного клину»

Джерело: Satoru Kumagai A Journey Through the Secret History of the Flying Geese Model, IDE Discussion Paper. – № 158. – 2008. – С. 12.

С.Кумагаї у роботі «Подорож по таємній історії моделі гусей, що летять» вказує на те, що для кожного регіону існує своя провідна країна: є група країн, де Америка очолює «гусиний клин», Англія і Німеччина – ведуть регіон Західної Європи, а є регіон, де провідну роль відіграє Японія. Він визначив коло країн, що відно-

сяться до «клин» Японії [27] і саме ця модель регіонального розвитку визнається як парадигма «гусиного клину» (рис. 2).

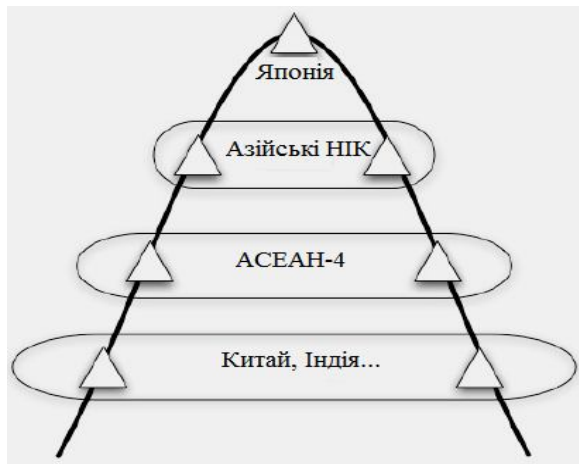


Рис.2. Модель регіонального економічного розвитку «гусиного клину»
Джерело: Kojima Kiyoshi. The «flying geese» model of Asian economic development: origin, theoretical extensions, and regional policy implications // Journal of Asian Economics. – № 11. – 2000. – С. 6.

Узагальнюючи модель К.Акамацу відносно країн, що розвиваються, можна сказати, що країна за рахунок нарощування експортного потенціалу поступово починає накопичувати резерви капіталу і підвищувати кваліфікацію робочої сили. Це приводить до поетапної індустріалізації промисловості та зростання капіталомістких галузей. Саме здійснення індустріалізації за рахунок розбудови національного потенціалу К.Акамацу вважає основним елементом зниження залежності від ТНК розвинених країн.

Учні К.Акамацу доповнили модель аналізом ролі нагромадження капіталу, навчанням у процесі роботи (learning-by-doing), роллю ТНК і прямих іноземних інвестицій. К.Коджима представив її в таких вимірах: 1) раціоналізація виробництва – послідовний перехід від простих товарів до складних (від виробництва бавовняних до виробництва синтетичних волокон) – зростання доданої вартості, підвищення продуктивності; 2) диверсифікація виробництва – послідовна поява нових індустрій від виробництва спо-

живчих товарів до капіталомістких (від текстилю до сталі і далі до автомобілів) і розвиток експортного потенціалу [28].

За переконанням К.Коджими, модернізація та зростання національної економіки відбувається на базі вказаних вище процесів, котрі є альтернативними і неможливими для одночасного їхнього застосування в умовах обмеженості капіталу і людських ресурсів. Вчений пояснює, що диверсифікація економіки відбувається за рахунок нагромадження капіталу і переходу від трудомістких до капіталомістких галузей. Автор обґрунтовує, що в Японії спочатку зусилля були спрямовані на диверсифікацію галузей економіки шляхом створення нових ключових індустрій, а потім розпочався етап раціоналізації в цих галузях. Почергове просування диверсифікації та раціоналізації приводить до зростання виробництва і торговельної експансії. Приплив ПІІ, а з ними трансфер технологій надає цьому процесу більший імпульс у країнах, що розвиваються. Саме через фактор ПІІ К.Коджима пояснює регіональну трансмісію четвертої фази первинної моделі К.Акамацу: випереджальна країна в умовах зростання доходу втрачає перевагу у витратах на оплату праці і починає організовувати виробництва у менш розвинених країнах, передаючи технології та управлінські навички. Таким чином, менш розвинена країна задовольняє за рахунок виробництва товарів внутрішній і зовнішній попит, і частина її експорту прямує у вигляді зворотного імпорту в розвинену країну, тоді як експорт капіталомістких товарів розвиненої країни продовжує зростати.

Відповідно до положень К.Коджими, ПІІ стимулюють вдосконалення виробничого процесу, та загалом формують основу для покращення інвестиційного клімату в країні. Саме «про-торговельні» інвестиції, як зазначає К.Коджима, дозволяють здійснювати передачу технологічного досвіду від однієї країни до іншої, втілюючи модель «гусиного клину» у життя. У випадку з регіоном Східної Азії передача досвіду відбувалася від Японії до Південної Кореї і Тайваню.

Незважаючи на те, що модель К.Акамацу концентрується безпосередньо на технологічному надолужуванні, вона має багато спільного з моделлю Р.Вернона, що зосереджується на продукті. К.Акамацу бачить демонстраційні ефекти від торгівлі (коли місцеві фірми освоюють технології ТНК шляхом їхньої імітації чи несанкціонованого розкриття секретів іноземної технології), що є наслідком імпорту товарів промислового призначення як найбільш домінуючий канал передачі технології до приймаючої країни. Вод-

ночас, К.Акамацу не подає будь-якого системного аналізу ролі великих фірм (як це було зроблено Р.Верноном) у поясненні економічним піднесенням промислової діяльності, а також не враховує роль держави щодо подолання зовнішніх загроз. Також К.Акамацу не торкається питання, чи може початися промислове виробництво імпортової продукції за рахунок місцевого капіталу, як у Японії і нових індустріальних країн (НІК) першої хвилі (крім Сінгапуру, і в меншій мірі в Гонконзі) або переважно за рахунок іноземних інвестицій як у другому ешелоні НІК, або в результаті поєднання обох джерел.

Подальше поглиблене розроблення моделі «гусиною клину» здійснювалося вченими з появою ТНК. ЮНКТАД в «Доповіді про світові інвестиції за 1995 р.» наводить здобутки іншого учня К.Акамацу – Т.Озави щодо ролі корпорацій у цій моделі технологічного розвитку [29, с.285]. Вчений встановив, що присутність ТНК прискорює часовий період моделі за рахунок виключення фази імпорту, в результаті чого приймаюча країна може відразу налагодити виробництво та експорт товару без тимчасових втрат на послідовний розвиток (рис. 3–4). Як зазначено в доповіді, Японія, Південна Корея, Тайвань у процесі розвитку окремих галузей значною мірою поклалися на іноземні ТНК, а пізніше почали створювати свої ТНК. При цьому, особливістю всіх успішних країн Східної Азії є здатність перебувати в процесі постійної трансформації за рахунок спроможності залучати інвестиції і технології, вміти імітувати та навчатися на досвіді розвинених країн, у тому числі, через цілеспрямовану індустріальну політику держави. Сучасна парадигма «гусиною клину» підтверджує, що ТНК є найважливішим каналом для передачі технологій. Т.Озава називає ці фірми «агентами з повторного використання порівняльних переваг» (*agents of comparative-advantage recycling*) [30]. Вчений також визнає, що поряд з ПІІ неакціонерні форми співпраці з ТНК, в тому числі, ліцензування і субпідряд та інші механізми, мають розглядатися як важливі канали передачі технологій. С.Окіта вважає, що в найбільш узагальненому вигляді модель «гусиною клину» може бути проілюстрована таким чином (рис.5). Пояснення рис. 5 таке: по напрямку 1 показаний процес диверсифікації економіки, у напрямку 2 – передача технологій, у напрямку 3 – спеціалізація країн в залежності від рівня індустріального розвитку від впливом іноземних технологій.

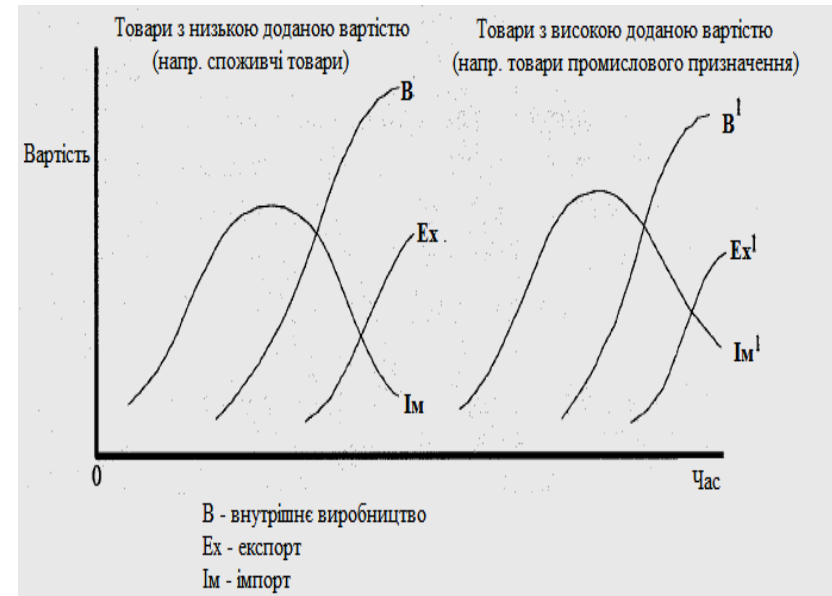


Рис.3. Основоволожна модель промислового зростання Акамацу

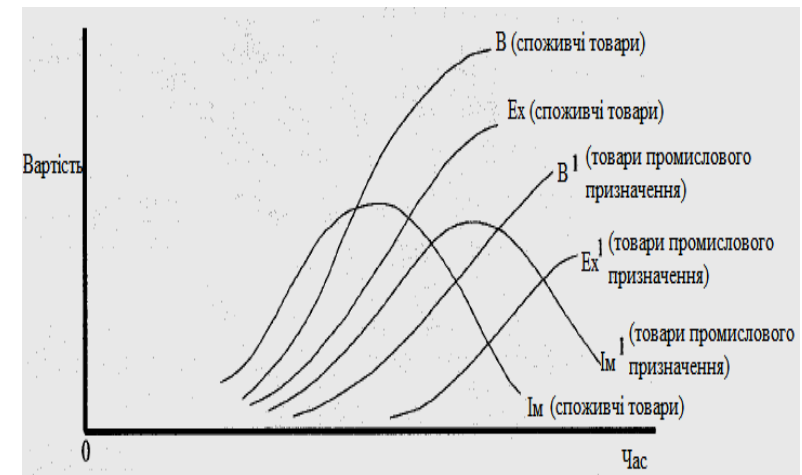


Рис.4. ТНК разом з місцевим управлінням зростання нової індустрії (зростання, що стиснуто часом)

Джерело : Ozawa T. Foreign Direct Investment and Economic Development / T. Ozawa // Transnational Corporations. – 1992. – № 1. – С. 259.

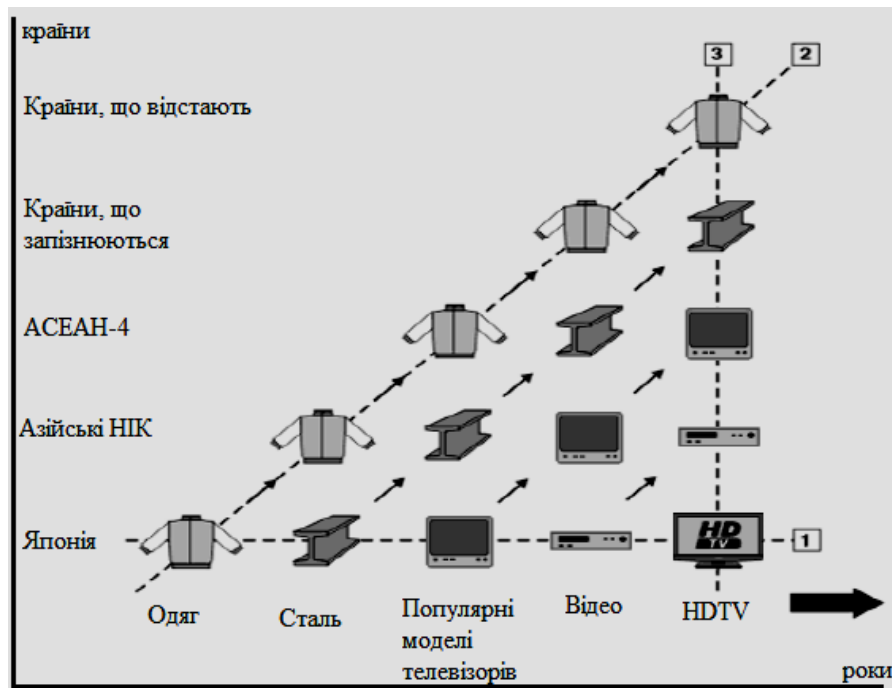


Рис.5. Ілюстрація послідовної структурної трансформації країн Східної Азії

Джерело: Hart-Landsberg M., Burkett P. Contradictions of Capitalist Industrialization in East Asia: A Critique of «Flying Geese» Theories of Development // Economic Geography, 1998. – Vol.74, No.2. – P. 87–110.

Модель «гусиного клину» визнається академічною спільнотою, проте існує критика цієї моделі. На думку дослідників [32], політика Японії щодо розподілу виробництва на регіональному рівні створює передумови для «спустошення» економіки безпосередньо Японії і створення конкурентного тиску в економічному та соціальному плані на робітників. Так протягом 90-х років минулого століття в Японії спостерігався високий рівень безробіття, така ситуація на ринку праці створює постійний стрес працівникам і напруженість у суспільстві. При цьому, процес розподілу виробництва в регіоні відбувається на базі вертикальної ієрархії шляхом інкорпорування потенційних конкурентів і максимізації прибутку основного власника нової технології. В умовах домінування зов-

нішнього капіталу торгівля між країнами регіону набуває колоніальної форми: наприклад, у торгівлі між Японією і Тайландом, перша експортує товари виробничого призначення, а Тайланд – сировинні товари, при цьому, в останньому випадку індустріалізація призвела до згубних екологічних наслідків (забруднення повітря, виснаження водних ресурсів).

Для виявлення негативних наслідків від діяльності ТНК для приймаючої країни Кумар Прадхан проаналізував зв'язок між ПІІ, зростанням і внутрішніми інвестиціями за даними 107 країн, що розвиваються. Вони довели, що іноземні інвестиції витісняють внутрішні інвестиції [33]. Окремі автори вказують на заміщення або витіснення (*crowding out*) менш ефективних національних компаній, що призводить до перерозподілу внутрішніх ресурсів між різними за прибутковістю компаніями. На думку фахівців ОЕСР це відбувається через низьку абсорбційну здатність країни до інновацій [34]. Є роботи, де виявлено практику ТНК щодо здійснення ДіР в країні базування та обмеження проведення ДіР зарубіжними філіями, а також обмеження зав'язків із науковими установами національних інноваційних систем приймаючої країни. Діяльність ТНК у країнах, що розвиваються, може впливати на збільшення технологічної залежності, або на зменшення регіонального технологічного потенціалу.

Питання 4. Серед теорій, що характеризують передумови ефективного залучення технологій через ПІІ та його впливу на економіку приймаючої країни в рамках концепцій міжнародної торгівлі – теорія шляху інвестиційного розвитку. Основні елементи цієї теорії були сформульовані Дж.Даннінгом у 1981 р., далі вони удосконалювалися автором спільно з Р.Нарула [13, с.38–40]. Залучення ПІІ відбувається в п'ять стадій і характеризується залежністю ПІІ від рівня розвитку країни-донора. Країни з трудомісткими, низькотехнологічними виробництвами, де переважають галузі добувної промисловості є імпортерами ПІІ. Коли вони починають розвивати капіталомістке виробництво і рухатися в напрямку інноваційного розвитку, імпорт ПІІ до цих країн посилюється (2-га стадія). Якщо цей процес доповнюється орієнтацією на експорт, країна сама починає експортувати ПІІ (3-я стадія). Остання, (5-а стадія) реалізується, коли імпорт та експорт ПІІ фактично збалансовані, що характерно для найбільш розвинених країн, які володіють усім набором переваг (O, I, L), що забезпечують їм світове лідерство в капіталомістких і високотехнологічних секторах. Теорія Діннінга-Нарула припускає, що компанії мають тенденцію

розміщувати ПІІ на ринках з більш низьким співвідношенням ВВП на душу населення, ніж в країні базування ТНК, поки менш розвинені країни не досягнуть п'ятої фази.

Положення цієї теорії можуть значною мірою пояснити роль уряду в еволюції конкурентоспроможності національних підприємств та країни як території для розміщення промислового виробництва. Водночас теорія актуалізує двосторонній зв'язок між залученням технологій через ПІІ та посиленням переваг розміщення економіки приймаючої країни.

Питання нарощування переваг розміщення значною мірою пов'язані з концепціями нагромадження капіталу. С.Лалл і Р.Нарула вказують, що зусилля країни з нагромадження капіталу є не лише передумовою структурних перетворень, але й залучення ПІІ. Основний парадокс, на думку вчених, полягає в тому, що при слабкому місцевому потенціалі індустріалізація має бути більш залежною від прямих іноземних інвестицій. Однак ПІІ не спроможні впливати на розвиток промисловості за відсутності місцевих потужностей [35, с.457]. Емпіричні дослідження довели, що збільшення внутрішніх капіталовкладень сприяє нарощуванню імпорту технологій. Отже, зусилля національної економіки (в числі яких адекватні витрати на додатковий фізичний капітал чи витрати на імплементацію іноземних технологій до місцевих умов) надають стимули для економіки з метою залучення іноземних прогресивних технологій.

Поряд із нагромадженням капіталу, серед чинників посилення ефекту від залучення технологічних ресурсів ТНК, значну увагу приділяють потенціалу країни щодо освоєння нових знань. Відповідно до концепції абсорбційної здатності до інновацій В.Кохена і Д.Левінталя [36], спроможність розпізнавати й усвідомлювати цінність нової інформації, асимілювати й використовувати знання із середовища, обумовлює успішне залучення іноземних технологій та ефективність їх освоєння у національному виробництві. Виходячи з цього, використання технологічних ресурсів ТНК як важеля інвестиційно-інноваційної модернізації вимагає посилення абсорбційної здатності до інновацій як на мікро- так і на макрорівні.

У значній мірі абсорбційна здатність країни обумовлює її інноваційний розвиток, що забезпечує модернізацію через нову комбінацію факторів виробництва, а також отримання додаткової вартості. Й.Шумпетер обґрунтував теорію «креативної деструкції» як процесу абсолютної трансформації економіки внаслідок поєднан-

ня знань з новаторськими процесами. Концепції національних інноваційних систем К.Фрімена, Б.-А.Лундвалла, Р.Нельсона розкривають ключові засади створення та поширення технологій, а також їх імплементації в модернізаційні процеси економіки. Ці концепції пояснюють, що перешкодою успішного набуття знань, їх поширення та використання у виробничому секторі є нерозвиненість інноваційної системи приймаючої країни та розрізненість її інституцій, відсутність координації суб'єктів інноваційної діяльності нечіткими стимулами та нечіткими орієнтирами, неефективністю (чи відсутністю) структури, котра відповідає за управління інноваціями на національному рівні з компетентним персоналом і видимою політичною підтримкою. Слабкі рамкові умови (фінансове середовище, підприємництво, ринки факторів, стимули), матеріальна та нематеріальна інфраструктура (венчурний капітал, захист прав інтелектуальної власності, запровадження норм і стандартів, фізична інфраструктура) також перешкоджають залученню та імплементації передових технологій ТНК.

Висновки. ТНК створюють, володіють і контролюють дві третини технологій, які продукуються у світі, що визначає їх ключову роль у встановленні нового міжнародного економічного порядку та розуміння наслідків від прийнятих ними рішень про напрями розвитку технологій та поширення їх результатів. В умовах техноглобалізму і домінування технологій залучення технологічних ресурсів ТНК стає для багатьох країн альтернативою ендегенному науково-технічному прогресу та засобом посилення соціальної здатності та технологічної спроможності держави до інноваційних трансформацій національної економіки.

Причинами інтернаціоналізації технологічних ресурсів ТНК є намагання мінімізувати трансакційні витрати через міжнародну трансакцію зовні через ринок (тобто через експорт) або в межах корпоративної ієрархії (тобто за рахунок ПІІ). Рішення щодо вибору одного з двох альтернативних механізмів приймається на основі порівняння трансакційних витрат на ринку з внутрішніми видатками на координацію. Проте, теорія не враховує культурні відмінності країн, бар'єри на зарубіжних ринках, політико-правові чинники, що, безумовно, впливають на цей вибір. Мотивація ТНК в процесі реалізації технологій на зовнішні ринки багато в чому обумовлена фазою життєвого циклу продукту, що її втілює. Відповідно до парадигми циклу міжнародного виробництва товару, в основі механізмів міжнародного трансферу технологій лежать такі мотиви: експорт є результатом зусиль не втратити прибутки від

реалізації товару, який досягнув фази зрілості; здійснення ПІІ в промислові зарубіжні ринки шляхом відкриття власних філій і виробничих підрозділів продовжує цикл життя товару та знижує витрати за рахунок масового виробництва. Механізми, що застосовують ТНК щодо міжнародного трансферу технологічних ресурсів, обумовлені наявністю певних переваг: ліцензування має місце за умови переваг володіння; експорт – володіння та інтерналізації; ПІІ є оптимальним каналом за наявністю трьох переваг – володіння, інтерналізації та розміщення. Зміни на глобальних ринках, поява нових економічних видів діяльності, більш глибока інтеграція фінансових, логістичних та електронних ринків і лібералізація транскордонних ринків впливають на розвиток моделі переваг.

Єдина перевага, на яку може вплинути уряд приймаючої країни з метою залучення технологічного ресурсу ТНК, – перевага розміщення. Найбільші техніко-економічні перспективи для країни-реципієнта мають ПІІ, що здійснюють ТНК в рамках стратегії пошуку економічної ефективності. Цей тип інвестицій у найкращий спосіб сприяє залученню технологій і ноу-хау, які сумісні з рівнем розвитку приймаючих країн, що дозволяє національним постачальникам і конкурентам отримати вигоди від зовнішніх ефектів через освоєння та імітацію. Країна-реципієнт технологій, завдяки вимогам до ТНК щодо залучення місцевої компоненти інвестицій, а також забезпечення ринку збуту продукції, виробленої афілійованими підрозділами ТНК на території країни, сприятиме стисненню часового періоду, необхідного для створення конкурентоспроможної промисловості товарів широкого споживання і переходу до виробництва високотехнологічних товарів виробничого призначення. Таким чином технологічні ресурси ТНК можуть стати підґрунтям для міжстадійного розвитку економіки приймаючої країни.

Відповідно до регіонального аспекту парадигми «гусиноного клину» для країни-реципієнта технологій важливо визначити країну чи групу країн («провідного гусака»), в кільватері якої буде здійснюватися наздоганяючий розвиток.

Ефективність залучення технологічних ресурсів ТНК як компоненти сталого економічного зростання обумовлюється здатністю приймаючої країни до засвоєння іноземних технологій та пристосування їх до місцевих умов, в основі чого – внутрішні капіталовкладення, здійснення ДіР, якісний кадровий потенціал, що забезпечується цілеспрямованою державною науково-технологічною, інноваційною, інвестиційною, промисловою та кадровою політикою.

1. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку. – К. : Ін-т екон. прогнозів. ; Фенікс, 2003. – 1006 с.
2. Dunning, J. Multinational Enterprise and the Global Economy / J.H. Dunning. – MA : Addison-Wesley, 1993. – 305 p.
3. World Investment Report 1997 // Transnational Corporations. – Geneva : United Nations, 1997. – 243 p. [Electronic Resource]. – Access mode : www.unctad.org
4. Globalization of R&D and developing countries. UNCTAD. – 2005. – 242 p.
5. Technology resources, alliances, and sustained growth in new, technology-based firms // IEEE Transactions on Engineering Management. – № 52(3). – 2005. – P. 292–300.
6. Vernon R. The Harvard multinational enterprise project in historical perspective / R. Vernon // Transnational corporations. – 1999. – V. 8. – N 2. – P. 35–49.
7. Tagi Sagafi-Nejad The UN and Transnational Corporations: From Code of Conduct to Global Compact. Bloomington and Indianapolis: Indiana University Press [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://muse.jhu.edu/books/9780253000699>
8. Декларация об установлении нового международного экономического порядка [Електронний ресурс]. – Доступний з : http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/econ_order.shtml
9. Markusen James R. The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade. – Journal of Economic Perspectives. – 1995. – P. 169–190.
10. Kojima K. Micro and Macro-economic Models of Direct Foreign Investment: towards a synthesis / K. Kojima, Terutomo // Hitotsubashi Journal of Economics. – 1984. – V. 25, № 1. – P. 1–20.
11. Киреев А. Международная экономика : в 2-х частях, ч. 1 / А. Киреев. – 2001. – 547 с.
12. Фишер П. Прямые иностранные инвестиции для России: Стратегия возрождения промышленности / П. Фишер ; пер. с англ. – М. : Финансы и статистика, 1999. – 512 с.
13. Hymer Stephen. The international operations of national firms, a study of direct foreign investment. Massachusetts Institute of Technology [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.mit.edu>
14. Kindleberger C.P. American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment. Yale University Press, New Haven [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.wiso.uni-hamburg.de/uploads/media/8_Kindleberger_1969.
15. Buckley Peter J., Mark Casson. The future of the multinational enterprise / P. Buckley, M. Casson. – Holmes and Meier : London. – 1997. – 308 p.

16. Magee P. Multinational Corporations, the Industry Technology Cycle and Development / P. Magee // *Journal of World Trade*. – Issue 4. – 1977. – P. 297–321
17. The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future // *International Journal of the Economics of Business* Vol. 8, No. 2, 2001, pp. 173–190.
18. Dunning J. Multinational Enterprise and the Global Economy / J.H. Dunning. – MA : Addison-Wesley, 1993. – 305 p.
19. Rugman A.M. Inside the multinationals 25th anniversary edition : the economics of internal markets. – London : Palgrave Macmillan, 2006. – 164 p.
20. Moon H., T. Roehl. 1993. An Imbalance Theory of Foreign Direct Investment / H. Moon, T. Roel // *Multinational Business Review*. – Vol.1 (1). – 1993. – P. 56–65.
21. John H. Dunning, Sarianna M. Lundan *Multinational Enterprises and the Global Economy* Edward Elgar Publishing, 2008. – 920 p.
22. Narula R., J.H. Dunning Explaining international R&D alliances and the role of governments / R. Narula, J. Dunning // *International Business Review*. – Volume 7. – Issue 4. – 1998. – P. 377–397.
23. Patel P., Vega M. Patterns of internationalisation of corporate technology: location vs. home country advantages // *Research Policy*. – 1999. – Vol. 28 (2–3). – P. 145–155.
24. Castellani D., Pieri F. R&D offshoring and the productivity growth of european regions / D. Castellani, F. Pieri // *Research Policy*. – Vol. 42. – Issue 9. – 2013. – P. 1581–1594.
25. Akamatsu Kaname. Historical Pattern of Economic Growth in Developing Countries / Kaname Akamatsu. – Tokyo : Preliminary Issue. – №.1. – 1962. – P. 3–25.
26. Satoru Kumagai A Journey Through the Secret History of the Flying Geese Model, IDE Discussion Paper. – No. 158. – 2008. – 22 p.
27. Kojima Kiyoshi. The «flying geese» model of Asian economic development: origin, theoretical extensions, and regional policy implications // *Journal of Asian Economics*. – № 11. – 2000. – P. 375–401.
28. World Investment Report: Transnational corporations and competitiveness, UNCTAD, 1995 [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://unctad.org>
29. Ozawa T. Foreign Direct Investment and Economic Development / T. Ozawa // *Transnational Corporations*. – 1992. – № 1. – P. 52–73.
30. Sabiro Okita. Special presentation: prospect of Pacific economies / Okita Sabro // *Pacific Cooperation: Issues and Opportunities // Report of the Fourth Pacific Economic Cooperation Conference*. – Seoul : Korea Development Institute. – Vol. 4. – 1985. – P. 18–29.

31. Hart-Landsberg M., Burkett P. Contradictions of Capitalist Industrialization in East Asia: A Critique of «Flying Geese» Theories of Development // *Economic Geography*, 1998. – Vol. 74, No. 2. – P. 87–110.
32. Foreign investment in developing countries. Does it crowd in domestic investment? [Електронний ресурс]. – Доступний з http://unctad.org/en/docs/dp_146.en.pdf
33. Kumar Nagesh, Pradhan Jaja Prakash FDI, Externalities and Economic Growth in Developing Countries [Електронний ресурс]. – Доступний з : http://ris.org.in/images/RIS_images/pdf/dp27_pap.pdf
34. Lall Sanjaya, Narula Rajneesh Foreign Direct Investment and its Role in Economic Development: Do We Need a New Agenda? [Електронний ресурс]. – Доступний з : https://media.law.wisc.edu/s/c_360/yzqwn/foreign_investment3.
35. Cohen Wesley M., Levinthal Daniel A. Absorptive Capacity: A New Perspective on Learning and Innovation Administrative Science Quarterly. – Vol. 35. Special Issue: Technology, Organizations, and Innovation. – 1990. – P. 128–152.

Транслітерований список неангломовних джерел

1. *Ekonomika Ukrainy: strategija i polityka dovgostrokovogo rozvytku*. – K. : In-t ekon. prognozuv. ; Feniks, 2003. – 1006 s. [in Ukrainian]
8. Декларация об установлении нового междunarодного экономического порядка [Elektronnyj resurs]. – Dostupnyj z : http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/econ_order.shtml [in Russian]
11. Kireev A. *Mezhdunarodnaya ekonomika : v 2-kh chastyakh, ch. 1* / A. Kireev. – 2001. – 547 s. [in Russian]
12. Fisher P. *Pryamyje inostrannye investitsii dlya Rossii: Strategiya vozrozhdeniya promyshlennosti* / P. Fisher ; per. s angl. – M. : Finansy i statistika, 1999. – 512 s. [in Russian]

Одержано 25.11.2015 р.