

Т. О. Фролова,
д. е. н., доцент кафедри міжнародних фінансів,
ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана"

СТРАТЕГІЯ ПРОНИКНЕННЯ ТНК НА ЗАРУБІЖНІ РИНКИ: НАЦІОНАЛЬНИЙ ТА ГЛОБАЛЬНИЙ ПІДХОДИ

T. Frolova,
Doctor of Economics Sciences, associate professor department of International Finance
SHEE "Vadym Hetman Kyiv National Economic University"

ENTRY STRATEGY OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS (TNC) IN FOREIGN MARKETS:
NATIONAL AND GLOBAL APPROACH

Розкрито стратегічні форми проникнення ТНК на зарубіжні ринки та стадії розвитку її міжнародної інвестиційної діяльності. Показано взаємозв'язок цілей базової та інвестиційної стратегій корпорації. Дано визначення поняттю "інвестиційний цикл ТНК".

Disclosed strategic forms of entering foreign markets by transnational corporations and stages of development of corporation's international strategy. Indicated relationship between objectives of main and investment strategies of corporation. Defined the term "investment cycle of transnational corporation".

Ключові слова: інвестиційна стратегія, міжнародна інвестиційна стратегія, глобальна інвестиційна стратегія, стратегічні цілі інвестування, інвестиційний цикл ТНК.

Key words: investment strategy, international investment strategy, global investment strategy, strategic investment objectives, investment cycle of transnational corporations.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Сучасним міжнародним відносинам притаманний стрімкий динамізм та тенденція до подальшого ускладнення системи міжнародних зв'язків, які набувають багатовимірного характеру по всіх напрямках — від економіки і фінансів до сфери безпеки. Взаємна залежність міжнародних суб'єктів постійно зростає, що вимагає пошуку нових форм для їх координованої та узгодженої взаємодії. Відносини стратегічного партнерства є одним з важливих інструментів зовнішньої політики, який дедалі ширше використовується провідними країнами та інтеграційними об'єднаннями, оскільки дозволяє підвищити результативність їх дій на міжнародній арені.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ ЗА ПРОБЛЕМОЮ

Дослідження проблеми прийняття стратегічних інвестиційних рішень започатковані у середині минуло-

го сторіччя в працях С. Майєрса, Й. Магі, В. Беренса, П. Хавранєка та інших авторів. Проблема дослідження феномену ТНК, економічного механізму їх функціонування, пріоритетів та проблем розвитку в умовах глобалізації присвячено ряд праць зарубіжних і вітчизняних науковців. Авторами Р. Робінзоном, С. Кіндлбергером, Х. Перлмутером, Ф. Руттом, С. Хіршем, Т. Ангмонном здійснений аналіз передумов, етапів формування і факторів розміщення ТНК. Т. Білоус, В. Білошапка, В. Рокоча, В. Плотніков, В. Новицький, Л. Руденко, О. Рогач, О. Шнирков дослідили типи, організаційні форми інтеграції компаній, механізм їх функціонування.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

З огляду на результати вивчення літературних джерел за окресленою проблематикою метою статті є розкриття стратегічних форм проникнення ТНК на зарубіжні ринки за стадіями розвитку її міжнародної інвестиційної діяльності, встановлення взаємозв'язку цілей

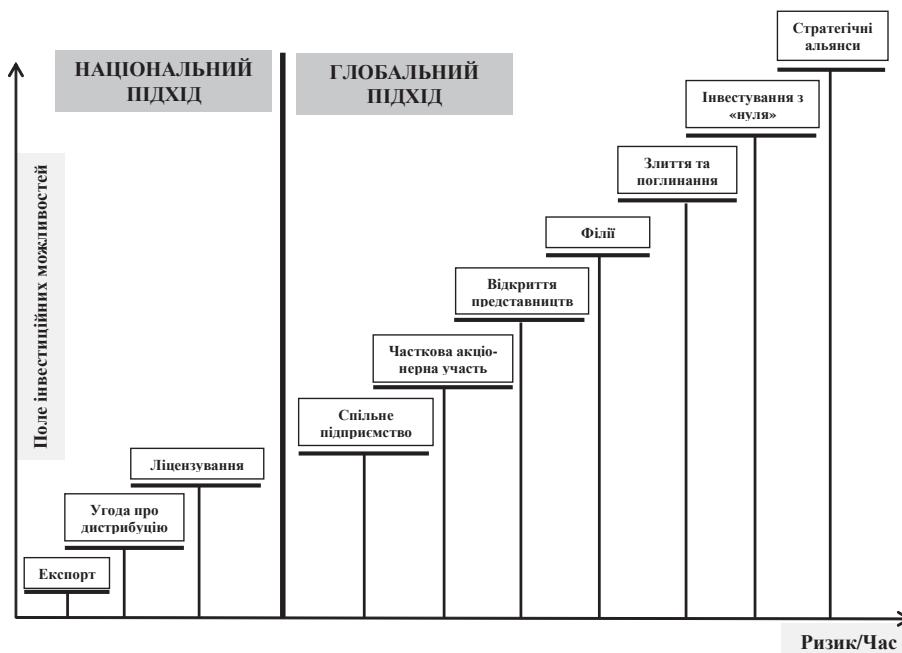


Рис. 1. Форми проникнення ТНК на зарубіжні ринки: національний та глобальний підходи

базової та інвестиційної стратегії корпорації та визначення поняття інвестиційного циклу ТНК.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

У процесі аналізу міжнародних інвестиційних стратегій ТНК користуються кількома формами проникнення на ринки і розширення бізнесу в економіках, що розвиваються (рис. 1). Розуміння цих форм, іноді через комбінацію різних варіантів, дає можливість фахівцям адаптувати інструменти та пропонувати зручні альтернативи інвесторам, які надають перевагу поступовому проникненню на ринок.

При вивченні просторових аспектів міжнародної інвестиційної діяльності ТНК розвинених країн було встановлено, що у кожній давно існуючій великій корпорації з глобальною стратегією можна виділити п'ять приблизно рівних за значеннями стадій розвитку:

- створення корпорації та її закріплення на внутрішньому ринку;
- перетворення корпорації в постійного учасника зовнішньоекономічної діяльності;
- освоєння корпорацією виробництва товарів і/або послуг на зарубіжних ринках;
- посилений розвиток корпорацією міжнародної інвестиційної діяльності;
- утворення потужної глобальної ТНК [1, с. 54].

Невеликі або недавно створені компанії проходять ті ж стадії, але, можливо, ще не дійшли до останніх з них. Зауважимо, що успішний і динамічний розвиток компанії залежить від наявних у неї конкурентних переваг, а не від її розміру. Кожна наступна стадія в історії розвитку компанії зберігає багато рис попередніх стадій. На будь-якому етапі компанія може бути поглинута іншою, буде розвиватися далі як її елемент і у вигляді дочірньої компанії може пройти стадії, що залишилися. При цьому дочірні фірми одного концерну в різних регіонах можуть досягти різного рівня територіального розвитку (хоча очевидно, що він буде не вище, ніж у материнської фірми).

На першій стадії розвитку компанія прагне зайняти стійкі позиції в країні базування. Зазвичай, лише захопивши значну нішу на національному ринку шляхом створення надійної власної збутової мережі або використання послуг постійних дилерів, корпорація готується до освоєння зарубіжних ринків. Іноді вона купує компанію в країні базування для диверсифікації своєї продукції та посилення економічних позицій [1, с. 55].

Основні мотиви виходу корпорації на зовнішні ринки зазвичай пов'язані з подоланням вузькості або насиченості внутрішнього ринку, прагненням отримати більш високі доходи за кордоном. Однак мотивом участі в міжнародній торгівлі може стати і прагнення підвищити свій імідж всередині країни. Далеко не всі компанії включаються в торгові зв'язки цілеспрямовано. Спочатку багато компаній практикують пасивний експорт (тобто з нагоди) і виходять на зовнішній ринок епізодично.

На другій стадії корпорація виходить на зарубіжні ринки. Експорт з нагоди замінюється зовнішньою торгівлею на регулярній основі, хоча нерідко у формі непрямого експорту — через незалежних вітчизняних посередників. Такий вид поставок вимагає незначних змін у виробничих ланцюжках компанії і її організаційній структурі. Для непрямого експорту не потрібні значні кошти на організацію торгової мережі за кордоном або довгострокові контакти з іноземними компаніями, а крім того, він менш ризикований порівняно з самостійним (прямим) експортом, тому що вітчизняні посередники діють за своєю ініціативою, користуючись власними знаннями про кон'юнктуру зарубіжних ринків.

Прагнення знизити витрати на збут і самостійно визначити стратегію завоювання зарубіжних ринків спонукає компанії до прямого експорту. Як правило, корпорації починають зі створення в країні базування експортного відділу та відкриття представництв на зарубіжних ринках. Хоча це не означає, що власні філії створюються обов'язково: навіть гарантійне обслуговування може здійснюватися за згодою в інших фірмах. Торгівля, особливо роздрібна, також часто проводиться через



Рис. 2. Цілі та завдання інвестиційного менеджменту глобальних корпорацій

Джерело: [4].

незалежні іноземні компанії або через мережу торгових дистриб'юторів у випадку налагодження власної збутової мережі. Паралельно посилюються позиції компанії на внутрішньому ринку. При цьому і на всіх наступних стадіях можливе створення нових філій на національному ринку [1, с. 56—57].

На третій стадії корпорації організують на зарубіжних ринках виробництво (у тому числі видобуток сировини або випуск напівфабрикатів), компанії сфери послуг, створюють дочірні компанії. Продовжують розширюватися ринки збуту, причому за рахунок тих країн, де зарубіжні компанії вже створені корпорацією, і країн, де їх ще немає. Потім виникають допоміжні компанії із доопрацювання продукції відповідно до місцевих вимог, монтажу готової продукції з комплектуючих, що поставляються з головної корпорації. З часом може бути організовано автономне виробництво.

Причиною здійснення ПІІ може стати і подолання торгового протекціонізму (яскравим прикладом в ХХ ст. стала Бразилія). В окремих країнах, що розвиваються при забороні створення іноземних філій, поширені ПІІ в спільні підприємства [1, с. 57]. Крім відкриття власного виробництва за кордоном корпорація може продавати ліцензії. Компанії деяких галузей практикують франчайзинг.

На четвертій стадії компанії розширюють свої закордонні мережі підприємств, поступово перетворюючись у повноцінну ТНК. Корпорації провідних країн досягли високого рівня транснаціоналізації не відразу, а багато ТНК з країн, що розвиваються, до цих пір зосереджують основну частину своїх операцій на національних ринках.

На цій стадії розвитку відбувається перетворення в повноцінну ТНК, компанія застосовує вже найрізноманітніші способи здійснення ПІІ, тоді як на третій стадії зарубіжні інвестиційні угоди є одиничними, іноді випадковими, що не підлягають стратегії інтернаціоналізації бізнесу. Зокрема, тільки на четвертій стадії створення спільних підприємств починає використовуватися не як вимушений захід, а цілеспрямовано, як результат стратегічного альянсу. Будь-який проект, що

успішно розвивається, за виробничої або науково-технічної кооперації двох компаній з різних країн, може сприяти поглибленню співпраці. Кооперація починається з укладання патентних угод, передачі прав на виробництво окремих видів продукції, випуску комплектуючих для партнера. Згодом можливе налагодження спільного збуту в третій країнах і реалізація спільних наукових проектів. Не виключено і повне злиття компаній або поглинання одного партнера іншим. Встановлення довгострокового партнерства в різних його проявах — характерна риса функціонування більшості ТНК.

Як окремі елементи розширення зарубіжних мереж компаній можна розглядати створення регіональних відділень, модернізацію і реконструкцію наявних базових компаній на зарубіжних ринках, створення їх філій, появу дочірніх компаній в інших галузях. Паралельно розвивається мережа незалежних постачальників і стратегічних партнерів, з якими може зберігатися конкуренція у деяких сферах. Хоча диверсифікація бізнесу зазвичай посилюється в рамках однієї комплексної галузі, промислові корпорації створюють іноді навіть власні фінансові структури [1, с. 59].

Окремі корпорації для підвищення віддачі від своїх фінансових ресурсів все частіше здійснюють не тільки прямі, а й портфельні капіталовкладення, купуючи на фондовому ринку цінні папери. Така стратегія корпорацій пов'язана з формуванням найбільш ефективного інвестиційного портфеля та здійсненням хеджування (страхування) різних ризиків на макроекономічному рівні (наприклад, валютних). Нерідко корпорації не діють на фондовому ринку самостійно, а користуються послугами спеціалізованих інституційних структур (передусім інвестиційних фондів). Крім того, корпорації все частіше виходять на фондовий ринок з емісією облігацій (рідше акцій) для залучення додаткових фінансових ресурсів.

На п'ятій стадії корпорація, що успішно розвивається, продовжує створювати і розширювати власні компанії, збільшує обсяг зарубіжних продажів, видає нові ліцензії. Разом з тим, окремі філії (як і на інших стаді-

Таблиця 1. Взаємозв'язок цілей базової та інвестиційної стратегії корпорації

Фаза інвестиційного циклу	Базова корпоративна стратегія	Інвестиційна стратегія
Зародження	Захоплення ніші на національному ринку. Підготовка до освоєння зарубіжних ринків	Зародження інвестиційної ідеї, забезпечення достатнього обсягу основного та оборотного капіталу для започаткування діяльності. Практика пасивного експорту
Становлення	Проникнення на зарубіжні ринки	Створення нових філій на національному ринку та відкриття мережі дистриб'юторів та представництв на зарубіжних ринках
Зростання	Закріплення на зарубіжному ринку та розширення на ньому свого сегмента	Створення допоміжних компаній та спільних підприємств. Розширення діяльності за рахунок формування інвестиційного портфеля
Зрілість	Суттєве розширення сегмента й регіональна та галузева диверсифікація	Істотне розширення діяльності за рахунок диверсифікації інвестиційного портфеля, створення дочірніх підприємств, використання венчурного капіталу та альтернативних інвестиційних джерел
Спад	Забезпечення стабільного обсягу діяльності	Інвестування для збереження досягнутого обсягу виробництва та продажу
Перехід у нову якість	Істотне оновлення напрямів діяльності та ринків збуту	Додаткове інвестування, реструктуризація, злиття і поглинання, створення стратегічних альянсів, укрупнення масштабів бізнесу, модернізація технологічних процесів

Джерело: розроблено автором.

ях) можуть бути закриті або продані з кон'юнктурних чи інших міркувань. На цій стадії зростає роль таких видів ПІІ, як покупка конкурентів (у тому числі шляхом нарощування пакета акцій, спочатку придбаних у рамках портфельного інвестування), створення спільних підприємств для стратегічного співробітництва. Корпорація перетворюється на потужну ТНК і здійснює основну частину операцій за межами країни первісного базування в багатьох країнах. Куплені компанії поступово інтегруються в систему виробничо-збутових ланцюжків материнської компанії, а частина старих зв'язків перебудовується.

Найважливішою специфікою цієї стадії є переважання в процесі інвестування злиття гігантських корпорацій, причому при об'єднанні рівних ТНК інвестор визначається лише формально за місцем розміщення головної штаб-квартири або біржі, де котирується переважна частина акцій об'єднаної компанії. Типовим прикладом є об'єднання 1998 року автомобільних фірм "Даймлер-Бенц" (ФРН) і "Крайслер" (США) в концерн "Даймлер-Крайслер", що формально став німецьким.

Для компаній, що працюють у нових сферах (наприклад, пов'язаних з мережею Інтернет), вихід на міжнародний рівень набагато прискорюється через глобальний характер діяльності. Однак при розміщенні таких компаній враховується і територіальний фактор, і стадії [1, с. 60—61].

Процеси інтеграції, що відбуваються в сучасному світі, не можуть оминати й Україну, яка переживає економічну кризу і перебуває в стані занепаду, а тому гостро відчуває потребу у фінансовій підтримці, технологічній допомозі та широкому досвіді міжнародних компаній. Світові економічні зв'язки та взаємодія національних економік можуть стабілізувати розвиток продуктивних сил і забезпечити зростання життєвого рівня населення. При цьому провідними силами поглиблення та розширення цих зв'язків є ТНК, які є водночас і результатом, і головною дійовою особою інтернаціоналі-

зації. Їм належить одна з головних ролей в організації міжнародної діяльності, поширенні науково-технічного прогресу та залученні значних інвестиційних ресурсів [2, с. 253].

У зв'язку зі зростанням ролі ТНК у сучасній глобальній економіці постає питання про формування моделі взаємовідносин національних економік і ТНК, зокрема України і ТНК, які приходять на її ринок, а також з ТНК, які формуються з національних підприємств. Очевидно, що напрями побудови цієї моделі будуть залежати:

- по-перше, від інтересів, цілей та завдань стратегії розвитку самої країни;
- по-друге, від інтересів, цілей та завдань стратегії діяльності ТНК, які входять на ринок або формуються на внутрішньому ринку;
- по-третє, від збігу інтересів, цілей та завдань стратегії розвитку обох сторін;
- по-четверте, від розстановки сил між обома сторонами у глобальному економічному середовищі під час прийняття рішень про формування моделі взаємодії між ними [3].

За твердженням Ю. Маленкова, головними напрямами інвестування компаній-лідерів є:

- зростання конкурентоспроможності. Це головний напрям інвестування, тому що неконкурентоспроможні компанії стають банкрутами. Відбувається орієнтація на ненасичені сегменти ринку і вибір зон зі слабкою конкуренцією, що дає змогу виробляти та збувати дешево і низькоякісну продукцію. Однак за умов глобалізації економіки ці сектори швидко зникнуть, а компанії залишаться з ресурсоемними, малоефективними виробничими лініями, для фінансування яких неможливо буде знайти інвесторів;
- зростання прибутковості інвестованого капіталу. Принцип ефективного менеджменту говорить: якщо ваші невеликі проекти неефективні, то і великі проекти не можуть бути ефективними. В ефективних компаніях розраховують буквально все;

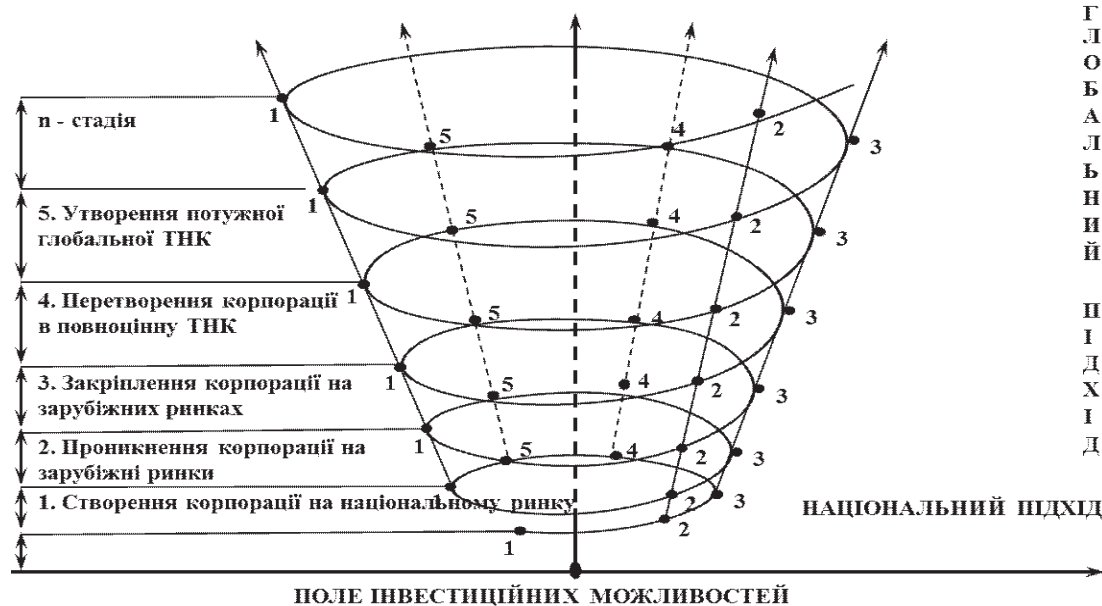


Рис. 3. Спіраль інвестиційного циклу ТНК

Джерело: розроблено автором.

— розвиток виробничого, кадрового та економічного потенціалів компанії. Передбачає інноваційну заміну обладнання, включає інвестування коштів у людський капітал, інтелектуальні технології, банки і бази даних, зростання фінансового та інвестиційного потенціалів [4, с. 64—65].

При формуванні стратегічних цілей інвестиційної діяльності ТНК необхідно виходити насамперед із системи цілей загальної корпоративної стратегії та розвитку основного бізнесу. Ці цілі можуть бути сформовані у вигляді проникнення та закріплення на зарубіжних ринках, забезпечення приросту капіталу, приросту рівня прибутковості інвестицій і суми доходу від інвестиційної діяльності, зміни пропорцій у формах реального і фінансового інвестування тощо (рис. 2). При цьому формування стратегічних цілей інвестиційної діяльності ТНК повинне погоджуватися з фазами її інвестиційного циклу.

Взаємозв'язок між цими стратегіями наведено в табл. 1.

Інвестиційний цикл ТНК, на думку автора, структурно складається з таких фаз: 1) зародження; 2) становлення; 3) зростання; 4) зрілості; 5) спаду; 6) переходу у нову якість.

Сенс цих фаз полягає у наступному: 1) зародження — зародження інвестиційної ідеї, що пов'язана із вивченням можливості проникнення на зарубіжні ринки за допомогою прямих іноземних інвестицій, визначення стратегічних рішень щодо вибору організаційної форми та способу її зарубіжної присутності (перша група рішень пов'язана із визначенням групи контролю над іноземними підприємствами, наприклад, між повною власністю або спільним підприємством. Друга — націлена на визначення способу входження, приміром, вибір стратегії greenfield, що передбачає створення повністю нового підприємства, або стратегії brownfield, що заснована на придбанні вже існуючого підприємства), забезпечення достатнього обсягу о-

новного та оборотного капіталу для започаткування діяльності.

Стратегія придбання (brownfield) вважається кращим способом входження, у той час як спосіб створення нового підприємства (greenfield) доцільно використовувати тільки у випадку надзвичайно високих витрат, що пов'язані з необхідною адаптацією до нового ринку; 2) становлення — закріплення на ринку та завершення формування основного й оборотного капіталу; 3) зростання — досягається завдяки розширенню сегменту ТНК на ринку та її діяльності за рахунок формування оптимального реального та фінансового інвестиційного портфелю; 4) на фазі зрілості при розробці базової стратегії суттєвого розширення сегмента ТНК, регіональної та галузевої диверсифікації, метою інвестиційної стратегії є істотне розширення діяльності корпорації, формування ефективного інвестиційного портфеля, розширення фінансового інвестування, створення дочірніх підприємств, використання венчурного капіталу; 5) спад — сповільнена діяльність без додаткових мотивацій, відсутність інноваційних рішень корпорації спричинює об'єктивний її перехід у фазу економічного спаду. На цій фазі необхідним є забезпечення стабільного обсягу діяльності та здійснення інвестицій для збереження досягнутого обсягу виробництва та продажу продукції; 6) перехід в нову якість — істотне оновлення напрямів діяльності та ринків збуту через диверсифікацію інвестиційного портфеля, додаткового альтернативного інвестування, що спрямовані на успішну реалізацію інвестиційних проектів, укрупнення масштабів бізнесу, модернізацію технологічних процесів, сприяє переходу ТНК в нову якість [5].

У процесі інвестиційної діяльності, як правило, інвестиційні проекти плавно перетікають один в одного, створюючи таким чином певний циклічний та мінливий характер інвестиційного процесу. Усі наведені вище інвестиційні фази мають спільну рису: вони

відображають немонотонне змінне збільшення та зменшення капіталу й інвестицій в часі. У ТНК, завдяки її природі, цей циклічний процес не може закінчуватися повним економічним спадом, але періоди, пов'язані зі збитками, не є винятком в їх "житті". Навіть найуспішніші компанії, що "живуть" довго, не можуть похвалитися, що після кожного інвестиційного циклу вони ставали більшими, а їх бізнес зростав. Але в періоди нестабільності великі компанії більш стійкі порівняно з дрібними, такими, що мають менше ресурсів. Можливості розвитку корпорації в організаційному плані надаються найрізноманітніші: це — реструктуризація, злиття і поглинання, створення фінансово-монополістичних і фінансово-промислових груп, стратегічних альянсів — всі ці заходи спрямовані на успішну реалізацію інвестиційних програм, інвестиційних проєктів, укрупнення масштабів бізнесу, модернізацію технологічних процесів, що сприяє переходу ТНК в нову якість. Принциповим у зв'язку з цим представляється те, що "основним будівельним матеріалом" компаній, які у процесі свого розвитку переходять в нову якість, є капітал, вартість якого у сучасних найбільших концернах становить мільярди доларів, що, безумовно, відкриває широкі інвестиційні горизонти. У результаті з'являється нова внутрішньофірмова структура, відмінна від попередньої. Вона може бути як вищою ієрархією (збільшується кількість "поверхів" управління і, відповідно, витрат на координацію), так і плоскішою (створення фінансово-промислових груп, перехід до мережових структур тощо) [6].

Процес переходу до нової фази інвестиційного циклу ТНК залежить від результатів, а точніше, ефектів впровадження інвестиційної стратегії: економічного і соціального. Останніми роками значна увага приділяється необхідності розмежування економічного і соціального ефекту інвестицій, оскільки в процесі своєї діяльності інвестор не повинен орієнтуватися тільки на одну мету — отримання прибутку, тому що поєднання даних ефектів забезпечить максимальний результат і може сприяти позитивному ефекту синергії. У сучасних умовах, коли основою концепції подальшого розвитку корпорації стає стабільність його забезпечення, важливими критеріями відбору інвестиційних проєктів і стратегій повинні бути поряд із економічними і соціальними важелями також екологічні показники, оскільки вони також визначають результат здійснення інвестиційної діяльності [7]. При цьому екологічний ефект від впровадження інвестиційної стратегії доцільно визначати відповідно до попередженого, а не спричиненого збитку, що повністю відповідатиме меті і цілям розвитку корпорацій щодо забезпечення стійкого стану, не завдаючи шкоди компонентам навколишнього природного середовища, що сприятиме формуванню глобальної конкурентоспроможності суб'єктів бізнесу.

У зв'язку з вищезазначеним виникає необхідність визначення економічного змісту інвестиційного циклу ТНК як детермінованого періоду від зародження інвестиційної ідеї до реалізації інвестиційного продукту з досягненням якісно нового економічного, соціального, екологічного рівня розвитку корпорації або ефективної модернізації технологічних процесів та управлінських

систем. Модель взаємозв'язку корпоративної та інвестиційної стратегії в спіралі інвестиційного циклу ТНК представлена на рис. 3, в якій під цифрами від 1 до 5 слід розуміти фази інвестиційного циклу. З огляду на існування ще однієї — шостої фази інвестиційного циклу (перехід до нової якості, що наведено в табл. 1), вона представлена як новий якісний виток розвитку корпорації, що сприяє її переходу до нової стадії розбудови корпоративної стратегії в часовому періоді на довгострокову перспективу та починається з зародження нової інвестиційної ідеї — фаза 1.

ВИСНОВКИ

Транснаціональні корпорації з глобальною стратегією в своєму розвитку проходять п'ять приблизно рівних за значеннями стадій розвитку: створення корпорації та її закріплення на внутрішньому ринку, перетворення корпорації в постійного учасника зовнішньо-економічної діяльності, освоєння корпорацією виробництва товарів і/або послуг на зарубіжних ринках, посилення розвитку корпорацією міжнародної інвестиційної діяльності, утворення потужної глобальної ТНК. Для компаній, що працюють у нових сферах (наприклад, пов'язаних з мережею Інтернет), вихід на міжнародний рівень набагато прискорюється через глобальний характер діяльності. Однак при розміщенні таких компаній враховується і територіальний фактор, і стадії. При формуванні стратегічних цілей інвестиційної діяльності корпорацій необхідно виходити із системи цілей її загальної стратегії корпоративного розвитку, формування яких повинне погоджуватися з фазами інвестиційного циклу і цілями діяльності корпорації.

Література:

1. Кузнецов А.В. Интернационализация российской экономики: Инвестиционный процесс. Моногр. / А.В. Кузнецов. М.: КомКнига, 2007. — 288 с.
2. Назарова Г.В. Організаційні структури управління корпораціями / Г.В. Назарова. — Харків: ІНЖЕК, 2004. — 419 с.
3. Орєхова Т.В. Напрями формування стратегічного партнерства у відносинах між Україною та ТНК / Т.В. Орєхова // Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та залучення інвестицій: регіональний аспект: зб. наук. праць Донецького нац. ун-ту. — Донецьк. — 2009. — Ч. 1. — С. 117—124.
4. Маленков Ю.А. Новые методы инвестиционного менеджмента / Ю.А. Маленков — СПб.: ИД "Бизнес-пресса", 2002. — 208 с.
5. Фролова Т.О. Інвестиційні корпоративні стратегії в умовах глобалізації: моногр. / Т.О. Фролова. — К.: КНЕУ, 2012. — 426 с.
6. Фролова Т.О. Формування стратегічних цілей на основі інвестиційного циклу компаній / Т.О. Фролова // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць КНЕУ. — 2011. — Вип. № 25. — С. 254—264.
7. Мельник Л. Еколого-економічне обґрунтування господарських рішень з урахуванням екстернальних ефектів / Л. Мельник, І. Дегтярьова // Економіка України. — 2011. — № 5. — С. 75—83.

Стаття надійшла до редакції 02.04.2013 р.