

Д. А. Глухова,
к. е. н., асистент кафедри міжнародного бізнесу,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ

ГЛОБАЛЬНІ ВИМІРИ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК

GLOBAL MEASUREMENTS OF INVESTMENT-INNOVATIVE ACTIVITIES OF TRANSNATIONAL COMPANIES

У статті досліджені тенденції та перспективи інвестиційної діяльності транснаціональних компаній в глобальній системі інноваційного розвитку.

In article research trends and prospects of investment activities of multinational companies in the global system of innovation.

Ключові слова: ТНК, інновації, інвестиції, прями іноземні інвестиції, конкуренція.
Key words: transnational companies, innovation, investment, foreign direct investment, competition.

ВСТУП

Створення та розвиток території, орієнтованої на інвестиції та інновації, є пріоритетним напрямом економістів, політиків, бізнесменів та держави. Це сприяє зміні профілю економіки, модифікації чинників виробництва, створенню якісних робочих місць. Успішний розвиток на основі інновацій та інвестицій можливий лише за умови відповідного інституційного забезпечення. У збільшенні інвестицій велика роль належить інституційному забезпеченню, і саме тому його аналізу у дослідженні багатьох вчених, а особливо з точки зору діяльності ТНК, приділена значна увага. Професійні агенції просування інвестицій часто своєю роботою з інвесторами здатні виправити негативний вплив макро- і навіть мезочинників. Загалом структурна насиченість території організаціями, які працюють з інвесторами в до- та постінвестиційні періоди, є суттєвим чинником формування привабливого інвестиційного клімату.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Визначальним фактором трансформаційних змін в економічному просторі світового господарства наприкінці ХХ — початку ХХІ ст. є зародження шостого високотехнологічного укладу його розвитку, який свідчить про початок нової довгої циклічної хвилі як механізму періодичного оновлення ринкової системи. За цих умов вирішальним чинником економічного зростання виступають технологічні нововведення, оволодіти якими

прагнуть всі суб'єкти міжнародних економічних відносин, що спонукає їх до жорсткої і неослабної конкурентної боротьби. Разом з тим, сьогодні найбільш життєздатними є ті компанії, які застосовують корпоративні стратегії науково-технологічного співробітництва та обміну, що є складовою їхньої технологічної політики, із іншими суб'єктами глобальної інноваційної системи. Це дозволяє ТНК створити цілий ряд конкурентних переваг, передусім — це зниження витрат і ризиків, досягнення високої продуктивності за рахунок отриманих в процесі обміну знань, доступу до рідкісних ресурсів та ринків, внаслідок чого в максимальній мірі задовольняються пріоритети їх споживачів. При цьому науково-технологічне співробітництво представляє собою один із визначальних напрямів інтернаціоналізації науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок.

Серед наукових праць, в яких досліджуються теоретичні аспекти науково-технологічного обміну співробітництва та партнерства компаній у даній галузі, а також отримані ними конкурентні переваги, необхідно відзначити роботи таких зарубіжних вчених: Р. Ауман, М. Аокі, Дж. Анастополус, А. Бранденбургер, А. Де Геус, Г. Бланк, О. Вільямсон, Дж. Данінг, К. Далман, Г. Джоунс, П. Жофре, Г. Коенінг, Р. Коуз, М. Кондратьєва, Т. Кармайлк, Дж. Мур, О. Моргенштерн, Дж. Ніоче, Дж. Нейман, Б. Нейнбафф, К. Прахалад, П. Сенге, Д. Тіс, Т. Тсе, Дж. Тіонг, Г. Хубер, Г. Хамел, Т. Шеллінг, Й. Шумпетер та інших.

РЕЗУЛЬТАТИ

Усі суспільства, з нижчим чи вищим рівнем розвитку,
їїааòèò ¿: ìðàèòèèà òà àîñà à ¶ 5/2013

завжди потребують більше інвестицій, ніж у них є, для того, щоб мати змогу зростати й підвищувати життєвий рівень людей і діяльність економічних суб'єктів. Тому поряд з важливістю визначення потреби в інвестиціях винятково вагому роль відіграє зосередження уваги на створенні належних умов для залучення іноземних та українських власників до інвестування капіталу в Україну. До проблем інвестиційного клімату звертається багато зарубіжних і вітчизняних вчених, дослідників, практиків-планерів і політиків. При цьому майже завжди його роль і значення пов'язується із залученням іноземних інвестицій. Варто звернути увагу на те, що не менше значення слід надавати йому і щодо внутрішніх власників капіталу. Адже, з одного боку, прагнемо поповнити внутрішні ресурси через різні механізми сприяння іноземним інвесторам, а з іншого — упускаємо власні потенційні можливості, і вітчизняний капітал знаходить собі більш вигідне застосування за кордоном. Як для визначення інвестицій, так і для характеристики інвестиційного клімату немає єдиного загальнознаного переліку показників.

Спостерігається тенденція у виділенні таких груп чинників, як економічні, законодавчо-політичні, соціально-культурні, природні (вони можуть інакше називатися і переходити з групи в групу, але їх значення залишається таким самим).

Так, один із дослідників зазначає, що інвестиційний клімат є сукупністю сприятливих політичних, правових, економічних і соціальних умов. Деякі дослідники визначають інвестиційний клімат як сукупність інвестиційного потенціалу країни (об'єктивні, переважно кількісні, умови інвестування) й інвестиційного ризику (переважно політичні, економічні та соціальні характеристики країни щодо ймовірності втрати в ній інвестиції чи дохід від них). При цьому інвестиційний потенціал визначається як сукупність макроекономічних показників (темпи економічного росту, співвідношення споживання і заощадження, ставка позичкового процента, рівень інфляції, споживчий попит населення), наявність і співвідношення чинників виробництва тощо, а інвестиційний ризик характеризується рівнем невизначеності прогнозу щодо одержання прибутку від інвестицій [4].

З огляду на важливість регіональних відмінностей у залученні інвестицій пропонується розглядати інвестиційний клімат не тільки на макро- та мікрорівні, але й на мезорівні — регіональному рівні інвестиційного клімату. При цьому на макрорівні враховуються стабільність і ефективність законодавства та загальна політична ситуація, перспективи розвитку економіки й економічна стабільність, розвиток інфраструктури, соціальна складова. Особливістю підходів до аналізу інвестиційного клімату на регіональному рівні є те, що у всіх регіонах діє єдине законодавче поле (зі змінами лише для СЕЗ і територій пріоритетного розвитку) і на регіональному рівні більшу роль починають відігравати безпосередні стосунки інвесторів з регіональною владою. На мікрорівні інвестиційний клімат проявляється через двосторонні угоди інвестора з державними органами та господарськими суб'єктами.

Традиційно проведення експертно-аналітичного оцінювання інвестиційного клімату пов'язане з виве-

денням інтегрального показника ризику та відповідним рангуванням країн (регіонів) шляхом визначення їх інвестиційного рейтингу через аналіз чинників їх політичного, економічного, соціально-культурного, інституціонального середовища (деталізація чинників, їх компонування, методи їх кількісної та якісної оцінки залежать від цілей і конкретних завдань тієї чи іншої інформаційно-аналітичної системи) [1].

Інвестиції є одним з головних інструментів ТНК. Виходячи з сучасних тенденції глобального інноваційного розвитку, спостерігається збільшення їх об'єму з боку ТНК у відповідну галузь.

Інноваційна сфера є досить ризикованою, але в той же час й найприбутковішою. Вона стає пріоритетним напрямом інвестування ТНК. Найпоширенішою формою ТНК в інноваційну сферу є ПІІ (прямі іноземні інвестиції), оскільки вони, згідно з визначенням, дозволяють здійснювати контроль за діяльністю підприємства. Проте контроль може бути марним через несприятливі умови “навколишнього середовища”, навіть якщо фірма володіє філією на 100%. Реальність забезпечення контролю, а значить і прибутковості ПІІ залежить від наявності в країні належного інвестиційного клімату — сукупності політичних, економічних, юридичних, соціальних, побутових умов, які визначають ступінь ризику інвестицій та їх прибутковості.

Інвестиції й інновації дуже близькі сфері ринку, а отже, будь-яка інвестиційна тактика, яку застосовує підприємство, буде безпосередньо спрямовувати інноваційну діяльність у ту саму цільову сферу його життєдіяльності. Як ресурсне забезпечення чіткості інвестиційно-інноваційної тактики може виступати лише створення інвестиційно-інноваційного механізму. Це дасть змогу врегулювати та розв'язати проблеми інвестиційно-інноваційної діяльності в Україні. Мова йде про зростання потреби в робітниках вищої кваліфікації при впровадженні нової наукоємної техніки та наукомісткої технології [3].

Інвестиції й інновації — дві нерозривно пов'язані сфери економічної діяльності, що найбільшою мірою були і залишаються уражені кризою. На ринку склалася така загальна ситуація, що інновації, які колись здійснювалися за рахунок централізованих джерел, звелися до мізерної величини, тоді як інвестиції, що володіли внутрішньою структурою, втратили її і стали невпорядкованими і неорганізованими, стимулюючи тільки короткострокові цілі інвесторів. Вихід з такого становища один — подолати економічну кризу неможливо без інноваційно-інвестиційного буму, відновлення основного капіталу на принципово новій, конкурентоспроможній основі. Отже, капітальні вкладення без інновацій не мають сенсу, оскільки безглуздо відтворювати застаріле обладнання, що не користується попитом і якому властиві високі витрати ресурсів. Отже, інновації без капітальних вкладень нереальні.

Сьогодні стали реальними приватизація, формування інвестиційного й інноваційного ринків, що допомагає забезпечувати ресурсами вирішення усе загальніших проблем інвестиційно-інноваційної діяльності. Бюджети різних рівнів виділяють мінімум коштів на технічне переозброєння виробничого потенціалу чи взагалі не виділяють їх. Нині приймають рішення в основному

власники капіталу і товаровиробники, стурбовані виживанням, і тому мало уваги приділяють виробничим інвестиціям і нововведенням, цикл яких виходить за межі короткострокових інтересів.

Процес накопичення капіталу відбувається з порушенням законодавчої бази, що обумовлює зосередження цього капіталу на користь незначної кількості підприємців, що в основному відбувається за рахунок зубожіння і знецінення заощаджень більшості населення, розкрадання державного майна.

На сучасному етапі актуальним є впровадження розглянутих положень щодо активізації інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності держави — регіону — галузі — підприємства. При цьому особливе значення має професійність управлінців, тобто їх здатність впровадити інвестиційно-інноваційні відносини в конкретні дії підприємства на ринку. Крім того, практичний досвід взаємин на ринку із застосуванням тактичного проектування і планування діяльності підприємства допомагає в сучасній ситуації створити інноваційно-інвестиційний механізм. Він дасть змогу як ТНК, так і всьому ринку в цілому, більш жорстко планувати необхідність власних дій на ринку, одночасно відстежуючи їхню якість. Отже, необхідно створити і послідовно реалізувати інноваційно-інвестиційний механізм, що відповідає новим економічним і соціально-політичним реаліям, а також забезпечує великомасштабний приплив капіталу для модернізації виробництва. Одним з істотних елементів цього механізму є організаційно-економічний аспект.

Для реалізації одного проекту, а тим більше сукупності проектів інвестиційної програми, потрібні структури, що могли б максимально якісно здійснити тактичне планування страхових компаній на інноваційно-інвестиційному ринку. Вибір найбільш придатних форм залежить від рівня новизни і масштабності проекту. Іноді за його виконання можуть узятися вже діючі організації чи їхні цільові структури. Це можуть бути малі підприємства, акціонерні товариства, спільні підприємства та ін.

При реалізації групи взаємозалежних проектів чи цільової інвестиційної програми, що вимагає значних капітальних вкладень на тривалий період, може виникнути необхідність у формуванні координуючих організацій більш високого рівня. Найбільш придатними структурами таких координуючих структур можуть бути фінансово-промислові групи, холдинги, консорціуми. Практика і досвід довели, що покладається на державні організації ризиковано, тому що вони недостатньо адаптовані до умов ринку. Тому ефективніше орієнтуватися на більш ініціативні, гнучкі і відповідальні організації, акціонерні товариства, холдинги, консорціуми (навіть за участю державних підприємств) та інші незалежні компанії за участю іноземного партнера. Отже, створення інноваційно-інвестиційного механізму в Україні є просто невідкладним. І починати потрібно не тільки зверху, з формування державної інвестиційної програми і розробки заходів для її реалізації, а й знизу, з добору і швидкого втілення в життя конкретних інвестиційних проектів і регіональних програм, з координацією зусиль дієздатності агентів та інноваційно-інвестиційного ринку. А цільові структури можуть розглядатися як один з елементів ефективного інноваційно-інвестиційного

механізму [2].

Найважливішим елементом інноваційно-інвестиційного механізму є ресурсне забезпечення проектів і відповідних програм — кадрове, фінансове і технічне. Основна увага приділяється пошуку джерел фінансування. Однак буває і так: великі гроші, потрапляючи в ненадійні чи непрактичні руки, здебільшого не дають віддачі. Будь-який західний інвестор, перш ніж здійснити прямі вкладення чи надати кредит, детально досліджує підприємство, перевіряє його імідж і команду, кваліфікацію менеджерів і працівників та ін. І тільки після цього розглядає бізнес-план, ефективність проекту тощо. Здійснення пріоритетних інноваційно-інвестиційних проектів і програм потрібно починати з навчання і перепідготовки кадрів (менеджерів, робітників). Такий підхід цілком виправданий в умовах значно поширеної професійної некомпетентності, звички отримувати централізовані капітальні вкладення, не дбаючи про їхнє повернення. Надійна кадрова база допомагає більш успішно вирішувати питання фінансування. Основний капітал нині перебуває в комерційних банках, приватних підприємствах, бізнесменів “тіньової” економіки, а також іноземних інвесторів, що працюють переважно у сфері швидкого обертання коштів. Важливим елементом інноваційно-інвестиційного механізму з позиції його тактичної формалізації в межах конкретного підприємства є формування інноваційно-інвестиційної стратегії. Це повинно відобразитися в державних і зональних (регіональних) інноваційних та інвестиційних програмах і великих проектах. Головне — вибрати ті пріоритетні виробництва, де концентрація ресурсів зможе швидко забезпечити успіх і ланцюгову реакцію перелому в багатьох сферах народного господарства України. Важливо при цьому врахувати, щоб підприємство виробляло конкурентоспроможну продукцію. Нині більшість підприємств (особливо недиючі) мають застарілу техніку і не витримують конкуренції з іноземною продукцією з могутньою рекламою, яка хлинула на внутрішній ринок з-за кордону. Інша небезпека — це чисто споживчий підхід до капітальних вкладень. Прикладом стала структура інвестицій у м. Києві й інших великих містах. Жодне місто України не знає такого розмаху будівництва офісів, банків, магазинів, готелів, розкішних котеджів. Це було б прийнятно, якби пропорційно вкладалися кошти на відновлення виробничого потенціалу, на будівництво житла та інших об'єктів і в інших регіонах України.

Як вже було зазначено, у центрі глобального науково-технічного процесу стоять ТНК, які задають темп та напрями цього розвитку. ТНК застосовують дослідницькі центри в багатьох країнах, де для цього є кваліфіковані кадри та інші необхідні умови, з метою удосконалення виробництва своєї продукції відповідно до місцевих умов розширення місцевих ринків збуту продукції та послуг. Так, американські ТНК мають за кордоном близько 200 дослідницьких лабораторій у таких країнах, як Японія, Велика Британія, Канада, Німеччина. Загалом створено понад 100 таких центрів, у тому числі компаніями Microsoft, Motorola, GM, GE, JVC, Samsung, IBM, Intel, P&G, Ericsson, Nokia, Panasonic, Siemens.

За оцінками експертів, на частку ТНК припадає майже половина глобальних витрат на НДДКР і не менше двох третин — комерційних витрат на дослідження

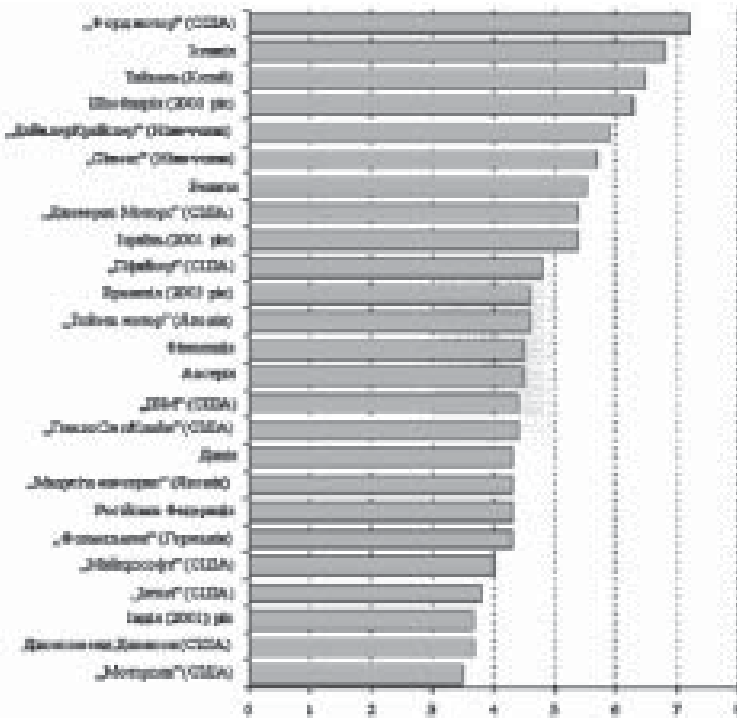


Рис. 1. Витрати на НДДКР в окремих ТНК і країнах, 2011 р. (млрд дол.)

і розробки (450 млрд дол.). Звісно, що в окремих країнах ці показники значно вищі. Витрати на дослідно-конструкторські роботи деяких великих ТНК набагато перевищують відповідні витрати багатьох країн, разом узятих (рис. 1).

Компанії, що лідирують у світі за витратами на дослідні роботи, сконцентровані в декількох секторах, у першу чергу, в галузі виробництва інформаційно-телекомунікаційного устаткування, фармацевтиці, біотехнологіях, автомобільній промисловості.

Свідченням зростаючої інтернаціоналізації

Таблиця 1. Витрати на НДДКР найбільших світових компаній та компаній ЄС за високотехнологічними і середньотехнологічними секторами, 2011 р.

№	Компанії	млн євр.	№	Компанії	млн євр.
Автомобільні двигачі			Електроніка та електронне обладнання		
1	Ford Motor Daimler Chrysler	5,9 5,6	1	Mitsubishi Electric Siemens	4,3 5,5
2	Toyota Motor Volkswagen	4,9 4,1	2	Sony Philips Electronics	3,3 3,6
3	General Motors Robert Bosch	4,5 3,7	3	Samsung Schneider	2,4 0,5
4	Honda Motor BMW	3,2 2,6	4	Canon Alcatel	1,9 0,5
5	Nissan Motor Peugeot	2,2 2,1	5	Sharp Thomson	1,1 0,3
Фармацевтика, біотехнології			Інформаційні технології		
1	Pfizer GlaxoSmithKline	5,7 4,0	1	Intel Nokia	3,5 4,0
2	Johnson & Johnson Aventis	3,7 2,7	2	Motorola Ericsson	3,0 3,2
3	Roche AstraZeneca	3,1 2,7	3	Hewlett-Packard Alcatel	2,9 1,6
4	Novartis Sanofi-Synthelabo	3,0 1,3	4	Hitachi Infineon Technologies	2,8 1,1
5	Merck Boehringer Tegulacin	2,5 1,2	5	Toshiba ST Microelectronics	2,5 0,9

Складено автором.

дослідних робіт є посилення ролі іноземних філій у дослідженнях і розробках, проведених у багатьох приймаючих країнах. Так, у період з 2000 по 2010 рік витрати закордонних філій на наукові дослідження в усьому світі збільшилися з 30 млрд дол. до 67 млрд дол. (або з 10% до 16% комерційних НДДКР). На відміну від розвинутих країн, де цей ріст був досить невеликим, у країнах, що розвиваються, він набув інших масштабів: частка закордонних філій у комерційних науково-дослідних роботах у країнах, що розвиваються, з 2000 по 2010 рік зросла з 2% до 18%.

У останні два десятиліття різко посилилась тенденція утворення стратегічних альянсів, особливо за рахунок об'єднання в альянси компаній в таких високотехнологічних галузях, як фармацевтика, телекомунікації, виробництво напівпровідників і т. п.

Основні глобальні авіаальянси авіакомпаній, що домінують нині на ринку: Qalyflyer — Swissair, Sabena, LOT, Air; One World — British Airways, US Air; North Star — KLM, North West, Allitalia; Star Allienes — Lufthansa, Austrian Airlines, United Airlines [5].

Беручи участь в авіаальянсі, авіакомпанія отримує суттєвий вигравш, який виявляється, по-перше, у формуванні мережі постачання споживачів, що стабілізує попит на послуги; по-друге, у зниженні фіксованих та операційних витрат; по-третє, у досягненні економії масштабу — розподіл фіксованих витрат на інший обсяг реалізації; по-четверте, у створенні нових видів доходів; по-п'яте, у доступі до іноземних ринків з мінімальними витратами без додаткових витрат на устаткування, придбання ліцензії на польоти; по-шосте, у створенні конкурентних переваг щодо інших компаній. Таким чином, стратегічний характер глобаль-

них альянсів визначає те, що їхніми членами є прямі і непрямі глобальні конкуренти або партнери у пов'язаних сферах діяльності (табл. 1).

Варто звернути увагу на інноваційну діяльність національних ТНК, оскільки саме вони відіграють провідну роль у безпеці України (табл. 2).

На сьогоднішній день існуючі українські транснаціональні корпоративні структури не відіграють достатньо позитивного впливу на інноваційний розвиток країни. Співвідносячи рівень інноваційної активності підприємств, слід відмітити, що його падіння відбувалося майже по всіх видах економічної діяльності. Найбільш суттєво стагнація в інноваційній активності спостерігалась у металургійній, хімічній та нафтохімічній, харчовій галузях, навіть незважаючи на те, що обсяги фінансування інноваційної діяльності підприємств цих галу-

зей значно зростають, а самі підприємства поступово виходять на транснаціональний рівень.

Така ситуація пояснюється специфічними рисами, які притаманні діяльності вітчизняних ТНК і характеризуються:

— перебуванням вітчизняних ТНК в менш жорстких умовах порівняно з іноземними ТНК з точки зору конкурентних переваг. Конкурентоспроможність українських корпорацій базується переважно на виробничих факторах, які обмежуються дешевою робочою силою, та енергоносіями;

— початковою еволюційною стадією діяльності на транснаціональному рівні. Це характеризується амбіціями українських ТНК, які обмежуються лише купівлею іноземних активів із мінімальними витратами на переоснащення, модернізацію підконтрольних підприємств за кордоном, що, в свою чергу, не сприяє їхньому інноваційному розвитку;

— низькою концентрацією підприємств, що входять до складу вітчизняних ТНК у високотехнологічних галузях економіки. Більшість з них належать до металургійної та харчової галузей, які мають низький рівень інтенсивності НТР і за світовою класифікацією належать до низькотехнологічних галузей.

ВИСНОВОК

Підсумовуючи вищенаведене, можна констатувати, що виступаючи головними гравцями на світовому ринку товарів, послуг, фінансів та технологій, ТНК є основними каналами розподілу новітньої техніки та технології, надаючи можливість інноваційного розвитку окремим країнам та регіонам. Глобальний характер конкуренції не лише робить нововведення більш важливими для ТНК, але обумовлює необхідність пошуку нових шляхів створення інновацій, більш ефективної науково-технічної діяльності. ТНК, завдяки своєму мультинаціональному розташуванню, активно сприяють науково-технічному розвитку та дифузії інновацій серед країн і, відповідно, глобалізації їх у цілому.

Література:

1. Грищенко О. ТНК як носії національних конкурентних переваг: еволюція, ключові характеристики та сучасні тенденції розвитку // Збірник наукових праць. — К., 2007. — Вип. 53.
2. Дженкова В.И. Анализ инвестиционно-инновационной деятельности ТНК в мире и в Украине // Економічний простір. — Д., 2010. — № 36.

Таблиця 2. Найбільші українські ТНК та їх іноземні філії за видами промислової діяльності

Назва українських ТНК	Іноземні філії українських ТНК	Країна-реєстрівент українських інвестицій	Частка володіння акціями, (%)	Вартість інвестиційної угоди, (млн дол. США)
<i>Металургія й оброблення металу</i>				
СКМ	Металотрейдер Leman Commodities SA	Швейцарія	100	нд
	Металопрокатний завод Fertera Valsider SpA	Італія	60	100
ІСД	Металургійний комбінат Dunaferr	Угорщина	79,48	474
	Меткомбінат Huta Częstochowa	Польща	90	334
	Металопрокатний завод Diogroup Acelmivek Rt. (DAM Steel Rt.)	Угорщина	50	26,4
	Хімічний завод Łosiec	Польща	нд	нд
	Centrostal Bydgoszcz	Польща	42	нд
	Могилевський металургійний завод	Білорусь	49	нд
Інтерпайп	Serco S.A.	Швейцарія		
	Євромагнан	Болгарія	нд	нд
Група Приват	Завод феросплавів Highlanders Alloy LLC	США	100	нд
	Алтайський металургійний завод	Росія	100	нд
	Feral	Румунія	нд	нд
	Felman Production Inc	США	нд	нд
АзотКрАЗ	Феросплавний завод Skopjski Legum	Македонія	нд	нд
<i>Хімічна та нафтохімічна промисловість</i>				
Група Приват	Алтай-кокс	Росія	нд	нд
	Азот (Березники)	Росія	20	нд
<i>Харчова промисловість</i>				
Укрпромінвест	Липецька кондитерська фабрика	Росія	78,16	нд
	Klaipėdos konditerija	Литва	нд	20
Конгі	Кондитер-Курськ	Росія	нд	
КМТ	Старопольський маслонаркокомбінат	Росія	50	нд
<i>Машинобудування</i>				
Укравто	Автомобільний завод Fabryka Samochodow Osobowych	Польща	19,9	
Укрпромінвест	Гомельський авторемонтний завод	Білорусь	нд	нд

Складено автором.

3. Зиновьев Ф.В., Бардзиловский В.П., Реутов В.Е. Транснациональные корпорации. — Симф.: Таврия, 2007. — 220 с.
4. Слепов В.А., Мамедов А.О. Особенности формирования финансовых ресурсов ТНК // Финансовый менеджмент. — 2004. — № 5.
5. World investment report 2010: Transnational corporations and the internationalization of R&D/ United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). — New York and Geneva: UNCTAD, 2010. Стаття надійшла до редакції 31.01.2013 р.