Висновки

Перспективи розвитку підприємництва на селі передбачають побудову інституціональної системи його забезпечення, що потребує формування інноваційного інституціонального забезпечення аграрного консалтингу. Ведення консалтингової діяльності в аграрній сфері базується на системі інформаційного, консультаційного обслуговування із залученням сучасних інформаційних технологій та будується шляхом його інтеграції в систему державного управління агропромисловим виробництвом.

Список використаних джерел

1. Саблук П.Т. Інституціональні засади трансформацій в аграрній сфері: доповідь на Тринадцятих річних зборах Всеукраїнського конгресу вчених економістів–аграрників 20–21 червня 2011 року / П.Т. Саблук. – К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2011. – С. 6.

2. Ткаченко В.Г. Экономическая политика государства в Украине: учебно–методическое пособие / В.Г. Ткаченко, В.И. Богачев, С.Л. Катеринец. – Луганск: «Книжнийсвіт», 2007. – 101 с.

3. Ульянченко О.В. Організація інформаційного забезпечення управління ресурсним потенціалом / О.В. Ульянченко // Ресурсний потенціал аграрного сектору України: управлінський аспект / Монографія. – Суми: «Довкілля», 2010. – С. 266–282.

4. Макхэм К. Управленческий консалтинг / К. Макхэм; пер. с. англ. – М.: Дело и Сервис, 1999. – 288 с.

5. Курб М. Управленческое консультирование / М. Курб. – 2 т. – М.: Интерэкспорт, 1992. – 235 с.

6. Kalna–Dubinyuk T.P. The Development of Extension Servicein Ukraine and the Worldwide Experience. Text–book / T.P. Kalna–Dubinyuk, Stanley R. Johnson. – Kyiv: Agrarnanauka, 2005. – 200 с.

7. Витвицька О.Д. Особливості інноваційних процесів функціонування сільського господарства: польський досвід в умовах СОТ / О.Д. Витвицька, Т.П. Кальна–Дубінюк, В.А. Скрипниченко // Науковий вісник НАУ. – 2008. – №120. – С. 115–120.

8. Кропивко М.Ф. Шляхи розвитку сільськогосподарського дорадництва в Україні / М.Ф. Кропивко // Науковий вісник НУБіП України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2011. – Вип. 168. – Ч. 3. – С. 10–16.

9. Галич О.А. Сільськогосподарське дорадництво: навч. посібн. / О.А. Галич, О.А. Сосновська. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 368 с.

10. Шмідт Р.М. Національна асоціація сільськогосподарських дорадчих служб України: в документах та матеріалах: вересень–грудень 2004. – Т. 3 / Р. М. Шмідт. – К.: Національна асоціація сільськогосподарських дорадчих служб України, 2004. – 404 с.

11. Кальна–Дубінюк Т.П. Проблеми та напрями підвищення ефективності агроконсалтингової діяльності в Україні / Т.П. Кальна–Дубінюк // Формування ринкових відносин. – 2012. – №11. – С. 146–153.

УДК 336.74

М.Д. АЛЕКСЕЄНКО,
д.е.н., професор кафедри банківської справи, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана,
А.В. ЯРОВА,
ст. викл. кафедри банківської справи, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Проблемні питання розрахунково–касового обслуговування банками клієнтів

Розглянуто актуальні питання надання банками клієнтам розрахунково–касових послуг. Визначено окремі напрями подальшого розвитку безготівкових розрахунків.

Ключові слова: *банки, безготівкові розрахунки, гроші, електронні гроші, грошовий обіг.*

Рассмотрены актуальные вопросы предоставления банками клиентам расчетно–кассовых услуг. Определены отдельные направления дальнейшего развития безналичных расчетов.

Ключевые слова: *банки, безналичные расчеты, деньги, электронные деньги, денежный оборот.*

The actual questions of the banks clients cash–settlement services. Establish separate the issues of further development of cashless settlements

Keywords: *banks, cash–settlement, money, electronic money, money turover.*

Постановка проблеми. У ринковій економіці сфера застосування готівки як засобу обігу, платежу і нагромадження вартості дуже обмежена. Переважна частина розрахунків і платежів відбувається без використання готівки, шляхом переказування грошових коштів з рахунків платників на рахунки одержувачів коштів, які відкриті в банках. В Україні готівковий обіг продовжує відігравати значну роль в економічних процесах. Оптимізація сфери грошового обігу, вдосконалення його організації та структури мають важливе значення для досягнення фінансової та макроекономічної стабільності вітчизняної економіки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню грошових розрахунків присвячено роботи багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців та практиків. Проте пи–

© М.Д. АЛЕКСЕЄНКО, А.В. ЯРОВА, 2014

тання грошових розрахунків вимагають подальших досліджень. Це пов'язано, зокрема, із впровадженням у банківську практику нових платіжних інструментів та технологій (зокрема, мобільних, безконтактних платежів), а також внесенням змін до окремих законодавчих актів, які регламентують грошові розрахунки.

Метою статті є розгляд окремих проблемних, дискусійних положень щодо надання банками клієнтам розрахунково–касових послуг. Зазвичай до цих послуг включають відкриття та ведення рахунків, отримання платежів на користь клієнтів та здійснення грошових переказів за дорученням власників коштів, прийняття готівкових коштів для зарахування на рахунки клієнтів та видачу готівки з цих рахунків.

Виклад основного матеріалу. Застосування готівки як засобу обігу, платежу і нагромадження вартості в економіці більшості економічно розвинутих країн дуже обмежено. Розрахунки і платежі здійснюються без використання готівки, шляхом переказування грошових коштів з рахунків платників на рахунки одержувачів коштів, які відкриті в кредитних установах, переважно в банках. У грошовій базі нашої країни готівкових коштів близько 40%, у Росії – 25%, економічно розвинених країнах – до 10%, у Швеції – 3% [2, с. 7].

Активне впровадження фінансовими посередниками нових інформаційних технологій у практику обслуговування клієнтів сприяє не лише підвищенню рівня та якості послуг, що надаються цими установами, а й дозволяє суттєво розширити перелік послуг і впливати на їхню структуру, зокрема збільшенню обсягів безготівкових розрахунків. На сьогодні у світі простежується тенденція щодо зменшення обсягів готівкових розрахунків. Причинами цього, зокрема, є те, що організація та регулювання готівкового грошового обігу вимагає значних витрат як центральних банків, так і комерційних банків. Крім того, центральним банкам і податковим органам складно (а іноді неможливо) ефективно здійснювати покладені на них регулятивно–контрольні функції за грошовим оборотом. Важливим інструментом активізації безготівкових розрахунків є встановлення законодавчих обмежень використання готівки в розрахунках і платежах. Так, ліміт на розрахунки готівкою становить у Франції та Італії 1 тис. євро, у Греції – 1,5 тис. євро, у Бельгії – 5 тис. євро [3, с. 11].

Мінімізація можливостей розраховуватися готівкою та заохочення суб'єктів економіки до використання безготівкових інструментів сприятиме вирішенню низки завдань на макро– та мікрорівні. Розвиток безготівкових розрахунків сприятиме ефективнішій протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, а також проведенню заходів по виведенню економіки з «тіні» та збільшенню доходів держави. Скорочення обсягів готівкових розрахунків дозволить збільшити надходження фінансових ресурсів до національної економіки, зокрема до банківської системи. Одержані додаткові ресурси банки зможуть спрямувати на збільшення обсягу послуг, які необхідні суб'єктам економіки, зроблять ці послуги для клієнтів більш доступними, а також підвищать рівень ліквідності банківської системи.

Слід наголосити на необхідності підвищення рівня безпеки здійснюваних платежів як для платників (у частині зниження ризику втрат та/або розкрадання грошових коштів), так і для одержувачів коштів. На фоні розвитку безготівкових розрахунків зростає і рівень шахрайства. Нині доцільним видається підвищення рівня захищеності систем як готівкових, так і безготівкових розрахунків, а також поглиблення відповідних знань та вмінь не лише у працівників фінансових установ, а й у їхніх клієнтів.

В Україні з 01.09.2013 НБУ введена гранична сума готівкового розрахунку розміром 150 тис. грн. Обмеження введені у розрахунках між фізичними та юридичними особами, а також між фізичними особами за договорами купівлі–продажу, які підлягають нотаріальному посвідченню.

Якщо фізична особа придбає товар у юридичної особи, обмеження становить 150 тис. грн. протягом одного дня, а якщо угода укладається між фізичними особами, обмеження стосується всієї суми, незалежно від того, в один день відбувається розрахунок чи протягом кількох днів. Разом із тим гранична сума розрахунків готівкою підприємств (підприємців) між собою протягом одного дня залишилася незмінною і становить 10 тис. грн.

Підприємства (підприємці) можуть здійснювати розрахунки готівкою між собою та/або фізичними особами протягом одного дня за одним або кількома платіжними документами в межах встановлених граничних сум розрахунків готівкою. Платежі понад установлені граничні суми проводяться через банки або небанківські фінансові установи, які мають ліцензію на переказ коштів без відкриття рахунку, шляхом перерахування коштів з поточного рахунку на поточний рахунок або внесення готівкових коштів до банку для подальшого їх перерахування на поточні рахунки. Кількість підприємств (підприємців) та фізичних осіб, з якими здійснюються розрахунки, протягом дня не обмежується. Отже, обмеження готівкових розрахунків може спричинити незначне підвищення банками розмірів комісій на проведення розрахунків, вимагатиме витрат на розвиток інфраструктури безготівкових розрахунків та впровадження нових платіжних інструментів і технологій.

Зважаючи на викладене вище, можна зробити висновок про подальше стимулювання розвитку безготівкових розрахунків фізичних осіб, зокрема шляхом зниження граничних сум розрахунків готівковою (це повноваження закріплено законодавчо за НБУ) за умови створення необхідної інфраструктури та проведення відповідної просвітницької роботи серед населення.

Подальший розвиток безготівкових розрахунків залежить від діяльності банків, пов'язаної з прийманням готівки для подальшого її переказу за допомогою платіжних пристроїв та через пункти приймання готівки. Приймати готівку з використанням платіжних пристроїв дозволено тільки трьом суб'єктам: банкам, юридичним особам, які уклали агентські

договори з банками, та небанківським фінансовим установам, які отримали ліцензію відповідного органа на переказ коштів і є платіжними організаціями та/або учасниками платіжної системи. При цьому агенти банків та небанківські фінансові установи не мають права передавати іншими особам свої повноваження щодо здійснення операцій із приймання готівки. Слід враховувати і те, що єдиним регулятором діяльності з переказу коштів нині є НБУ. Мова йде про те, що сфера розрахунків та переказу коштів в Україні відноситься до виключної компетенції НБУ. Водночас елементи правосуб'єктності для одержання статусу небанківської фінансової установи залишаються у компетенції Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Тому заслуговує на увагу пропозиція щодо перетворення Державного реєстру банків у Державний реєстр банків та небанківських фінансових установ, що надають послуги з переказу коштів [4, с. 8]. Реалізація цієї пропозиції сприятиме вдосконаленню практики державного регулювання ринку переказу коштів, вирішенню проблеми дуального регуляторного впливу на суб'єктів цього ринку і в підсумку підвищенню ефективності проведення державної політики на ринку переказу коштів.

Як зазначалося вище, для здійснення операцій з ініціювання переказу коштів та виконання інших операцій банки використають платіжні пристрої, зокрема програмно–технічні комплекси самообслуговування (ПТКС). Встановлювати у своїх структурних підрозділах платіжні пристрої економічно вигідно великим банкам, котрі використовують їх насамперед для мінімізації витрат на розрахунково–касове обслуговування клієнтів. Частіше всього через платіжні пристрої клієнти здійснюють погашення кредитів, поповнення депозитних та карткових рахунків. Звісно, через банківські платіжні пристрої можна здійснювати надання різних послуг, зокрема оплачувати послуги операторів мобільного зв'язку, інтернет–провайдерів, комунальних підприємств тощо. Своєю чергою, невеликим банкам мати в кожному відділені власні платіжні пристрої не завжди економічно вигідно. Тому банки, які бажають забезпечити можливість приймання клієнтських платежів через платіжні пристрої, налагоджують співробітництво з небанківськими компаніями, котрі є власниками платіжних пристроїв. Ці банки орендують платіжні пристрої сторонніх компаній та/або просто розміщують їх у своїх відділеннях за винагороду. На відміну від банківських небанківські платіжні пристрої орієнтовані насамперед на прийняття платежів за послуги. Розвиваючи співпрацю з банкам, власники небанківських платіжних пристроїв починають приймати платежі на користь банку як готівкою, так і з використанням платіжних карток. Подібні послуги є платними, причому нерідко комісія одночасно стягується і з банку, і з клієнтів.

Практики свідчить, що розвиток безготівкових розрахунків відбувається переважно за схемою, коли платниками виступають юридичні та фізичні особи, а одержувачами – держава та юридичні особи. Поки що належного рівня розвитку не набули безготівкові розрахунки між фізичними особами, а також між державою як платником і населенням як отримувачем платежів. Тому важливим напрямом подальшого розвитку безготівкових розрахунків має стати впровадження заходів щодо стимулювання цих розрахунків серед всіх учасників платіжного ринку. Такими заходами можуть бути, зокрема: запровадження податкових пільг по заходам, які сприяють розвитку безготівкової платіжної інфраструктури: застосування пільг(бонусів, зниження вартості покупок, робіт, послуг) при використанні платіжних інструментів: запровадження новітніх платіжних інструментів та технологій тощо.

У цьому контексті важливим напрямом зменшення використання готівки в розрахунках є використання платіжних карток та впровадження безконтактних технологій для проведення безготівкових платежів. Зазначимо, що у вітчизняній практиці платіжні картки використовуються переважно з метою зняття готівки. Причинами такого положення є: по–перше, відсутність стимулів для підприємств торгівлі та сфери послуг розвивати безготівкові розрахунки з клієнтами; по–друге, консерватизм населення щодо роздрібних платежів через звичку розраховуватися готівкою; по–третє, небажанням фізичних осіб оприлюднювати інформацію про власні реальні обсяги доходів, а суб'єктами господарювання про реальні обсяги реалізованих товарів та наданих послуг; по–четверте, незначними розмірами доходів в переважно більшості населення України. Відомо, що фізичні особи з високим рівнем доходів віддають перевагу готівковим розрахункам, тоді як фізичні особи з низьким рівнем – розрахункам готівкою.

У банківській практиці залежно від платіжної схеми використовуються дебетові та кредитні картки. Дебетові платіжні картки дозволяють клієнту здійснювати операції в межах залишку коштів, які обліковуються на його рахунку. Проте у деяких випадках держатель картки може здійснювати операції за рахунок наданого банком кредиту (в разі недостатності чи відсутності коштів на картрахунку). В цьому випадку дебетова картка мало чим відрізняється від кредитної. Кредитні платіжні картки передбачають відкриття їхнім держателям кредитної лінії, за рахунок і в межах якої здійснюються операції за допомогою цих карток. Поповнення коштів на дебетові картки може відбуватися як у готівковій, так і в безготівковій формі. Погашення дебетового сальдо по дебетових та кредитних платіжних картках також може здійснюватися в готівковій чи безготівковій формі. Отже, поповнення чи погашення заборгованості за відповідними платіжними картками впливає на обсяги та структуру касових операцій банків. Практика вітчизняних розрахунків свідчить про те, що традиційно платіжні картки використовуються держателями з метою зняття готівки через банкомати або POS–термінали банку. Це, зокрема, стосується зарплатних платіжних карток, а також дебетових платіжних карток, на які зараховують належні вкладникам депозитні проценти.

До останнього часу перевагою дебетових (у тому числі з дебетово–кредитною схемою) платіжних карток порівняно з кре–

дитними були умови одержання готівки. Якщо за одержання готівки по дебетових платіжних картках у пунктах видачі та банкоматах банку комісія з держателя не утримувалася, то з держателів кредитних карток утримання комісії за одержання готівки – явище типове. Нині низка банків у ряді випадків утримує комісію і з держателів дебетових платіжних карток. Крім того, деякі банки видачу готівки з рахунку клієнта (за умови надходження коштів на рахунок в готівковій формі) здійснюють безкоштовно, а при безготівковому зарахуванні коштів на рахунок клієнта – стягується комісія за видачу готівки.

Деякі банки пропонують своїм клієнтам (здебільшого власникам зарплатних карток) пільги за користування кредитом у так званий грейс–період, за який кілька десятків днів взагалі не стягують жодних відсотків. Проте слід враховувати, що, по–перше, умови надання пільгових періодів у банках майже схожі, по–друге, з інформації на сайтах банків не завжди можна однозначно чітко визначити тривалість пільгового періоду, по–третє, грейс–періоди поширюються не на всі види використання кредитки, а лише за умови безготівкового розрахунку карткою за товари та послуги, по–четверте, комісія за зняття готівки саме в цей пільговий період, як правило, вища, ніж в інші. Отже, утримання комісійної винагороди за одержання готівки робить невигідним використання платіжних карток (особливо з кредитною платіжною схемою) як джерело одержання готівки, навпаки, стимулює держателів карток розраховуватися з контрагентами в безготівковій формі.

Одним із чинників, що сприяє розвиткові безготівкових розрахунків, є порядок виплати відсотків за депозитами фізичних осіб. Окремі банки в умовах депозитних договорів передбачають підвищенні відсотки, якщо вкладник погоджується частину процентних доходів отримувати на платіжну картку, використання коштів з якої відбувається лише у безготівковій формі. Інша частина процентних доходів зараховується на платіжну картку, з якої кошти використовуються на розсуд держателя в готівковій чи безготівковій формі.

Розвитку безготівкових розрахунків сприятиме також ширше впровадження електронних грошей, які є одиницями вартості, що зберігаються на електронному пристрої, приймаються як засіб платежу іншими особами, ніж особа, яка їх випускає, і є грошовими зобов'язаннями цієї особи, що виконується в готівковій чи безготівковій формі. В Україні випуск електронних грошей може здійснювати виключно банк, він же бере на себе зобов'язання з їхнього погашення. При цьому сума випущених емітентом електронних грошей не повинна перевищувати суму готівкових чи безготівкових коштів отриманих під час емісії електронних грошей [5]. Отже, електронні гроші не є альтернативою звичайним, не збільшують масу грошей в обігу, а поява їх пов'язана із забезпеченням операцій через мережу Інтернет. Оскільки кількість користувачів Інтернету в Україні постійно зростає, відповідним чином збільшуватиметься кількість користувачів та оборот електронних грошей в Україні.

Розвитку безготівкових розрахунків сприятиме вдосконалення банками обслуговування клієнтів, поліпшення якості та спектру пропонованих платіжних інструментів. Дедалі більшого розвитку набувають послуги дистанційного отримання інформації про стан рахунків, оплату комунальних та інших послуг, поповнення депозиту та/або погашення кредиту. Цьому сприятиме, зокрема, впровадження технології NFC (Near Field Communication), яка дозволяє здійснювати безконтактний обмін даними між мобільними телефонами, смарт–картками, платіжними терміналами, системами контролю доступу та іншими пристроями платіжної інфраструктури. Зазначена технологія дозволяє прискорити швидкість розрахунків та забезпечує більшу безпеку зберігання та передавання інформації. Завдяки зберіганню інформації на окремому чіпсі з високим ступенем захисту та невеликим радіусом дії технології крадіжка або заміна даних, як вважають фахівці, майже неможлива. Отже, активне впровадження безконтактних технологій для проведення безготівкових платежів вимагає розвитку платіжної інфраструктури, зокрема збільшення кількості обладнання, оснащеного технологіями для здійснення безконтактних платежів.

Активний розвиток систем дистанційного обслуговування клієнтів дозволяє банкам знизити адміністративні витрати, забезпечити клієнтам вищу якість обслуговування, ширший спектр нових видів сервісу для підвищення зручності користування банківськими послугами та заощадженням часу. Водночас розвиток дистанційного обслуговування не потребує утримання банками зайвих структурних підрозділів, особливо у великих містах. Також слід врахувати, що чимало жителів, особливо невеликих населених пунктів, із різних причин не користуються дистанційним обслуговуванням. Тому, оптимізуючи власні філіальні мережі, банки мають враховувати те, що Україна досі залишається ринком зі значною преференцією до «особистого» обслуговування у структурних підрозділах банків.

Висновки

Зважаючи на викладене вище, можна зробити висновок про те, що подальший розвиток безготівкових розрахунків вимагає вирішення, зокрема, питань розвитку безготівкової платіжної інфраструктури (в тому числі оснащеної технологіями для здійснення безконтактних платежів), регулювання розмірів комісійної винагороди для банків за проведення операцій з переказу коштів, відкриття та обслуговування рахунків, створення механізмів мотивації переходу населення з готівкових форм розрахунків і платежів до безготівкових.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо функціонування платіжних систем та розвитку безготівкових розрахунків» від 18.09.2012 №5284–VI. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http//zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5284–17

2. Долар хочуть посадити на голодний пайок, а готівку загнати у банки // Урядовий кур'єр. – 2013. – 12 березня. – С. 1, 7.

3. Підвисоцький Р. Безготівкові розрахунки–надійний і сучасний спосіб оплати / Р. Підвисоцький // Вісник НБУ. – 2013. – №10. – С. 11.

4. Новіков В., Кармазин Р. Правова проблематика нормативного регулювання переказу коштів небанківськими юридичними особами: історія питання, сучасне законодавство, перспективи вдосконалення / В. Новіков, Р. Кармазін // Вісник НБУ. – 2013. – №10. – С. 3–8.

5. Алексеєнко М.Д. Електронні гроші та розвиток грошових розрахунків / М.Д. Алексеєнко // Збірн. наук. праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. Вип. 33: у трьох частинах. – Черкаси: ЧДТУ, 2013. – Ч. II. – С. 12–17.

УДК 339.92:339.13.01:339.137.2

С.Г. МІКАЕЛЯН,
к.е.н., доцент, докторант кафедри міжнародного обліку і аудиту,
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

ТНК на світовому ринку високотехнологічної продукції: місце та роль

У статті розглянуто розвиток теоретичних положень і наукових підходів, які розкривають роль і місце транснаціональних корпорацій у системі світового ринку високотехнологічної продукції, в інвестиційних процесах світової економіки, а також у розробці концептуальних підходів до підвищення рівня інноваційної активності ТНК. Акцентовано, що розвиток високотехнологічних галузей промисловості стає визначальним елементом прогресивного розвитку, адже перехід на виробництво високотехнологічної продукції супроводжується зниженням матеріалоємності та енергоємності виробництва, зростанням продуктивності праці і відповідно підвищенням конкурентоспроможності.

Ключові слова: *високотехнологічна продукція, транснаціональні корпорації, інноваційний розвиток, конкурентні переваги, рівень витрат на НДДКР.*

В статье рассмотрено развитие теоретических положений и научных подходов, раскрывающих роль и место транснациональных корпораций в системе мирового рынка высокотехнологичной продукции, в инвестиционных процессах мировой экономики, а также в разработке концептуальных подходов к повышению уровня инновационной активности ТНК. Акцентировано, что развитие высокотехнологичных отраслей промышленности становится определяющим элементом прогрессивного развития, ведь переход на производство высокотехнологичной продукции сопровождается снижением материалоемкости и энергоемкости производства, ростом производительности труда и соответственно повышением конкурентоспособности.

Ключевые слова: *высокотехнологичная продукция, транснациональные корпорации, инновационное развитие, конкурентные преимущества, уровень расходов на НИИКР.*

The article is devoted to the development of theoretical concepts and research approaches that reveal the place and role of transnational corporations in the global market system of high–tech products in the investment process of the world economy and in the development of conceptual approaches to enhance innovation activities of TNCs. The attention that the development of high–tech industry is a key element of progressive development since the transition to the production of high–tech products is accompanied by a reduction in material consumption and energy intensity of production, increasing productivity and therefore competitiveness.

Keywords: *high–tech products, multinational corporations, innovative development, competitive advantage, spending on R&D.*

Постановка проблеми. Визначальним чинником зростання світового ринку високотехнологічної продукції є високий рівень фінансування НДДКР у високотехнологічних галузях економіки розвинених країн і окремих країн, що розвиваються. Продукція високотехнологічних галузей має високий ступінь інноваційності, сприяє задоволенню нових більш складних купівельних потреб, що значно розширює горизонти реалізації, свідчить про більшу їх конкурентоспроможності.

Характер операцій на світовому ринку високотехнологічної продукції різниться залежно від учасників даного роду відносин. Глобалізація світової економіки призвела до переходу першості від ліцензійних угод між незалежними учасниками ринку до операцій з передачі технологій між компаніями, пов'язаними один з одною приналежністю до ТНК, або відносинами стратегічного партнерства в сфері виробничого, науково–технічного або маркетингового співробітництва. Завдяки розширенню своєї діяльності, ТНК стали найвпливовішими і динамічно зростаючими гравцями на світовій арені. На сьогодні під контролем транснаціональних корпорацій знаходиться понад 60% міжнародних ринків товарів і послуг, а також 80% технологічних нововведень і ноу–хау.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичним і методологічним аспектам діяльності ТНК на глобальному ринку присвячено значну кількість досліджень за–

© С.Г. МІКАЕЛЯН, 2014