

III. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

УДК 335.79

А. М. Поручник, д-р екон. наук, проф.,
Я. М. Столярчук, канд. екон. наук, доц.,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ГЛОБАЛЬНІ ІМПЕРАТИВИ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК

У статті розкрито характер, особливості та форми транснаціоналізації національних економік в умовах глобалізації. Доведено визначальний вплив на ці процеси таких глобальних імперативів, як: формування глобального ринку, глобальна монополізація капіталу і виробництва, динамізація техноглобалізму, посилення регіональних інтеграційних процесів, формування глобального інформаційного простору.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: транснаціоналізація, національна економічна система, глобалізація, глобальні трансформації, інтернаціоналізація, ТНК, прямі іноземні інвестиції.

Закономірним наслідком глобальних трансформацій, які на сьогодні охопили всі підсистеми та структурні компоненти світового господарства, є поглиблення транснаціонального характеру відтворення суспільного продукту, який на всіх стадіях свого руху від виробництва до кінцевого споживання поступово втрачає національні ознаки, стаючи універсальним та здатним, з точки зору споживчих якостей, задовольняти потреби суб'єктів будь-якої країни. У зв'язку з цим посилюється необхідність у дослідженні процесів транснаціоналізації національних економічних систем та визначенні її критеріїв як найважливіших кількісних та якісних показників, які відображають еволюцію національних економік країн світу та їх місце у системі міжнародного поділу праці за умов поглиблення глобалізаційних процесів.

Як відомо, транснаціоналізація, будучи вищою формою інтернаціоналізації національних економік та економічним базисом їх

зростаючої єдності та взаємозалежності, визначає характер взаємодії держав зі світовим господарством і реалізується через їх зовнішньоекономічні зв'язки. У сучасних умовах вона нерозривно пов'язана та обумовлюється глобалізацією, передує їй і трансформується в неї, являючи собою матеріальну основу світового ринку, міжнародної торгівлі та руху факторів виробництва, а також економічного співробітництва між країнами і народами, симбіозу національних ділових систем, взаємопроникнення культур і цивілізацій.

Одночасно їй притаманні і внутрішні суперечності розвитку, які випливають з асиметричності міжнародних економічних відносин, загострення конкурентної боротьби за існуючі і перспективні джерела сировини й енергії, циклічного характеру світогосподарського поступу та неоднорідності країн-учасниць міжнародного поділу праці, котрі відмінні за своїми природними умовами, рівнем соціально-економічного, політичного та інституційного розвитку, а також продуктивністю суспільної праці та належністю до субрегіональних, регіональних і міжнародних організацій. І саме ефективність залучення національних економік країн світу у процеси транснаціоналізації все більшою мірою визначає їх диспозицію на економічній карті світу та можливості впливу на кількісно-якісні параметри глобальної економічної системи.

Водночас транснаціоналізація є й основою глобальної мікроінтеграції і набуває багатовимірного вияву в інтенсифікації залучення суб'єктів господарювання різної національної належності до міжнародних операцій, обумовлюючи формування усталених каналів міжнародної науково-технологічної, виробничої, інвестиційно-фінансової взаємодії національних економік та визначаючи умови і параметри їх конкурентоспроможності на світових ринках. Є всі підстави стверджувати, що транснаціоналізація за участі комерційних структур є тим економічним механізмом, який визначає нині нові соціальні пріоритети, цілі міжнародної політики держав, характер і динаміку інтернаціоналізації господарського життя у ХХІ ст., а також формування універсальних (наднаціональних) норм і механізмів доступу до різноманітних ринків в умовах обмеженості ресурсів. Не випадково, що у міжнародній економіці розмежовуються поняття транснаціоналізації на рівні бізнесового середовища та транснаціоналізації на рівні національних економічних комплексів.

Що стосується транснаціоналізації національних економічних систем, то вона бере свій початок із зародження капіталістичного способу виробництва і первинно охопила сферу обміну, набувши

форми міжнародної торгівлі. Проте її остаточне оформлення або, інакше кажучи, досягнення відносно високого рівня розвитку відбулося лише в кінці XIX ст., коли транснаціоналізація поступово почала еволюціонувати у більш зрілі свої форми, стаючи фундаментом інтернаціоналізації виробництва та міжнародного усупільнення праці. З її поглибленням транснаціональний сектор чимраз більше починав відігравати визначальну роль у формуванні міжнародних економічних відносин, забезпечувати економічну взаємодію між країнами світу та регулювати різні сфери світового господарства.

Таким чином, можна стверджувати, що транснаціоналізація національних економічних систем еволюціонувала від найпростішої обмінної моделі (яка характеризувалася опосередкованим переважно сферою обміну взаємозв'язком між національними економіками країн світу) до виробничо-інвестиційної моделі (на основі зв'язків виробничої кооперації між суб'єктами господарювання різних країн) з наступним її переходом до транснаціональної моделі розподілу і споживання глобального суспільного продукту.

Вирішальну роль у цій еволюції відіграли процеси формування глобального ринку, глобальної монополізації капіталу і виробництва і, як наслідок, переходу суб'єктів світового господарства до глобального рівня конкуренції між собою. А ключовою ознакою в її девелопментизації протягом останніх десятиліть є динамічний розвиток такої інституційної форми міжнародного бізнесу, як транснаціональні корпорації, котрі за своєю суттю є її матеріальними носіями, «ув'язуючи» воєдино світові торговельні потоки, прямі іноземні інвестиції, технології, фінансові ресурси та відіграючи у такий спосіб ключову роль в економічному зростанні країн.

Саме діяльність транснаціональних корпорацій, як найпотужніших міжнародних монополій та головних суб'єктів світового господарства, охоплює не лише виробничу та комерційну, але й інвестиційну та науково-дослідницьку сфери. Про масштаби їх діяльності свідчать численні статистичні дані: так, на сьогодні ТНК контролюють до 50 % світового промислового виробництва, близько 40 % світових засобів виробництва, 75 % світової торгівлі товарами та послугами та основні потоки науково-технічних знань (близько 80 % патентів і ліцензій на нову техніку, технології і ноу-хау), а у внутрішньокорпоративний ринок залучено близько 20% світового обсягу робочої сили. Протягом останніх десятиліть істотно зросла як чисельність ТНК (з 7 тис. у 1970 р. до

понад 77 тис. у 2008 р.), так і їх закордонних філій, що досягла майже 825 тис. При цьому лише американські ТНК, чисельність яких досягає нині майже 1/3 їх загальної кількості, зосередили за кордоном до 20 % своїх виробничих потужностей та залучили близько 10 млн найманих працівників.

Завдяки поширеній практиці злиттів і поглинань, які здійснюють ТНК протягом останніх десятиліть, їм вдалося суттєво наростити обсяги прямих іноземних інвестицій, які лише у 2007 р. склали близько 1,8 трлн дол. США [20, с. 3]. При цьому близько 70 % цієї суми припадало на розвинуті країни світу (рис. 1).

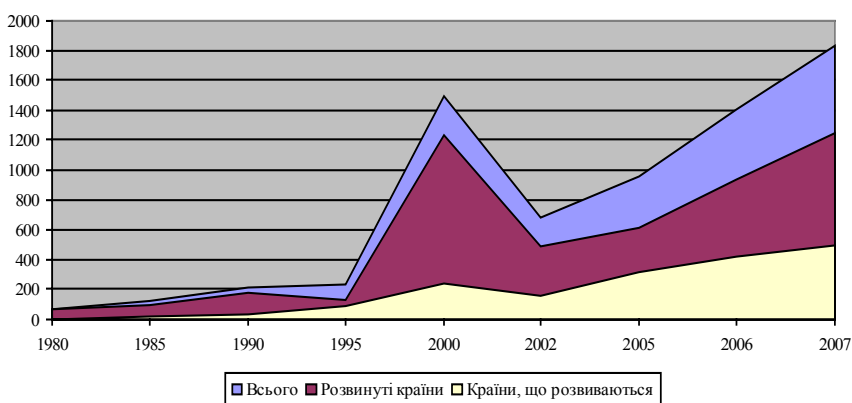


Рис. 1. Розподіл світових інвестицій за групами країн протягом 1980—2007 рр., млрд дол. США [17, с. 391; 18, с. 303; 19, с. 367; 20, с. 253]

Це є свідченням того, що сучасні процеси міжрегіонального переливання глобального інвестиційного капіталу ґрунтуються не лише на політичній стабільності та вигідному географічному положенні країн, але й на високому рівні розвитку їх національних економік, ділової інфраструктури, банківської системи та ринків капіталів, а також на широкому залученні держав до світової торгівлі і технологічного обміну. Саме ці фактори забезпечили досягнення розвинутими країнами світу колосальних масштабів капіталізації їх національних економік, високого рівня інтеграції у світові виробничі, інноваційно-технологічні та інвестиційно-фінансові процеси, а також реальний вплив цих держав на кількісні та якісні параметри глобальної економічної системи.

Досягнуті масштаби транснаціональної діяльності найкрупніших західних ТНК дозволяють їм формувати і гнучко впливати на рівень виробничих витрат та інтернаціональну вартість своєї продукції в цілому за рахунок трансфертних транзакцій. Саме механізми трансфертного ціноутворення дозволяють ТНК одержувати значні прибутки за рахунок використання відмінностей у ділових циклах, економічній політиці, рівнях оподаткування, заробітних плат, продуктивності праці тощо. У зв'язку з цим цілком справедливою є теза відомого російського економіста О. Мовсесяна щодо формування в епоху глобалізації специфічної транснаціональної економіки як своєрідної «світової шахової дошки», на якій змагаються провідні міжнародні компанії [6, с. 273].

Нова фаза науково-технічної революції в державах-лідерах світового господарства з середини 1970-х рр., започаткувала перехід цих країн до нового етапу прогресу людства — постіндустріальної господарської системи. Це, з одного боку, динамізувало глобалізаційні процеси, а з другого, спричинило структурні зміни у характері транснаціоналізації. Її нова якість проявляється у дії двох діалектично поєднаних процесів: з одного боку, глобальної конкуренції, а з другого, зростаючої взаємодії і координації держав-лідерів щодо розробки і реалізації міжнародної стратегії розвитку. Світова економічна система, таким чином, характеризується центропериферійною структурою, за якої країни та їх групи беруть участь у світогосподарських процесах у неоднаковій мірі і далеко не на рівних. Так, на одному полюсі світового господарства зосереджені держави так званого «золотого мільярда» — глобальні гравці світового господарства, очолювані США, які, реалізуючи постіндустріальну модель господарського розвитку, мають змогу повною мірою реалізовувати свої конкурентні переваги і на їх базі директивно задавати основні тренди розвитку світового господарства. Завдяки потужному економічному і фінансовому потенціалу ці держави сконцентрували на своїй території більшу частину світового інтелектуального і технологічного ресурсів, зосередилися на випуску наукомісткої продукції, переводячи трудомісткі й екологічно небезпечні виробництва в країни, які відстали у своєму економічному розвитку.

Інший полюс світової економіки представлений країнами, які, знаходячись на індустріальній або доіндустріальній стадіях розвитку та, приймаючи участь у транснаціоналізації переважно в якості постачальників сировини, трудомісткої продукції та дешевої робочої сили, опиняються у всебічній залежності від передових держав та змушені підлаштовуватися під глобальні стратегії

діяльності західних ТНК, а їх економічний та соціальний прогрес окреслений рамками моделі «наздоганяючого розвитку».

Процесу транснаціоналізації національних економічних систем у глобальному просторі нині притаманні ряд узагальнюючих рис. Так, у сфері виробництва спостерігається зведення до відносно однакового рівня виробничих витрат у рамках глобального відтворювального процесу; інтенсивна диверсифікація виробництва з постійним швидким оновленням номенклатури продукції, що виготовляється; посилення стандартизації продукції; усунення за рахунок поширеної практики злиттів і поглинань ТНК дублювання виробництв однотипних виробів; чимраз більша орієнтація виробників на задоволення індивідуальних потреб споживачів; формування транснаціональними корпораціями глобального попиту і глобального пропонування; ефективне поєднання у глобальному відтворювальному процесі великих, середніх та дрібних виробництв та зародження нових механізмів поширення влади монополій на підприємства немонополізованого сектору; превалювання у глобальній економіці нематеріального сектору та ключова роль інноваційно-технологічного компоненту в її функціонуванні; наростання структурних змін у процесах транснаціоналізації зі все значнішим залученням до них інноваційно-містких виробництв, посилення асиметричності та стрибкоподібності розвитку окремих глобальних корпорацій, охоплення їх діяльністю практично всіх країн світу; стрімке зростання надконцентрації глобального капіталу; чимраз більше «втягування» в орбіту глобальної конкуренції окремих національних регіонів країн світу та ін.

Так, протягом 1900—2006 рр. ключовою тенденцією розвитку світового господарства стало зростання питомої частки сфери послуг та промисловості у виробництві валового внутрішнього продукту (з 65,5 до 67,8 % та з 14,8 до 22,0 %) за одночасного зменшення в даних показниках частки сільського господарства (з 16,0 до 3,0 %). Така тенденція виявилася практично в усіх групах досліджуваних країн, а особливо рельєфно у провідних державах світу — США, Японії та країнах Західної Європи. На сьогодні частка галузей обробної промисловості у матеріальному виробництві цієї групи держав становить у середньому 60 %, тоді як у решті регіонів світу вона коливається від 9 до 72 %. Наприклад, у країнах Східної Азії цей показник становить 34,4 %, а у США протягом 1970—2008 рр. у створенні ВВП частка транспорту скоротилася на 25 %, сільського господарства — на 19 %, а будівництва — майже на третину, тоді як частка галузей тре-

тинного сектору зросла майже на 5 %, торгівлі — на 7,4 %, а телекомунікацій — понад 60 %.

Водночас в інших регіонах світу і дотепер домінуючу роль у матеріальному виробництві відіграє сільське господарство (у Південній Азії — 18,0 %, в Океанії — 15,6 %, у Середній і Західній Африці — 15,1 %) або добувна промисловість (на Близькому Сході — 32,1 %, у Північній Африці — 29,7 %, у Південній Америці — 16,4 %) [15]. Таким чином, у трьох найменш розвинутих регіонах світу — Океанії, Північно-Східній та Західній Африці — обробна промисловість лише перебуває у фазі свого становлення, тут важко ідентифікувати ознаки другого або третього технологічного укладу, тоді як розвинуті країни вже сьогодні переходять до розбудови шостого укладу.

Вище вже наводились дані щодо масштабів транснаціонального корпоративного сектора. Якщо ж проаналізувати структури, які належать до даного сектору, то домінуючими є на сьогодні великі корпорації — лідери за показниками концентрації капіталу і прибутку. Наприклад, протягом 1970—2005 рр. серед американських ТНК неухильно і систематично зміцнювалися позиції найбільших вертикально інтегрованих структур з капіталом понад 1 млрд дол. США (табл. 1).

Таблиця 1

**РОЗПОДІЛ АМЕРИКАНСЬКИХ КОРПОРАЦІЙ
ЗА ПОКАЗНИКОМ КОНЦЕНТРАЦІЇ КАПІТАЛУ
І ПРИБУТКУ ПРОТЯГОМ 1970—2005 рр. [1, с. 22]**

Рік	Всього, %	Менше 10 млн дол. США	Від 10 до 25 млн дол. США	Від 25 до 50 млн дол. США	Від 50 до 100 млн дол. США	Від 100 до 250 млн дол. США	Від 250 млн до 1 млрд дол. США	1 млрд дол. США і більше
Капітал								
1970	100	11,95	3,54	3,48	4,49	8,26	19,45	48,82
1980	100	9,15	3,15	2,52	3,03	5,44	13,00	63,72
1990	100	5,42	2,83	2,13	2,76	4,71	10,93	71,21
2000	100	3,54	1,76	1,49	1,87	3,09	8,03	80,23
2005	100	2,90	1,47	1,20	1,54	2,44	7,24	83,21

Рік	Всього, %	Менше 10 млн дол. США	Від 10 до 25 млн дол. США	Від 25 до 50 млн дол. США	Від 50 до 100 млн дол. США	Від 100 до 250 млн дол. США	Від 250 млн до 1 млрд дол. США	1 млрд дол. США і більше
Прибуток								
1970	100	9,84	2,84	2,93	3,85	8,10	20,52	51,91
1980	100	8,41	2,42	2,06	2,68	4,90	12,42	67,11
1990	100	7,74	4,69	2,51	2,42	3,20	6,46	72,99
2000	100	6,02	2,48	1,24	1,00	1,27	5,49	82,50
2005	100	4,29	1,59	0,98	0,97	1,99	4,12	86,06

Якщо у 1970 р. вони володіли 48,8 % сукупного капіталу та 51,9 % прибутку, у 2005 р. їх частка у вказаних показниках зростає до 83,2 та 86 %. Превалюючою є також їх частка в експорті, нагромадженні капіталу, НДДКР та інноваціях. Зокрема, в обсягах інноваційних розробок у виробництві електронного обладнання, мікропроцесорів та двигунів технотронного типу частка вертикально інтегрованих ТНК становить майже 100%. 90% глобального ринку операційних систем для персональних комп'ютерів контролює компанія «Microsoft», а за даними компанії McKinsey, більше 63 % капіталізації ринку програмного забезпечення США припадає на 2 % найбільших компаній, 65 % капіталізації напівпровідникової промисловості — на 9 % фірм, 41 % капіталізації ринку комп'ютерів та периферії — на 9 % [9, с. 113—123].

Це свідчить про безумовне домінування в глобальній економіці великомасштабного транснаціонального сектору, який створює необхідні передумови для безперешкодного включення глобального капіталу у відтворювальні взаємозв'язки національних економік з руйнуванням відтворювальної цілісності національних народногосподарських комплексів та формуванням нових галузевих пропорцій глобального виробництва. За таких умов глобальний капітал, незалежно від своєї національної приналежності, формує міжнародні корпоративні структури виробництва мережевого типу, «покриваючи» дедалі більший географічний та економічний простір та спрямовуючись у ті локалі та локалітети

світової економіки, де можливо отримати монопольні надприбутки, встановити тотальний контроль за найбільш прибутковими сферами діяльності та оволодіти природними, виробничими, технологічними та фінансовими ресурсами приймаючих країн.

За умов формування глобального інформаційного простору, коли сектор науки та науково-інформаційного обслуговування виробництва стає безпосередньою продуктивною силою і все більше поєднується з процесом відтворення, перетворюючись на провідну галузь економіки, в глобальній економіці чимраз рельєфнішого характеру набуває тренд глибокої інтеграції сфер матеріального та інтелектуального виробництва, зростання рівня наукового насичення (сайєнטיפікації) виробничого процесу, високої динаміки зростання абсолютних і питомих витрат на науку, свідченням чого є показники кадрового наукового потенціалу та рівні витрат на НДДКР у провідних країнах світу, подані у табл. 2.

Таблиця 2

**ПОКАЗНИКИ КАДРОВОГО НАУКОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ
ТА РІВНІ ВИТРАТ НА НДДКР ЗА КРАЇНАМИ СВІТУ
у 2007 р. [10, с. 1; 13, с. 38—39]**

Країна, регіон	Чисельність дослідницького персоналу, тис. осіб	Сукупні витрати на НДДКР,				
		млн дол. США (за ІКС)	% ВВП	Державне фі- нансування, %	Приватне фі- нансування, %	На душу населення, дол. США*
Австралія	81,4	11 698,1	1,78*	40,5	53,0	578
Австрія	30,5	7865,3	2,45	37,4	46,7	875
Бельгія	33,9	6472,4	1,85	24,7	59,7	614
Канада	125,3	23 838,9	1,97	32,8	47,8	714
Чеська Республіка	26,7	3489,1	1,54*	39,0	56,9	340
Данія	28,7	4651,6	2,43	27,6	59,5	856
Фінляндія	40,4	6283,3	3,45	25,1	66,6	1129
Франція	204,5	41 436,2	2,12	38,4	52,2	656
Німеччина	282,1	66 688,6	2,51	28,4	67,6	810
Греція	19,9	1734,6	0,57*	46,8	31,1	156

Країна, регіон	Чисельність дослідницького персоналу, тис. осіб	Сукупні витрати на НДДКР,				
		млн дол. США (за ІКС)	% ВВП	Державне фі- нансування, %	Приватне фі- нансування, %	На душу населення, дол. США*
Угорщина	17,5	1831,3	1,00*	44,8	43,3	182
Ісландія	2,2	293,0	2,78*	40,5	48,0	990
Ірландія	12,2	2490,4	1,32	30,1	59,3	539
Італія	82,5	17 827,0	1,09*	50,7	39,7	304
Японія	709,7	138 782,1	3,39*	16,2	77,1	1086
Республіка Корея	200,0	35 885,8	3,23*	23,1	75,4	743
Люксембург	2,3	542,1	1,47*	16,6	79,7	1147
Мексика	48,4	5919,0	0,50*	45,3	46,5	57
Нідерланди	45,9	9959,0	1,67*	36,2	51,1	609
Нова Зеландія	17,2	1189,3	1,15*	43,0	41,2	290
Норвегія	21,7	3686,2	1,49	44,0	46,4	791
Іспанія	115,8	15 595,7	1,20*	42,5	47,1	354
Швеція	55,7	11 815,3	3,82	23,5	65,7	1301
Швейцарія	25,4	7479,2	2,90*	22,7	69,7	1003
Велика Британія	183,5	35 590,8	1,78*	31,9	45,2	588
США	1387,9	343 747,5	2,62	29,3	64,9	1146
ЄС-27	1332,4	242 815,6	0,73	34,7	54,1	492
ОЕСР	3879,4	817 768,9	2,26*	29,5	62,7	694
Китай	1223,8	86 758,2	1,43	24,7	69,1	66
Російська Федерація	464,4	20 154,9	1,08	61,1	28,8	141
Сінгапур	25,0	4782,5	...	36,4	58,8	...
Південна Африка	17,3	3654,3	0,92*	38,2	43,9	78

* — дані за 2006 р.

Як показують дані таблиці, практично усі країни ОЕСР характеризуються на сьогодні випереджальним зростанням капіталовкладень у НДДКР порівняно з обсягами інвестування в матеріальне виробництво. На сьогодні ці держави на фінансування інноваційних розробок щороку витрачають від 1,92 % до 3,82 % свого ВВП. При цьому найвищі відносні обсяги витрат на науку спостерігаються нині за такими країнами ОЕСР, як Швеція — 3,82 % національного ВВП, Фінляндія — 3,45, Швейцарія — 3,82, США — 2,62, Данія — 2,43, Австрія — 2,45 відповідно. Ці самі держави лідирують нині і за показником витрат на НДДКР на душу населення, який у 2006 р. становив, наприклад, 1045 дол. США у Фінляндії, 1055 дол. у Люксембурзі, 1063 дол. у США, 924 дол. в Японії, 882 дол. в Ісландії, 802 дол. у Данії, досягаючи максимальних 1166 дол. у Швеції. Цілком закономірно, що саме ці країни завдяки своїм витратам на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи постійно нарощують свій науково-технічний потенціал, що забезпечує їм світове технологічне лідерство та їхній відрив від решти країн світу.

Одним з основних напрямків сучасної транснаціоналізації національних економічних систем є міжнародне науково-технологічне та інноваційне співробітництво на основі стимулювання науково-дослідної та технологічної кооперації. Така ситуація пояснюється, насамперед тим, що динамічний розвиток науково-технічного прогресу не дозволяє кожній країні наодинці проводити масштабні наукові дослідження та розробки, не говорячи вже про розвиток фундаментальної науки. Тож поглиблення кооперації в галузі науково-дослідних розробок та технологій вийшло за межі національних кордонів, сформувавши ефективні механізми міждержавного науково-технологічного та інноваційного співробітництва. Основою для його динамічного розвитку в процесі транснаціоналізації національних економічних систем є високий рівень дослідної та технологічної (міжфірмової) кооперації у сфері НДДКР. Підтвердженням цього є, зокрема, стрімке розширення НДДКР зарубіжних філіалів ТНК упродовж останніх десятиліть: якщо у 1975 р. витрати американських монополій на ці цілі складали лише 1,5 млрд дол. США, у 1981 р. — 3,2 млрд [3, с. 48], то у 1995 р. вони досягнули 14,8 млрд, а у 2004 р. — 27,5 млрд [14, с. 4—7].

І це не випадково, адже жорстка і неослабна конкурентна боротьба на глобальному ринку з високим рівнем представництва різних суб'єктів вимагає від ТНК, котрі претендують на статус його впливових гравців, активно займатися новаторством та суттєво трансформувати свою технологічну політику. На сьогодні-

ні остання все більшою мірою набуває глобальних рис, коли у процеси транснаціоналізації залучені практично усі етапи створення і освоєння нової технології — від генерації інноваційної ідеї до виробництва високотехнологічної продукції та її збуту на глобальному ринку. При цьому результати НДДКР, отримані за участю наукових кадрів зарубіжних країн, зазвичай активно використовуються материнськими компаніями, а у ряді галузей обробної промисловості — фармацевтичній, хімічній та приладобудівній — значення наукових лабораторій зарубіжних філіалів ТНК нерідко більше, ніж материнських компаній.

Наприклад, компанія «IBM» на початку 1990-х років за межами США мала понад 25 тис. наукових працівників та близько 30 лабораторій, котрі займалися НДДКР у рамках єдиного плану корпорації, але з урахуванням особливостей ринків спеціалізації філіалів та дочірніх компаній корпорації. Загальна чисельність підрозділів, що займаються НДДКР, американської компанії «Motorola» лише у Китаї складає нині близько 700; а «General Electric» за рахунок перенесення інноваційних розробок в Індію посідає нині лідируючі позиції у виробництві авіаційних двигунів, медичного обладнання та споживчих товари тривалого користування.

Спираючись на колосальні власні досягнення науки і техніки, а також на міжнародну мережу виробничих філіалів, провідні західні ТНК концентрують у своїх руках основні канали передачі технологій. При цьому їх зарубіжні філіали отримують безумовний пріоритет у використанні технологічних інновацій, підтвердженням чого є той факт, що понад 2/3 експорту патентів і ліцензій США припадає на їхню передачу материнськими компаніями своїм зарубіжним філіалам і лише 1/3 — на комерційний експорт технологій незалежним компаніям [3, с. 48].

Поглибленню транснаціоналізації національних економічних систем країн світу значною мірою сприяє інтеграція їх національних фінансових систем, яка відбувається за каналами транскордонного володіння фінансовими активами, припливу та відпливу іноземного інвестиційного та кредитного капіталів, нагромадження зовнішніх активів і пасивів країн та ін. Динамічна інтенсифікація процесів інтеграції національних економічних систем у світовий фінансовий простір протягом останніх десятиліть обумовлена, передусім, розширенням інвестиційно-кредитної діяльності транснаціональних корпорацій і банків та знаходить свого матеріального втілення у дедалі глибшій інтернаціоналізації національних фінансових систем країн світу, уніфікації використовуваних фінансових інструментів, диверсифікації механізмів концентрації

світових інвестиційних ресурсів, а також розширенні суб'єктної структури світового фінансового ринку та «вибухоподібному» зростанні його масштабів. Так, згідно з доповіддю «McKinsey Global Institute» у 2007 р. сукупний обсяг глобальних фінансових активів, до яких належать акції, приватні та державні боргові цінні папери та банківські депозити, досягнув 196 трлн дол. США проти 167 трлн у 2006 р., 142 трлн у 2005 р., 94 трлн у 2000 р., 66 трлн у 1995 р., 43 трлн у 1990 р. та 12 трлн у 1980 р. [11, с. 9].

Характеризуючи сучасну регіональну структуру світового фінансового ринку, слід зауважити, що навіть група країн-ключових власників глобального фінансового капіталу відзначається суттєвою фрагментарністю його концентрації. Так, найвищого рівня капіталізації досягнув на сьогодні фінансовий ринок США, який акумулює майже 35 % світових фінансових активів загальною вартістю 56,1 трлн дол. США у 2006 р., а його обсяги більше ніж учетверо перевищують ВВП цієї країни [12, с. 9]. Сполучені Штати лідирують також за показником темпів щорічного зростання фінансових активів, притоку ПІІ, обсягів нагромаджених інвестиційних ресурсів та обсягів первинного розміщення іноземними компаніями акцій на фондовому ринку (табл. 3).

Таблиця 3

ЧАСТКА РІЗНИХ КРАЇН СВІТУ У СВІТОВИХ ФІНАНСАХ у 2007 р., % [7, с. 17]

Країна	Капіталізація ринку	Інвестиції	Притік ПІІ	Нагромаджені інвестиції	Випуск міжнародних цінних паперів
США	36,1	23,6	13,4	14,9	23,6
Японія	10,1	11,3	0,0	0,9	0,5
Великобританія	6,5	3,9	10,7	9,4	4,9
Китай	5,7	10,6	8,5	8,9	17,5
Франція	3,6	4,5	6,2	6,5	1,5
Канада	3,3	2,1	5,3	3,2	2,8
Російська Федерація	2,8	1,5	2,1	1,6	4,9
Німеччина	2,6	5,2	3,2	4,2	2,7
Італія	1,7	3,9	1,4	2,4	1,2
Індія	1,7	2,4	1,2	0,4	2,5
Бразилія	1,5	1,6	1,4	1,8	8,6
Світ в цілому	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Друге і третє місця за показником концентрації глобальних фінансових активів посідають нині західноєвропейський регіон (частка якого в сукупних обсягах світових фінансових ресурсів становить тепер близько 30 %) та Японія (11,7 % відповідно). Крім того, в останні роки суттєвого зміцнення своїх позицій на фінансовій карті світу досягнув і Китай, який хоча й поступається розвинутим країнам світу за показниками капіталізації ринку, нагромаджених інвестицій та емісії міжнародних цінних паперів, проте вже сьогодні претендує на перерозподіл фінансового сегменту глобального ринку.

Глобальні трансформації, які відбуваються нині у світовому господарстві, суттєво впливають на участь країн у міжнародній торгівлі, певним чином трансформуючи сферу обміну, для якої в процесі транснаціоналізації національних економічних систем характерними є такі риси: реальне функціонування глобальних ринків товарів, послуг, капіталів, робочої сили, технологій, інформації та знань; зростання у міжнародних товаропоставах частки компонентів та напівфабрикатів при зменшенні обсягів торгівлі готовими виробами; випереджальні темпи зростання торгівлі послугами; чимраз ширше залучення у міжнародні торговельні відносини країн, що розвиваються; зростання рівня внутрішньорегіональної торгівлі в рамках інтеграційних союзів та ін.

Підтвердженням високої динаміки транснаціоналізації сфери обміну є збереження протягом останніх десятиліть усталено високих темпів зростання світової торгівлі, що є відображенням розширення експортоорієнтованих секторів національних економік країн світу та превалювання у глобальному виробничому процесі транснаціональних корпорацій. Так, на тлі нерівномірності розвитку окремих національних економік та регіонів у різні історичні періоди довгострокового характеру набув процес випереджального зростання світової торгівлі порівняно з темпами росту світового виробництва. Тимчасом як у 1981—2004 рр. світова торгівля зростала щорічно приблизно на 4,5 %, тобто в 1,6 рази швидше, ніж світове виробництво, у 2005 р. приріст світового експорту та імпорту склав по 6,5 % проти 3,2 % зростання світового ВВП, у 2006 рр. — 8,5 та 8,0 % проти 3,7 %, а у 2007 р. — по 5,5 % проти 3,4 % зростання світового виробництва відповідно. Загалом же за 1950—2008 рр., не дивлячись на глибокий спад 1970—1980-х рр. та світову економічну рецесію 2007—2008 рр., світова торгівля зростала щонайменше в 1,6 рази швидше сукупного ВВП світу.

Що стосується посилення залежності економік різних груп країн, особливо тих, які знаходяться на периферії світового розвитку, від зовнішнього ринку, то на початок XXI ст. понад 20 % глобального ВВП реалізовувалося каналами міжнародної торгівлі, тоді як у 1960 р. цей показник становив лише 13,1 %. На сьогодні основна частка світової торгівлі припадає на розвинуті країни світу, що є наслідком їх спеціалізації на виробництві високотехнологічної, наукомісткої продукції, в якій закладена висока інтернаціональна вартість. Саме між провідними державами світу сформувалися нині найбільш стійкі відносини обмінного характеру, про що свідчить постійне зростання питомої частки їх взаємного товарообігу у загальному обсязі експорту з 38 % у 1953 р. до 49 % у 1963 р., 54 % у 1973 р., 76 % у 1990 р. та 80 % у 2005 р.

У результаті, на початок XXI ст. склалася ситуація, коли лише 5% торговельних потоків, які починаються чи закінчуються на території однієї з 29 країн-учасниць ОЕСР, виходять за межі даного угруповання. Разом тим, попри домінування розвинутих країн у світовій торгівлі рівень їх експортної квоти (близько 17 % у 2007 р.) суттєво поступається іншим групам країн, що пояснюється, насамперед, значним обсягом ВВП цих країн та домінуючою питомою часткою валового внутрішнього продукту, спрямованої на задоволення внутрішнього попиту. Останній за сучасних умов посилення процесів соціалізації, певною мірою, трансформується, насичуючись новими потребами споживачів, які уже не обмежуються лише матеріальною сферою, а, відбиваючи нову якість життя західних суспільств, доповнюються інтелектуальними, інформаційними та духовними складовими. Про це свідчить, зокрема, і той факт, що в структурі загального фонду споживання, який складається з інвестицій у фізичний капітал (основні фонди), а також з вкладень у неречовий капітал (витрати на освіту, підготовку і перепідготовку кадрів, охорону здоров'я та НДДКР) протягом останніх десятиліть зростає питома вага останніх компонентів, пов'язаних зі збільшенням ролі людського ресурсу у суспільному відтворенні. Так, у цілому, в країнах Заходу та Японії питома частка нагромаджених інвестицій в людину у сукупному фонді розвитку зросла з 20—22 % у 1800 р. до 31—33 % у 1913 р., 47—48 % в 1950 р., 56—57 % в 1973 р. і аж до 67—69 % на кінець 1990-х років [8, с. 42].

Значно вищі рівні експортних квот (насамперед, за рахунок низьких обсягів ВВП) характерні для країн, що розвиваються (близько 28,8 % у 2007 р.), що відображає їх значно більшу залежність від зовнішнього ринку. При цьому обсяги експорту в абсолютному

вираженні цих держав залишаються незначними. Це пояснюється їх, переважно, вузькопрофільною, односторонньою орієнтацією у зовнішній торгівлі. І хоча багато країн, які розвиваються, відмовилися від чисто сировинної спеціалізації і переходять, по мірі можливості, до експорту готової промислової продукції через неспроможність системного освоєння досягнень сучасного етапу науково-технічного прогресу ці групи країн виявляються нездатними своєчасно пристосуватися до динамічних змін у характері виробництва та структури попиту на світових товарних ринках.

Під впливом поглиблення транснаціоналізації національних економічних систем країн світу не лише розвиваються стійкі виробничі зв'язки між країнами світу, але й відносини обміну чимраз більше трансформуються з міждержавних у внутріфірмові (внутрікорпоративні). Про це свідчить зокрема той факт, що в сучасних умовах на вузли, деталі, напівфабрикати та іншу проміжну продукцію припадає близько 40 % світової торгівлі машинами і обладнанням. Крім того, якщо аналізувати динаміку розподілу внутрішньогалузевої торгівлі за основними товарними групами протягом останніх десятиліть за індексом Грубеля-Ллойда (рис. 2), то саме за напівфабрикатами спостерігається нині найвищий показник внутрішньогалузевої торгівлі, що свідчить про превалювання даного виду продукції у міждержавних товаропоставках. Крім того, за рівнем внутрішньогалузевої торгівлі визначається і «якість» інтеграції тієї чи іншої країни у міжнародні торговельні відносини, оскільки чим більш економічно і технічно розвинутою є країна, тим вищою буде частка внутрішньогалузевої торгівлі в її обороті.

Індекс Грубеля-Ллойда

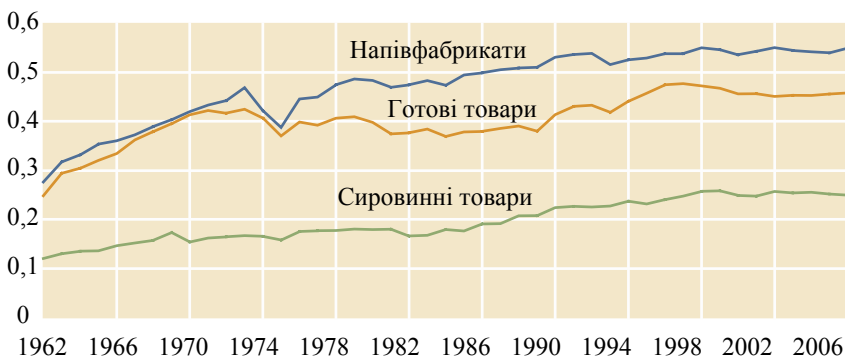


Рис. 2. Динаміка розподілу внутрішньогалузевої торгівлі за товарними групами протягом 1962—2006 рр. [16, с. 20]

Як свідчить рис. 3, протягом 1962—2006 рр. істотно підвищився ступінь залучення практично усіх груп країн до внутрішньогалузевої торгівлі. Найбільшою мірою це стосується розвинутих країн світу: США, Канади, Австралії, Нової Зеландії, а також країн Західної Європи, масштабний платоспроможний попит та розширення внутрішнього ринку яких обумовлює постійно зростаючі обсяги світового виробництва і обміну. Не випадково, у сучасних міжнародних торговельних відносинах превалює питома частка взаємної торгівлі розвинутих країн, яка становить на сьогодні близько 70 %, а в структурі їх взаємних товаропоставок домінує продукція наукомісткого, високотехнологічного виробництва, (передусім космічного обладнання, засобів зв'язку, електронного обладнання та ЕОМ, телекомунікаційного обладнання та продукції фармацевтичної промисловості).

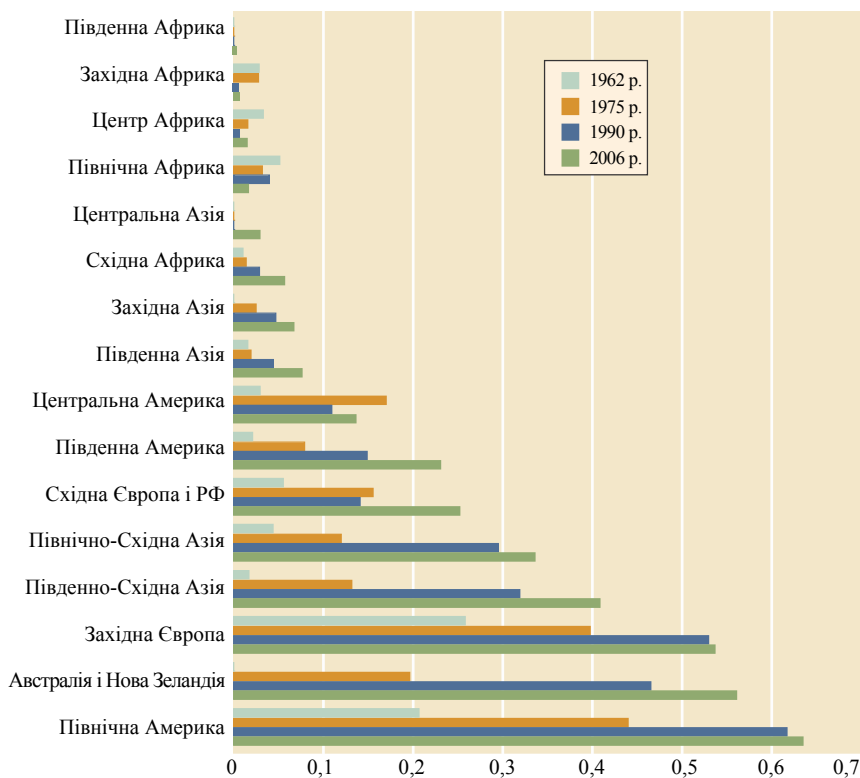


Рис. 3. Динаміка регіонального розподілу внутрішньогалузевої торгівлі протягом 1960—2006 рр. [16, с. 19]

Тим не менше, високоінтегрований виробничо-промисловий комплекс провідних держав світу включає і потужний експорто-орієнтований сектор, що забезпечує нарощування зовнішньоторговельного потенціалу розвинутих країн світу країн даного регіону. На сьогодні на країни ОЕСР припадало близько 40 % світового товарообороту, а в окремих галузях, наприклад, торгівлі продукцією машинобудування і хімічної промисловості, їх частка досягає 50 %.

Наростання транснаціоналізаційних процесів у глобальній економіці обумовлює чимраз відчутніші зміни і у сфері розподілу глобального суспільного продукту, який характеризується розподілом факторів виробництва зі все значнішими зрушеннями на користь наукомістких, високотехнологічних галузей виробництва (передусім мікроелектроніки, біоінженерії, виробництва нових матеріалів тощо) та інформаційного сектора. Так, на сучасному етапі відбувається значне зменшення частки промисловості та сільського господарства за показником чисельності працівників за одночасного зростання частки зайнятих у сфері послуг (до 70 % економічно активного населення).

Особливо показовим у цьому відношенні є приклад США, де у 1955 р. в обробній промисловості та у будівництві було зайнято до 34,7 % сукупної робочої сили (для порівняння: у Німеччині — 41,2 %, у Великобританії — 44,4 %, у Франції — 30,4 %), тоді як сьогодні чисельність працівників, які безпосередньо виконують виробничі операції, становить менше 10 % сукупної робочої сили (або 5,6 % населення країни), для аграрного сектору цей показник становить 2,7 %, а для видобувної промисловості — лише 1,4 % [5, с. 108]. В загальному ж протягом останніх десятиліть у країнах ОЕСР зайнятість у сфері послуг випереджала зайнятість у сфері матеріального виробництва у 24 рази [4, с. 14].

Очікується, що протягом наступних десятиліть тенденція до скорочення частки й абсолютної кількості працівників матеріального виробництва і надалі буде поглиблюватися. Так, за прогнозами експертів, у США до 2025 р. близько 83 % загальної чисельності робочої сили буде зайнято у сфері послуг, і на неї ж припадатимуть кожні 25 з 26 нових робочих місць. І це цілком закономірно, оскільки саме у сфері послуг формуються нині ключові фактори міжнародної конкурентоспроможності національних економік країн світового господарства, що обумовлено, насамперед, перетворенням інформації на один з найважливіших факторів виробництва, швидким поширенням інформації при низьких витратах і нівелюванням інформаційної асиметрії як у се-

редині країни, так і в міжнародній системі, а також перетворенням технологій та засобів нагромадження, передачі, обробки й використання інформації у важливий фактор виробництва.

Якщо розглянути структуру зайнятості у сфері послуг, то у ній превалюють фінансові послуги, послуги транспорту і зв'язку, послуги торгівлі. Значне місце у структурі послуг посідають нині і соціальні послуги (освіта, охорона здоров'я, культура і мистецтво тощо), спрямовані на задоволення потреб самої людини, її відтворення як головної виробничої сили, підвищення її освітнього, культурного, духовного та морального рівнів. Їх значення важко переоцінити, адже соціальні послуги суттєво подовжують термін ефективного використання національного людського ресурсу країн, визначають можливості здобуття населенням освіти, його доступу до систем охорони здоров'я, забезпечують високу якість життя. Наприклад, у країнах «Великої сімки» вони становлять від 25,5 % усіх зайнятих у США до 19,5 % у Франції. Винятком є Японія, у якій у сфері соціальних послуг для населення зайнято лише 14,3% сукупної робочої сили. Разом з тим, незважаючи на високу частку сфери соціальних послуг, найбільш динамічно даний сектор зростав протягом 1950—1970-х років, натомість в останні три десятиліття темпи його зростання істотно уповільнились.

Неухильне вивільнення робочої сили з традиційних галузей економіки на користь галузей сфери послуг стали об'єктивною передумовою формування у глобальній економіці сектору творчої (креативної) індустрії («Creative Industries»). У провідних країнах світу вже сьогодні у творчому секторі зайнято нині від 10 до 20 % економічно активного населення. Наприклад у Німеччині протягом останнього десятиліття загальна чисельність індивідуальних підприємців, котрі займаються творчою діяльністю, зросла на 21 %, тоді як у інших сферах народного господарства — лише на 1,5 % [2, с. 57].

Потужним каталізатором процесу транснаціоналізації національних економік з набуттям ним нового змісту є регіональна інтеграція. Не випадково, на сьогодні уособленням найрозвинутішої моделі транснаціоналізації сфери розподілу є Європейський Союз, де крім зазначених вище тенденцій виокремлюються й інтернаціоналізація фонду нагромадження держав-членів ЄС, а також реалізація ними спільної регіональної та соціальної політики, а також політики у сфері зайнятості. Так, соціальна політика країн Євросоюзу, уособлюючи одне з основних надбань європейців та відбиваючи специфіку їх способу життя, забезпечує більш рівномірний розподіл національного доходу і суспільного багатства в даному інтеграційному угрупованні та пом'якшує майнове

розшарування суспільства через механізми підтримки доходів низькооплачуваних категорій населення на соціально прийнятному рівні. Про високі соціальні стандарти країн ЄС свідчить, зокрема, значно вищий рівень середньої заробітної плати у промисловості порівняно з США, майже десятиразове зниження рівня бідності протягом останніх десятиліть, висока якість соціальних послуг та ін. Наприклад, середній термін, протягом якого безробітний отримує в ЄС соціальну допомогу складає 8,5 місяців проти 4 місяців у США; тривалість оплачуваної відпустки в Європі складає 32 дні проти 18 днів у США; тривалість відпустки по догляду за дитиною досягає у Швеції 72 тижні проти 12 тижнів у США; попередження про звільнення з роботи в європейських країнах робиться за 6—10 місяців, тоді як в США — за 2 місяці.

Разом з тим, серед факторів, які сприяли досягненню європейськими країнами високих соціальних стандартів, крім великомасштабних фінансових вкладень національних урядів та колосальних соціальних бюджетів слід виокремити і високу ефективність соціальної політики Європейського Союзу, яка проявляється у гармонізації соціальних заходів з програмами економічного розвитку та забезпечення конкурентоспроможності європейського регіону на глобальних ринках. Йдеться, передусім, про те, що розробка конкретних механізмів з поглиблення інтеграційних процесів в регіоні завжди «пропускається» через своєрідний «соціальний фільтр», тобто соціальний компонент завжди «нашаровується» практично на усі напрямки інтеграційної діяльності даного угруповання. Наприклад, якщо пріоритетними завданнями діяльності національних урядів є динамічне економічне зростання, нарощення інвестицій у розвиток людського ресурсу, проведення структурних перетворень у промисловості чи сільському господарстві, то досягнення цих стратегічних завдань завжди даватиме (прямо чи опосередковано) позитивний соціальний ефект. Його проявами є підвищення доходів та добробуту громадян, зниження соціальних ризиків, поліпшення соціальних послуг населенню та ін.

Прагнення до постійного поглиблення інтеграційних процесів в Євросоюзі вимагає зміцнення економічної та соціальної єдності країн-учасниць через вирівнювання рівнів їх соціально-економічного розвитку та регулювання регіональної асиметрії в ЄС. Для цього Європейським Союзом на сьогодні застосовуються ряд фінансових інструментів, таких як Європейський фонд регіонального розвитку (утворений у 1975 р.), Європейський соціальний фонд (заснований у 1960 р.) та Фонд згуртування (утворений у

1993 р.). З коштів структурних фондів Євросоюзу з метою реалізації регіональної політики даного інтеграційного блоку формується бюджет за різними напрямками діяльності.

Країновий розподіл коштів структурних фондів ЄС за цілями регіональної політики на період 2007—2013 рр. свідчить про те, що їх фінансове забезпечення передбачає: конвергенцію регіонів ЄС (81 % від сумарних фінансових ресурсів структурних фондів ЄС); забезпечення регіональної конкурентоспроможності та зайнятості (16 %); стимулювання європейської територіальної кооперації (3 %). При цьому в рамках кожного фонду загальні цілі диференціюються, відбувається їх уточнення та поглиблення, а також формуються механізми й умови фінансування певних структурних ініціатив.

Процесу транснаціоналізації національних економічних систем у глобальному просторі нині притаманні ряд характерних рис і у сфері споживання, а саме: інтернаціоналізація фонду споживання; формування і розвиток нових потреб як матеріального, так і нематеріального характеру (розвиток творчих здібностей, професійних якостей та навичок, економічного мислення, психофізичних якостей; зростання рівня організаційної та управлінської діяльності), пов'язаних з посиленням процесів соціалізації та гуманізації економіки — і як наслідок — зростання частки споживання, передусім індивідуального, у національному доході країн світового господарства. Тож можна констатувати, що в епоху глобалізації процеси транснаціоналізації національних економічних систем охопили всі фази суспільного відтворення. Саме це стало об'єктивною основою формування глобальної моделі міжнародного поділу праці.

Резюмуючи вищесказане, можна констатувати, що процеси транснаціоналізації національних економік набули в умовах глобальних викликів системного характеру, в яких задіяні всі суб'єкти економічної діяльності: від малого і середнього бізнесу до великих корпорацій, національних і інтеграційних господарських комплексів. Ця тенденція все більш набуває характеру фундаментальної закономірності розвитку світового господарства, яка протягом наступних десятиліть визначатиме траєкторію його подальшого поступу.

Література

1. Губанов С. Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России) // *Экономист*, 2008. — № 9. — С. 3—27.
2. Дзюба С., Машіна Н., Сазонова М. До питання про розробку економічної стратегії розвитку творчої індустрії в Україні // *Економіка України*, 2006. — № 6. — С. 54—59.

3. *Зименков Р., Романова Е.* Американские ТНК за рубежом // МЭиМО, 2004. — № 8. — С. 45—53.
4. *Коровський А. В.* Еволюція людського фактора економіки та проблеми його формування: Монографія — К.: КНЕУ, 2004.
5. *Лук'яненко Д. Г.* Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2005.
6. *Мовсесян А. Г.* Интеграция банковского и промышленного капитала: современные мировые тенденции и проблемы развития в России. — М.: Финансы и статистика, 1997.
7. *Рогов С.* США и эволюция международной финансовой системы // Экономист, 2009. — № 3. — С. 12—26.
8. *Щетинин В.* Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки // МЭиМО, 2001. — №12. — С. 42—49.
9. *Frick K. A., Torres A.* Learning From High-Tech Deals // The McKinsey Quarterly, 2002. — № 1.
10. Main Science and Technology Indicators (MSTI): 2008/1 Edition. — OECD/OCDE 2008 // www.oecd.org
11. Mapping Global Capital Markets. Fifth Annual Report. Prepared by McKinsey Global Institute. October 2008.
12. Mapping Global Capital Markets. Fourth Annual Report. Chapter 2: Capital without borders. Prepared by McKinsey Global Institute. January 2008.
13. OECD in Figures 2008 // www.oecd.org
14. Science and Engineering Indicators 2008. Chapter 4: Research and Development: National Trends and International Linkages.
15. UNCTAD Handbook of Statistics 2008 // <http://stats.unctad.org/Handbook/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=1930>
16. World Development Report 2009. Reshaping Economic Geography. — World Bank, 2009.
17. World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness. — United Nations. — New York and Geneva, 1995.
18. World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness. — United Nations. — New York and Geneva, 2002.
19. World Investment Report 2004: The Shift Towards Services. — United Nations. — New York and Geneva, 2004.
20. World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. — United Nations. — New York and Geneva, 2008.

Статтю подано в редакцію 26.01.09 р.