

ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТУСА
МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТУСА
МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Кваліфікаційна наукова праця
на правах рукопису

СОЗІНОВА ЄВГЕНІЯ ІГОРІВНА

УДК 530.192:332.135:339.944 (398) (043.5)

ДИСЕРТАЦІЯ

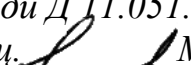
ВПЛИВ СИНЕРГІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ НА РОЗВИТОК ПОТЕНЦІАЛУ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ КРАЇН ПІВДЕННО-СХІДНОЇ ЄВРОПИ

08.00.02 – світове господарство
і міжнародні економічні відносини

Подається на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук

Дисертація містить результати
власних досліджень. Використання
ідей, результатів і текстів інших
авторів мають посилання на
відповідне джерело

_____ Є. І. Созінова

*Дисертація є ідентичною
іншим примірникам дисертації
Вчений секретар спеціалізованої
вченої ради Д 11.051.03
д.е.н., доц.  М. В. Савченко*

Науковий керівник:
Черніченко Г. О.,
доктор економічних наук, професор

Вінниця – 2021

АНОТАЦІЯ

Созинова Є. І. Вплив синергії регіональної інтеграції на розвиток потенціалу транснаціоналізації країн Південно-Східної Європи. – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.02 – світове господарство і міжнародні економічні відносини. – Донецький національний університет імені Василя Стуса, Вінниця, 2021.

Дисертаційну роботу присвячено розробці підходів до розвитку потенціалу транснаціоналізації країн Південно-Східної Європи у парадигмі впливу синергії регіональної інтеграції.

Визначено генезис методології дослідження природи та сутності процесу транснаціоналізації. Узагальнено детермінанти синергії впливу регіональної економічної інтеграції на формування інвестиційних потоків. Систематизовано теоретико-методологічні підходи до дослідження впливу регіональної інтеграції на потенціал транснаціоналізації країн. Уточнено ключові категорії дослідження розвитку регіональної інвестиційної архітекτονіки, а саме поняття «потенціал транснаціоналізації країни», «синергія регіональної інтеграції».

Детерміновано роль прямих іноземних інвестицій у формуванні інвестиційного потенціалу країн Європи. Визначено напрями трансформацій країн Південно-Східної Європи в архітектоніці європейських регіональних процесів. Проаналізовано ступінь конвергенції країн Південно-Східної Європи в умовах європейських інтеграційних процесів.

Удосконалено методологічний підхід до оцінки потенціалу транснаціоналізації країн, який охоплює: запропонований інтегрований показник потенціалу транснаціоналізації, що являє собою середню величину п'яти стандартизованих змінних, які характеризують ступінь ресурсного забезпечення потенціалу розвитку транснаціоналізації, розмір ринку, привабливість фінансового сектору, рівень торговельної форми

інтернаціоналізації; а також алгоритм застосування цих показників з метою ранжування країн за ступенем розвитку та використання ними наявного потенціалу.

Розроблено механізм стимулювання розвитку потенціалу транснаціоналізації країн Південно-Східної Європи, що охоплює важелі стимулювання реалізації потенціалу синергії від зміцнення конкурентних переваг на національному і регіональному рівнях, а також застосування політики стимулювання ПП. Обґрунтовано підходи до формування інтеграційних пріоритетів України в регіоні Південно-Східної Європи за просторовими і галузевими напрямками, а саме: зроблено висновки про наявність найбільш вагомих підстав для розвитку міжрегіональної та внутрішньогалузевої кооперації України з Болгарією, Молдовою, Румунією та Туреччиною у таких напрямках: транспортна сфера, туристичні послуги, агропромисловий сектор, реалізація спільних програм сталого розвитку в акваторії Чорного моря.

Ключові слова: регіональна інтеграція, синергія, транснаціоналізація, конвергенція, потенціал транснаціоналізації, країни Південно-Східної Європи, інвестиційні потоки, інвестиційний потенціал.

SUMMARY

Sozinova Ye. I. Impact of the regional synergy integration on the development of the transnationalization in the countries of South-Eastern Europe. – Qualification research work as a manuscript.

Dissertation on the receipt of the scientific degree of candidate of economic sciences on speciality 08.00.02 – World economy and international economic relations. – Vasyl' Stus Donetsk National University, Vinnytsia, 2021.

The dissertation is dedicated to the elaboration of approaches to the development of the transnationalization potential of the countries of South-Eastern Europe in the paradigm of the influence of regional synergy integration.

The genesis of the research methodology of the nature and essence of transnationalization was determined. The synergy determinants of the regional economic integration influence on the formation of investment flows were generalized. Theoretical and methodological approaches to the study of the impact of regional integration on the transnationalization potential of countries were systematized. The key research categories for the development of regional investment architecture were clarified, namely the concepts of «potential for a country's transnationalization», «synergy of regional integration».

The role of foreign direct investment in the formation of investment potential of European countries was determined. The transformation directions in the countries of South-Eastern Europe in the architecture of European regional processes were determined. The degree of convergence in the countries of South-Eastern Europe in the conditions of European integration processes was analyzed.

The methodological approach to assessing the potential of countries' transnationalization was improved, which includes: the proposed integrated indicator of transnationalization potential, that is the average of five standardized variables characterizing the degree of resource provision of transnational development potential, market size, attractiveness of the financial sector, and the algorithm of application of these

indicators in order to rank countries according to the degree development and use of their existing potential.

A mechanism has been developed to stimulate the development of the transnationalization potential in the countries of South-Eastern Europe, which includes levers to stimulate the realization of synergy potential from strengthening competitive advantages at the national and regional levels, and FDI incentive policy. Approaches to the formation of Ukraine's integration priorities in the region of South-Eastern Europe by spatial and sectoral areas were substantiated, namely conclusions were made on the existence of the most important grounds for the development of interregional and intra-sectoral cooperation of Ukraine with Bulgaria, Moldova, Romania and Turkey in such spheres as tourist services, agro-industrial sector, implementation of joint programs of sustainable development in the Black Sea.

Keywords: regional integration, synergy, transnationalization, convergence, transnationalization potential, countries of South-Eastern Europe, investment flows, investment potential.

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Колективні монографії

1. Sozinova Ye. Transnationalization process: challenges of European integration. *Przedsiębiorczość innowacje rozwój firmy. Monografia*. Wydawnictwo uczelniane Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej im. Prezydenta Stanisława Wojciechowskiego w Kalisz. Kalisz. 2016. P. 199–208 (0,85 д. а.). *Особистий внесок здобувача полягає у дослідженні процесів транснаціоналізації в контексті викликів Європейської інтеграції.*

Статті у періодичних наукових виданнях інших держав, які входять до Організації економічного співробітництва та розвитку та / або Європейського Союзу

2. Sozinova Ye. I., Oriekhova T. V. Analyzing the contribution of foreign direct investment to the formation of investment potential of European countries. *UARD Yearbook*. 2020. Volume 8. Pp. 206–221 (1,2 д. а. / 0,6 д. а.). *Особистий внесок здобувача полягає у визначенні внеску прямих іноземних інвестицій у формування інвестиційного потенціалу європейських країн.*

3. Sozinova Ye. I., Oriekhova T. V. Evaluating the transnationalization potential of the economics in countries of South-Eastern Europe. *Research Papers in Economics and Finance*. 2021. Vol. 5, No. 1. Pp. 33–45 (0,98 д. а. / 0,49 д. а.). *Особистий внесок здобувача полягає в оцінці потенціалу транснаціоналізації економіки в країнах Південно-Східної Європи.*

4. Sozinova Ye., Oriekhova T. Convergence of the countries of South-Eastern Europe in the conditions of European integration processes. *Economics and Finance*. 2021. Vol. 1. Pp. 47–56 (0,76 д. а. / 0,38 д. а.). *Особистий внесок здобувача полягає у дослідженні особливостей процесу зближення країн Південно-Східної Європи в умовах євроінтеграційних процесів.*

Статті у наукових виданнях, включених до переліку наукових фахових видань України

5. Созінова Є. І. Напрями розвитку потенціалу транснаціоналізації країн Південно-Східної Європи в контексті розширення ЄС. *Проблеми і перспективи*

розвитку співробітництва між країнами Південно-Східної Європи в рамках Чорноморського економічного співробітництва і ГУАМ. 2011. Ч. II. С. 666–670 (0,51 д. а.).

6. Созинова Е. И. Развитие инвестиционного потенциала Украины в контексте углубления интеграции со странами Причерноморья. *Проблеми і перспективи розвитку співробітництва між країнами Південно-Східної Європи в рамках Чорноморського економічного співробітництва і ГУАМ. 2012. С. 299–302 (0,46 д. а.).*

7. Созінова Є. І. Шляхи формування інвестиційного клімату в окремих країнах Чорноморського регіону. *Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект. 2012. Ч. 2. С. 344–346 (0,4 д. а.).*

8. Созінова Є. І., Орехова Т. В., Орехов М. О. Детермінанти формування нового покоління транснаціональних виробничих систем у вимірах глобальних та регіональних трансформацій. *Проблеми і перспективи розвитку співробітництва між країнами Південно-Східної Європи в рамках Чорноморського економічного співробітництва і ГУАМ. 2013. С. 299–302 (0,51 д. а. / 0,17 д. а.). Особистий внесок здобувача полягає у визначенні детермінант формування нового покоління транснаціональних виробничих систем.*

9. Созинова Е., Свиридова А. Механизмы реализации проектов межрегионального взаимодействия в Причерноморском регионе. *Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект. 2013. Том 2. С. 282–286 (0,6 д. а. / 0,3 д. а.). Особистий внесок здобувача полягає у розробці механізмів реалізації проектів міжрегіональної взаємодії у Причорноморському регіоні.*

10. Созінова Є. І. Порівняльний аналіз політики реалізації інвестиційного потенціалу країн чорноморського басейну на прикладі Болгарії і Румунії. *Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект. 2014. Том 2. С. 279–283 (0,48 д. а.).*

11. Созінова Є. І. Структурні наслідки для економіки Болгарії від інтеграції до європейського інвестиційного ринку. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2015. Випуск 2(12), Том 2. С. 119–131 (0,5 д. а.).

12. Созінова Є. І. Архітектоніка трансформацій економіки країн Південно-Східної Європи в контексті процесу розширення ЄС. *Економічний простір*. 2016. № 106. С. 45–57 (0,61 д. а.).

13. Созінова Є. І., Орехова Т. В. Моделювання процесу конвергенції країн Південно-Східної Європи з країнами ЄС. *Економіка і організація управління*. 2020. № 4. С. 53–64 (0,58 д. а. / 0,29 д. а.). *Особистий внесок здобувача полягає у моделюванні процесу конвергенції країн Південно-Східної Європи з країнами ЄС.*

Публікації за матеріалами конференцій

14. Созінова Є. І. Інвестиційна привабливість країн Південної та Східної Європи у контексті розширення ЄС. *Управління розвитком соціально-економічних систем: глобалізація, підприємництво, стале економічне зростання: праці XX Міжнародної наукової конференції студентів, аспірантів та молодих вчених*. 24–25 листопада 2020 р., м. Вінниця. Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса, 2020. Том 2. С. 99–202 (0,24 д. а.).

ЗМІСТ

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ.....	10
ВСТУП.....	11
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІНТЕГРАЦІЇ КРАЇН ЄВРОПИ ДО ПРОЦЕСУ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	20
1.1. Генезис методології дослідження природи та сутності процесу транснаціоналізації	20
1.2. Детермінанти синергії впливу регіональної економічної інтеграції на формування інвестиційних потоків.....	43
1.3. Теоретико-методологічні підходи до дослідження впливу регіональної інтеграції на потенціал транснаціоналізації країн	69
<i>Висновки до першого розділу</i>	79
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ ТА ДИНАМІКИ ФОРМУВАННЯ КАНАЛІВ РОЗВИТКУ ПОТЕНЦІАЛУ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ КРАЇН ПІВДЕННО-СХІДНОЇ ЄВРОПИ	81
2.1. Аналіз внеску прямих іноземних інвестицій у формування інвестиційного потенціалу країн Європи	81
2.2. Інтеграція країн Південно-Східної Європи в архітектоніці європейських регіональних процесів.....	97
2.3. Конвергенція країн Південно-Східної Європи у контексті європейських інтеграційних процесів	135
<i>Висновки до другого розділу</i>	147
РОЗДІЛ 3. МЕХАНІЗМИ ПРИСКОРЕННЯ РОЗВИТКУ ПОТЕНЦІАЛУ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ КРАЇН ПІВДЕННО-СХІДНОЇ ЄВРОПИ В УМОВАХ РОЗШИРЕННЯ ЄС	151
3.1. Оцінка потенціалу транснаціоналізації економіки країн Південно-Східної Європи.....	151
3.2. Моделювання механізмів розвитку синергії регіональної економічної інтеграції та стратегії залучення прямих іноземних інвестицій.....	157
3.3. Стратегічні пріоритети міжнародної інтеграції України та країн Південно-Східної Європи	169
<i>Висновки до третього розділу</i>	199
ВИСНОВКИ	202
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	206
ДОДАТКИ.....	225

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ

ВВП – валовий внутрішній продукт

ЄВС (ЕА) – Європейська валютна система СП

ЄС – Європейський союз

ЗВТ – зона вільної торгівлі

МВФ – Міжнародний валютний фонд

НДДКР – науково-дослідні та довідно-конструкторські роботи

НКЧ – нові країни-члени

ОЕСР – Організація економічного співробітництва та розвитку

ПДВ – податок на додану вартість

ПП – прямі іноземні інвестиції

СЕЗ – спеціальні економічні зони

СОТ – Світова організація торгівлі

СП – Східне партнерство

США – Сполучені Штати Америки

ТНК – транснаціональні корпорації

УВТ – Угода про вільну торгівлю

АА - Угода про асоціацію

M&As – злиття та поглинання

MERCUSOR – Загальний ринок країн південного конуса

NAFTA – Північноамериканська угода про вільну торгівлю

РТА – преференційні торговельні зони

R&D – дослідження та розробки

RIA – регіональна інтеграційна зона

SCM – Договір про субсидії та заходи протидії

TRIMS – Угода про торговельні інвестиційні заходи

UNCTAD – Конференція ООН з торгівлі та розвитку

ВСТУП

Актуальність теми. Під впливом глобалізації поширення набули тенденції до посилення регіоналізації економічних відносин. Сьогодні повсюдно створюються субрегіональні співтовариства, включно із зонами вільної торгівлі, які розглядають як нову форму захисту національних інтересів. Водночас процес регіоналізації відбувається на тлі трансформації ролі держави у системі сучасних соціально-економічних відносин, зокрема й у формуванні ресурсного потенціалу зростання національних економік. З одного боку, в умовах поглиблення регіональних інтеграційних процесів певні рівні відповідальності за прийняття рішень у цьому процесі передаються наднаціональним вищим органам виконавчої влади регіональних утворень, які приблизно відповідають ролі і функціям уряду у системах національних держав, прикладом чого може бути Європейська комісія та спектр її повноважень, включно з функцією законодавчої ініціативи у межах ЄС. З іншого боку, вирішальну роль у створенні світового продукту сьогодні відіграють транснаціональні корпорації (ТНК), які контролюють понад половину світового промислового виробництва і зовнішньої торгівлі, приблизно 80 % патентів і ліцензій на нову техніку, технології та ноу-хау.

Формування нового світового порядку, яке спричинене крахом двополярної моделі світу, розвалом соціалістичного табору, пошуком новими державами, що утворилися на цьому тлі, власних моделей трансформацій до ринкових відносин, появою нових загроз політичних реваншів від країн-гегемонів та всередині країн, обумовило отримання різних результатів макроекономічної динаміки, ступеня глобальної конкурентоспроможності, конвергенції з ЄС, інвестиційної привабливості, і, як наслідок, досягнення різних результатів потенціалу розвитку.

Країни Південно-Східної Європи, більшість із яких почали свої трансформації до ринкових відносин на початку 90-х років ХХ ст. з практично

рівних умов чинної на той період командно-адміністративної системи регулювання економіки, близької за структурою, наявною формою власності, інтегрованістю до ланцюгів створення вартості у соціалістичному таборі, на сьогодні демонструють різний ступінь інтеграції до Європейського Союзу.

Дослідженню питань міжнародної економічної інтеграції та впливу синергії регіональних економічних угруповань на економічне зростання країн, розвитку європейських інтеграційних процесів присвячені праці таких іноземних вчених: Р. Болдуїна (R. E. Baldwin), З. Бжезинського, Дж. Вайнера (J. Viner), Р. Ліпсея (R. Lipsey), Е. Люттвака (E. N. Luttwak), М. Маурела (M. Maurel), Дж. Міда (J. Meade), А. Мюллер-Армака (A. Müller-Armack), Г. Мюрдаля (G. Myrdal), Дж. Піндера (J. Pinder), Б. Росмонда (B. Rosamond), А. Стааба (A. Staab), Е. Хааса (E. B. Haas). Істотний внесок у вивчення цих питань здійснили такі вітчизняні вчені-економісти: В. Будкін, О. Булатова, В. Геєць, Д. Лук'яненко, Ю. Макогон, В. Новицький, Т. Орехова, Ю. Пахомов, А. Філіпенко, Г. Черніченко, В. Чужиков, І. Школа, О. Шнирков, С. Якубовський та інші.

Питанням взаємозв'язку міжрегіональної економічної інтеграції та залученням прямих іноземних інвестицій, які переважно відображають інвестиційну привабливість країн для ТНК, питанням формування потенціалу транснаціоналізації країн присвячені роботи Р. Болдуїна (R.E. Baldwin), С. Брейнарда (S. L. Brainard), П. Брентона (P. Brenton), А. Венейблес (A. Venables), Ф. Ді Мауро (F. Di Mauro), Дж. Даннінга (J. Dunning), С. Донненфелда (S. Donnenfeld S.), Дж. Маркусена (J. Markusen), Л. Матіаса (L. Matyas), М. Мотта (M. Motta), Г. Нормана (G. Norman). Т. Орехової, О. Пашенко, О. Рогача, Л. Руденко-Сударевої, А. Сапіра (A. Sapir), Е. Хелпмана (E. Helpman), С. Якубовського та інших.

Незважаючи на велику кількість робіт як зарубіжних, так і вітчизняних учених із питань глобальної економічної інтеграції, впливу регіональної економічної інтеграції на інвестиційні потоки, потребує дослідження на основі новітніх теоретико-методологічних підходів та сучасного узагальнення

показників економічної динаміки вплив синергії регіональної інтеграції на розвиток потенціалу транснаціоналізації країн Південно-Східної Європи.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційну роботу виконано відповідно до напрямів науково-дослідної роботи кафедр міжнародної економіки, міжнародного бізнесу та прикладної економіки, кафедри міжнародних економічних відносин Донецького національного університету імені Василя Стуса за такими держбюджетними темами: «Розвиток старопромислового регіону на засадах інноваційної стратегії та трансферту знань» (номер держреєстрації 0111U009621, 2011–2015 рр.), у межах якої удосконалено методологічний підхід до оцінки потенціалу транснаціоналізації країн, який містить інтегрований показник потенціалу транснаціоналізації, а також алгоритм застосування цього показника з метою ранжування країн за ступенем розвитку та використання ними наявного потенціалу; «Формування міжнародної конкурентоспроможності регіону на основі інноваційно-інвестиційної моделі розвитку» (номер держреєстрації 0113U003659, 2013–2017 рр.), у межах якої дістали подальшого розвитку підходи до формування інтеграційних пріоритетів України в регіоні Південно-Східної Європи за просторовими і галузевими напрямками; «Формування конкурентних стратегій національних виробників в сучасній парадигмі глобального економічного середовища» (номер держреєстрації 0118U002395, 2018–2020 рр.), у межах якої удосконалено механізм стимулювання розвитку потенціалу транснаціоналізації країн Південно-Східної Європи, що мають охоплювати синергію від зміцнення конкурентних переваг на національному і регіональному рівнях.

Мета і завдання дослідження. Метою дисертації є розробка підходів до розвитку потенціалу транснаціоналізації країн Південно-Східної Європи у парадигмі впливу синергії регіональної інтеграції.

Для досягнення мети дослідження сплановано й реалізовано такі завдання:
визначити генезис методології дослідження природи та сутності процесу транснаціоналізації;

узагальнити детермінанти синергії впливу регіональної економічної інтеграції на формування інвестиційних потоків;

систематизувати теоретико-методологічні підходи до дослідження впливу регіональної інтеграції на потенціал транснаціоналізації країн;

детермінувати роль прямих іноземних інвестицій у формуванні інвестиційного потенціалу країн Європи;

визначити напрями трансформацій країн Південно-Східної Європи в архітектоніці європейських регіональних процесів;

проаналізувати ступінь конвергенції країн Південно-Східної Європи в умовах європейських інтеграційних процесів;

оцінити потенціал транснаціоналізації економіки країн Південно-Східної Європи;

розробити механізми стимулювання розвитку потенціалу транснаціоналізації країн Південно-Східної Європи;

визначити стратегічні пріоритети міжнародної інтеграції України та країн Південно-Східної Європи.

Об'єктом дослідження став процес впливу синергії регіональної інтеграції на розвиток потенціалу транснаціоналізації країн Південно-Східної Європи.

Предметом дослідження слугували умови, чинники й організаційно-економічні механізми формування потенціалу транснаціоналізації країн Південно-Східної Європи у парадигмі впливу процесу регіональної інтеграції.

Методи дослідження базуються на загальнонаукових засадах і фундаментальних положеннях економічної теорії, теорій глобалізації, міжнародної інтеграції та регіоналізації. Фундаментальну основу дослідження становлять категорійний апарат, історико-логічний і системний підходи до аналізу економічних явищ і процесів у контексті глобальної інтеграції. Для реалізації спланованих завдань застосовано: діалектичний метод наукового пізнання, методи наукової абстракції, аналізу та синтезу; системного

узагальнення; порівняльного аналізу, статистичного аналізу; методи економіко-математичного аналізу та моделювання.

В основу дослідження покладено наукові праці зарубіжних і вітчизняних учених із проблем інтеграційних процесів у світовій економіці. Інформаційною основою слугували: закони України, укази Президента України, постанови Кабінету Міністрів України, матеріали Державного комітету статистики України, аналітичні матеріали та нормативні документи комісій ООН, зокрема ЮНКТАД, Всесвітнього банку, Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Світової організації торгівлі, Організації економічного співробітництва та розвитку, Європейського Союзу, Організації Чорноморського економічного співробітництва.

Наукова новизна одержаних результатів дослідження полягає у поглибленні теоретико-методологічних основ дослідження впливу синергії регіональної інтеграції на розвиток потенціалу транснаціоналізації країн Південно-Східної Європи та розробці науково-практичних рекомендацій щодо стимулювання припливу внутрішньоєвропейських та позаєвропейських прямих іноземних інвестицій у країни досліджуваного регіону.

У процесі дослідження одержано такі найсуттєвіші наукові результати, які розкривають особистий внесок автора в розробку проблеми та характеризують новизну роботи, зокрема:

удосконалено:

на засадах використання кластерного аналізу запропоновано *методологічні основи моделювання впливу синергії регіональної інтеграції країн Південно-Східної Європи на спільний інвестиційний розвиток*, що містить алгоритм аналізу структури сукупності країн ПСЄ та країн Єврозони за макроекономічними та рейтинговими показниками, які характеризують економічне, політичне, правове та соціальне середовище діяльності ТНК. Застосування зазначеного методу дало можливість зробити висновок про позитивні зрушення, які відбулися в інвестиційному середовищі більшості країн ПСЄ у процесі їх конвергенції з країнами Єврозони;

методологічний підхід до оцінки потенціалу транснаціоналізації країн, який охоплює: запропонований інтегрований показник потенціалу транснаціоналізації, що становить середню величину п'яти стандартизованих змінних, які характеризують ступінь ресурсного забезпечення потенціалу розвитку транснаціоналізації, розмір ринку, привабливість фінансового сектору, рівень торговельної форми інтернаціоналізації; а також алгоритм застосування зазначених показників з метою ранжування країн за ступенем розвитку та використання ними наявного потенціалу. На засадах використання цього методу було проведено ранжування країн Південно-Східної Європи щодо фактичного використання потенціалу транснаціоналізації їх економік;

механізм стимулювання розвитку потенціалу транснаціоналізації країн Південно-Східної Європи, що має містити важелі стимулювання реалізації потенціалу синергії від зміцнення конкурентних переваг на національному і регіональному рівнях, а також застосування політики стимулювання ППІ (важелі регіональної та національної політики, розроблені на засадах картографування економічної структури, порівняльних переваг, а також драйверів зростання економік країн; картографування привабливості регіонів країн для ППІ залежно від секторів економіки, типів ППІ та територіальних контекстів, таргетування оптимізації вигод від припливу ППІ шляхом використання синергії між потребами регіону та можливостями, притаманними припливу ППІ у регіон, синергії від залучення зацікавлених сторін до розробки політики);

дістали подальшого розвитку:

підходи до формування інтеграційних пріоритетів України в регіоні Південно-Східної Європи за просторовими і галузевими напрямками, а саме: зроблено висновки про наявність найбільш вагомих підстав для розвитку міжрегіональної та внутрішньогалузевої кооперації України з Болгарією, Молдовою, Румунією та Туреччиною у таких напрямках: транспортна сфера (розвиток спільної транспортно-логістичної інфраструктури з виходом на транс'європейські магістралі, транспортні мережі Центральної та Північної

Європи, Центральної Азії, Близького і Середнього Сходу), туристичні послуги, агропромисловий сектор, реалізація спільних програм сталого розвитку в акваторії Чорного моря;

визначення *ключових категорій дослідження розвитку регіональної інвестиційної архітектури*, а саме: поняття *«потенціал транснаціоналізації країни»*, під яким пропонується розуміти здатність економіки країн, завдяки своїм наявним і потенційним ресурсам та можливостям, сприяти залученню на свою територію інвестицій багатонаціональних компаній, а також формування транснаціонального характеру бізнесу національних компаній; поняття *«синергія регіональної інтеграції»*, що полягає в ефектах підсиленого характеру від комбінації таких характеристик регіональної інтеграції, як створення більшого за розмірами ринку з кращими можливостями для використання економіки масштабу, відкриття нових можливостей для розвитку підприємницької діяльності через зниження бар'єрів для руху товарів, послуг, капіталу, трудових ресурсів, технологій та ноу-хау, відкриття ринків державних закупок; зниження інвестиційних ризиків через гармонізацію національного законодавства, зовнішньоекономічної та внутрішньої економічної політики; підвищення ефективності діяльності міжнародних підприємницьких структур через відкриття вільного доступу до структури регіональної фрагментації міжнародного поділу праці.

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що вони стали науковим підґрунтям для розробки загальнодержавної стратегії інвестиційної взаємодії із країнами Південно-Східної Європи. Одержані результати впроваджено:

на міжнародному рівні: у практичній діяльності міжнародної громадської організації «Україна–Німеччина–Польща» (акт про впровадження № 58 від 29.09.2020 р.) – методологічні основи моделювання впливу синергії регіональної інтеграції країн Південно-Східної Європи на спільний інвестиційний розвиток країн, що містить алгоритм аналізу структури сукупності країн ПСЄ та країн Єврозони за макроекономічними та

рейтинговими показниками; ГО «Єврорегіон „Дністер”» (довідка № 90/1-1 від 07.10.2020 р.) – механізм стимулювання розвитку потенціалу транснаціоналізації країн Південно-Східної Європи, що містить синергію від зміцнення конкурентних переваг на національному і регіональному рівнях;

на національному рівні: у практичній діяльності Інституту економіки промисловості НАН України при підготовці наукової доповіді «Європейський дослідницький простір: компаративний аналіз інституційних передумов та шляхи інтеграції України» в межах НДР «Стратегічні напрями інтеграції України до науково-освітнього та інноваційного просторів ЄС: науково-інституційний супровід» (0120U100988, 2020–2021 рр., надіслано Комітету Верховної Ради України з питань інтеграції України з Європейським союзом, лист № 127/к-203 від 22.06.2020 р., довідка про особистий внесок № 379 від 11.11.2020 р.);

на регіональному рівні: у практичній діяльності Департаменту міжнародного співробітництва та економічного розвитку Вінницької державної адміністрації (довідка про впровадження № 2164/01 від 20.10.2020 р.) – розвинуті автором підходи до формування інтеграційних пріоритетів України в регіоні Південно-Східної Європи за просторовими і галузевими напрямками.

Результати досліджень, що містяться в дисертації, використано у навчальному процесі у Донецькому національному університеті імені Василя Стуса під час викладання дисциплін «Міжнародна економічна діяльність України», «Міжнародна регіональна економічна інтеграція», «Міжнародні економічні відносини», «Міжнародні стратегії економічного розвитку», «Topical issues of international economic relations» (довідка № 109/01.1.3-43 від 05.11.2020 р.).

Особистий внесок здобувача. Наукові результати, викладені в дисертації та винесені на захист, отримано автором особисто. Із наукових праць, опублікованих у співавторстві, у роботі використано лише ті ідеї та положення, які є результатом власних розробок і розрахунків дисертанта.

Апробація результатів дослідження. Основні положення і результати досліджень, викладені в дисертаційній роботі, доповідалися на міжнародних науково-практичних конференціях та семінарах: «Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект» (м. Донецьк – м. Святогірськ, 2012, 2013, 2014 рр.); «Проблеми і перспективи розвитку співробітництва між країнами Південно-Східної Європи у рамках Чорноморського економічного співробітництва та ГУАМ» (м. Донецьк, 2011, 2012, 2013 рр.).

Публікації. За темою дослідження опубліковано 14 наукових праць загальним обсягом 8,68 д. а., з яких особисто автору належить 6,28 д. а., зокрема 1 розділ у зарубіжній колективній монографії, 3 статті у періодичних наукових виданнях інших держав, які входять до Організації економічного співробітництва та розвитку та / або Європейського Союзу (із них 3 – у співавторстві), 9 статей у наукових виданнях, включених до переліку наукових фахових видань України (із них 3 – у співавторстві), 1 публікація за матеріалами науково-практичної конференції.

Структура та обсяг дисертації. Дисертаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Загальний обсяг дисертації – 245 сторінок. Робота містить 9 таблиць, 55 рисунків, 5 додатків на 21 сторінці, список використаних джерел зі 196 найменувань на 19 сторінках. Обсяг основного тексту дисертації становить 205 сторінок.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІНТЕГРАЦІЇ КРАЇН ЄВРОПИ ДО ПРОЦЕСУ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

1.1. Генезис методології дослідження природи та сутності процесу транснаціоналізації

Транскордонна комерційна діяльність має свою історію протягом багатьох століть, ще до утворення держав. Банк Медічі можна вважати компанією, яка здійснювала таку пряму господарську діяльність. Згодом такі чартерні компанії, як Ост-Індська компанія, Королівська Африканська Компанія та компанія Гудзонової затоки, мали деякі спільні елементи із сучасними ТНК, але відмінності є досить помітними, щоб їх можна було розглядати як попередників.

Стівен Хаймер, канадський економіст, який проводив дослідження в штаті Массачусетс у Технологічному інституті в Кембриджі, США, досліджував зростаючу кількість зарубіжних підрозділів американських корпорацій. Робота Хаймера є радикальним відходом від загальноприйнятого неокласичного підходу того часу. Це відкрило нову дослідницьку програму у сфері міжнародного виробництва. С. Хаймер [1], розвиваючи теорію А. Чандлера [2], простежив походження ТНК в акціонерних товариствах, створених в середині XIX ст.

Проте відмінним способом ведення бізнесу за кордоном, такого, що характеризує транснаціональні корпорації, порівняно з іншими компаніями, є пряме виробництво і зазвичай пряма ділова діяльність за кордоном. Для того, щоб займатися цією безпосередньою діяльністю, ТНК створюють філії за кордоном і набувають права власності та контролю над своїми активами. Це дає їм довгостроковий інтерес до стратегій та управління іноземними підприємствами, над якими вони мають контроль.

Контроль зазвичай розглядається як контроль власності: який відсоток власності забезпечує можливість участі у прийнятті рішень. Хоча відсоток власності залишається головним елементом у здійсненні контролю, необхідно зазначити дві особливості. По-перше, як зазначає Дж. Кантвелл у своєму дослідженні [3], «сучасна велика ТНК може здійснювати контроль над мережею зовнішньої діяльності, що реалізовується в незалежних фірмах, у яких ТНК не має контролю власності». Це питання розглядали К. Коулінг і Р. Сагден [4], а також Дж. Даннінг та С. Лундан [5]. По-друге, контроль над власністю сам по собі може бути недостатнім для здійснення повного контролю з боку керівництва. Щоб останні мали можливість повністю контролювати діяльність компанії, необхідні дві вимоги: хороша система комунікацій та транспорту і відповідна внутрішня організація компанії. Інновації технологічних та організаційних типів дали змогу забезпечити такий контроль і тому дозволили сучасним ТНК розвиватися та стрімко зростати, починаючи з ХХ століття.

Зростання кількості ТНК у всьому світі та їхньої діяльності стабільно прогресувало після Другої світової війни. Зростання було дуже значним з середини 70-х років. Наприкінці 60-х років кількість ТНК у 14 розвинених країнах становила 7276 [6]. Ця цифра, ймовірно, буде дуже близькою до загальної кількості світових ТНК того часу. Останній звіт про світові інвестиції [7] оцінює загальну кількість ТНК у всьому світі на рівні понад 100 000. З діяльністю ТНК пов'язано 80 % міжнародної торгівлі у світі.

Різні елементи сприяли зростанню ТНК та їх діяльності, зокрема таке: події у галузі транспорту, комунікаційних технологій та витрат; організаційні інновації у великих компаніях та установах; сприятливе політичне середовище після Другої світової війни; програми лібералізації та приватизації у багатьох розвинених країнах та країнах, що розвиваються в останні 30 років.

Ці фактори зробили можливим управління на відстані. Навіть більше, вони вплинули на зниження витрат, включно з вартістю утримання запасів. Усі чотири фактори разом значно сприяли та заохочували компанії інвестувати за кордон. Спостерігається велике зростання показників ПІІ у всьому світі, а також у

зростанні інших умов інтернаціоналізації, за які відповідають ТНК: від торгівлі до ліцензування, від франчайзингу до спільних підприємств. Також зростає кількість транснаціональних компаній, їх діяльності відбивається на змінах у галузевій структурі та пов'язаних змінах у географічній структурі діяльності. Між Першою світовою війною та Другою світовою війною більшість ПП були спрямовані на пошук ресурсів ТНК, а отже, найбільше ПП вкладалося в країни, що розвиваються. Після Другої світової війни найбільше ПП вкладалося у виробництво. Ці потоки ПП спрямовувалися від одних розвинених країн до інших розвинених країн: наприклад, американська корпорація-виробник, яка інвестує у Великобританію чи Канаду.

Розвиток інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) спростив вертикальний поділ виробничого процесу та розташування різних компонентів у різних типах країн; трудомісткі компоненти розташовували в країнах, що розвиваються, а компоненти, що потребують високих навичок та новітніх технологій, – у розвинених країнах.

З кінця 1970-х років спостерігається сплеск ПП у сфері послуг, спрямованих як на розвинені країни, так і на країни, що розвиваються. З погляду модальностей перші кілька десятиліть після Другої світової війни ми можемо констатувати, що більшість ПП переходять у режим «нової гри» – тобто реальні інвестиції та накопичення. Від з 1980-х рр. більшість ПП прийняли спосіб інвестування через злиття та поглинання (M&A) [8]. Різні моделі мають значення як для конкуренції, так і для рівня діяльності та зайнятості в приймаючих країнах.

Щодо політичного середовища, після Другої світової війни відбулися значні зміни. 1960-ті та 1970-ті роки розглядалися як десятиліття протистояння між ТНК та національними урядами, особливо країнами, що розвиваються. Існувала велика кількість націоналізацій іноземних філій, особливо в країнах, що розвиваються. З поширенням неолібералізму спостерігалось повільне перетворення протистояння на співпрацю між національними урядами та ТНК [9, 10].

Багато урядів країн, що розвиваються, та країн Східної Європи пішли шляхом деяких розвинених країн у широкомасштабному залученні ПІІ через приватизацію. Приватизовані активи часто купували іноземні компанії [11].

Активні процеси приватизації розпочалася в середині 1970-х та набули швидкого зростання у 1980-х та 1990-х роках. У 1990-х роках відбулася хвиля протестів антиглобалізаційних рухів проти міжнародних інституцій, що лежать в основі глобалізації та неолібералізму, включно з ТНК. Проте неолібералізм панував у світовій економічній політиці до великої фінансової кризи 2007–2008 рр. Політика жорсткої економії, яка стартувала у 2012–2013 рр., актуалізувала питання податкових механізмів ТНК через їхню політику трансфертних цін.

Розуміючи актуальність внеску С. Хаймера, а також новизну його підходу, потрібно пам'ятати, що у ці часи у науковому середовищі ще не було необхідності розглядати прямі інвестиції як особливий випадок, адже концепція прямих іноземних інвестицій раніше не розроблялася. Поширена тоді неокласична теорія пояснювала рухи капіталу між державами через різницю у процентних ставках. Однак, як зазначив Хаймер:

- ПІІ не обов'язково передбачають переміщення коштів від домашньої країни до приймаючої. Насправді прямі інвестиції часом фінансуються іншими способами, зокрема запозиченнями у приймаючій країні або через нерозподілений прибуток;

- ПІІ часто відбуваються в обох напрямках, отож обидві залучені країни є ініціаторами та приймають ПІІ;

- ПІІ зосереджуються переважно в окремих галузях промисловості в різних країнах, а не в одній країні у різних галузях.

Ці три характеристики несумісні з неокласичним поясненням руху капіталу на основі диференціалів процентних ставок. Отже, Хаймер вбачав необхідність диференціювати напрями дослідження між суто фінансовими інвестиціями (тобто завдяки портфельним інвестиціям) та великими інвестиціями фірми для виробничих цілей. Критерій його розмежування між

прямими іноземними інвестиціями та портфельними інвестиціями – це контроль.

Придбавши контроль над іноземними активами, фірми усувають конфлікти з місцевими конкурентами. Вони роблять це, надаючи контролюючій компанії більше ринкової влади і саме так посилюючи недоліки в ринковій структурі.

Структурні недосконалості ринку насправді є одним із ключових припущень теорії Хаймера: недосконалість ринку та пошук ринкової влади є ключовим фактором, що визначає ПП [12; 13; 14].

Навіть більше, на ринкову владу впливають стратегії компаній, зокрема й ті, що ведуть до контролю над іноземними активами та виробництвом. Види недосконалості, які він розглядає, – структурні, тобто ті недоліки, що виникають, наприклад, у ринковій структурі від олігополістичної структури, в якій кілька великих фірм домінують на ринку.

Пізніші роботи Хаймера належать більше до марксистських традицій. Вони підкреслюють суперечливий характер капіталістичного виробництва і спрямовані на такі проблеми [15; 16; 17]:

- вплив діяльності МНК на робочу силу; політику; національні держави та їх уряди;
- ефективність економічної політики;
- поділ праці у межах фірми, галузі та міжнародної арени (зокрема між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються).

Раймонд Вернон працював над тим, що стало відомою теорією одночасно з Хаймером.

Економічний контекст теорії Вернона пов'язаний із розширенням технологій і ринків нових продуктів масового споживання, як-от пральні машини [18; 19]. Це також було одним із прикладів посилення інтернаціоналізації в той час, коли бар'єри для руху товарів і капіталу поступово знижувалися після Другої світової війни. Теоретичне підґрунтя для цього підходу потрібно шукати в теорії технологічного розриву торгівлі

М. Познера [20] та в теоріях життєвого циклу товару циклу С. Кузнеця [21]. Насправді, хоча вихідним пунктом Хаймера є фірма, у Вернона – це продукт: як з'являються нові продукти; як вони впливають на інноваційну фірму та на галузеву структуру, в якій працює фірма; як на фірму впливає прогрес товару протягом його життя; як товар просувається протягом свого життя в національні та міжнародні ринки та місця виробництва.

Вернон починає з припущення, що підприємства входять до складу будь-якої передової країни світу і мають рівний доступ до знань. Однак це не означає однакове застосування таких знань для розробки нових продуктів. Це залежить від розуміння можливостей та реагування на такі можливості, які змінюються від одного підприємця до іншого. Таке розуміння та чуйність пов'язані з ринковими умовами, в яких працюють підприємці; це робить знання нероздільним з процесом прийняття рішень про його використання. Тому знання не є екзогенними змінними.

У 1960–70-х роках американський ринок відкривав унікальні можливості для використання знань та їх втілення в нових продуктах, оскільки:

- це був ринок, на якому споживачі мали високий середній дохід на душу населення;
- це був дуже великий ринок; отже, навіть смаки меншості могли створити достатньо великий ринок;
- характеризувався високими питомими витратами робочої сили та великим запасом капіталу; інакше кажучи, ринок, багатий капіталом і з дефіцитом робочої сили.

Як вважає Вернон, з цих причин поява нових продуктів в США пов'язана з гнучкою адаптацією до можливих проблем та вимог споживачів. Адаптацію легше досягти, якщо виробництво відбувається поблизу місця його початкового розвитку. Крім того, при першому виведенні на ринок продукт користується великою кількістю диференціації та, отже, напівмонополістичною позицією. Він матиме низьку цінову еластичність попиту та високу еластичність доходу.

Однак у міру дозрівання товару та розширення ринку існуватиме загроза імітації. Розширення зовнішнього попиту (здебільшого в інших розвинених країнах) спочатку буде задовольнятися експортом. На пізнішому етапі пряме виробництво за кордоном може замінити експорт у відповідь на появу конкурентів у цих країнах; можливий контроль імпорту або можливе зниження собівартості продукції в цих країнах. Коли продукт стає стандартизованим, конкуренція зростає і починається пошук менших виробничих витрат. Цей останній етап у житті продукту приводить до розміщення виробництва в країнах, що розвиваються, а джерелами ринків збуту стають розвинені країни, серед яких і самі США.

Ключовими елементами високодинамічної теорії Вернона є: інновації у продуктах, що надає фірмі тимчасове монопольне становище; взаємодія між життям товару, ступенем конкуренції в галузі та географія торгівлі і ПП / виробництва.

Багато критики можна висловити щодо цієї теорії. Вона була розроблена у 1960 р. і відображала економічне середовище того часу, як визнавав сам Вернон у своїй статті, яка критично розкриває його власну теорію [19]. Навіть більше, згодом не лише економічне середовище США та Європи змінилося, відбулися значні технологічні зміни. Розвиток і більш широкі ефекти ІКТ принесли скорочення термінів для комунікацій, а також зміни у послідовності розміщення міжнародного виробництва. Крім того, варто зазначити, що теорія концентрується на товарі більше, ніж на фірмі, що не дозволяє провести повний аналіз конкурентного положення фірми та визначити, як на це можуть вплинути стратегії диверсифікації продукції.

Післявоєнна експансія в західних економіках спричинила концентрацію виробництва та її зростання за розміром фірм; одночасно з тим, як компанії пристосували свої організаційні системи для роботи з новими функціями, новими продуктами чи новими географічними ринками в більш складних результуючих структурах.

Теорія інтерналізації ТНК відображає ці зміни в економічному середовищі, що стало предметом аналізу фірми Р. Коуза [22], а також пізніших розробок О. Вільямсона [23; 24]. Цей напрям досліджень було започатковано у статті Дж. Макманус [25]; більш повний розвиток теорії досягнуто завдяки П. Баклі та М. Кассону [26].

Подальші внески в цей напрям досліджень зробили Д. Теесе [27], А. Ругман [28] та Дж. Геннарт [29].

П. Баклі і М. Кассон концентруються на певному типі недосконалості ринку: недосконалості транзакції. На думку цих науковців, дефекти транзакцій є стимулом до інтерналізації.

Є вигоди від інтерналізації, а також є витрати; баланс між ними визначатиме межу інтерналізації. Переваги інтерналізації впливають із транзакційних ринкових недоліків та стосуються однієї або кількох ситуацій:

- коли між початком та завершенням виробництва є великі затримки часу, і водночас ф'ючерсні ринки відсутні або незадовільні;
- коли ефективне використання ринкової влади над проміжним продуктом вимагає дискримінаційного ціноутворення, яке важко або неможливо застосувати на зовнішньому ринку, хоча це можливо впровадити внутрішньо;
- коли недосконалість призведе до двосторонньої концентрації ринкової влади і, отже, до нестабільної ситуації на зовнішніх ринках;
- коли є нерівність у позиції покупця та продавця щодо знань, щодо вартості, природи та якості товару; результуюча невизначеність покупця може заохочувати інтеграцію наперед;
- коли є недоліки, що виникають внаслідок державного втручання у міжнародну діяльність, наприклад, існування адвалорних тарифів, обмеження руху капіталу, розбіжності у ставках оподаткування.

Дві найважливіші сфери інтерналізації, що мають значення для ТНК, – це ринки для проміжних продуктів та ринків знань. До Другої світової війни головним фактором, який сприяв появі транснаціональних корпорацій, був

попит на первинні продукти, що вело до вертикальної інтеграції через кордони та до інтерналізації ринків проміжних продуктів. Починаючи з Другої світової війни, головним фактором стало зростання попиту на знанняву продукцію у поєднанні з труднощами організації ефективних зовнішніх ринків нематеріальних цінностей та знань. ТНК передбачає інтерналізацію через національні кордони. Баклі та Кассон пишуть про це так: «Існує особлива причина вірити в те, що інтерналізація ринку знань породить високий ступінь багатонаціональності серед фірми. Оскільки знання – це суспільне благо, яке легко передається через національний рівень кордонів, його експлуатація логічно є міжнародною операцією» [26]. Отже, висновки є такими, що недосконалі ринки породжують стимули для внутрішнього розвитку; ринок знань є вкрай недосконалим, тому його інтерналізація має значні переваги.

Теорія інтерналізації ТНК дотепер є дуже успішною та широко використовується.

Однак, виникає питання, чи є теорія такою тавтологічною, як визнають самі автори. Кассон пише: «Інтерналізація насправді є загальною теорією того, чому існують фірми, і без додаткових припущень це майже тавтологічно» [30]. Баклі висловлює схожі сумніви, коли пише: «Загалом концепція інтерналізації є тавтологічною; фірми інтерналізують недосконалі ринки, поки вартість подальшого інтерналізму перевищує вигоди» [31].

З погляду взаємозв'язку з економічним контекстом, варто зазначити таке: коли теорія була вперше розроблена, це було десятиліття зростання фірм через внутрішню експансію, що призводило до концентрації та великих фірм у багатьох галузях. Однак за останні 30 років спостерігається значне збільшення аутсорсингу та стратегічного контрактного співробітництва. Два макротренди – десятиліття інтерналізації, за якими настає десятиліття екстерналізації, – не можна пояснити однією і тією ж теорією інтерналізації, хоча теорія може пояснити вибір між інтерналізацією та екстерналізацією на рівні фірми.

Також варто зазначити, що теорія інтерналізації намагається пояснити, чому і за яких обставин фірми віддають перевагу ПП, а не ліцензуванню як шляху зростання, отже, чому вони віддають перевагу інтерналізації перед ринковими відносинами.

Джон Даннінг працював над проблемами міжнародного виробництва з 1950-х років і до своєї смерті у 2009 році. Його ранні дослідження стосувалися факторів, що сприяли високій продуктивності американських інвестицій у британське виробництво. У своїй роботі [32] він розробив «системну» теорію, продовження якої прослідковується у подальших роботах [33–40]. Він розробив основу для розгляду усіх основних способів інтернаціоналізації, а саме: ПП, експорту та ліцензування; надав відповідь на питання, чому і коли фірми інвестують в іноземні країни; чому певні країни стають привабливими для внутрішніх ПП.

Широкі рамки теорії Даннінга побудовані на аналізі трьох наборів переваг: переваги власності, локалізації та інтерналізації (OLI):

1. Переваги власності – це ті, які характерні для конкретного підприємства. Вони мають переваги перед конкурентами та дають змогу компанії брати участь в інвестиційних можливостях, де б вони не виникали. Цей набір переваг пов’язує теорію Даннінга з теорією Хаймера.

2. Локальні переваги – це ті переваги, які характерні для країни, які, ймовірно, будуть робити їх привабливими для іноземних інвесторів.

3. Переваги інтерналізації – це всі ті вигоди, які отримує внутрішнє виробництво фірми, що дозволяють їй обійти бар’єри зовнішніх ринків та зменшити трансакційні витрати, пов’язані з цим. Вони, по суті, є перевагами діяльності в ієрархіях, а не ринків. Цей набір переваг пов’язує теорію Даннінга з теорією інтерналізації та, звичайно, з теорією фірми Коуза.

Прямі іноземні інвестиції здійснюються, коли:

- зацікавлене підприємство має «...чисті переваги власності перед фірмами інших національностей, які обслуговують певні ринки» [33, с. 275];

- підприємство отримує більшу вигоду від інтерналізації використання ресурсів, якими воно володіє, ніж від продажу їх на зовнішніх ринках, наприклад, за допомогою ліцензування;

- країна, де відбуваються ПП, повинна пропонувати особливі переваги для місцевого розташування, які використовуються спільно з тими, що походять від власності та інтерналізації.

Теорія Даннінга протягом багатьох років і дотепер є основною довідковою базою для багатьох міжнародних досліджень бізнесу. Це дає чітко визначені рамки для мікро-, мезо-, макроаналізу, а також мульти- та міждисциплінарних підходів.

Її багатоваріантна структура дає змогу легко застосовується практично до будь-якої країни, фірми та часу. Кожен із наведених трьох наборів переваг (OLI) може містити довгий перелік змінних, з яких дослідники обиратимуть ті, які будуть доцільними для адаптації їх дослідження до конкретного контексту, в якому вони перебувають.

Отже, теорія може застосовуватися незалежно від конкретних обставин. Ця широка застосовність зробила теорію неспростовною.

Проте теорія, яка завжди застосовується, може бути тавтологічною і з часом втрачає свою корисність і науковість. До того ж більшість дорікань, висловлених на адресу теорії інтерналізації, застосовувалися і до Даннінга.

Однак широкі рамки теорії Даннінга мають стійку силу адаптивності та гнучкості [41]. Навіть більше, він вдається до багаторівневого та міждисциплінарного аналізу.

Даннінг добре знав слабкі сторони своєї структури, а пізніше розвивав її. Він також працював над багатьма іншими аспектами міжнародного бізнесу. Зокрема він зробив важливу роботу в таких сферах:

- операціоналізація шляхом контекстуалізації трьох наборів змінних [35; 38; 39];
- динамізація його еkleктичної теорії [36];

– взаємозв’язок між міжнародним виробництвом та розвитком країн [34; 40];

– включення в рамки нових і зростаючих організаційних форм, серед яких злиття та поглинання та міжфірмові угоди про співпрацю [37].

Група шведських економістів та науковців з управління, маркетингу та стратегії (Дж. Йохансон, Ф. Відершейм-Пауль та Дж. Валне) [42–44] зацікавилися вивченням позицій менших країн та стратегій міжнародної діяльності їхніх компаній. Інтерес вчених зосереджувався на стратегіях стосовно етапів та способів інтернаціоналізації, через які проходять компанії. Автори пов’язують етапи і модальності термінів діяльності з інтернаціоналізацією. Час визначає модальність налагодження діяльності за кордоном; це також впливає на вкладену суму та тип країни, в якій здійснюються операції, починаючи з найближчих країн з погляду як просторової, так і ментальної дистанції.

Автори аналізують дві моделі інтернаціоналізації. Перша призначена пояснити дедалі більшу участь в одній іноземній країні. Друга закономірність пояснює участь у різних країнах. Теорія є дуже динамічною через те, що враховує час послідовності, а також тому, що вже виділені ресурси в країні впливають на подальше рішення. Отже, рішення про майбутні умови, країни та обсяг ресурсів, що інвестуються за кордоном, залежать від шляху, який вже пройшла фірма у процесі інтернаціоналізації.

Висновок полягає в тому, що участь у будь-якій окремій іноземній країні буде здійснюватися відповідно до таких етапів у ланцюзі створення:

- експорт через агентів;
- створення дочірніх підприємств з продажу;
- створення виробничих дочірніх підприємств.

Вищевказана послідовність є результатом стану та змін аспектів, в яких знання та невизначеність відіграють велику роль. Динамічна послідовність є лінійною двома способами: тому що кожен етап веде до наступного і тому, що кожен новий етап передбачає більшу потребу ресурсів, ніж попередній.

Друга модель інтернаціоналізації стосується поширення інтернаціоналізації з однієї іноземної країни в іншу. Тут послідовність також є динамічною та лінійною – поетапно від чужої країни (країн) ментально ближчої до віддалених. Ментальні та просторові відстані зазвичай дуже пов'язані.

Динамізм у цій теорії пов'язаний з теорією Вернона. Обидві теорії розглядають етапи і часові послідовності. У випадку Вернона етапи стосуються терміну служби продукту і впливають на розташування його виробництва та ринку збуту. Вони також впливають на конкурентне середовище, в якому фірма здійснює діяльність на різних етапах життя товару. У випадку скандинавської школи етапи стосуються фірм та місць інтернаціоналізації.

Теорія скандинавської школи не про товар, а про фірму та її стратегію інтернаціоналізації. Взаємозв'язок між товаром – з погляду інноваційності, технології або потенційного попиту – і фірмою не враховується; також не враховується ринкова структура, в якій фірма працює.

Еволюційні підходи до теорії ТНК Коуза [45] поставили під сумнів відносини фірми та ринку та причини самого існування фірми. Однак питання про внутрішнє функціонування фірми та її цілі залишилися без відповіді або й зовсім не ставилися: фірма продовжувала залишатися чорною скринькою.

Її відкриття розпочалося з Е. Пенроуза [46], з його роботи, яка спершу мала дуже незначний вплив, хоча зараз є заслужено визнаною разом із роботою Р. Нельсона та С. Вінтера [47].

Жодна з цих двох робіт не стосувалася безпосередньо транснаціональної компанії. Однак теорія фірми, заснована на компетенціях, мала великий вплив на інших авторів, що працюють над дослідженням міжнародного бізнесу, зокрема на Джона Кантвелла, а також на Б. Когута і Ю. Зандера.

Кантвелл [3] приймає погляд на конкурентні переваги Хаймера і Даннінга, але робить крок далі. Він вважає такі переваги не екзогенними, а створеними самою фірмою. Зокрема вони можуть бути створені в галузі інновацій та технологій всередині фірми, коли остання стає генератором власних переваг. Тому в теорію вводять: реалізм (оскільки він намагається

відповісти на питання: звідки і чому беруться переваги) і динамізм (оскільки він пов'язує створені переваги зі змінами в межах фірми та її середовища).

За словами Кантвелла, ТНК знаходяться в особливо сильному становищі, щоб розвивати свої переваги власності в інноваціях. Діючи в багатьох країнах, вони можуть отримувати знання від місцевості і використовувати їх для подальшої своєї інноваційної діяльності. У цьому процесі ТНК допомагає своїм підрозділам шляхом участі у двох типах мереж: 1) власна внутрішня мережа між різними підрозділами – фірма поширилася в різних географічних регіонах; 2) зовнішні мережі між підрозділами фірми та постачальниками / дистриб'юторами, споживачами та партнерами.

Останні мережі дозволяють підрозділам ТНК отримувати знання від свого зовнішнього середовища. Ці знання інтегруються у підрозділ, а також передаються іншим підрозділам ТНК через внутрішню мережу. ТНК з її географічно диверсифікованою структурою, своєю різноманітністю організаційних взаємодій із зовнішнім середовищем та внутрішньою мережею перебуває в найкращому положенні для накопичення інновацій та технологій у різних країнах світу. Внутрішні мережі порушують питання контролю над дочірніми компаніями з боку штаб-квартири. Зовнішні мережі порушують питання про ступінь вбудованості дочірньої компанії в місцеву економіку. Отримані знання надають ТНК переваги у всіх способах її функціонування від ПП до експорту та ліцензування.

Аналіз Б. Когута та Ю. Зандера зосереджений на ролі, яку відіграють знання в межах фірми, тобто на порядку прийняття рішень про розширення шляхом інтерналізації або через зовнішні, договірні відносини [48]. Когут і Зандер починають із критики стандартного погляду на межі фірми: теорія інтерналізації. В останньому межі обумовлені неможливістю захисту ринку знань та ринковими трансакційними витратами.

До того ж, на думку авторів теорії інтерналізації, межі фірми не залежать від її переваг власності.

Ключовими уявленнями Когута та Зандера [48] є погляди про те, що фірми як соціальна спільнота розвивають знання як продукт соціальної групи. Вони пишуть: «... фірми – це соціальні спільноти, які є ефективним механізмом створення і перетворення знань в економічно винагороджені товари та послуги» [48]. У Когута і Зандера ми знаходимо такі подальші міркування щодо цього: «... знання існують у мережах та в інституціоналізованому контексті» [48].

Соціальна організація фірми стосується також ТНК. Отже, для Когута та Зандера обмеження для фірми встановлюються не ринковою недостатністю, а ефективністю фірми в отриманні знань. Вони пишуть: «На наш погляд, фірми мають ефективний механізм, за допомогою якого знання створюються та передаються. Через багаторазові взаємодії, індивіди та групи у фірмі виробляється спільне розуміння, за допомогою якого можна переходити від знання та ідей до виробництва та ринків. У цьому дуже критичному сенсі те, що робить фірма, визначає не провал ринку, а ефективність фірми в цьому процесі трансформації щодо інших фірм» [48, с. 631].

Навіть більше, автори розглядають знання як головне джерело переваг власності, саме тому існує взаємодія між перевагами власності та інтерналізацією.

Ці дві еволюційні теорії мають багато спільного і водночас багато відмінного. Кантвелл дуже критично ставиться до теорії інтерналізації, тоді як Когут і Зандер критикують, зрештою, теорію інтерналізації. Їхня думка полягає в тому, що межі інтерналізації, а тому і межі фірми не встановлюються через транзакційні провали ринку (як у Коуза та в теорії інтерналізації), на це впливає ефективність фірми у розвитку, розповсюдженні та використанні знань. Бачимо, що обидві теорії мають елементи створених переваг власності і, отже, ринкової сили.

Еволюційна теорія фірми була спробою більше рухати теорію ТНК від неокласичної теорії фірми до реального світу. Це також було спробою додати в теорію елементи з інших дисциплін, крім економіки, зокрема соціології організації (Когут і Зандер).

У 80-х роках відбувся розвиток нових теорій торгівлі [49–51], в яких модель торгівлі пов'язана зі збільшенням економії від масштабу та його перевагами для країн на основі їх факторних надбань. Ці події поступилися місцем значній кількості досліджень, в яких можна було б використати теорії нової торгівлі та пояснити їхні моделі через регіональний розвиток та агломерацію.

Однак ці рамки не можуть пояснити пряме виробництво ТНК в інших країнах. Існує основний конфлікт і напруженість між теорією, яка передбачає групування виробничої діяльності, та реальністю діяльності компаній, які поширюють свою діяльність іноді горизонтально, іноді по вертикалі, іноді в обидві сторони.

На теоретичному рівні можна розгадати загадку, відрегулювавши деякі припущення, що й зробили окремі економісти. Припущення про певну нерухомість капіталу, що лежить в основі теорії торгівлі, очевидно, усуваються завдяки теорії прямого іноземного виробництва та ПІІ, які за своєю природою передбачають рухливість капіталу.

Крім того, іноді вводяться обмеження на переміщення продуктів, як-от бар'єри для торгівлі. Однак основне коригування полягає в ефектах внутрішньої економії на масштабі.

Вони поділяються на два типи:

- внутрішня економіка на рівні підрозділів;
- внутрішні економіки на рівні фірми.

Перший тип економіки пов'язаний з більш традиційними фіксованими ресурсами, тобто похідні від традиційних фізичних активів, таких як машини; які породжують постійні витрати.

Другий тип економіки походить від таких ресурсів та активів, як організаційні, технологічні, управлінські / маркетингові; послуги, що походять від них, приносять користь і можуть використовуватися компанією загалом, а отже, і її головним офісом, і її філіями.

Проте у загальних межах цієї теорії існує кілька проблем та суперечностей. Вони походять від використання монополістичної системи конкуренції Чемберліна для компаній, які працюють в олігополістичному середовищі; до відсутності врахування експорту як альтернативи ПП.

Це спільний момент з теорією інтерналізації, яка є початковою базою для нової теорії торгівлі. Проте це суперечливий момент, оскільки ТНК відповідає за більшість світової торгівлі, а також за всі ПП.

На наш погляд, найбільш проблемним елементом є той факт, що проведений у попередніх дослідженнях аналіз здебільшого стосувався просторового виміру: транспортні витрати відіграють важливу роль для прийняття рішення про розташування різних підрозділів. По суті, це теорія просторового розташування виробництва – сфера, якою займаються географи десятиліттями.

Національна держава як визначальний фактор діяльності ТНК ігнорується більшістю теорій. Хаймер писав про державу та національну державу та їх взаємодію з міжнародною фірмою.

Його особливо цікавили наслідки діяльності ТНК щодо здатності національних урядів розробляти та реалізовувати політику. Однак Хаймер не врахував ролі національної держави для пояснення стратегії ТНК щодо ПП.

Національні держави є актуальними, оскільки для них характерні різні регулятивні норми / режими щодо систем праці та соціального забезпечення; фіскальних систем; валюти; промислової політики, включно зі стимулюванням бізнесу; та навколишнього середовища і стандартів безпеки.

Відмінності в цих режимах регулювання дають змогу компаніям, які можуть справді організовувати, керувати та контролювати свою діяльність на транснаціональному рівні, скоординувати свою діяльність так, щоб отримати вигоду з цих відмінностей. Транснаціональність ставить їх у позицію переваги щодо акторів, з якими вони взаємодіють, але не здатні діяти транснаціонально тією ж мірою. До таких акторів належать: національні та регіональні уряди держав; постачальники. Також їхні міжнародні операції дозволяють їм також

нарощувати переваги в умовах поширення ризику та набуття знань у різних місцевостях, в яких вони діють.

Тому транснаціональність дає ТНК можливість розробляти такі стратегії, максимізувати свою переговорну силу щодо інших суб'єктів, як-от робоча сила, уряди або постачальники. Зокрема робоча сила, яка працює в одній компанії в країнах з різними законами про працю, профспілки та системами соціального забезпечення, не може ефективно організуватися (або не так ефективно, коли працює на ту саму компанію в одній країні).

Отже, стратегії транснаціональності призводять до стратегії дроблення праці на національні географічні рамки. Навіть більше, протягом останніх 30 років були розвинуті стратегії організаційної роздробленості праці. Стратегії аутсорсингу призводять до праці, яка впливає на різноманітність компаній і у такий спосіб послаблює їх переговорну силу. Аутсорсинг може мати міжнародний характер через стратегії офшорингу. Організаційна роздробленість праці може в цьому випадку поєднуватися з географічною (за національними державами) фрагментацією.

Отже, повне вивчення та розуміння ТНК вимагають того, щоб напрями їх діяльності вивчалися у контексті національних держав. Це також вимагає проведення їх аналізу з погляду стратегічної ефективності / поведінкової рівноваги. Часом стратегічна поведінка розглядалася в літературі про фірми та ТНК. Але зазвичай це відбувається в контексті стратегій щодо суперництва між фірмами. Аналіз фірмових переваг у теоріях Хаймера, Даннінга та Кантвелла можна побачити у контексті переваг та стратегічної поведінки щодо конкуруючих компаній. Це, звісно, дуже важливо. Однак варто також наголосити на перевагах щодо інших гравців в економічній системі, зокрема країн, що приймають.

Наведені вище теорії є лише підмножиною всіх тих, що були розроблені для пояснення ТНК та їхньої діяльності. Однак саме вони були найбільш успішними з позиції прийняття дослідницькою спільнотою.

Проти економічних теорій існували теорії, розроблені з посиланням до інших дисциплін: від маркетингу (Вернон та Скандинавська школа) до соціології організацій (Когут і Зандер та певною мірою Кантвелл). Одним з ефектів мультидисциплінарного контексту є той факт, що методології, які використовуються, здебільшого більш різноманітні та диверсифіковані порівняно з тими, які зазвичай бачимо в теоріях економічного типу. Вони варіюються від традиційної економетрики до якісних методів, заснованих на вибірках та поглиблених інтерв'ю.

Навіть більше, акцент теорій, розроблених у мультидисциплінарному контексті зазвичай є ширшим, ніж суто аналіз економічної ефективності та рівноваги. Стратегічними елементами є переважно посилання на стратегію компанії щодо конкурентів. Однак стратегії щодо інших гравців економічної системи – робочої сили, урядів та постачальників – можуть також бути залучені до аналізу, щоб відобразити їх актуальність для моделі інтернаціоналізації.

Незалежно від того, розроблені вони в контексті економіки чи бізнес-досліджень, теорії відрізняються між собою за динамічним та статичним підходами. Теорії, розроблені Верноном, Скандинавською школою та Кантвеллом, мають, безумовно, більш динамічні елементи; у випадку теорій Вернона і Кантвелла динамічні елементи є ендегенними.

Більшість теорій наголошують – прямо чи опосередковано – на недосконалості ринку та ринкової потужності. Однак ці недосконалості можуть бути двох типів: структурні недосконалості, при яких виникають великі ТНК, що працюють на недосконалих ринках і мають різний ступінь ринкової сили, іноді ендегенно побудованої за власними стратегіями (як у теорії Кантвелла). Недосконалі ринки можуть – прямо чи опосередковано – простежуватися в олігополістичних структурах (Хаймер, Даннінг, Кантвелл) або у монополістичній конкуренції (Вернон; нові теорії торгівлі). Недоліки також можуть бути наслідком типу транзакції (Коуз). Теорія інтерналізації (Баклі та Кассон; Даннінг) також належить до останньої категорії.

Варто також зазначити, що теорії різняться тим, що саме вони намагаються пояснити з погляду форм та напрямів діяльності ТНК, їх мотивації здійснення ПІІ, різноманітних форм міжнародного бізнесу, природи ТНК як фірми, закономірностей ПІІ, позицій різних країн щодо ПІІ та транснаціональних компаній, наслідків діяльності ТНК для країн, що приймають.

Згідно з визначенням Т. В. Орехової, «найважливішими економічними агентами на світовому ринку технологій виступають ТНК. На них припадає абсолютно переважна частина обороту світового технологічного ринку» [52].

«Активна інноваційна політика ТНК сприяє впровадженню нових технологій... Основними наслідками технологічної політики ТНК для приймаючих країн є: підвищення конкурентоспроможності промисловості, активізації експорту, зменшення залежності від імпорту тощо...» [53].

ТНК можуть впливати на зайнятість в країнах, в яких вони здійснюють свою діяльність у двох основних формах: шляхом впливу на рівні та стандарти зайнятості, а також умови зайнятості.

Як зазначає Л. В. Руденко-Сударєва, що відсутність залучення ПІІ і новітніх систем управління, носіями яких є ТНК, загрожує не тільки національній конкурентоспроможності менш розвинутих країн, а й загалом відсутня теоретична можливість цих країн подолати розрив від провідних країн світу у сфері застосування винаходів сучасного техніко-економічного укладу [54].

Отже, очевидною є зацікавленість країн, особливо які відчувають дефіцит власного інвестиційного капіталу, у розвитку своєї привабливості для залучення інвестицій ТНК.

Визначаючи дефініцію потенціалу транснаціоналізації, звернемося до сутності поняття «економічний потенціал».

Як зазначає С. В. Мочерний, «економічний потенціал країни – це характеристика можливості економіки у виробництві матеріальних благ, наданні послуг, задоволенні економічних потреб суспільства. Він містить у собі

потенціал використання всіх ресурсів: основних виробничих фондів, трудових, матеріальних, природних, фінансових та інших. Економічний потенціал пов'язаний з можливостями всіх фаз суспільного відтворення: виробництва, розподілу, обміну та споживання» [55].

Енциклопедія сучасної України зазначає, що «Економічний потенціал – це здатність економіки країни загалом, її галузей, підприємств, господарств здійснювати виробничо-економічну діяльність, сприяти розвитку виробництва та споживання. Складовими економічного потенціалу країни є її природно-ресурсний, виробничий, трудовий, науково-технічний та експортний потенціали» [56].

Щодо використання термінів «транснаціональна корпорація», «транснаціоналізація» О. І. Рогач, відомий український вчений, який досліджує проблеми міжнародного бізнесу, у своїй праці «Методологічні аспекти аналізу багатонаціональних підприємств» обґрунтовує висновок про використання протягом певного періоду часу експертами ООН терміна «ТНК» «суто через політичні та навіть ідеологічні міркування, а не сутнісні економічні критерії визначення фірм, які здійснюють міжнародне виробництво» [57]. Крім того, як зазначає О. І. Рогач, «термін «ТНК» передбачає наявність корпорації, тобто акціонерної власності, але частина міжнародних фірм, які здійснюють багатонаціональний процес створення вартості, не мають юридичної форми корпорацій, наприклад, сучасні багатонаціональні стартапи часто виникають як пайові товариства із обмеженою відповідальністю. Одне із провідних видань ЮНКТАД із цієї проблематики «UNCTAD World Investment Report» відмовилося від назви ТНК і використовує у сучасних офіційних публікаціях цієї організації термін «багатонаціональні підприємства». Світова організація торгівлі (СОТ) також перейшла від терміна ТНК до назви багатонаціональні підприємства (фірми). Європейський союз у своїх офіційних публікаціях також використовує назву багатонаціональні підприємства» [57]. Відповідно, як зазначає О. І. Рогач, «Виникає питання, а як бути із терміном «транснаціоналізація», який поступово також укорінився у вітчизняній

науковій та навчальній літературі? Його використання є похідним від терміна ТНК. Тому, з огляду на вищесказане, більш логічним, точним і змістовним замінником цієї назви є термін інтернаціоналізація фірми (капіталу, світового господарства і т. ін.)» [57, с. 35].

Н. Х. Вафіна трактує транснаціоналізацію виробництва як «систему стійких взаємозв'язків між підприємствами, що діють на території різних суверенних держав для виробництва товарів і одержання доходу на основі збереження національного контролю над акціонерним капіталом» [58].

М. Тедеші у своїй роботі «Транснаціоналізм: поточні дебати та нові перспективи» зазначає, що «у найбільш актуальній та останній літературі щодо транснаціоналізму він розуміється як складова глобалізації, від якої не може бути відокремлений; однак ці два терміни не взаємозамінні» [59].

А. Клінгенберг також заявив, що «глобалізація належить до всіх видів діяльності, що охоплюють соціальну, економічну та політичну сфери, які спричиняють більшу взаємодію та взаємозв'язок між країнами і континентами» [60]. Насправді, «з початку ХХІ століття товари, інформація, послуги, фінансовий капітал і люди перетікають через національні кордони з дедалі швидшими темпами» [61]. З іншого боку, транснаціоналізм розглядається і в інших суспільних науках з позиції «рухів людей та громадянського суспільства через кордони» [62] та як посилення глобальної зв'язаності впливає на ці рухи.

Загалом погоджуючись з аргументами О. І. Рогача, але враховуючи те, що у вітчизняній науковій школі все ще усталеними термінами залишаються терміни «транснаціональні корпорації» та «транснаціоналізація», в роботі автор використовує їх.

Відомий український вчений С. О. Якубовський у своїй роботі «Modern dominants of the transnationalization of international business» розглядає процес транснаціоналізації як феномен сучасної світової економіки, який має об'єктивну основу. «Економічні процеси транснаціоналізації відбуваються головно через можливість і потребу у потоці капіталу з країн з його відносним надлишком до країн з її дефіцитом, де, однак, є рясні інші фактори виробництва, яких буде не

достатньо для ефективного використання в процесах виробництва у зв'язку із дефіцитом капіталу. Крім того, ці процеси стимулюються необхідністю зменшення ризиків шляхом розміщення капіталу в різних країнах, а також бажанням наблизити виробництво до перспективних ринків та раціоналізувати оподаткування та митні платежі для транснаціональної компанії загалом» [66].

Отже, враховуючи результати дослідження сутності і природи транснаціоналізації як складової процесу глобальної економічної інтеграції, а також відомі підходи до визначення поняття «економічний потенціал», під *потенціалом транснаціоналізації* пропонуємо розуміти здатність економіки країн, завдяки своїм наявним і потенційним ресурсам та можливостям, сприяти залученню на свою територію інвестицій багатонаціональних компаній, а також формуванню транснаціонального характеру бізнесу національних компаній.

Запропоноване авторське визначення «потенціалу транснаціоналізації» передбачає дуальний характер останньої – як шляхом залучення інвестицій в країну, яка в цьому випадку виступає країною-реципієнтом, так і шляхом експорту інвестицій з країни, за умови чого ця країна виступає країною базування.

У наступних розділах нашого дослідження для кейсу країн Південно-Східної Європи ми зосередимо увагу на дослідженні процесу розвитку потенціалу транснаціоналізації шляхом залучення прямих іноземних інвестицій.

Отже, узагальнення наявних теорій та концепцій досліджень природи і сутності процесу транснаціоналізації дає підстави основними рушійними мотивами прямого зарубіжного інвестування ТНК визначити такі: фактори ринку: обсяг зарубіжного ринку, динаміка та потенціал зростання обсягу ринку; обмежений обсяг внутрішнього ринку країни базування; можливість створення експортної бази для своїх товарів і послуг у третій країні; «проходження за клієнтами»; економічний та політичний режими для інвесторів у країнах-реципієнтах; можливість доступу на близькі регіональні ринки; фактори витрат виробництва: доступ до певних дешевих або

дефіцитних видів природних, науково-технічних, трудових та інших ресурсів; економія на різних видах витрат виробництва; можливість більш ефективного використання деяких факторів виробництва; отримання ефекту економії на масштабах від розширення ринків збуту; обмеження бізнесу: торговельні перешкоди – торгові тарифні бар'єри у країні-реципієнті ПП; нетарифні бар'єри; споживчі переваги.

1.2. Детермінанти синергії впливу регіональної економічної інтеграції на формування інвестиційних потоків

Як зазначається у працях Т. В. Орехової [52; 53], «розвиток регіональних процесів економічної інтеграції за своєю природою та наслідками є важливим чинником стимулювання міжнародної підприємницької діяльності». Цей ефект досягається низкою чинників:

зниження бар'єрів для руху товарів, послуг, капіталу, трудових ресурсів, технологій та ноу-хау стимулює створення спільних підприємницьких структур, розвиток коопераційних зв'язків, прискорює обіг коштів, скорочує витрати виробництва;

наслідком зростання обсягів операцій стає ефект економії на масштабах; вільний доступ структури регіональної фрагментації міжнародного поділу праці підвищує ефективність діяльності міжнародних підприємницьких структур;

гармонізація національних правових систем, зовнішньоекономічної та внутрішньої економічної політики знижує ризики діяльності;

відкриття ринків державних замовлень створює нові можливості розвитку підприємницької діяльності».

«Результати функціонування найбільших інтеграційних об'єднань показують, що на користь національних і міжнародних компаній складалася певна послідовність інтеграційних процесів. Насамперед вирішувалися питання інвестицій (проблеми введення національного режиму, забезпечення

гарантованої адекватності міжнародним договорам, надійні гарантії інвестицій від націоналізації), сфери послуг, торгівлі» [52].

«Пожвавлення міжнародної торгівлі, розширення ринків збуту, збільшення потоку інвестицій стимулювали реорганізацію виробництва. Водночас інтеграційні процеси сприяли реалізації всіх трьох переваг іноземних інвестицій: придбанню власності, інтернаціоналізації виробництва і раціональному розташуванню підприємств на території інтеграційних об'єднань» [53].

«До основних чинників, які сприяють об'єднанню фірм у межах економічної інтеграції, відносять такі: ефект масштабу виробництва; взаємний обмін технологіями; використання переваг місцезоташування підприємств; розширення асортименту продукції для повного задоволення попиту місцевих споживачів; можливості збільшення витрат на НДДКР; концентрація каналів збуту; використання трансфертних цін; отримання доступу до державних замовлень; зростання можливостей науково-технічного прогресу; скорочення транспортних витрат за рахунок внутрішньофірмового розподілу перевезень» [53].

У відомих дослідженнях неокласичний аналіз впливу регіональної інтеграції (або преференційних торговельних угод) зосереджується на двох явищах: створенні торгівлі та торговій диверсії (зміни напряму торгівлі) [64, 65]. Дж. Вайнер та Р. Ліпсі вважають, що створення торгівлі відбувається тоді, коли введення регіональних торгових преференцій дає змогу фірмам однієї з країн-партнерів захопити частки ринку, що утримуються місцевими фірмами в іншій країні-партнері. Оскільки це заміняє відносно неефективного виробника (який отримав вигоду від захисту імпорту) на більш ефективного виробника, очікуються ефекти поліпшення добробуту, як на регіональному, так і в глобальному масштабах. Регіональні споживачі отримають вигоду від зниження цін, а профіцит виробника, отриманий у галузі, що розширюється, перевищить профіцит виробника, втрачений у контрактній галузі; проте решта світу не постраждає.

При торговій диверсії, навпаки, часто очікувалася зниження як регіонального, так і глобального добробуту. Торгова диверсія відбувається,

коли регіональні торговельні преференції дозволяють фірмам однієї з країн-партнерів захоплювати регіональні частки ринку, які раніше утримувалися зовнішніми виробниками. Причиною очікування негативних наслідків добробуту в цьому випадку є те, що більш ефективні виробники витісняють менш ефективні. Щоб потрапити на ринок в першу чергу, коли всі виробники зіткнулися з однаковими торговельними бар'єрами, аутсайтери повинні були бути відносно ефективними. Отож аутсайтери втрачають, коли їх частки на ринку зменшуються, а втрати добробуту в самому регіоні, що інтегрується, також ймовірні, незважаючи на зниження споживчих цін і збільшення регіонального виробництва: тарифна виручка скорочується, коли імпорт з решти світу падає, компенсуючи приріст профіциту споживачів і виробників. Однак з часом було визнано, що соціальний вплив торгової диверсії може в тому випадку бути корисним для інтегрованого регіону. Ці ситуації виникають, коли можливості заміщення споживання та / або виробництва відносно великі, а недоліки витрат регіональних виробників (порівняно з найефективнішими аутсайдерами) невеликі. Якщо створення регіональної інтеграційної угоди покращить умови торгівлі регіону, що інтегрує, навіть можливо, що торговий митний союз може підвищити добробут інтегруючого регіону вище, ніж у вільній торгівлі [66]. Крім того, як зазначили Кемп і Ван [67], завжди можна визначити набір тарифів і субсидій для компенсації аутсайдерам, щоб глобальні наслідки добробуту будь-якого митного союзу були позитивними.

Однак, незалежно від того, чи основним впливом регіональної інтеграції вважалося створення торгівлі, чи торгова диверсія, ефекти добробуту, виявлені в кількісних оцінках, зазвичай були дуже малими – часто менше одного відсотка ВВП. Один резон для обмеженого кількісного впливу такого роду «неокласичної» інтеграції полягає в тому, що більшість регіональних угод були між подібними країнами, де потенційні вигоди від створення торгівлі порівняно невеликі. Учасники більшості регіональних угод демонстрували аналогічні коефіцієнти співвідношення цін і галузевих структур, водночас теорія

передбачала великі наслідки, коли угода охоплювала країни з різними порівняльними перевагами.

Неокласична література з регіональної інтеграції рідко використовується для оцінки інвестиційних ефектів. У тій мірі, в якій обговорювалися інвестиції, базовим припущенням було те, що торгівля і рух капіталу були підставними режимами обслуговування зовнішніх ринків. У будь-якому випадку це означає, що тарифні бар'єри можуть мотивувати ППІ з метою імпортозаміщення, і що загальне зниження тарифів, наприклад, в контексті регіональних інтеграційних угод, зменшить прямі потоки прямих іноземних інвестицій між країнами-членами або навіть стимулюватиме репатріацію іноземних активів до країн транснаціональних корпорацій. Виняток з цього спрощеного погляду надав К. Кіндлебергер [68], який зазначив, що коли регіональні інтеграційні угоди приводять до створення торгівлі, обсяги внутрішньорегіональних ППІ в деяких країнах-членах можуть зрости у відповідь на зміни в регіональній структурі виробництва. Цей потенційний вплив на внутрішньорегіональні потоки ППІ були розцінені як інвестиційна диверсія.

Водночас зрозуміло, що приплив ППІ з-за меж інтегруючого регіону може стимулюватися. Очевидно, це сталося б, якби середній рівень захисту зріс внаслідок регіональних інтеграційних угод, або якщо встановлення таких угод викликало побоювання щодо майбутнього захисту. Приплив іноземного капіталу також міг би зрости, якби обсяг вхідних ППІ спочатку був обмеженим розміром окремих національних ринків. На відміну від національних ринків, інтегрований спільний ринок може бути достатньо великим, щоб нести постійні витрати на іноземні філії. Крім того, Кіндлебергер [68] визначив, що здійснення інвестицій може бути ймовірною відповіддю на торговельну диверсію, що була досягнута регіональними інтеграційними угодами. Цей термін стосується стратегічних інвестиційних відповідей фірм, які втрачають експортні ринки, коли їхні колишні клієнти звертаються до постачальників, що базуються в регіоні.

За винятком тарифоутворюючих ППІ, ці інвестиційні відповіді здебільшого розглядаються як коригування тимчасових дисбалансів у

відносних умовах витрат. Більшість неокласичних авторів рідко розрізняли потоки прямих іноземних інвестицій і потоки портфельного капіталу, очікувалося, що інвестиційні потоки будуть поступово зменшуватися: передбачалося, що приплив іноземних інвестицій призведе до зменшення граничного повернення капіталу в країну-одержувача, поки очікувана скоригована на ризик віддача не буде дорівнювати тому, що і в країні-інвесторі. Отже, інвестиційні ефекти регіональних інтеграційних угод не вважалися великими за кількісними оцінками. Ця думка не змінювалося, поки в архітектуру цього явища не увійшли масштабні економіки і недосконала конкуренція. Це привело до розуміння, що ПП переважно зумовлені експлуатацією нематеріальних активів фірми, а не відмінностями між країнами в капіталі. Для успішної конкуренції на зовнішньому ринку, де місцеві фірми мають глибокі знання про місцевий ринок, споживачів та ділову практику, міжнародно орієнтована фірма повинна володіти деякими нематеріальними активами, як-от технологічна та маркетингова експертиза, які надають їй конкурентну перевагу. Ефективна експлуатація цих активів іноді вимагає від фірм інтернаціоналізації своїх міжнародних операцій шляхом створення іноземних філій, оскільки інші режими міжнародного бізнесу, включно з експортом та ліцензуванням технологій іноземних фірм, несуть відносно високі витрати на транзакції [26; 32]. Отже, ПП можуть виникнути навіть тоді, коли немає торгових бар'єрів або істотних розбіжностей між країнами в процентних ставках, і вплив ПП на економіку домашньої і приймаючої країни, як очікується, досягне рівня, далекого від рамок впливу повернення капіталу. Зокрема, як домашні, так і приймаючі країни, ймовірно, отримають вигоду від економіки масштабу, а також різних зовнішніх сторін, що впливають з більш тісних міжнародних контактів, які обов'язково супроводжують прямі іноземні інвестиції.

Деякі з очікуваних наслідків більш просунутих форм регіональної інтеграції можна проілюструвати обговоренням, яке відбувається з середини 1980-х років, про створення єдиного європейського ринку. Тоді було визнано,

що євроінтеграція принесла значну користь регіону, але також були висунуті аргументи про те, що поглиблення інтеграційного процесу необхідне для реалізації повного потенціалу інтеграційного проекту. Аргументи на користь подальшої інтеграції були викладені у так званому звіті П. Чекіні [69], в якому зазначено переваги, якщо європейський єдиний ринок буде реальним. Ці переваги були пов'язані з гармонізацією технічних стандартів, зняттям прикордонного контролю для внутрішньої торгівлі, більш ефективними державними закупівлями, жорсткішою конкуренцією та покращеними можливостями для отримання вигоди від масштабів економіки.

Хоча формальні бар'єри між країнами ЄС вже були скасовані Римським договором у 1957 році, регіональний ринок все ще був сегментований різними національними технічними стандартами, які ефективно захищали вітчизняних виробників у кожній країні. Єдиний ринок звернувся до безлічі технічних стандартів двома способами. Для сфер, що стосуються охорони здоров'я та безпеки, метою було гармонізувати національні правила. У всіх інших сферах ключовими словами було взаємне визнання: продукт або послуга, які виконували операції в одній країні-члені, повинні автоматично отримати доступ до інших країн-членів.

Як щодо тарифних бар'єрів, так і щодо специфічних для країни технічних стандартів, можна було б взагалі зняти прикордонний контроль. Цей захід був важливим, особливо для невеликих фірм. Враховуючи, що витрати на прикордонні формальності не змінюються безпосередньо з обсягом іноземних продажів, але фіксуються в тому сенсі, що деякі витрати мають бути понесені, як тільки фірма вирішить займатися експортом, вони можуть перешкодити меншим фірмам експортувати.

Коли державні закупівлі сягнули приблизно 15 % ВВП Співтовариства, їх більша частина була зарезервована для внутрішніх постачальників до середини 1980-х років. Створення загальної конкуренції за закуплені товари та послуги було передбачено для того, щоб сприяти реструктуризації в секторах, де державні закупівлі становлять важливу частку загальної закупівлі. Конкуренція

між постачальниками змусить їх реструктуруватися, щоб шукати економію масштабу.

Конкуренція і кращі можливості для використання масштабів економіки загалом були двома основними очікуваними вигодами від програми Єдиного ринку. Різні нетарифні бар'єри, які підтримували фрагментовану структуру ринку в регіоні, надавали кожному національному виробнику певний ступінь ринкової потужності. Це сприяло зниженню обсягу виробництва і більш високого рівня цін, ніж те, що відбувалося б в ідеальній конкуренції. Відкриваючи регіональний ринок, кількість фірм, що конкурують, збільшиться, а збільшення конкуренції в першому раунді зменшить націнку кожної фірми. Це змусить їх скоротити середні витрати, що може бути результатом більш сильного акценту на ефективності і, ймовірно, прагнення до збільшення обсягів виробництва з метою отримання економіки масштабу. Однак розширений ринок не зможе підтримувати постійну кількість фірм, що виробляють більшу кількість продукції. У другому турі певній кількості фірм доведеться поступитися більш конкурентоспроможним фірмам на ринку.

Разом ці поліпшення у структурі європейського ринку, як очікується, мають принести значну ефективність і добробут через вигоди у середньостроковій перспективі. У звіті Чеккіні наводяться оцінки сукупного приросту в регіоні в 4–6 % від загального ВВП в країнах ЄС-12; більше половини з яких очікувалися внаслідок посилення конкуренції та економіки масштабу. Зрозуміло, що ці оцінки є лише дуже грубим наближенням до повноцінного усвідомлення економічних наслідків євроінтеграції, і їх критикують як ті, хто стверджує, що доповідь є невимовно позитивною, так і ті, які вважають, що відносно статичний підхід звіту Чеккіні недооцінює наслідки глибокої регіональної інтеграції.

Наступною причиною для очікувань ще більш сильних наслідків зростання є помітна роль ПП у процесі реструктуризації економіки. Процес, завдяки якому структура регіональної промисловості змінюється стосовно ситуації, коли кожна країна має своїх «національних чемпіонів», до тієї, коли

виживе лише менша кількість «регіональних чемпіонів», значною мірою відбуватиметься через ПП. Найсильніші фірми намагатимуться досягти бажаних ефектів масштабу, купуючи заводи та компанії по всьому регіону або шукаючи стратегічні альянси та злиття зі своїми колишніми конкурентами. Одночасно іноземні багатонаціональні корпорації можуть бути залучені для входу в регіон з новими ПП, що відповідає гіпотезі Кінделебргера про створення інвестицій [68]. Збільшення міжнародного виробництва не тільки підвищує конкуренцію, але і прискорює передачу технологій та інформаційних потоків між залученими країнами. Навіть можливо, що збільшення обсягів ПП принесе користь вітчизняній промисловості за допомогою різних зовнішніх ефектів, як-от технології або дифузія продуктивності [70]. Ці явища, очевидно, можуть сприяти зміцненню динамічних ефектів зростання на регіональному ринку.

Одна важлива відмінність між неокласичною та сучасною регіональною інтеграцією стосується оптимальної інтеграційної області. Як зазначалося вище, неокласична інтеграція, як очікується, дає найсильніший позитивний вплив, коли вона вміщує валюту з різними коефіцієнтами співвідношення цін і різних галузевих структур. Це збільшує ймовірність того, що регіональні інтеграційні угоди можуть призвести до створення торгівлі, а не до торгової диверсії. На відміну від цього, сучасна інтеграційна угода може дати кращі наслідки, коли вона складається з країн з аналогічними коефіцієнтами співвідношення цін і галузевих структур, оскільки потенціал для промислової раціоналізації та експлуатації економіки масштабу є найбільшим у цих випадках. Крім того, варто зазначити, що сучасна регіональна інтеграція, як очікується, вплине на міжнародну конкурентоспроможність фірм регіону, водночас неокласична інтеграція орієнтована на статичну ефективність розподілу ресурсів регіону. Якщо інтеграційні угоди покращують конкурентоспроможність на ринках третіх країн, то зрозуміло, що вигоди від інтеграції більші, ніж ті, що були оцінені у звіті Чеккіні.

Незалежно від того, чи основна увага приділяється старим або новим формам регіональної інтеграції (або статичним чи динамічним ефектам

регіональної інтеграції), зрозуміло, що певний ступінь реструктуризації має важливе значення для реалізації потенційних переваг інтеграції. У випадках неокласичної інтеграції створення торгівлі та торгова диверсія знову буде проявлятися у розширенні в деяких частинах інтегруючого регіону та скороченні в інших частинах, але детермінанти цього процесу реструктуризації не дуже складні. У неокласичному світі модель порівняльних переваг багато в чому представляється фактором ендаументів кожної економіки, і ними не можна маніпулювати у короткостроковій перспективі. Отже, коли регіональні торговельні бар'єри знімаються, різниця в цінах факторів автоматично спрямовує інвестиції у відповідну частину регіону.

У сучасній інтеграції потреби в реструктуризації зумовлені метою створення більшого ринку з кращими можливостями для використання економіки масштабу. Не всі фірми зможуть розширюватися одночасно однаково: замість цього деяким фірмам вдасться експлуатувати нові можливості, а інші будуть скорочуватися, виходити з бізнесу або стануть власністю сильніших конкурентів. Однією з головних політичних проблем у зв'язку з таким видом реструктуризації є концепція справедливості, оскільки існує усвідомлення того, що конкурентні стратегії пов'язані не тільки з факторними ендаументами домашньої економіки: натомість різні політичні інтервенції можуть відігравати важливу роль у визначенні конкурентної сили. У Європі було прийнято, що цей процес дасть змішані результати, де прибутки в деяких областях певною мірою пояснюються втратами в інших галузях. Однак, щоб забезпечити загальну підтримку процесу реструктуризації, який, безперечно, відповідає політичній опозиції з боку тих груп, які не можуть реагувати на більш жорстку конкуренцію, необхідно створити інституції, які визначають справедливі правила регіональної торгівлі та виробництва: всі країни-члени повинні відчувати, що їхні фірми мають справедливий шанс вижити і стати регіональним чемпіоном. Ці задуми сприяли тенденції поступового поглиблення та розширення процесу інтеграції. Насправді, розвиток різних форм регіональної інтеграції може певною мірою розглядатися

як відповідь на необхідність створення все більш справедливого середовища для регіонального бізнесу.

Більш глибока інтеграція, як-от Єдиний ринок і ЄВС, очевидно, більш дифузна і більш витратна, ніж дрібна інтеграція у вигляді зон вільної торгівлі та митних союзів. Гармонізація національного законодавства є повільним і складним процесом, і може бути важко узгодити спільні макроекономічні цілі. Водночас варто нагадати, що сучасна інтеграція обіцяє більш суттєві переваги, ніж те, що зробила неокласична інтеграція. Отже, існує відповідність між розміром очікуваних вигод та інвестиціями, які країни готові взяти на себе, щоб сприяти інтеграції. Сучасна інтеграція не з'явилася, поки аргументи, пов'язані з масштабною економікою і недосконалою конкуренцією, не припустили, що вона може мати сенс.

Не виключено, що майбутній розвиток подій відкриє подальші перспективи у процесі регіональної інтеграції, зосередившись більше на політичній гармонізації та об'єднанні. Однак навряд чи процес гармонізації усуне всі політичні розбіжності в межах регіональних інтеграційних угод, оскільки конкурентні наслідки кожної з них певною мірою будуть визначатися екзогенними факторами, як-от географія та природні ресурсні ендаументи. Периферійні регіони будуть захищати своє право підтримувати більш сприятливу політику (наприклад, зниження корпоративних податків), щоб збалансувати переваги, якими користуються країни, розташовані ближче до основних ринків, а країни з несприятливими кліматичними умовами (наприклад, північна Швеція і Фінляндія) будуть шукати способи компенсувати ці недоліки.

Регіональне співробітництво призводить до створення і, часом, диверсії інвестиційної реструктуризації в рамках інтегрованих груп. Регіональні інтеграційні зусилля зазвичай сприяють збільшенню ПІІ шляхом відкриття секторів для інвестицій та узгодження політики для підтримки інвесторів. Це викликано непрямим ефектом лібералізації торгівлі та інтеграції ринків, зусиллями щодо гармонізації загальних політичних рамок у країн-учасниць, зокрема і для інвестицій (захист та лібералізація), а також прямої співпраці щодо інвестиційних проектів на регіональному рівні (табл. 1.1).

Механізми впливу регіональної економічної інтеграції на ПП
(побудовано на основі [71])

<i>Механізми</i>	<i>Вплив на внутрішньорегіональні потоки ПП</i>	<i>Вплив на приплив ПП з-за меж регіону</i>
Інвестиційна лібералізація та/ або положення про захист в регіональних угодах	Дозволяє / заохочує збільшення потоків від регіональних інвесторів, включно з наявними інвесторами з-за меж регіону	Вмикає / заохочує збільшення потоків від інвесторів третіх країн, які наразі не створені в регіоні
Положення про торгівлю та інтеграцію ринку в регіональних угодах	Дозволяє реорганізацію виробництва на регіональному рівні, включно з інвестиціями та диверсифікацією	Залучає нові інвестиції третіх країн через розширені ринки, зокрема і в рамках глобальних ланцюгів створення вартості
Гармонізація політики, неявна при виконанні регіональних угод	Заохочує інвестиції через зниження витрат на транзакції та	Вмикає / заохочує збільшення припливу, якщо гармонізація охоплює інвестиційні правила, що узгоджується з інвесторами третіх країн
Більш широкі загально-регіональні інвестиційні проекти (наприклад, інфраструктура або дослідження і розробки), які були можливими або невід'ємною частиною регіональних угод	Надає підвищені інвестиційні можливості	Надає підвищені інвестиційні можливості

Внутрішньорегіональні ПП можуть зрости внаслідок зняття інвестиційних обмежень (наприклад, лібералізації інвестицій в окремих галузях) або скорочення витрат на транзакції (наприклад, через усунення торговельних бар'єрів між державами-членами або зближення політичних режимів). Позарегіональні ПП можуть зрости внаслідок збільшення розміру ринку, що особливо важливо для регіональних країн з меншими економіками, або через ефекти імпортозаміщення, коли регіональна економічна інтеграція передбачає зовнішні бар'єри в торгівлі (тобто тарифні стрибки ПП). Інвестиції з-за меж регіону також можуть зрости внаслідок скоординованих зусиль, спрямованих на сприяння інвестиціям на регіональному рівні.

Регіональна інтеграція також впливає на потоки ПП через раціоналізацію виробничих потужностей ТНК в регіоні, які отримують вигоду від зниження

витрат на внутрішньорегіональну торгівлю. Цей процес може призвести до збільшення потоків ППІ або до інвестиційної диверсії, коли, наприклад, зниження торговельних бар'єрів дає змогу деяким фірмам скористатися перевагами економіки масштабу, зосереджуючи свою діяльність на національному рівні, обслуговуючи більш широкі регіональні сегменти.

Фактори, що впливають на напрям і ступінь цих ефектів, охоплюють форму і силу інтеграції ринку, національний і регіональний промисловий контексти, а також характеристики залучених фірм. Вплив також залежить від того, якою мірою інститутські домовленості впливають на рішення фірм щодо міжнародних інвестицій та операцій. Остаточний вплив також обумовлений часовими рамками аналізу. Наприклад, у 2008 році дослідження японських ТНК Міністерством торгівлі та економіки показало, що менше 10 % фірм очікували, що регіональні інтеграційні схеми суттєво вплинуть на їх міжнародний поділ праці або виробництво, водночас виявилось, що отримані вигоди від розширення експортних ринків були вдвічі більше, ніж очікувалося. Станом на середину 2012 року Японія уклала 13 угод про вільну торгівлю (УВТ).

Емпірично вплив регіональної інтеграції на внутрішньорегіональні та позарегіональні ППІ значно різниться залежно від регіону. Частка внутрішньорегіональних ППІ серед регіональних груп, що розвиваються, загалом значно нижча, ніж для розвинених регіональних груп (тобто ЄС). Хоча певною мірою можна вивчити закономірності ППІ у світлі зусиль регіональної інтеграції, надзвичайно важко зафіксувати причинно-наслідкові зв'язки. Очевидно, що на ППІ впливає низка факторів, що виходять за межі формування регіональних блоків. Збільшення внутрішньорегіональних надходжень ППІ також сприяє регіональній інтеграції [72].

Сімплісерійними інтеграційними угодами є так звані пільгові торговельні зони (РТА), де країни-члени надають пільговий доступ – нижчі тарифи – на товари, вироблені в регіоні, що інтегрується. РТА є простими конструкціями, але вони також відносно неефективні в залученні бажаної реструктуризації регіональної промисловості. Основна причина полягає в тому, що істотні торговельні бар'єри, як

у вигляді тарифів, так і нетарифних бар'єрів, все ще можуть існувати в межах РТА, щоб національні ринки залишалися сегментами [73].

Комплексним рішенням є створення зони вільної торгівлі (ЗВТ), де знімаються всі тарифні бар'єри між країнами-учасниками. Однак, незважаючи на свою назву, ЗВТ все ще можуть мати істотні бар'єри для регіональної торгівлі та компромісу. Решта нетарифних бар'єрів можуть обмежити доступ до ринку, а розбіжності у зовнішній торговельній політиці вплинуть на конкурентоспроможність на регіональному ринку. Країни-члени ЗВТ зберігають свою індивідуальну торговельну політику щодо третіх країн – відмінності в імпорتنих тарифах від решти світу – і в результаті відмінності у виробничих витратах можуть створити серйозну перешкоду для конкуренції на рівних умовах.

Подальший прогрес у напрямку інтеграції досягнуто зі створенням об'єднань, де гармонізуються зовнішні тарифи. Дивлячись тільки на формальні тарифи, митні союзи забезпечують рівне ігрове поле для всіх фірм регіону, що інтегрується. Однак інші відмінності залишаються для сегментних ринків. Зрозуміло, що різні форми нетарифних бар'єрів все ще можуть створити суттєві перешкоди для регіональної торгівлі. Також можна передбачати наявність відмінностей у доступі і цінах на виробничі фактори, що, природно, вплине на відносну конкурентоспроможність і потоки.

Наступний крок у регіональній інтеграції – створення спільного ринку – вирішує ці відмінності між країнами. Усуваючи всі нетарифні бар'єри, як-от технічні стандарти, спільний ринок може гарантувати вільний потік товарів між країнами-членами. У випадку з Європейським єдиним ринком рішенням стало поєднати деяку гармонізацію із взаємним визнанням, так що продукти, які відповідають вимогам закону на одному з національних ринків, також повинні бути дозволені на інших національних ринках. Гарантуючи вільну мобільність послуг, капіталу та робочої сили, спільний ринок також може усунути деякі відмінності між країнами у факторних цінах і сприяти гармонізації загального бізнес-середовища.

Хоча створення спільного ринку є важливим досягненням на шляху до більш глибокої інтеграції, існування національних валют перешкоджає

прозорості цін, а, отже, і конкуренції. На цьому тлі можна очікувати гармонізації обмінних курсів і монетарної політики країн-членів ЄС для подальшого стимулювання конкуренції і, відповідно, економічного добробуту. На першому етапі це може сприяти створенню системи фіксованих обмінних курсів між національними валютами регіону. Для підтримки цієї системи фіксованих ставок також необхідно координувати монетарну політику. Однак, як свідчить досвід Європи до початку 1990-х років, важко поєднувати фіксовані обмінні курси та повну мобільність капіталу навіть у найамбітніших інтеграційних угодах. Можна навіть стверджувати, що спільний ринок із фіксованими курсами валют і абсолютно вільною мобільністю капіталу за певних обставин за своєю суттю нестабільний.

Вирішенням цієї проблеми є введення спільної валюти, яка вимагає створення економічного і монетарного союзу. У такому союзі різні національні валюти замінюються спільною валютою, а національні центральні банки замінюються спільним центральним банком, який визначає спільну монетарну політику союзу. Для того, щоб це було стійким, існує потреба у гармонізації політики, не тільки щодо інфляційного таргетування, але, можливо, і фіскальної політики.

Деякі реструктуризації, які, як очікується, будуть результатом регіональної інтеграції, відбудуться, коли нові фірми вийдуть на ринок, відносно ефективні фірми розширять свою діяльність, а менш ефективні фірми скоротяться або й зовсім вийдуть з бізнесу. Однак така «органічна» зміна відбувається повільно, і значна частина реструктуризації здійснюється через зміни власності. M&As може швидко скоротити кількість фірм на ринку і тим, що вижили, дасть змогу рости досить великими темпами, щоб експлуатувати економіку масштабу. Останні етапи європейської інтеграції чітко характеризуються саме такою реструктуризацією. Р. Болдуїн і К. Виплош [74] зазначають, що середньорічна кількість M&As в ЄС-15 між 1991 і 2001 рр. перевищила 10 000. Більшість із них були внутрішніми, але майже 45 %

випадків М&А – і значно більша частка загального капіталу, що бере участь – охоплювали фірми більш ніж з однієї країни.

Транскордонні М&Аs складають не менше половини прямих іноземних інвестицій в ЄС. Однак приплив інвестицій не був рівномірно розподілений по всьому ЄС. Рисунок 1.1 показує запаси внутрішніх ППІ країн ЄС як частку ВВП в ЄС у 1990 та 2000 роках. Це ілюструє важливість внутрішніх ППІ між країнами. Ірландія, де внутрішні запаси ППІ відповідали понад 120 % ВВП Бельгії та Люксембургу (60 %) і Нідерландів (80 %) були найбільш видатними приймаючими країнами ЄС у цьому відношенні. У більшості країн ЄС запаси ППІ були трохи нижче 30 % ВВП. З погляду абсолютної вартості внутрішніх запасів ППІ цій архітектурі належать найбільші країни ЄС: Франція, Німеччина тощо.

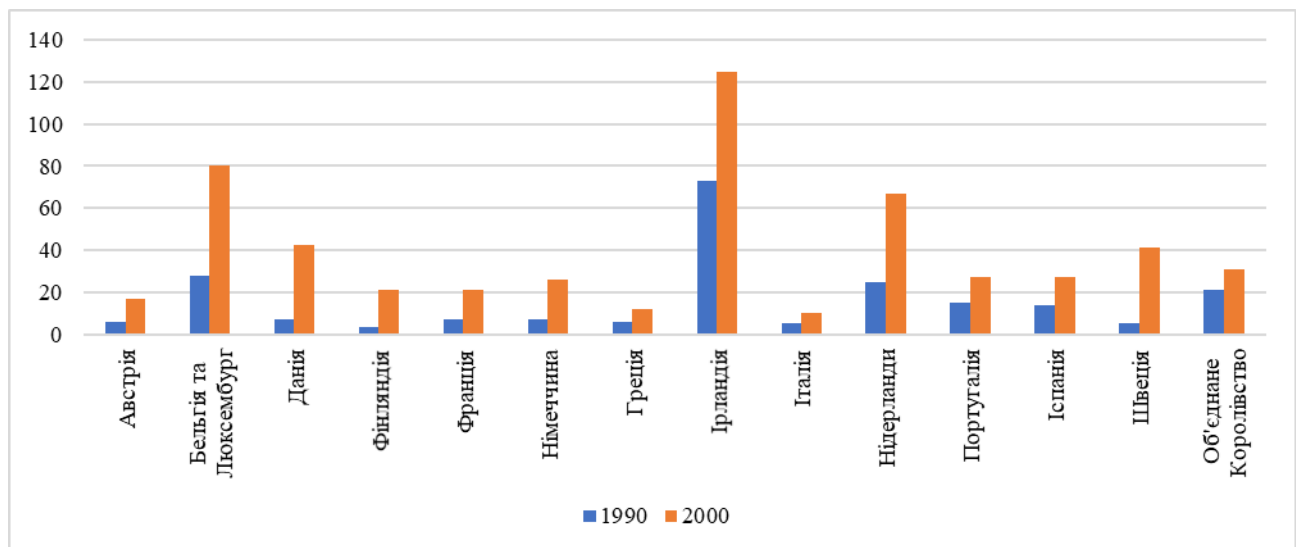


Рис. 1.1 Ринкова вартість компанії, заснованих в ЄС у % ВВП (1990 та 2000) [75]

Через такі відмінності між країнами виникають питання, що зумовили детермінанти припливу ППІ, і те, як ці припливи розподіляються по всьому регіону, що інтегрується.

Дотепер не з'явився чіткий консенсус в літературі про те, чому ТНК інвестують у конкретні місця [36; 76]. Ідея була в тому, що ТНК приваблюють переважно сильні економічні основи в приймаючих економіках.

Найважливішими з них є розмір ринку та рівень реальних доходів із рівнем кваліфікації в приймаючій економіці, наявністю інфраструктури та інших ресурсів, які сприяють ефективній спеціалізації виробництва, торговельної політики, політичної та макроекономічної стабільності як інших центральних детермінант. Ця ієрархія характеристик приймаючої країни значною мірою припускала, що ПП шукає ринок, хоча було визнано, що іноземні інвестори бачать, що експортна база буде менш орієнтована на розмір місцевого ринку і більше стурбована відносною вартістю виробництва. Однак, у випадку з інтегрованим регіональним ринком, багато з цих детермінант не розрізняються ефективно між альтернативними місцями в регіоні. Розмір національного ринку не має значення, вільна мобільність робочої сили та капіталу певною мірою загартує вплив національних ресурсних ендаументів, а політичне зближення, яке зазвичай супроводжує регіональні проблеми, також має тенденцію до зменшення відмінностей в установах та макроекономічної стабільності. Які ж тоді відмінності між країнами, які пояснюють широку варіацію важливості ПП на національному рівні?

Незважаючи на зближення рівня цін, яке відбувається внаслідок регіональної інтеграції, все ще існують відмінності в локаційних перевагах країн і регіонів, які беруть участь у будь-якій інтеграційній угоді. Найбільш очевидні відмінності пов'язані з географічним розташуванням, де близькість до ринку залишається сильним визначальним фактором ПП, але факторні умови також можуть відрізнятися. Зокрема, різні локації будуть пропонувати різні комбінації виробничих факторів: кращі приклади можуть бути пов'язані з різними видами трудових навичок. Деякі з цих відмінностей пов'язані з історією, в тому сенсі, що попередній виробничий досвід призвів до накопичення спеціалізованих навичок, що використовуються галузями, які кластеризувалися в конкретному місці. У цьому випадку, можливо, національна політика розвивалася для підтримки конкретних галузей, які створили базу в цьому місці: вища освіта може мати певний акцент на навчання і дослідження у місцях, де важливі галузі, інтенсивні в дослідженнях і розробках (R&D), а

податки на енергію можуть бути відносно низькими в областях, де домінують енергоємні галузі; і так далі. Деякі з цих локаційних факторів можуть навіть мати більше значення після угоди про регіональну інтеграцію, оскільки деякі з її визначальних факторів рішень щодо розташування інвестицій, як-от торговельні бар'єри, ймовірно, зникнуть.

Історія має значення також тому, що характер і ступінь змін, що спричинили регіональну інтеграцію, відрізняються між країнами. Наприклад, країни, які традиційно впроваджують політику, орієнтовану на вільну торгівлю, навряд чи побачать сплеск імпорту після приєднання до інтеграційної зони, водночас країни з більш протекціоністською історією зустрінуть значно жорсткішу конкуренцію. Цілком імовірно, що першому випадку вплив на іноземні, а також внутрішні інвестиції буде однозначно позитивним, оскільки вплив від збільшення доступу до регіонального ринку домінує; в останньому випадку можливо, що країна приймає імпортозамінні іноземні інвестиції, які можуть бути виведені або спрямовані в інші місця внаслідок регіональної інтеграції. Загалом можна стверджувати, що екс-структура інвестиційних потоків буде одним із визначальних факторів країни та галузевих конкретних відповідей на регіональні інтеграційні угоди. Країни та галузі, які вже були тісно пов'язані зі своїми партнерами до офіційних домовленостей – через географію, історичні умови або інші причини – ймовірно, зіткнуться з меншими змінами, ніж країни та галузі з обмеженими початковими контактами з іншими учасниками інтеграційної угоди.

З огляду на ці різні детермінанти моделі ПІІ у регіоні, що інтегрується, корисно вказати зведену основу, що стосується очікуваних наслідків регіональної інтеграції до характеристик країни та галузі. Атрибут позначених екологічних змін узагальнив ступінь лібералізації торговельних та інвестиційних потоків за допомогою відповідних інтеграційних угод. Це залежить як від характеру угоди про співпрацю, так і від початкового інституційного середовища в регіоні. При русі вниз по рядках рисунка 2 ступінь лібералізації «слабшає». Атрибут, позначений перевагою розташування,

узагальнює ступінь, до якого він приходить з погляду прибутковості, щоб знайти економічну діяльність у певному місці. Ця характеристика стосується наявності і вартості різних виробничих факторів, а також географічного розташування країни щодо основних ринків і загального макроекономічного середовища. При русі по стовпцях (зліва направо) на рисунку 1.2 переваги розташування конкретної країни – стосовно інших членів області інтеграції та решти світу – знову спостерігається послаблення. Визначення позиції конкретної країни або галузі на рисунку 1.2 забезпечить початкову гіпотезу щодо інвестиційного впливу регіональної інтеграції. Більш детальні прогнози щодо потоків ПІІ, також мають враховувати торговельні та інвестиційні моделі до інтеграції, мотиви наявних ПІІ, конкурентну силу вітчизняних та іноземних фірм тощо.

	Переваги розташування (від позитивного до від'ємного \Rightarrow)	
Зміни в середовищі (від сильних до слабких \Leftarrow)	1	2
	3	4

Рис. 1.2. Стилiзованi характеристики країни / галузі, які формують картину ПІІ в регіоні, що інтегрується [77]

Найбільш виражений позитивний вплив на інвестиції, ймовірно, будуть мати ті сектори економіки, що потрапляють в область 1. Ці заходи відчують найсильніший ступінь інтеграції, і країна, про яку йдеться, буде користуватися сильною перевагою.

Отже, з причин, зазначених раніше, можна було б передбачити відносно сильні, позитивні капітали потоків як від іноземних, так і від внутрішніх інвесторів до цих секторів. Наприклад, у країнах із низькою заробітною платою, які укладають угоди про інтеграцію з країнами з високою заробітною платою (інтеграція Півночі з Півднем), можна очікувати падіння в цій галузі. Зокрема в

області 3 гіпотетично вплив на внутрішні інвестиції є слабшим, хоча і позитивним. Зона 3 містить ті види економічної діяльності, для яких країна, про яку йдеться, має сильну локаційну перевагу, але для якої вплив інтеграційної угоди відносно слабкий. Економічна інтеграція між країнами ОЕСР, де формальні та неформальні бар'єри в торгівлі та інвестиціях є порівняно низькими з самого початку (північно-північна інтеграція). Можна очікувати, що вона наведе багато прикладів наявних галузевих кластерів, які потрапляють до цієї категорії.

Рухаючись до зони 2, очікуваний вплив на внутрішніх ПП є негативним, а потенціал для фактичного де інвестування збільшується. Зокрема на діяльність у сфері 2 має великий вплив інтеграційна угода, але країна або регіон, про які йдеться, потерпають від недоліків локації у цих секторах. Багато країн і галузей, де основна частина наявних ПП була створена з метою уникнення торговельних бар'єрів, будуть класифіковані. У цю категорію потраплять трудові галузі в країнах з високою заробітною платою, що укладають угоди на північ і південь. Нарешті, вплив інтеграції на діяльність у сфері 4, ймовірно, буде невеликим. Якщо країна або галузь, про яку йдеться, страждає від локаційного недоліку, пакти МВФ про інтеграційну угоду про загальне економічне середовище також досить слабкі. Область 4 може, наприклад, охоплювати діяльність у відносно віддалених або слабо розвинених частинах північно-північних інтеграційних угод.

Отже, є підстави вважати, що основними бенефіціарами потоків ПП, викликаних регіональною інтеграцією, будуть географічно центральні місця та наявні кластери: близькість до ринків та ефекти агломерації, ймовірно, будуть важливими визначальними факторами розташування інвестицій. Це тривожний висновок з погляду політики регіонального розвитку: ПП можуть цементувати прогалини в розвитку, які вже існують між центральними та віддаленими регіонами. Однак ці прогнози не враховують можливих політичних реакцій національної та регіональної влади. Проте зрозуміло, що зростаюча конкуренція за інвестиції цілком може мотивувати владу на різних рівнях впроваджувати різні політики впливу на модель ПП. Хоча країни та галузі,

розташовані в області 1, мають сильну конкурентну позицію і можуть не потребувати додаткових стимулів для залучення інвесторів, для інших квадрантів ситуація інша. Наприклад, у випадках країн і промисловості, розташованих в області 2, цілком може виникнути спокуса компенсувати їх недоліки розташування, пропонуючи різні види інвестиційних стимулів. Можливість впливати на інвестиційну модель різними заходами політики ускладнює аналіз регіональної інтеграції, а також мотивує обговорення впливу стимулів ППІ на регіональний розвиток.

Перш ніж розхитувати зв'язок між стимулами ППІ та регіональним розвитком, є корисними кілька загальних спостережень щодо стимулів ППІ. Перший полягає в тому, що ставлення до внутрішніх ППІ помітно змінилося за два останні десятиліття. На додаток до поштовху від більш глибокої інтеграції, що обговорювалася вище, ППІ також були просунуті багатосторонньою лібералізацією торгівлі та інноваціями в телекомунікаціях та інформаційних технологіях, які об'єдналися для полегшення координації міжнародних виробничих робіт. Отже, майже всі країни лібералізували свою політику щодо ППІ, а все більша кількість приймаючих урядів надають різні форми інвестиційних стимулів для заохочення входу для іноземних компаній. До них належать фіскальні стимули, як-от податкові канікули та зниження податків для іноземних інвесторів, фінансові стимули – гранти та пільгові кредити ТНК, а також такі заходи, як ринкові преференції, інфраструктура, а іноді навіть монополні права.

Друге спостереження стосується мотивів субсидування ППІ. Головний економічний аргумент на користь державної підтримки ППІ базується на перспективах позитивного зовнішнього розвитку, пов'язаних із діяльністю ТНК. Мабуть, найважливішим є те, що іноземний вступ може підвищити ефективність місцевих фірм. Такий приріст ефективності може призвести, наприклад, до більш жорсткої конкуренції та дифузії знань, що виникають при вході іноземних фірм. Але оскільки ТНК не будуть вносити ці зовнішні місця в свою приватну оцінку витрат і переваг інвестування за кордон, вони можуть

інвестувати менше за те, що було б соціально оптимальним. Мотивом державних субсидій для іноземних інвесторів є подолання розриву між приватною та соціальною віддачею, що сприятиме більшому припливу ПІІ. Але тут заслуговує на увагу одне застереження: емпіричні докази щодо зовнішніх факторів з розширенням, обґрунтуванням конкретних стимулів ПІІ неоднозначні. Ключовий висновок емпіричної літератури полягає в тому, що характеристики приймаючої країни та приймаючої галузі визначають вплив ПІІ і що потрібно очікувати систематичних відмінностей між країнами та галузями [77]; крім того, є докази того, що розриви відбуваються не автоматично, а залежать від здатності та мотивації корінних фірм брати участь в інвестиціях та вмінні поглинати іноземні знання та навички.

По-третє, навіть якщо це економічно, розповсюдження стимулів ПІІ створює нові проблеми. Одна з них полягає в тому, що конкуренція між приймаючими країнами може призвести до збільшення субсидій. Справді, конкуренція між потенційними місцями інвестування, на міжнародному рівні або в межах країн, може підняти рівень субсидій настільки, що більшість переваг зміщується з приймаючої країни на іноземних інвесторів [78]. Водночас зрозуміло, що багато країн не будуть відмовитися від своїх зусиль. Існує думка, що одностороннє зняття інвестиційних стимулів буде дорогим для будь-якої окремої країни [79]. Отже, існує паралель між субсидіями для ПІІ та торговельними бар'єрами в тому сенсі, що багатостороння координація може бути ключовою для демонтажу торговельних бар'єрів та обмеження міжнародних або регіональних інвестиційних субсидій. Але як далеко просунулася багатостороння координація у встановленні правил, за якими країни повинні конкурувати за ПІІ?

Відповідь на це питання полягає в тому, що хоча багатосторонні угоди, наприклад, угоди СОТ про заходи з надання субсидій та протидії торгівлі (SCM) та пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи (TRIMS), містять пункти про стимули та правила інвестування, вони не досягли значних успіхів у спільних правилах, за якими країни повинні конкурувати за ПІІ [80]. Однак більш просунуті регіональні інтеграційні угоди, наприклад, ЄС і НАФТА, містять

чіткі правила стимулювання ПП: здається, що широка інтеграція ринку робить необхідність гармонізувати стимулюючу політику. На широкому теоретичному рівні є кілька причин для такого розвитку подій. З одного боку, загальні правила стимулюючої політики необхідні для створення рівного ігрового поля для всіх фірм у регіоні, що інтегрується. Зрозуміло, що опозиція до далекосяжної лібералізації торгівлі та інвестицій була б запеклою, якби деякі країни в регіональній інтеграційній угоді змогли заманити інвесторів з інших країн-членів, запропонувавши особливо щедрі пакети. З іншого боку, ситуація, коли розташування виробництва визначається конкретними стимулами, а не базовими умовами виробництва, перемагає деякі з цілей ефективності регіональної інтеграції. Отже, правила ЄС встановлюють два види обмежень на стимули щодо ПП. Перший вид обмежень впливає зі статті 87(1) Маастрихтського договору, яка фактично забороняє конкретні стимули щодо ПП. У статті йдеться, що: «Будь-яка допомога, надана державою-членом або через державні ресурси в будь-якій формі у будь-якому випадку, який спотворює або загрожує спотворенням конкуренції шляхом надання певних зобов'язань або виробництва певних товарів, якщо це впливає на торгівлю між державами-членами, є несумісною зі спільним ринком» [81].

Аналогічно, Co de Conduct ЄС з оподаткування бізнесу з 1999 року забороняє «шкідливі» податкові заходи, які можуть вплинути на місце розташування інвестицій в межах Союзу [82]. У цьому контексті шкідливі податкові заходи визначаються як податки, які значно нижчі, ніж ті, що зазвичай застосовуються в країнах регіону. Отже, відправною точкою для політики є те, що сфера субсидування ПП дуже обмежена. Однак Маастрихтський договір також визначає деякі важливі винятки із загального правила. Зокрема, підтримка може бути надана знедоленим частинам Союзу, які страждають від низького рівня доходів або високого безробіття, для сприяння збалансованому регіональному розвитку (стаття 87(3)(a)). Підтримка, яка використовується для «сприяння розвитку певної економічної діяльності... якщо така допомога не впливає негативно на умови торгівлі» (стаття 87(3)(c))

також допускається: це звільнення охоплює субсидії для R&D, трудове навчання та розвиток малого та середнього бізнесу [82]. Разом ці винятки дають значні можливості для інвестиційної підтримки, при цьому субсидії в деяких випадках сягають понад 75 % від загальної суми інвестицій.

Інший тип обмеження походить від недискримінації та національних правил поводження, які, по суті, гарантують, що всі фірми, які мають певний вид субсидій, повинні розглядатися однаково. Інакше кажучи, інвестиційні субсидії однаково стосуються іноземних та вітчизняних інвесторів. Це важливо з теоретичного погляду, згадуючи висновки з попередніх досліджень щодо дифузії знань, які вказують на те, що дифузія не є автоматичною, а залежить від умов для місцевих фірм. Потенціал дифузії навряд чи буде реалізований, якщо місцеві фірми не мають можливості та мотивації вчитися в іноземних ТНК та інвестувати в нову технологію. Отже, інвестиційні стимули, спрямовані на збільшення потенціалу дифузії, можуть бути неефективними, якщо вони не будуть доповнені заходами щодо поліпшення місцевої навчальної спроможності та підтримки конкурентного місцевого бізнес-середовища.

Останнє спостереження за стимулами ПІІ стосується їхньої ефективності у залученні ТНК. Існує все більше доказів того, що інвестори, по суті, реагують на цілеспрямовану політику ПІІ. До початку 1990-х років у літературі простежувалася чітка впевненість в тому, що ПІІ переважно приваблюються сильними економічними основами, як-от розмір ринку, доходи, навички, інфраструктура, політична і макроекономічна стабільність. Глобальна та регіональна лібералізація торгівлі та інвестицій змінила цю картину і зробила стимули більш важливим визначальним фактором міжнародних інвестиційних рішень. Однією з ознак є поширення інвестиційних стимулів у всьому світі. Понад 100 країн надали різні стимули для ПІІ вже в середині 1990-х років, і відтоді ще десятки країн запровадили їх – мало яка з країн конкурує за іноземні інвестиції без будь-якої форми субсидій [83]. У країнах ОЕСР, де фінансові стимули поширені, субсидії на діяльність, пов'язану з ПІІ, часто досягають десятків тисяч американських доларів [84]. У країнах, що розвиваються,

стимулюючі схеми часто базуються на податкових канікулах та інших фіскальних заходах, які не вимагають прямих виплат дефіцитних державних коштів – витрати на ці програми важко підрахувати, оскільки складно сказати, яку частку ПІІ (якщо такі є) було б здійснено без податкових стимулів. Хоча керівники ТНК звикли применшувати роль стимулів кілька років тому, тепер вони охоче визнають їх зростаючу важливість для інвестиційних рішень [85]. Навіть економетричні дослідження, які раніше доводили незначний зв'язок між стимулами та ПІІ, тепер говорять про те, що вони стали більш значущими детермінантами міжнародних прямих інвестиційних потоків [86; 87].

Щоб відповісти на це питання у випадку ЄС, потрібно проаналізувати, чи є регіональні інвестиційні субсидії ЄС достатньо істотними, щоб вплинути на модель ПІІ в Європі. Це питання було розглянуто у працях Р. Базиле та інших [88], які було присвячено вивченню варіантів розташування інвестицій ТНК в Європі. Р. Базиле досліджував інвестиції майже 6000 іноземних фірм, заснованих у Франції, Німеччині, Ірландії, Італії, Португалії, Іспанії, Швеції, Великій Британії у період 1991–1999 років, використовуючи умовну модель, яка дала змогу йому пов'язувати інвестиційні рішення з набором змінних, що описують місцеве інвестиційне середовище. На додаток до стандартних змінних, як-от розмір ринку, податків та інші фактори, важливі для економіки агломерації, він також додає фактори, які впливають з ідентифікації країн Фондом згуртованості. Контролюючи інші детермінанти розташування, модель дає позитивні та значні коефіцієнти для моделей регіональної політики, що вказує на те, що потоки ПІІ дійсно залучаються до країн та регіонів, де доступні субсидії. Ці результати збігаються з кількома іншими дослідженнями, які конкретно доводять зв'язок між ПІІ та стимулами і регіональною податковою конкуренцією [89–91].

Але навіть якщо регіональні програми підтримки ЄС впливають на потоки ПІІ, незрозуміло, чи є цей вплив достатньо сильним, щоб звузити розриви в доходах між центральними та периферійними регіонами. Причина в тому, що ПІІ все ще може локалізуватися в центральних місцях, де інші

фундаментальні детермінанти розташування інвестицій сильніші. Отже, позитивний вплив інвестиційних субсидій може бути занадто слабким, щоб компенсувати недоліки регіонів, які мають підтримку. Крім того, з огляду на те, що фірми найшвидше реагують на інвестиційні стимули, не зрозуміло, чи достатньо залучення такого роду фірм для створення стійкого регіонального розвитку. Іноземні інвестори цілком можуть бути готові рухатися далі після закінчення періоду субсидування, або коли конкуруючі регіони запропонують більш привабливі стимули. Це може призвести до скорочення часового горизонту для інвестицій, а можливо, і до послаблення місцевої промисловості.

Переваги європейської економічної інтеграції не обмежуються зростанням рівня ПІІ. Є деякі переваги європейської економічної інтеграції для країн-членів ЄС, які прямо або опосередковано впливають на ПІІ: майже необмежений доступ до фондів ЄС та його ринків, наявний людський капітал, відсутність ПДВ для внутрішньоевропейських транзакцій, стабільне правове середовище, покращення транспортних коридорів, зниження витрат на транзакції в умовах лібералізації ринку та більшої конкуренції тощо. Створення єдиного європейського ринку наприкінці 1980-х років усунуло багато внутрішніх бар'єрів для інвестицій та транскордонної торгівлі. З кінця 1980-х років спостерігається, що єдиний європейський ринок привів багато фірм в країни ЄС до збільшення своїх інвестицій в інші країни-лідери ЄС. Однак немає жодної теорії щодо ПІІ, яка б містила чіткі емпіричні аргументи для наслідків лібералізації інвестицій та торгівлі [92].

Усі ці переваги європейської економічної інтеграції лежать в основі законодавчих рамок, деяких нормативних актів, що існують для спільної політики ЄС, яка просуває і захищає ПІІ серед країн-членів Союзу.

Лісабонський договір, який набув чинності у 2009 році, дозволив виключні компетенції ЄС у сфері міжнародної торгівлі, включно з ПІІ [93]. У 2010 році в «Комунікації про торгівлю, зростання та міжнародний бізнес» Європейська Комісія визначає міжнародну торгівлю один зі стовпів стратегії Європи 2020 року [94].

Комюніке Європейської Комісії від вересня 2017 року надає рішення для захисту певних категорій ПІІ, гарантуючи громадянам ЄС заходи безпеки та громадського порядку для усунення недобросовісної практики. Одне з питань, порушених у цій комунікації, стосується діяльності фірм, особливо коли ці компанії впроваджують стратегічну діяльність та технології.

Навіть якщо зусилля будуть докладати як на рівні ЄС, так і на національному рівні, щоб залучити якомога більше ПІІ з інших країн ЄС, спосіб, у який регіональна інтеграція стимулювала б залучення ПІІ, може бути поясненим лише на емпіричній основі. Загалом емпіричні дослідження, що пояснюють взаємозв'язок між регіональною інтеграцією та ПІІ, можна згрупувати за двома категоріями:

- дослідження, що пояснюють положення про ПІІ у регіональних угодах про інтеграцію та очікують, як ці угоди стимулюватимуть залучення ПІІ [83; 95];
- дослідження, засновані на економетричних моделях, що пояснюють ПІІ на основі кількох незалежних змінних, одна з яких є подвійною змінною, яка підтверджує / заперечує членство країни в регіональній угоді [96; 97].

Існує безліч положень, за яких регіональні інтеграційні угоди можуть впливати на ПІІ: правила інвестування, правила торгівлі та інші ініціативи [37; 98].

Дослідження для 60 країн ОЕСР, які є приймаючими країнами для ПІІ [96], показали, що членство в регіональній угоді сприяло збільшенню обсягу залучених ПІІ майже на 27 % у період з 1982 по 1999 рік. Регіональна інтеграція, підтверджена розміром ринку, є визначальним фактором для ПІІ, що було доведено в дослідженнях, зосереджених на інших регіонах [99–105].

За визначенням Даннінга [37], основний динамічний вплив європейської економічної інтеграції на ПІІ пов'язаний з її впливом на такі детермінанти ПІІ: розмір ринку, зростання економіки, рівень доходів, економіка агломерації.

Отже, узагальнюючи підходи до визначення напрямів впливу регіональних інтеграційних угод на процес залучення прямих іноземних інвестицій, можна визначити такі складові *синергії регіональної інтеграції*, як створення більшого за розмірами ринку з кращими можливостями для використання економіки

масштабу, відкриття нових можливостей для розвитку підприємницької діяльності через зниження бар'єрів для руху товарів, послуг, капіталу, трудових ресурсів, технологій та ноу-хау, відкриття ринків державних закупок; зниження інвестиційних ризиків через гармонізацію національного законодавства, зовнішньоекономічної та внутрішньої економічної політики; підвищення ефективності діяльності міжнародних підприємницьких структур через відкриття вільного доступу до структури регіональної фрагментації міжнародного поділу праці (рис. 1.3).

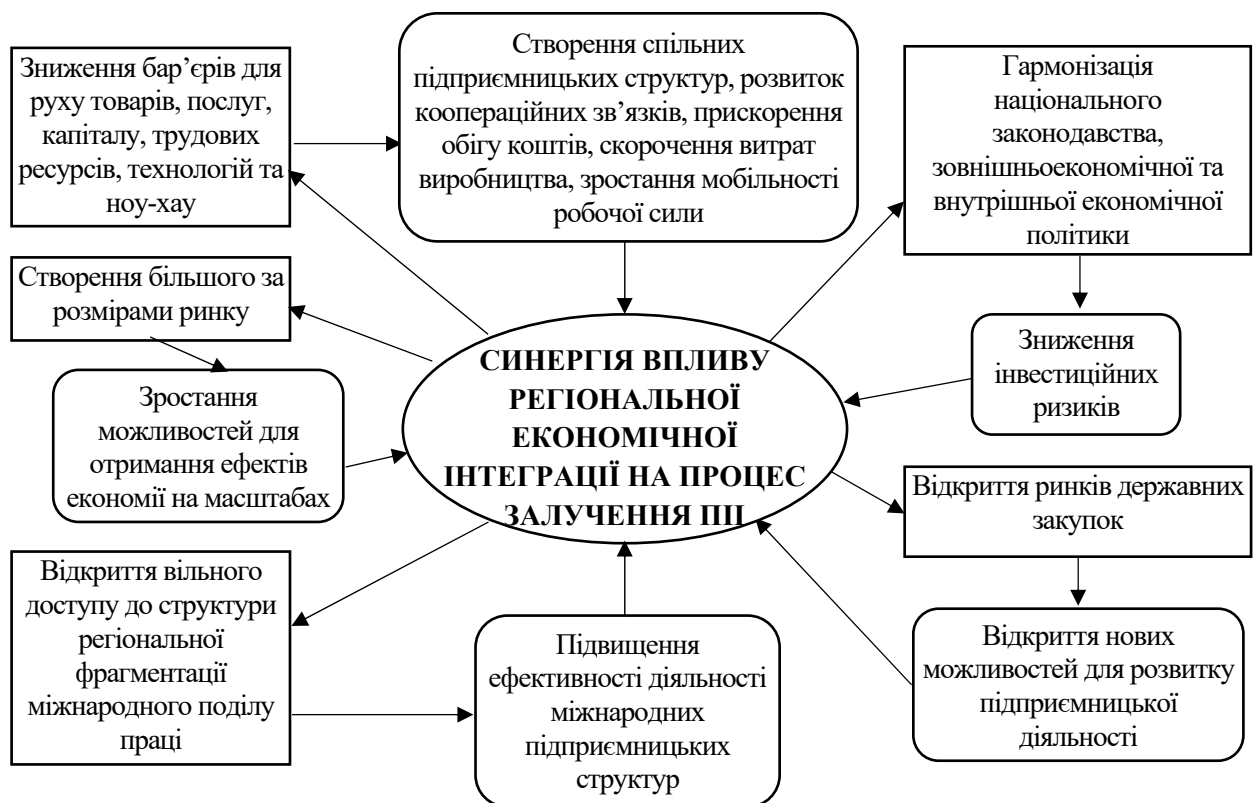


Рис. 1.3. Система складових системи синергії впливу регіональної економічної інтеграції на процес залучення ПІ

1.3. Генезис теоретичних підходів до дослідження впливу регіональної інтеграції на потенціал транснаціоналізації країн

В останні роки ПІ отримали все більший інтерес з боку економістів і політиків, що пояснюється зростанням їх економічного значення як для

розвинених країн, так і для країн, що розвиваються. Сьогодні продажі іноземних філій є більшими, ніж загальний світовий експорт товарів, тобто фірми використовують ПП більше, ніж експорт для обслуговування зовнішніх ринків.

Традиційна теорія ПП намагається пояснити, чому фірми виробляють за кордоном, а не просто обслуговують ринки через експорт. Зрештою, ТНК несуть додаткові витрати на виробництво за кордоном: більш високі витрати на розміщення персоналу, витрати на зв'язок (міжнародні телефонні дзвінки, витрати на відрядження для керівників або навіть витрати на час через затримки пошти), мовні та культурні відмінності, інформаційні витрати на місцеві податкові закони та нормативні акти, витрати на перебування за межами внутрішніх мереж; вони також несуть більш високі ризики, зокрема ризики зміни обмінного курсу або навіть експропріації приймаючою країною. Теоретичний підхід, запроваджений Даннінгом [37; 38], розглядає ПП як визначені перевагами власності, розташування та внутрішньої приватизації потоки капіталу, завдяки яким ТНК отримує в управління іноземне виробництво; коли ці переваги домінують над вищевказаними витратами, виникає ПП. Перевага власності містить продукт або виробничий процес, до якого інші фірми не мають доступу, як-от патент, план або торгова таємниця, нематеріальні переваги, як-от репутація якості. Перевага місцезнаходження впливає безпосередньо із зовнішнього ринку, наприклад, низькі ціни на фактори або доступ клієнтів, разом із торговельними бар'єрами або транспортними витратами, які роблять ПП більш вигідними, ніж експорт. Нарешті, перевага інтерналізації є більш абстрактною концепцією, щоб пояснити, чому ліцензування не може практикуватися; воно впливає з інтересу фірми до збереження своїх активів знань (наприклад, висококваліфікованих працівників, які знають технології фірми) всередині країни. Це дає змогу уникнути «дефекту», як тільки ліцензіат прийшов до розуміння технології і створює свою власну фірму. Інформаційна асиметрія також може підштовхнути ТНК віддати перевагу іноземному виробництву над ліцензуванням, наприклад,

краще знання внутрішнього ринку ліцензіатом. Страх бути заміненим прямими інвестиціями забезпечить стимул для ліцензіатів не декларувати потенційну здатність поглинання ринку. Нарешті, переваги впливають зі скорочення витрат на транзакції (для контрагування, забезпечення якості тощо), які виникають у разі ліцензування.

Так звана «Нова теорія ПП» належить здебільшого до переваг власності та розташування і вводить ТНК в загальні рівноважні моделі, де вони виникають ендогенно. Е. Хелпмен і П. Кругман досліджують діяльність ТНК, намагаючись пояснити внутрішньопідрядну торгівлю, тобто додаткову складову міжнародної торгівлі [106]. Ці моделі засновані на двох основних припущеннях: 1) є диференціація продукту та економія масштабу, 2) є деякі тверді витрати, які поводяться як державні. Крім того, передбачається, що ТНК розділить свій виробничий процес між діяльністю «штаб-квартири», часто пов'язаною з «майстерністю» або капіталомістким ланцюгом створення вартості, і виробництвом за кордоном. Інакше кажучи, пропорції факторів у двох видах діяльності ТНК відрізняються. Це визнається як «вертикальні ПП», оскільки фірми відокремлюють свій виробничий процес, щоб скористатися факторними диференціалами цін у різних країнах. Це означає, що «тип» ПП, який може виникнути з теорії, обмежується «вертикальними» ПП, які також називають ПП «пошуку ефективності».

Натомість те, що спостерігається серед розвинених країн, здебільшого є горизонтальними ПП, адже подібні види виробничої діяльності, що належать ТНК, відбуваються в різних країнах, як, наприклад, в автомобільній промисловості. Моделі С. Брейнарда, Дж. Маркусена та А. Венаблеса [107; 108] враховують цей тип ПП, і вони приходять до емпірично випробовуваної гіпотези про активність ТНК. Їхня робота починається зі спостереження, що дійсно причинами мотивації ТНК є «доступ до ринку», а не різниця у факторних цінах; це підтверджується, наприклад, тим, що в 1999 році понад 90 % ПП здійснювалося між північно-північними країнами [109], а не Північ-Південь, як прогнозувала б теорія ТНК Хелпмена–Кругмана. Основна ідея полягає в тому, що фірма

стикається з компромісом між перевагами близькості (до зовнішнього ринку) проти переваг концентрації, з огляду на наявність економії масштабу на твердих витратах, а також звичайними ефектами економіки масштабу.

У моделі С. Брейнарда [107] виникає три типи рівноваги: чиста багатонаціональна рівновага, коли переваги близькості більша, ніж концентраційна, чиста торгова рівновага, коли все навпаки, і «змішана рівновага», коли дві переваги рівні, і ТНК співіснують з однорідними фірмами. На цьому етапі важливо відзначити, що модель передбачає симетрію факторних ендаументів, яка є причиною того, що «вертикальні ТНК» не можуть виникнути, на відміну від моделі Хелпмана–Кругмана. Емпіричні гіпотези впливають зі структури витрат фірм, які стикаються з додатковими змінними витратами на експорт і додатковими фіксованими витратами на відкриття заводу за кордоном. Наприклад, кількість фірм, які будуть експортувати, збільшується з фіксованою вартістю заводу (тому що тоді вони можуть отримати вигоду від економії масштабу, концентруючи виробництво) і знижується – з фіксованим рівнем транспортних витрат і торгових бар'єрів. Тобто з теоретичної моделі можуть бути виведені тільки ті змінні, які пов'язані з економікою масштабу на рівні ресурсів проти економіки масштабу на рівні фірми, плюс змінні «торгові витрати». Ідеться, наприклад, про наявність відстані (проксі для транспортних витрат) або торгових витрат (тарифів). Однак емпірична робота Брейнарда [110], доповнюючи згадані змінні, вводить «диференціал доходу на одного працівника», виправданий як контрольна змінна для різниць факторів-пропорцій і ВВП приймаючої країни, оскільки ця змінна, ймовірно, буде важливим визначальним фактором присутності ТНК.

У моделі Дж. Маркусена і А. Венейблеса [108] ТНК виникають ендегенно у загальній рівноважній структурі, хоча їх увага зосереджена тільки на горизонтальних прямих інвестиціях. Модель охоплює дві країни, два однорідні товари і два фактори. Фірми в кожній країні можуть бути двох типів: національні або багатонаціональні, що дає чотири типи фірм загалом. З різними структурами витрат фірм і з припущенням про конкуренцію Курно і вільним

входом модель може вирішити питання «виробничих режимів», тобто поєднання типів фірм, які працюють у рівновазі. Асиметрія країн з погляду відносних факторів ендаументів не призводить до вертикальних ТНК, оскільки вони виключаються за припущенням. На відміну від цього, загальний результат полягає в тому, що ТНК стають все більш важливими, оскільки країни стають більш схожими за розміром, відносними ендаументами у міру зростання світового доходу.

Модель Маркусена вдосконалюється далі з формальним впровадженням обох типів ТНК: горизонтальних і вертикальних, а також звичайних національних однофункціональних фірм.

Щоб синтезувати два підходи, описані вище, тобто вивчення Хелпманом і Кругманом вертикальних ПП і Брейнардом горизонтальних, потрібно внести у модель такі змінні: відносний фактор ендаументів, індекс подібності країн за розміром, географічну відстань між двома партнерами і міру «економічного простору» між двома країнами, задану суму двох ВВП. Остання змінна додається, щоб врахувати «ринковий» аспект ПП, тобто коли інвестори виробляють за кордоном для продажу на приймаючому ринку та збільшення їх частки ринку. Додаткові змінні, як-от спільна мова, спільний кордон або пільгові торговельні угоди, які можуть знизити витрати на виїзд за кордон, можуть бути введені за допомогою фіктивних змінних.

Морель проводить ретельне дослідження витоків гравітаційної моделі [111], її еволюцію в різних торгових теоріях Х. Ліннеманна [112], емпіричних дослідженнях Хелпмана і Кругмана [106] та Брейнарда [107]. В його роботі також продемонстровано, як гравітаційна модель, застосована для торгівлі, може бути сумісна як з традиційними фрейворками Хекшера–Оліна, так і з фрейворками Хелпмана і Кругмана. З огляду на схожість між торгівлею та ПП з погляду тенденцій, вона також використовується для оцінки двосторонніх потоків ПП [113–116]. Загальна форма рівняння тяжіння така:

$$\ln Y_{ij} = \alpha + \beta_1 SUMGDP_{ij} + \beta_2 SIMSIZE_{ij} + \beta_3 RELENDOW_{ij} + \beta_4 DIST_{ij} + \sum \gamma_k D_{kij} + \varepsilon_{ij} \quad (1)$$

З такими змінними визначеннями: Y_{ij} – це значення ППІ або експорту з країни i (рідна країна) в країну j (приймаюча країна);

$$SUMGDP_{ij} = \ln(GDP_i + GDP_j) \quad (2)$$

$$SIMSIZE_{ij} = \ln \left[1 - \left(\frac{GDP_i}{GDP_i + GDP_j} \right)^2 - \left(\frac{GDP_j}{GDP_i + GDP_j} \right)^2 \right] \quad (3)$$

$$RELENDOW_{ij} = \left(\ln \frac{GDP_i}{Pop_i} - \ln \frac{GDP_j}{Pop_j} \right) \quad (4)$$

$DIST_{ij}$ – відносна відстань між країнами i та j . Дотримуючись підходу Полака [117], пропонується використовувати не абсолютні значення, а логарифм фактичної відстані, поділений на середню відстань країни-вкладання ППІ від своїх партнерів, зважений на частки останнього у світовому ВВП. Ця корекція перешкоджає моделі тяжіння виробляти упереджені результати: упередження вниз для далеких країн і вгору – для близьких.

Dk_{ij} – фіктивні змінні (здебільшого це фактори країни), які використовуються, коли це доречно, а s_{ij} – звичайний термін помилки.

Модель Брейнарда та Маркусена пов'язана переважно з діяльністю ТНК. Тому вони визначають основною змінною інтересу рівень партнерського виробництва за кордоном. Це вимагає наявності таких даних, які на практиці обмежені [98; 108; 114; 118]

Очікується, що змінна «економічного простору» (SUMGDP) позитивно вплине на рівняння ППІ та експорту. Індекс подібності розмірів (SIMSIZE) приймає значення між 0 (log від числа біля нуля) в разі ідеальної несхожості і $-0,69$ (log від 0,5) для ідеальної схожості. Подібність за розміром повинна позитивно вплинути на експорт: країни, подібні за розміром, будуть торгувати більше, як прогнозує теорія Хелмпа та Кругмана, відбудеться збільшення прибутковості, торгівля буде мати внутрішньоіндустріальний характер.

Відмінності у відносних ендаументах (RELENDOW) вимірюються тут простою різницею у ВВП на душу населення; можна поставити під сумнів

дійсність цього проксі, оскільки, як зазначалося у Хелпмана [106], цей метод точний, коли існує лише два фактори виробництва (капітал і праця) і всі товари вільно торгуються. Кращими змінними будуть: ВВП на одного працівника, співвідношення капіталу (формування валового фіксованого капіталу) над працездатним населенням або кваліфікованими працівниками у загальній зайнятості. Що стосується впливу, то негативний коефіцієнт у рівнянні експорту є ознакою того, що переважає теорія внутрішньогалузевої торгівлі Хелпмана та Кругмана: торгівля не визначається відмінностями у складі факторів, як це передбачено традиційними міжгалузевими моделями Хекшера–Оліна. Для ПП історія схожа: вертикальні ПП (еквівалентні міжгалузевій торгівлі) виникають, оскільки країни дуже відрізняються за своїм складом факторів, показуючи позитивний коефіцієнт, водночас горизонтальні ПП визначаються схожістю у складі факторів, у такий спосіб відображаючи негативний коефіцієнт.

Що стосується відстані, то вплив на експорт явно негативний, оскільки він є проксі для транспортних витрат. З іншого боку, теорія ПП передбачає, що фірми будуть інвестувати за кордон, а не експортувати за умови високих витрат на торгівлю. Однак ця змінна також може мати негативний коефіцієнт у рівнянні з ПП, оскільки витрати на роботу закордонних філій можуть зростати, а далі вони залежать від штаб-квартири ТНК.

Типова економічна інтеграція буде характеризуватися кількома важливими змінами, що впливають на інтеграцію країн, у різних ступенях, і вони можуть бути стилізовані так:

1. Зниження тарифів (скасування тарифів та прийняття спільного зовнішнього тарифу, у випадку з митним союзом).
2. Зменшення нетарифних бар'єрів (NTBs) – наприклад, це було метою Програми єдиного ринку (SMP).
3. Потенційна більша курсоумовна стабільність, про що свідчать в Європейській валютній системі (ЄВС);
4. Більша ефективність при розподілі ресурсів, завдяки посиленій конкуренції.

Перші два ефекти можна назвати «комерційними змінами», оскільки вони безпосередньо пов'язані з торговельною політикою. Третій пов'язаний з «грошовою інтеграцією», а останній можна назвати «інтеграцією ринку».

Аналізуючи вплив комерційних змін, варто врахувати головну відмінність між членами та не-членами регіональної інтеграційної зони (RIA). З одного боку, ми маємо той факт, що скорочення витрат на торгівлю безпосередньо піде на користь експорту. Якщо припустити, що аргумент «тариф-стрибок» тримається (який насправді повинен бути перевірений першим), ми очікуємо скорочення ПП від членів RIA щодо експорту. Тобто експорт повинен стати більш прибутковим як засіб обслуговування зовнішнього ринку в межах RIA. З іншого боку, хоча, але тільки у випадку з митним союзом, для не-членів може все бути навпаки. Ефект торгової диверсії при створенні RIA приводить попередніх експортерів безпосередньо до інвестування в RIA, щоб як уникнути тарифів, так і отримати доступ до більшого ринку, який потім буде вільним від тарифів.

А. Сміт аналізує вплив на ПП коригування торговельної політики в рамках імітаційно-теоретичного підходу [119]. ТНК діють стратегічно на концентрованих ринках і можуть інвестувати, а не експортувати в країну, щоб уникнути додаткових витрат у порівнянні з вітчизняними фірмами.

Б. Блоніген і Р. Фейнстра [120] розглядають динамічний вплив створення регіональних інвестиційних угод (RIA), які можуть виступати протекціоністською «загрозою» проти не-членів угод і підштовхувати ТНК до створення філій в інтеграційному блоці, щоб уникнути потенційних підвищених тарифів при експорті. Аналогічного результату досяг С. Донненфельд [121], який будує моделі на основі некооптивних ігор, де існування ТНК може змінити оптимальну торговельну політику конкуруючих RIA. Він вважає, що за фіксованих тарифів єдиним способом інтеграції між двома регіональними блоками є ПП, що призводить до повної торгової диверсії. Також у роботах деяких авторів проаналізовано вплив ПП на рівень тарифів. З огляду на те, що високі тарифи заохочуватимуть ПП більше, ніж заохочують експорт, ТНК чинять тиск на здатність блоку встановлювати високі тарифи та

запобігати міжнародним війнам. Проте здається, що якщо метою блоку є захист себе як від ПП, так і від експорту з боку не-членів (для яких також має бути знайдено обґрунтування), то встановлення більш низьких тарифів справді може збільшити можливості-витрати для інвестицій у блок, але це також знижує вартість експорту. Навіть більше, як підкреслили М. Мотта і Г. Норман [122], регіональні блоки отримають більше користі з погляду добробуту, якщо вони зосередяться на зменшенні внутрішніх бар'єрів, а не будуть координувати зовнішньоторговельну політику. Пояснення полягає в тому, що оскільки ПП є вигідними для приймаючої країни, кожен член РІА має стимул заохочувати його, але неблокові ТНК будуть надходити тільки за умови «ринкової доступності», яка забезпечується мінімізацією рівня внутрішньоблокових торговельних бар'єрів. Нарешті, зниження тарифів завжди іде на користь імпорту проміжних товарів у приймаючій країні або імпорту кінцевих продуктів у домашню країну, що сприятиме як експорту, так і ПП.

Питання мінливості обмінного курсу та його впливу на торгівлю обговорюється в літературі тривалий час. Дослідження порівнюють або різні режими обмінних курсів [123], або моделі мінливості обмінного курсу і торгових потоків [124; 125].

Економіка, що стоїть за передбачуванним (негативним) взаємозв'язком між мінливістю обмінного курсу і торговими потоками, впливає з того, що експортер понесе деякі виробничі витрати у власній валюті, водночас майбутні доходи виражаються в іноземній. Отже, будь-яка зміна обмінного курсу за період до оплати є потенційним збитком або вигодою для експортера. З іншого боку, валютні ринки існують і можуть бути використані, але зазвичай вони недоступні протягом періодів довше одного року і практично не існують в країнах, що розвиваються. Всі ці фактори призводять до певного неприйняття ризику щодо мінливості обмінного курсу, а, отже, торгівля буде сприяти стабільним обмінним курсам. Попередні емпіричні дослідження не дійшли до чіткого висновку з цього питання [123–126].

Що стосується ПП, то цей фактор поділяє багато характеристик з торгівлею, і тому можна було б очікувати, що економісти мають досліджувати його зв'язок із мінливістю обмінного курсу. Перший крок міркування полягає в тому, що якщо коливання обмінного курсу дійсно вражаючи для торгівлі, можна очікувати, що це спонукатиме аналогічні ефекти і щодо ПП, оскільки тоді шляхом безпосередньої локалізації виробництва за кордоном фірми усунуть частину валютного ризику. По-друге, якщо RIA не знижує мінливість обмінного курсу серед своїх членів, то є велика вірогідність спостерігати зниження ПП з боку не-членів, і, отже, збільшення експорту як бажаний канал інтеграції, з огляду на зниження валютного ризику. Навпаки, аргументи можуть також застосовуватися, якщо мінливість обмінного курсу насправді приводить до негативних наслідків для ПП. Наприклад, репатрійований прибуток коштує дешевше в разі переоцінки вітчизняної валюти, експортовані товари можуть коштувати менше, якщо девальвація або імпорتنі кінцеві товари будуть дорожчими в разі девальвації. Проте чистий вплив на ПП не зрозумілий з теоретичного погляду, тому його потрібно оцінювати емпірично.

Одна з головних проблем країни при обговоренні діяльності ТНК пов'язана з ринком праці, з позиції зайнятості або заробітної плати. Основним прикладом є вибух після створення NAFTA, коли американські робітники сприйняли загрозу з боку мексиканських «макіладорас» для їх робочих місць.

З погляду зайнятості, канал, через який може вплинути ринок праці, є двократним. З одного боку, коли фірма створює завод за кордоном і виробляє безпосередньо на ринку, а не експортує, експортний сектор вдома може залишитися гіршим, деякі вітчизняні заводи закриваються, а безробіття зростає. Це буде більш характерним для випадків із горизонтальними ПП. З іншого боку, коли фірма виробляє за кордоном, щоб скористатися більш дешевою робочою силою та експортувати назад додому, як у випадку з вертикальними ПП, вітчизняні працівники знову можуть залишитися у гірших умовах, особливо некваліфіковані. В обох випадках, хоча ми повинні враховувати вплив внутрішньофірмової торгівлі, наприклад, у капіталі або проміжних товарах, від

материнської фірми до філії, оскільки це може підживити попит на робочу силу в економіці країни, і, отже, компенсувати негативний пакт у кінцевому секторі. Хоча чистий ефект є невизначеним, і на теоретичному рівні можливий будь-який результат, залежно від конкретної параметризації.

Отже, проведений синтез підходів Е. Хелпмана і П. Кругмана до дослідження вертикальних ППІ, а також підходу С. Брейнарда до вивчення горизонтальних ППІ дав можливість сформулювати гіпотезу про доцільність дослідження впливу регіональних інтеграційних процесів на приплив ППІ через гравітаційну модель, що має містити такі змінні: відносний фактор ендаументів, індекс подібності країн за розміром, географічну відстань між двома партнерами і міру сформованого «економічного простору» країн як задану суму ВВП.

Висновки до першого розділу

1. Визначено, що наявність тісних зв'язків між підсистемами глобальної економічної системи, як між цілим та його частинами, обумовлює їх участь у процесі формування цього цілого, тобто глобальної інтеграції, зокрема і через транснаціоналізацію виробництва на мікрорівні або в сучасних умовах через глобальні операції ТНК.

2. Узагальнено, що наявні теорії та концепції досліджень природи та мотивації діяльності ТНК основними рушійними мотивами прямого зарубіжного інвестування ТНК визначають такі: фактори ринку: обсяг зарубіжного ринку, динаміка та потенціал зростання обсягу ринку; обмежений обсяг внутрішнього ринку країни базування; можливість створення експортної бази для своїх товарів і послуг у треті країни; «проходження за клієнтами»; економічний та політичний режими для інвесторів у країнах-реципієнтах; можливість доступу на близькі регіональні ринки; фактори витрат виробництва: доступ до певних дешевих або дефіцитних видів природних, науково-технічних, трудових та інших ресурсів; економія на різних видах витрат виробництва; можливість більш ефективного використання деяких факторів

виробництва; отримання ефекту економії на масштабах від розширення ринків збуту; обмеження бізнесу: торговельні перешкоди – торгові тарифні бар'єри у країні-реципієнті ПП; нетарифні бар'єри; споживчі переваги.

3. Під потенціалом транснаціоналізації пропонується розуміти здатність економіки країн завдяки своїм наявним і потенційним ресурсам та можливостям сприяти залученню на свою територію інвестицій багатонаціональних компаній, а також формуванню транснаціонального характеру бізнесу національних компаній.

4. Визначено, що синергія регіональної інтеграції у парадигмі залучення інвестицій полягає у такому: створення більшого за розмірами ринку з кращими можливостями для використання економіки масштабу, відкриття секторів для інвестицій та узгодження політики для підтримки інвесторів, гармонізація національного законодавства, валютної, фіскальної та монетарної політики, лібералізація ринку праці у напрямі створення умов для вільної мобільності робочої сили тощо.

Основні результати проведеного дослідження опубліковані в праці [127].

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ ТА ДИНАМІКИ ФОРМУВАННЯ КАНАЛІВ РОЗВИТКУ ПОТЕНЦІАЛУ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ КРАЇН ПІВДЕННО-СХІДНОЇ ЄВРОПИ

2.1. Аналіз внеску прямих іноземних інвестицій у формування інвестиційного потенціалу країн Європи

Приплив ПІІ до розвинутих економік світу у 2019 році зріс на 5 % до 800 млрд дол. США із 761 млрд дол. США у 2018 році, незважаючи на невизначеність інвестиційного ринку, спричинену напругою з Brexit та послабленням макроекономічних показників [128].

Потік ПІІ до Європи зріс на 18 % – до 429 млрд доларів США, повернувши частину втраченого обсягу з 2015 року. Проте ПІІ залишилися лише на половині пікового значення 2007 року. Потоки росли в 11 із 31 європейських економік у 2019 році, але впали у деяких основних економіках регіону.

У 2019 році репатріація накопичених доходів ТНК США після Податкової реформи мала великий вплив на ПІІ деяких європейських країн, які приймають інвестиції ТНК США, серед яких Ірландія та Швейцарія. Після того, як вплив податкової реформи у 2019 році спав, в Ірландії відбулося збільшення ПІІ (з – 28 млрд дол. США у 2018 році до 78 млрд доларів США) та Швейцарії (від 53 млрд до 22 млрд доларів США). Також на потоки ПІІ в Ірландію вплинула велика транскордонна угода, в якій Takeda (Японія) придбала частку капіталу Shire (Ірландія) на 60 млрд дол. США [128].

Приплив коштів у Німеччину зменшився вдвічі до 36 млрд доларів США, головню через різке падіння нових інвестицій в акціонерний капітал (з 53 млрд доларів США у 2018 році до лише 3 млрд доларів США у 2019 році). ТНК надавали позики іноземним філіям (з 1,8 млрд США до 12,9 млрд доларів США) за рік повільного зростання (німецька економіка зросла на 0,6 % у 2019 році, що

означало різке падіння темпів зростання і найслабше зростання від 2013 р.). Потік ПІІ до Франції зменшився на 11 % (до 34 млрд доларів США), але залишився відносно високим вище середнього показника за останні 15 років. Великі угоди містили придбання B&B Hotels SAS (Франція) компанії Goldman Sachs Group (США) за 2 млрд доларів. Об'єднане Королівство зафіксувало скорочення ПІІ на 9 % до 59 млрд доларів США, здебільшого через брак великих угод, націлених на країну; у 2019 р. вартість транскордонного злиття та поглинання сягнула 49 млрд доларів США, приблизно на половину рівня 2018 р. ПІІ в Нідерланди впали на 26 % (зі 114 млрд доларів США до 84 млрд доларів США), частково завдяки одній великій операції – ПІІ іноземного інвестора на 36 млрд доларів США – дочірня компанія Naspers (Південна Африка), зареєстрована як продаж [128].

Після трьох років поспіль зростання потоків до Іспанії впало на 72 %. Транскордонна орієнтація на злиття та поглинання в країні впала з 72 млрд доларів США у 2018 році до 8,3 млрд доларів США у 2019 році. Європейські БНП понад удвічі зменшили свої інвестиції з 35 млрд до 15 млрд доларів США. Зворотне явище сталося у Швеції, де потік ПІІ зріс із 3,9 до 21 млрд доларів США, переважно через зростання інвестицій із ЄС – із 0,5 до 16 млрд доларів США.

У 2019 році ПІІ до Чехії, Угорщини, Польщі та Словаччини, так звана група Вишеграда, не слідкували за зростанням ПІІ в Європі загалом. Їх сукупний дохід зменшився на 18 % – до 28 млрд доларів США. У Словаччині потоки зросли, але в інші три країни впали. Найбільший приплив до країн Вишеграда відбувся в інших країнах-членах ЄС; однак ТНК із третіх країн часто використовують філії ЄС для інвестування в цю групу. Дані про кінцевих бенефіціарів ПІІ в Чехії, Угорщині та Польщі, вказують на високий рівень частки китайських, корейських та американських інвесторів.

Зовнішні ПІІ з розвинутих економік зросли на 72 % до 917 млрд доларів США у 2019 р. Збільшення відбулося здебільшого через зменшення ефекту податкової реформи в Сполучених Штатах наприкінці 2017 року, що спричинило

значний негативний відтік у 2018 році – загальний рівень зовнішніх ПП залишався відносно низьким, приблизно половини піку 2007 року.

Вартість транскордонних угод зі злиттів та поглинань БНП у розвинених країнах фактично впала на 34 %, переважно у виробництві та послугах. Кілька країн, включно зі Сполученими Штатами, Нідерландами та Німеччиною, зазнали високої волатильності своїх відтоків.

Відтік ПП ТНК в Європі зріс на 13 %, переважно завдяки значному зростанню інвестиції ТНК, що базуються в Нідерландах (з 19 млрд до 125 млрд доларів США) і високому рівню ПП з Німеччини (до 99 млрд доларів США).

Серед найбільших угод ТНК з Німеччини було придбання Qualtrics International (США) SAP (Німеччина) за 8 млрд доларів США та USG (США) Гебром Кнауфом (Німеччина) за 6 млрд доларів США [128].

Приплив коштів ПП може принести користь регіональним приймаючим економікам через різні канали.

По-перше, іноземні фірми можуть мати прямий позитивний вплив на виробництво та створення робочих місць у приймаючому регіоні. Інвестиції в greenfield стимулюють економічну активність у регіоні на етапі будівництва та розширення капітального фонду, а інвестиції в greenfield мають потенціал для збільшення виробництва та створення нових робочих місць у приймаючому регіоні. Зміна власності, пов'язаної з M&As, може підвищити продуктивність зростання цільової фірми (наприклад, шляхом передачі нових принципів лідерства, розуміння зовнішніх ринків та передових технологій). Внесок додаткового капіталу у фірму може полегшити ситуацію з дефіцитом капіталу, що підтримає довгострокове виживання та перспективи зростання. Тому M&As також має потенціал позитивно сприяти регіональній економіці, підтримуючи або навіть сприяючи зростанню виробництва та робочих місць всередині фірми. Для обох видів ПП збільшення виробництва може стимулювати попит на місцеві поставки товарів і послуг, що позитивно вплине на створення робочих місць у приймаючому регіоні.

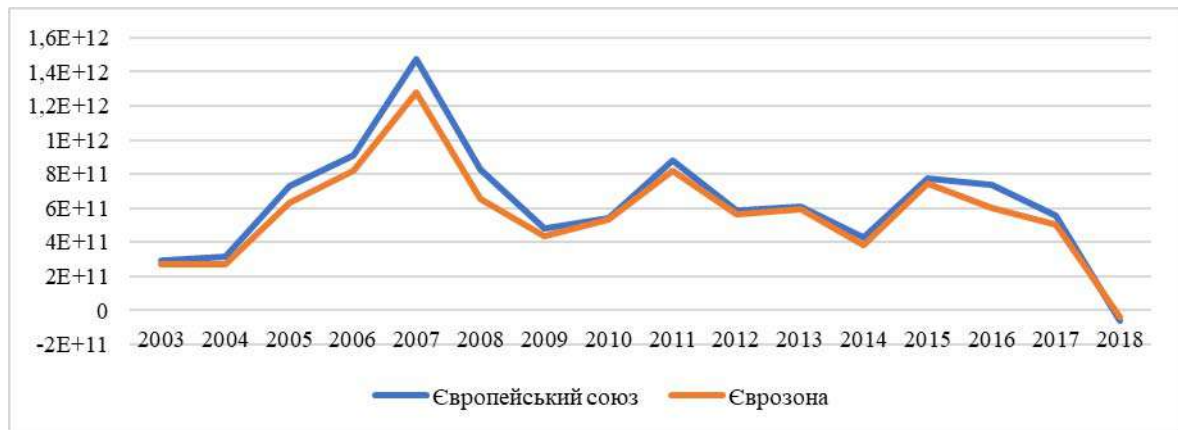


Рис. 2.1. Динаміка припливу ПІІ у країни ЄС та Єврозони, 1990–2019 рр., дол. США [129]

По-друге, іноземні фірми можуть підвищити конкурентоспроможність і зростання місцевих фірм за рахунок так званих дифузії продуктивності.

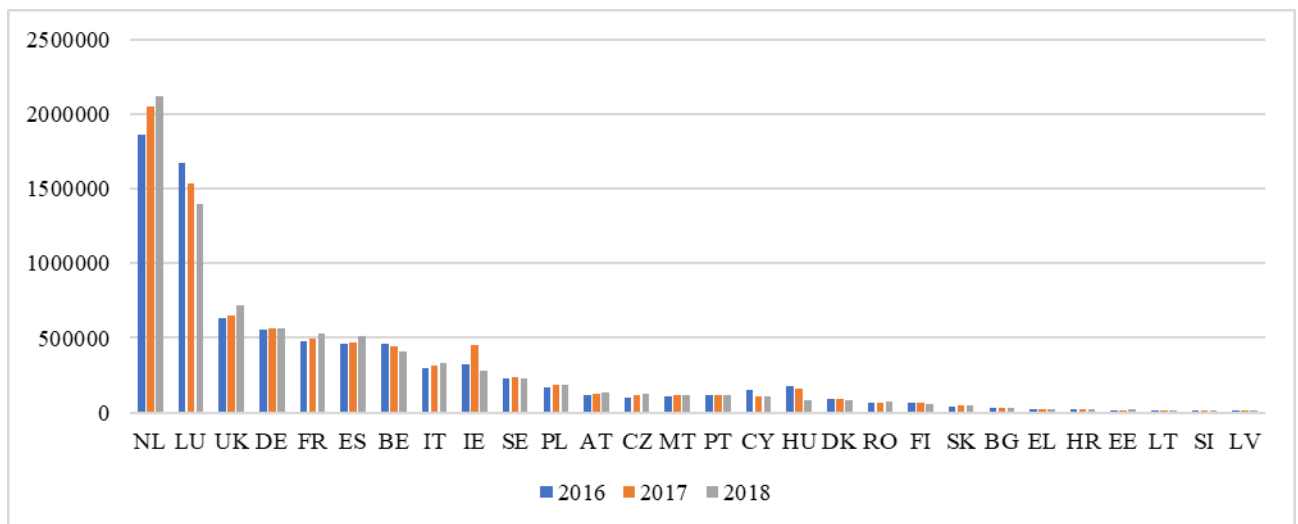


Рис. 2.2. Приплив інтра-регіональних ПІІ всередині ЄС, 2016, 2017, 2018 (розподіл по країнах), тис. дол. США [130]

Середній розмір угоди і секторальний склад внутрішньоєвропейських ПІІ аналогічний європейському профілю ТНК, але європейські інвестори частіше проводять M&As, а неєвропейські інвестиції більшою мірою здійснюються у greenfield. Крім того, ПІІ з боку державних інвесторів рідше пов'язані із внутрішньоєвропейськими ринками, порівняно з позаєвропейськими ПІІ.

Приплив європейських ПІІ за період 2003–2015 років пройшов чотири основні етапи. Загальна кількість проектів і вартість ПІІ зазнали різкого

зростання і піку у докризові роки. У роки фінансової кризи 2007–2009 років прямі інвестиції в Європу, здійснені європейськими та неєвропейськими інвесторами, зазнали уповільнення і повернулися майже до рівня 2004 року. У наступні роки рівень припливу ПІІ в Європу стагнував, до початку фази відновлення в 2013 році і продовжувався до 2015 року. Після кризи кількість проектів була найшвидшою, а вартість угоди почала зростати тільки у 2014 році. Отже, кількість проектів ПІІ почала збільшуватися на етапі відновлення, вартість цих інвестицій була нижчою, ніж до кризи і під час уповільнення. Середня вартість угоди у розмірі 65 мільйонів євро на етапі відновлення все ще була значно меншою, ніж середня вартість угоди у розмірі 94 мільйонів євро за період підйому.

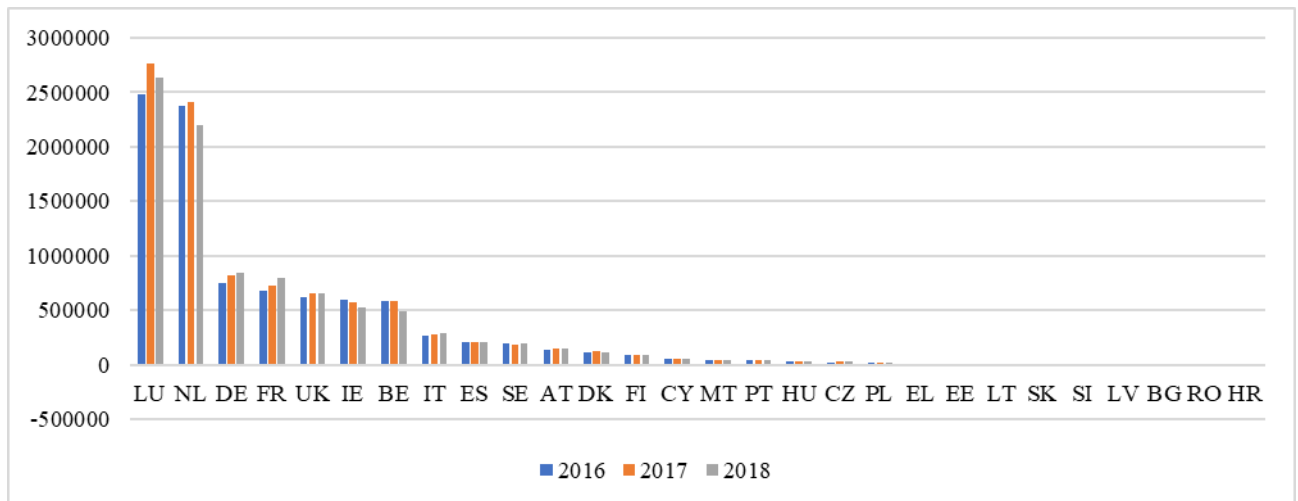


Рис. 2.3. Відплив інтра-регіональних ПІІ всередині ЄС, 2016, 2017, 2018 (розподіл по країнах), тис. дол. США [130]

Як внутрішньоєвропейські, так і позаєвропейські ПІІ демонструють пік кількості проектів ПІІ у докризові роки з подальшим уповільненням, періодом стагнації та періодом відновлення. Однак внутрішньоєвропейські ПІІ зіграли меншу роль протягом останніх років, водночас частка внутрішньоєвропейських проектів ПІІ становить 57 % на етапі відновлення порівняно із 63 % на етапі уповільнення.



Рис. 2.4. Загальний приплив ПП до Європи за кількістю та вартістю, 2003–2015 роки [131]

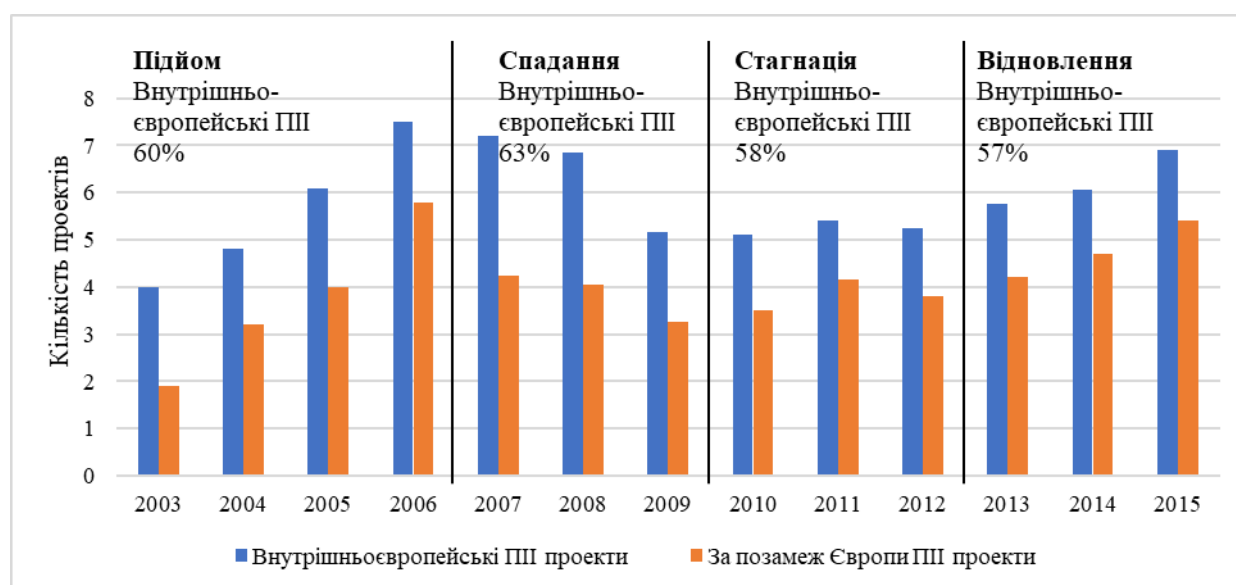


Рис. 2.5. Кількість проєктів ПП в Європі за походженням, 2003–2015 роки [131]

Цифри за чотири періоди демонструють частку внутрішньоєвропейських ПП у загальному обсязі ПП за цей період.

Загальна вартість внутрішньоєвропейських ПП перевищує загальну вартість позаєвропейських ПП у період протягом 2003–2015 років. Зростання припливу ПП до Європи було зумовлене переважно внутрішньоєвропейськими ПП, тимчасом позаєвропейські ПП були відносно важливішими для Європи

після кризи через швидше відновлення позаєвропейських ПІІ. З 2010 року внутрішньоєвропейські ПІІ склали приблизно 50 % від загальної вартості ПІІ, а за період 2003–2009 років ця частка була вище 60 %.



Рис. 2.6. Значення припливу ПІІ до Європи за походженням, 2003–2015 роки [131]

Відтік ПІІ в інші європейські та неєвропейські країни також може принести користь приймаючому регіону фірми. Інвестування за кордон може допомогти європейським фірмам вийти на нові ринки, отримати вигоду від масштабної економіки, отримати доступ до ключових виробничих факторів та іншими способами підвищити їхню ефективність.

Отже, позаєвропейські ПІІ приносять новий капітал в Європу, підтримуючи створення робочих місць і підвищення продуктивності місцевих фірм у приймаючому регіоні. Так само внутрішньоєвропейські ПІІ можуть принести користь як приймаючому регіону, так і домашньому регіону. Внутрішньоєвропейські ПІІ мають свій потенціал для підвищення європейського рівня продуктивності як у приймаючих, так і в домашніх регіонах.

Хоча ПІІ має потенціал для посилення економічного зростання в Європі, чистий позитивний вплив не буде сприйматися як належне. Місцеві фірми, які знаходяться в прямій конкуренції з іноземними фірмами, можуть втратити частку ринку і скоротити свої виробничі потужності, а це означає, що нові

робочі місця в іноземній фірмі певною мірою відображають заміну робочих місць у місцевих філіях. Якщо іноземна фірма також використовує вітчизняних постачальників меншою мірою, ніж місцева фірма, чистий вплив на створення робочих місць може бути навіть негативним. Дифузія знань також може бути обмеженою, наприклад, якщо місцеві фірми обмежилися теруляцією з іноземною фірмою або мають низьку здатність до поглинання. Цей звіт передає нові знання про те, наскільки ці розливи продуктивності насправді матеріалізують і як на зайнятість у місцевих фірмах впливає присутність іноземних фірм.

ППІ також має потенціал для підтримки зближення в різних регіонах Європи. Загалом ППІ переважно підтримує конвергенцію, якщо вона надходить в неблагополучні регіони з низьким рівнем економічної активності або якщо вплив ППІ в цих регіонах більший, ніж для інших регіонів.

Отже, ППІ має потенціал для підвищення продуктивності праці, посилення економічного зростання та підтримки економічного зближення в Європі:

- на неєвропейські фірми припадає приблизно 4,3 мільйона робочих місць, що становить 5 % від загальної зайнятості в цих країнах. Крім того, на неєвропейські фірми припадає 1 % виробництва і 9 % доданої вартості [130];
- на європейські фірми припадає приблизно 19,2 мільйона робочих місць, що становить 13 % від загальної зайнятості в цих країнах. Крім того, на європейські фірми припадає 21 % виробництва і 19 % доданої вартості в цих країнах.

Загалом на іноземні фірми (як неєвропейські, так і європейські) припадає 3 % від загальної кількості фірм, але 18 % загальної зайнятості, 32 % виробництва продукції, 28 % доданої вартості і, отже, спостерігаємо непропорційно великий вплив на європейську економіку.

Потенціал для дифузії продуктивності виникає тому, що іноземні фірми складаються з великих обсягів технічних, операційних та управлінських знань, які можуть «переливатися» між місцевим фірмам та покращувати їх продуктивність і зростання. Іноземні фірми можуть впливати на місцеві фірми

в одній галузі інакше, ніж місцеві фірми в інших галузях. Іноземні та місцеві фірми в межах однієї галузі часто поділяють один пул робочої сили та клієнтів, а це означає, що вони є більш конкурентами, але знання, притаманні іноземним фірмам, можуть також безпосередньо передаватися місцевим фірмам у межах тих самих пулів.

Місцеві фірми отримують вигоду від дифузій, що виникають від ПП у власній промисловості та регіоні (внутрішньої індустрії), а також від ПП в інших галузях промисловості в межах власних регіонів (ширші регіональні дифузії продуктивності).

Попередні дослідження також вказують на те, що розлив продуктивності від позаєвропейських ПП зазвичай більший, ніж від внутрішньоєвропейських ПП [131]. Є кілька пояснень цьому. По-перше, інвестиційні бар'єри можуть бути більшими для позаєвропейських ПП, ніж для внутрішньоєвропейських ПП, а це означає, що неєвропейські фірми, які зуміли зайти на європейський ринок, будуть ближчими до передових кордонів знань і тому містять більший потенціал для дифузії знань. По-друге, знання можуть плавніше перетікати між країнами Європи, ніж між європейськими та неєвропейськими країнами, що знову ж таки вказує на те, що потенціал навчання від неєвропейських фірм буде більшим. По-третє, відмінності можуть бути пов'язані з базовими відмінностями в інвестиційних шаблонах для європейських і неєвропейських інвесторів через різні види інвестицій, походження і напрями.

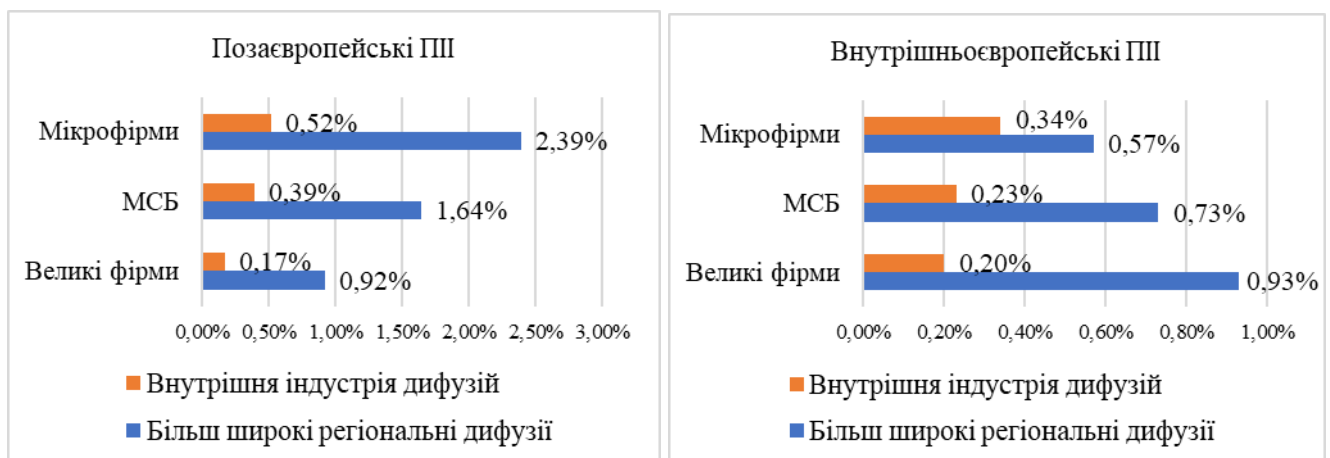


Рис. 2.7. Поширення продуктивності від ПП [131]

Існує чітка тенденція до того, що позаєвропейські ПІ надходять до великих та економічно зрілих країн. На п'ятірку найбільших країн за рівнем ВВП (Німеччина, Великобританія, Франція, Італія та Іспанія) припадає майже 60 % загальних екстраєвропейських потоків ПІ в Європу за період 2003–2015 роки (51 % Greenfield і 61 % M&As) [130]. Люксембург і Кіпр також є великими одержувачами, що здебільшого пояснюється їхніми конкурентними податковими режимами. Зважаючи на розмір економік (що вимірюється ВВП), Нідерланди та Ірландія є найуспішнішими країнами з погляду залучення ПІ.

Тільки Великобританія залучила 30 % від загальної вартості позаєвропейських ПІ в напрямку Європи (із них 49 % походять із США). Врешті, безумовно, вплинув на потоки ПІ як до Великобританії, так і до інших країн-членів ЄС.

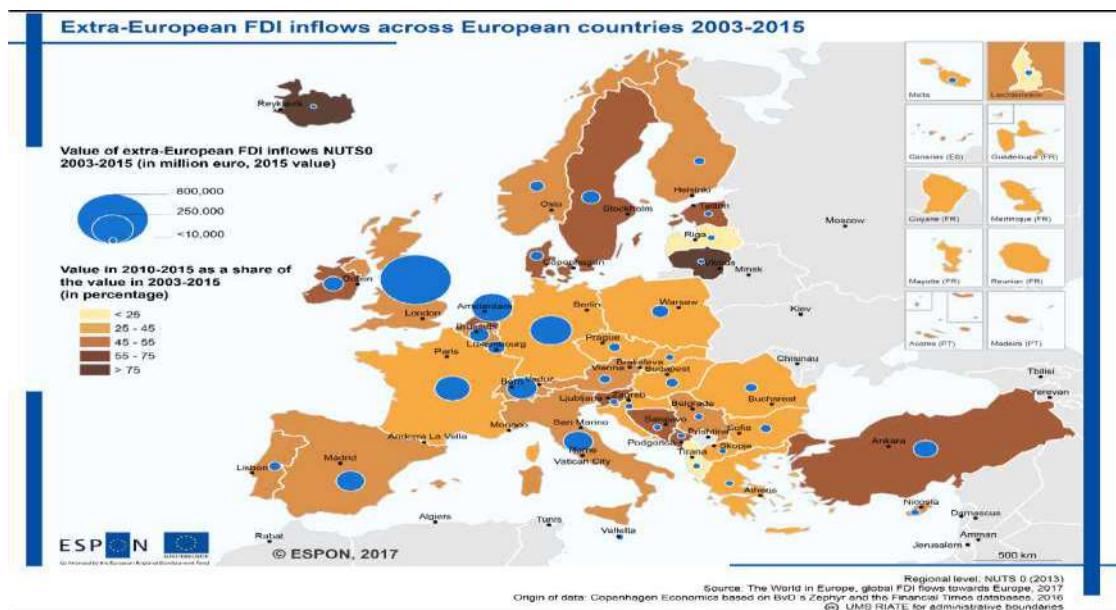


Рис. 2.8. Мапа припливу позаєвропейських ПІ по європейських країнах, 2003–2015 [131]

Старі держави-члени ЄС (наприклад, Франція, Нідерланди та Німеччина) та країни EFTA (наприклад, Швейцарія та Ісландія) переважно є чистими інвесторами, водночас нові держави-члени (наприклад, Угорщина та Румунія) та країни-кандидати (наприклад, Туреччина) є чистими одержувачами

внутрішньоєвропейських ПІІ. Деякі з чистих інвестицій можна пояснити відтоком виробництва із високооплачуваних в країни з низькою заробітною платою. Також великі зовнішні потоки ПІІ з Нідерландів відображають екстраєвропейські ПІІ, інвестовані в інші європейські країни через голландські холдингові компанії.

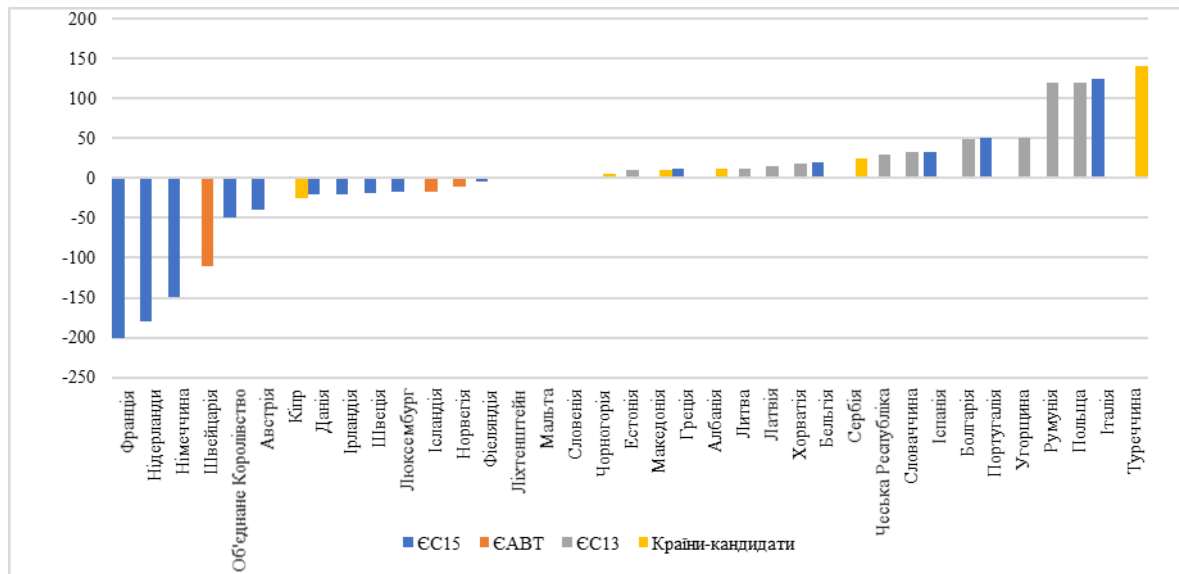


Рис. 2.9. Країни ЄС15 та ЄС17 є чистими інвесторами в Європу [131]

Прямий вплив додаткових європейських ПІІ є меншим у сільських, не столичних, і менш розвинених регіонах (менш вигідних регіонах), ніж в інших регіонах, і, отже, внесок у зближення від прямого впливу позаєвропейських ПІІ, ймовірно, тут буде обмежений. До цих регіонів надходить менше додаткових європейських ПІІ, а неєвропейські філії, які знаходяться в цих регіонах зазвичай мають меншу середню кількість працівників, ніж у більш розвинених регіонах. Однак екстраєвропейські припливи ПІІ в перехідні регіони мають великий прямий вплив на робочі місця та економічне зростання, що стимулювало зближення між переходом і більш розвиненими регіонами.

З емпіричного аналізу ми бачимо, що позаєвропейські ПІІ пов'язані з позитивними трендами зростання продуктивності місцевих фірм в межах однієї галузі та регіону (внутрішньо-промислові дифузії продуктивності) і в межах певного регіону у більш широкому сенсі (більш широкі регіональні дифузії продуктивності) в міських, столичних районах і більш розвинених регіонах

(переваги регіонів). Ці результати означають, що дифузію продуктивності не варто очікувати для стимулювання зближення в різних регіонах.

Є всі підстави вважати, що внутрішньоєвропейські ПП стимулюють зближення різних регіонів більше, ніж позаєвропейські ПП. По-перше, внутрішньоєвропейські ПП більш рівномірно розподіляються по регіонах, ніж позаєвропейські ПП. Тимчасом як столиці, міські регіони і більш розвинені регіони все ще отримують більшість позаєвропейських ПП, менш вигідні регіони отримують більшу частку внутрішньоєвропейських ПП. По-друге, сільські, не столичні та менш розвинені регіони отримують більшу частку внутрішньоєвропейських greenfield. Очевидно, що цей тип ПП створить нові робочі місця безпосередньо в регіоні, ніж M&As (принаймні в короткостроковій перспективі). По-третє, хоча менш вигідні регіони отримують найменші інвестиції як зсередини, так і з-поза меж Європи, європейські фірми частіше підтримують більше робочих місць у менш вигідних регіонах, ніж неєвропейські фірми. Нарешті, внутрішньоєвропейські ПП пов'язані з підвищенням продуктивності для місцевих фірм у всіх групах регіонів, а також у менш розвинених регіонах, де не фіксуються дифузії продуктивності від позаєвропейських ПП.

У поєднанні ці результати показують, що менш вигідні регіони кидають виклик з погляду залучення та вигоди від потоків ПП. Висновок вказує на те, що політика згуртованості відіграє певну роль з погляду стимулювання більшої кількості ПП в менш вигідних регіонах, масштабування наявних іноземних фірм, які вже розташовані в цих регіонах, і підвищення абсорбційних можливостей місцевих фірм для отримання вигоди від дифузії продуктивності. Однак необхідно пам'ятати, що нові робочі місця та дифузія продуктивності можуть бути більш цінними в регіонах з низькою економічною активністю та поганими перспективами зростання, ніж у більш вигідних регіонах.

Загалом дослідження показує, що існують загальні фактори, які підвищують привабливість європейських регіонів щодо іноземних інвесторів, і варто очікувати політичних ініціатив, спрямованих на ці фактори, щоб збільшити приплив ПП:

- *Сила галузевих кластерів* є найважливішим драйвером. Сильні галузеві кластери, пов'язані з низкою позитивних зовнішніх факторів, які виникають, коли подібні фірми знаходяться у тісній взаємодії, роблять окремі фірми більш продуктивними. У галузях із сильними галузовими кластерами будуть доступні пули спеціалізованої робочої сили, а нові ідеї та інновації легше поширюються по фірмах. Отже, побудова сильних кластерів може запустити позитивну спіраль, залучивши іноземні фірми, що ще більше посилить їх міцність.

- *Наявність пропозиції робочої сили і висока частка населення з вищою освітою також* є важливими драйверами ПП. Ці фактори мають значення переважно для фірм, які працюють за кордоном, щоб забезпечити висококваліфіковану робочу силу за конкурентною ціною, а також для фірм у секторах, що зацікавлені у ключових експертних знаннях.

- *Регіональна доступність* (фізична та цифрова) також є показником привабливості ПП, оскільки вона дуже корелюється з вартістю транспортування та простотою подорожей до та з регіону. Хороший зв'язок також може підвищити розмір місцевого ринку, покращуючи доступ до ринків (особливо до більш розвинених регіонів).

- *Високий рівень інновацій також робить європейські регіони* більш привабливими для іноземних інвесторів, оскільки сфера для набуття нових знань та найму R&D працівників буде більшою. Розмір впливу досить малий, і ми вважаємо, що подальші дослідження важливого значення інновацій як драйвера ПП щодо Європи можуть бути корисними

- *Висока концентрація ПП* посиляє сигнал про низький ризик і високу прибутковість для інших потенційних інвесторів, а регіонам з великим запасом іноземних фірм буде легше брендувати себе на міжнародному рівні і залучати ще більше ПП. Отже, більш висока концентрація ПП також може викликати позитивну спіраль постійних припливів ПП.

- *Регіональний розмір ринку приваблює* іноземних інвесторів, які знаходяться за кордоном, щоб продавати свою продукцію на місцевому рівні. У таких випадках відповідний ринок не обмежується регіональним ринком, а

виходить на прилеглі ринки в інших регіонах і деяких сусідніх країнах. Отож регіон з невеликим розміром ринку, але з хорошою доступністю до інших ринків, все ще може залишатися привабливим для інвестицій.

- Щільність населення в регіонах також приваблює іноземних інвесторів, які шукають нові можливості для бізнесу за кордоном, оскільки щільний регіональний ринок означає, що фірми можуть охопити велику кількість потенційних клієнтів в обмеженому діапазоні географічної відстані.

- Прикордонні регіони здебільшого є неблагополучними, оскільки бар'єри для ведення бізнесу через кордони можуть обмежити розмір місцевого ринку та збільшити витрати на ведення бізнесу через кордони.

- Регіони з високим домінуванням працюючих фірм рідше залучають іноземні фірми, оскільки місцевий ринок буде сприйматися як менш привабливе і більш ризиковане конкурентне середовище.

Ми вважаємо, що позаєвропейські та внутрішньоєвропейські ПІІ значною мірою зумовлені тими ж факторами. По-перше, європейські інвестори схильні приділяти відносно більше уваги сильним промисловим рынкам і великим регіональним рынкам. По-друге, європейські інвестори схильні приділяти відносно менше уваги регіональній концентрації ПІІ, щільності населення, наявності робочої сили та частці населення з вищою освітою.

За результатами 2020 року очікується [128], що потоки ПІІ в розвинені країни різко скоротяться до приблизно 500 млрд доларів США через спалах COVID-19, що уповільнює капітальні видатки ТНК. Дані за перші місяці 2020 року вказують на цей вплив. У квітні 2020 року кількість транскордонно орієнтованих злиттів та поглинань у розвинених економіках була на 53 % нижчою за середньомісячну у 2019 р. (рис. 2.10). Падіння кількості та вартості заявлених проектів у «грінфілди» в першому кварталі 2020 року (на 26 %) (рис. 2.11) було ще однією ознакою того, що капітальні видатки ТНК будуть різко скороченими.

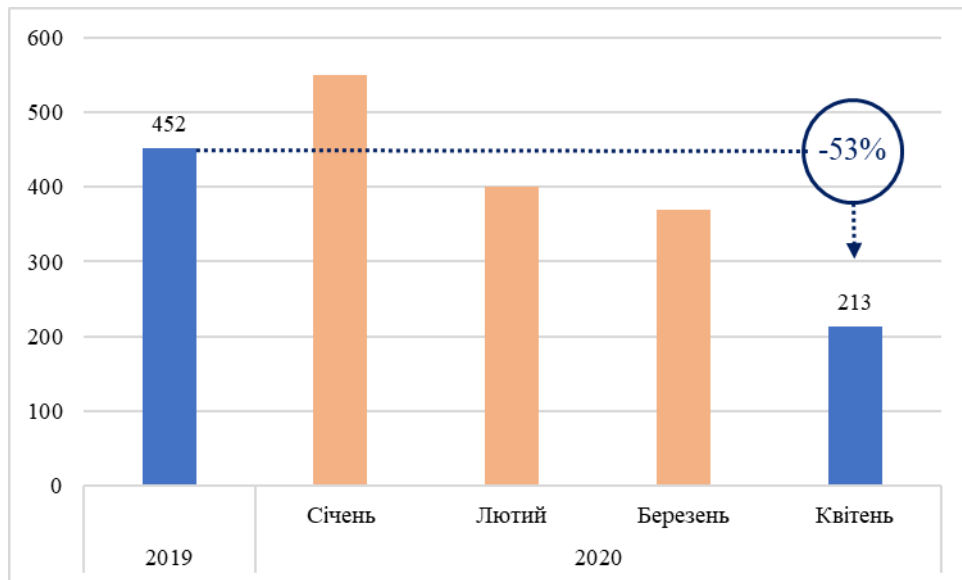


Рис. 2.10. Середньомісячна кількість угод транснаціональних М&А у розвинутих країнах, 2019 та січень–квітень 2020 р. (кількість) [128]

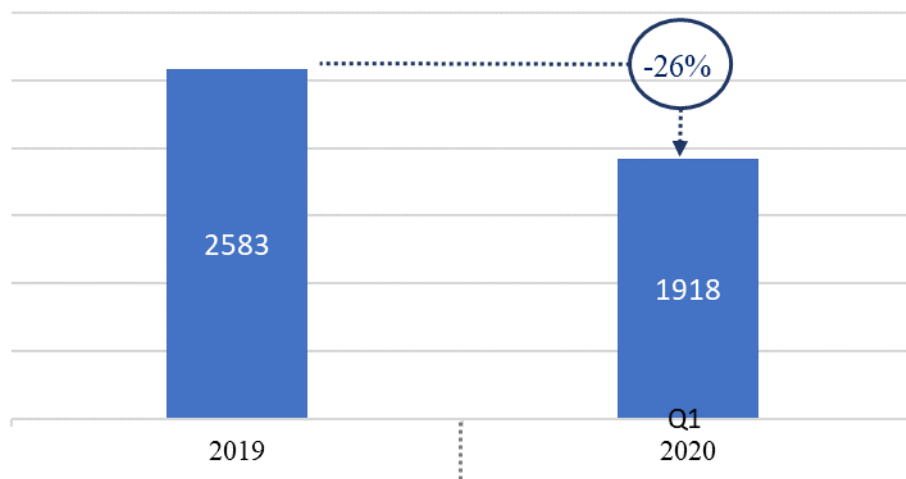


Рис. 2.11. Середньоквартальна кількість анонсованих проєктів «greenfield» у розвинутих країнах, 2019 та Q1 2020 р., кількість [128]

Очікується, що найбільше впадуть потоки до Європи (на 30–45 %) через різке зростання впливу пандемії на кілька основних економік регіону та наявну раніше економічну крихкість.

Реінвестований прибуток стає дедалі більш важливою складовою припливу ПІІ до та з розвинених економік, що становить більше половини загальної кількості ПІІ (рис. 2.12).

Прогнозоване падіння прибутку ТНК матиме автоматичний вплив на ПІІ через цей компонент.



Рис. 2.12. Приплив ПІІ у розвинуті країни за видами, 2015–2019 рр. (млрд дол. США та %) [128]

Прогнози доходів на 2020 рік провідних ТНК, заснованих у розвинених країнах, показують середнє значення у бік зниження після різкого падіння на 39 % (табл. 2.1). Частка реінвестованої складової прибутку зовнішніх ПІІ в деяких країнах вказує на потенціальний вплив, який матимуть на ПІІ збитки.

Таблиця 2.1

Перегляди середнього заробітку провідних ТНК у розвинених економіках та відносні значення реінвестованого прибутку в ПІІ за регіонами / економікою (складено за даними [132])

Регіон / економіка	Кількість компаній із доходом, що переглянуті, за прогнозними оцінками 2020 р.	Середні переглянуті доходи, за прогнозними оцінками 2020 р.	Частка реінвестованих доходів у ПІІ, 2019 (%)
Розвинені	2561	-39	51
Європа	817	-43	36
Франція	104	-51	49
Німеччина	92	-57	46
Італія	44	-48	27
Об'єднане королівство	177	-42	-11
Північна Америка	1120	-47	101
США	1006	-47	136

Наприклад, середній прогнозований збиток французьких ТНК на рівні 50 % може спричинити половину відтоку ПІІ з країни (це передбачає, що збитки розподіляються рівномірно по операціях ТНК, насправді збитки, ймовірно, будуть зосереджені в іноземних філіях у постраждалих районах, загострюючи вплив на реінвестований прибуток).

Кілька розвинених країн запровадили або розглядають заходи, спрямовані на захист критичної вітчизняної інфраструктури та інші чутливі галузі як прямий наслідок кризи COVID-19.

Наприклад, Європейська комісія видала вказівки щодо захисту стратегічних активів з метою захисту компаній ЄС та критичних активів від іноземних поглинань.

Отже, у Європейському Союзі особливо чітко виявилася одна із специфічних характеристик міжнародних економічних відносин – взаємодія глобальної інтернаціоналізації господарського життя і регіональної економічної інтеграції. Інституційні перетворення, що відбуваються в ЄС, змінили інвестиційний клімат і поставили ТНК перед необхідністю пристосовувати транскордонні операції до нових умов розміщення ПП. Міжнародна корпоративна інтеграція, що проводиться ТНК, має важливе значення для посилення конвергенції національних господарств в ЄС.

2.2. Інтеграція країн Південно-Східної Європи в архітектоніці європейських регіональних процесів

У «Геосхемі для Європи» від Бюро статистики ООН виділено чотири регіони, серед яких: Східна, Західна, Південна та Північна Європа. Країни, які в широкому розумінні належать до країн Центрально-Східної Європи, ООН розподілила за субрегіонами так: Північна Європа: Естонія, Латвія, Литва; Східна Європа: Білорусь, Болгарія, Молдова, Польща, Росія, Румунія, Словаччина, Угорщина, Україна; Південна Європа: Албанія, Боснія і Герцеговина, Македонія, Сербія, Словенія, Хорватія, Чорногорія [133].

У преамбулі до «Геосхеми» пояснюється, що такий поділ є досить умовним і неуніверсальним. В основу відбору покладено спільний історичний досвід і критерій гомогенності: кліматично-географічної, демографічної, конфесійно-лінгвістичної. Наприклад, у роз'ясненнях Бюро статистики ООН

Східна Європа – це країни, які межують з Азією, більш-менш асоціюються зі «східним блоком» часів «холодної війни» і в них переважає православ'я [133].

Південно-Східна Європа (ПСЄ) – це поняття політично-географічного регіону на Європейському континенті. Воно почало вживатися з середини XIX століття, коли австрійський винахідник Йоханн Георг фон Хан (1811–1869) вперше застосував цей термін, посиляючись на країни Балканського півострову [135]. Кордони цього геополітичного регіону Європи варіюються залежно від політичних, економічних, історичних, культурних, антропологічних, географічних та інших поглядів та концепцій визначення регіону. Традиційно за географічними ознаками до цього регіону прийнято відносити Албанію, Боснію і Герцеговину, Болгарію, Грецію, Північну Македонію, Чорногорію, Сербію, Хорватію, Кіпр, Румунію, Молдову, Словенію, Туреччину та Україну.

Існує як практичний, так і академічний інтерес у зіставленні розвитку держав цього регіону – Греції – країни-старого члена ЄС, шести держав-«нових членів» ЄС (Болгарії, Хорватії, Кіпру, Румунії, Словенії) з країнами-кандидатами в члени ЄС (Албанії, Боснії і Герцеговини, Північної Македонії, Чорногорії, Сербії) та країнами, які мають угоди про асоціацію (AAs) та глибокі та всеохоплюючі зони вільної торгівлі (DCFTAs) з ЄС (Молдова, Україна, Туреччина):

- усі країни регіону зробили «європейський вибір» стратегічно;
- існують важливі подібності у структурі та змісті між, з одного боку, Угодами про стабілізацію та асоціацію (SAAs) Балканських держав, поєднаними з «главами» передприєднувального процесу, а з іншого боку, AAs та DCFTAs з трьох південно-східно-європейських держав.

1 травня 2004 року відбулося найбільше за усю історію розширення Європейського Союзу. Новими членами стали одразу десять країн: Польща, Угорщина, Чеська Республіка, Словаччина, Словенія, Кіпр, Мальта, Естонія, Литва, Латвія.

1 січня 2007 року до Європейського Союзу приєдналися Болгарія і Румунія. 1 липня 2013 року 28-м членом ЄС стала Хорватія.

Отже, п'ять країн Південно-Східної Європи стали новими країнами-членами ЄС – це Болгарія, Хорватія, Кіпр, Румунія та Словенія.

Приєднання відбувалися в різні періоди, на різних стадіях економічних циклів в ЄС. На результати інтеграції мали вплив як зовнішні чинники світової динаміки, так і внутрішні чинники економічного розвитку, соціальних і політичних процесів, які паралельно відбувалися в цих країнах.

У середині вересня 2008 року світова фінансова криза, яка до того була лише по розвинених економіках, вдарила по нових країнах-членах ЄС (НКЧ). Нестача ліквідності і переоцінка ризику іноземними інвесторами обмежили кредит для бізнесу і домашніх господарств і прискорили зниження попиту. Це зниження призвело до різкого зниження виробництва і торгівлі в НКЧ. Недовіра інвесторів до деяких НКЧ призвела до падіння ліквідності на міжбанківському ринку і рекордно високих рівнів процентних ставок за міжбанківськими кредитами. Макроекономічні наслідки кризи в НКЧ знайшли вираження в економічній рецесії, зниженні інфляційного тиску та девальвації валют країн із плаваючим валютним курсом протягом певних періодів і різкому скороченні дефіциту рахунку поточних операцій.

Відкритість для міжнародної торгівлі дуже важлива для оцінки міжнародної інтеграції національної економіки, для вибору типу режиму курсу валюти і прийняття рішення про членство у монетарному союзі. Чим більше відкрита економіка, тим більші зміни в міжнародних цінах на товари впливають на внутрішні ціни і вартість життя і тим менш корисним є номінальний обмінний курс як інструмент для поглинання зовнішніх шоків. Висока відкритість торгівлі сприяє синхронізації бізнес-циклів і зменшенню необхідності стабілізаційної внутрішньої політики.

Незважаючи на формальну різницю між двома групами в політиці ЄС, особливо через перспективи членства на Балканах, але не на держави AAs, середні показники цих груп зараз приблизно однакові, за винятком Греції та України. Найбільшого піку падіння Греція зазнала у 2011 році. Україна найбільше втратила у темпах зростання ВВП у 2009 році (через глобальну

економічну кризу, яка спричинила падіння попиту на сировинні продукти, наприклад, металургії, на 50 %) та у 2015 році (через військові дії на Сході України та анексію Криму).

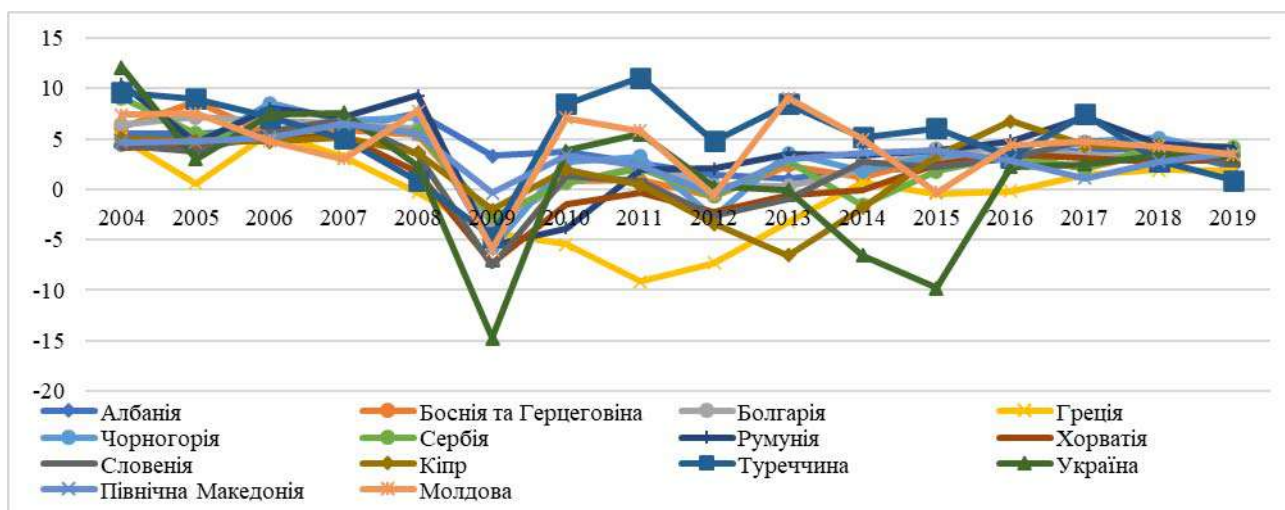


Рис. 2.13. Динаміка темпів зростання ВВП у країнах Південно-Східної Європи, % [129]

Аналіз динаміки ВВП на душу населення за РРР демонструє лідерство Кіпру та Греції. Третю позицію в рейтингу та першу з країн-нових членів має Словенія, за нею слідують Хорватія та Туреччина. Водночас остання після 2017 року демонструє різке падіння купівельної спроможності ВВП на душу населення. Це основний показник економічного розвитку або того, наскільки багата або бідна країна. Україна після 2014 року має найнижчі дані цього показника серед країн ПСЄ (рис. 2.14).

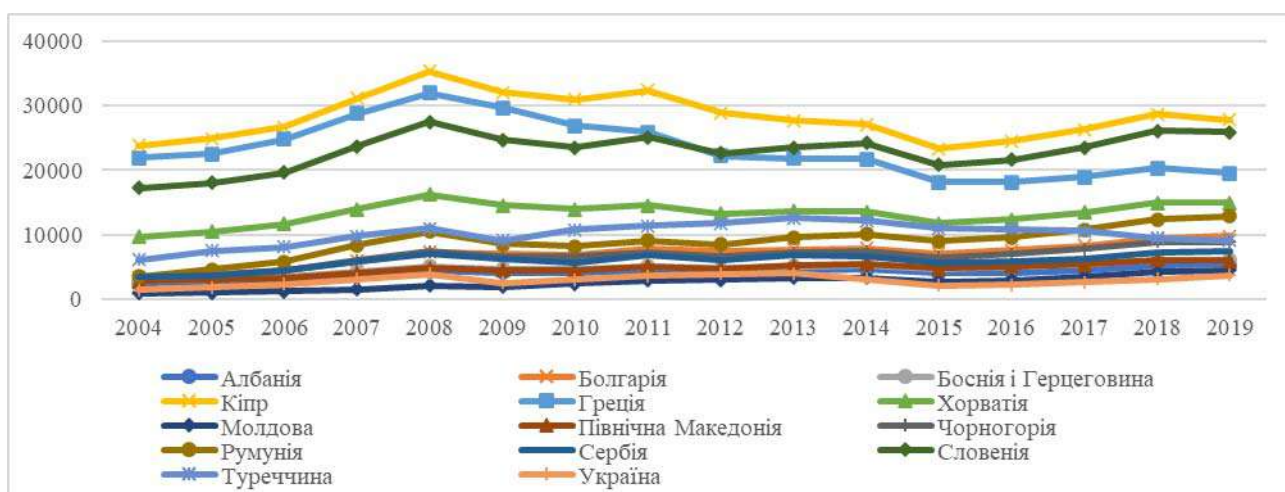


Рис. 2.14. Динаміка ВВП на душу населення на паритетом купівельної спроможності у країнах ПСЄ, дол. США [129]

Незначні збільшення ВВП на душу населення за РРР після приєднання до ЄС спостерігаються у Болгарії, більші темпи зростання після інтеграції демонструє Румунія, не дивлячись на глобальну економічну кризу. Позитивна динаміка цього показника у Хорватії простежується тільки через рік після приєднання до ЄС.

Найбільшу частку валової доданої вартості промисловості у ВВП країни має Румунія. Проте цей показник демонструє різке падіння у цій країні після 2010 року. Найнижчі дані цього показника у Кіпра, Греції та Чорногорії. Молдова після відновлення світової економіки у 2010 році демонструє зростання частки доданої вартості промисловості у ВВП (рис. 2.15).

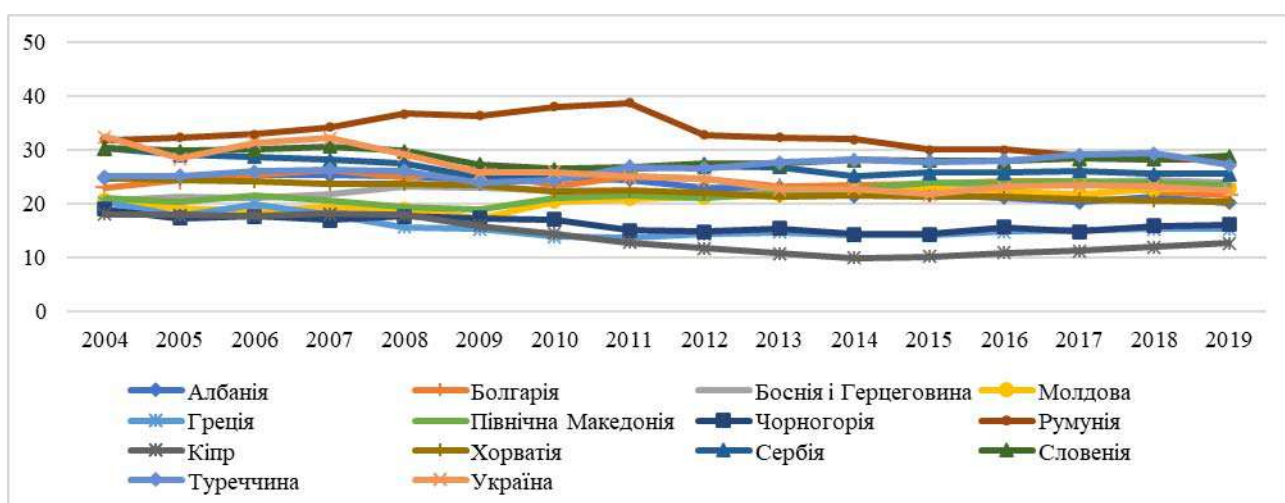


Рис. 2.15. Динаміка валової доданої вартості промисловості (% від ВВП) [129]

Найбільшу частку аграрного сектору у ВВП країни у цьому регіоні мають Албанія і Молдова, найменшу – Кіпр та Словенія. Загалом цей показник по регіону має значення 13–15 %, але його динаміка характеризується спадною тенденцією (за винятком Греції) (рис. 2.16).

Найбільша частка сфери послуг в економіці країн регіону ПСЄ спостерігається у Кіпру та Греції (із значним відривом від інших країн – на рівні 60–70 %). Усі інші країни регіону також характеризуються значною частотою послуг у національній економіці (на рівні 40–50 %). Найнижчу частку послуг має Албанія. Позитивною динамікою характеризується цей показник у Болгарії після її приєднання до ЄС. Практично не змінився показник у Словенії та Хорватії після їх приєднання до ЄС (рис. 2.17).

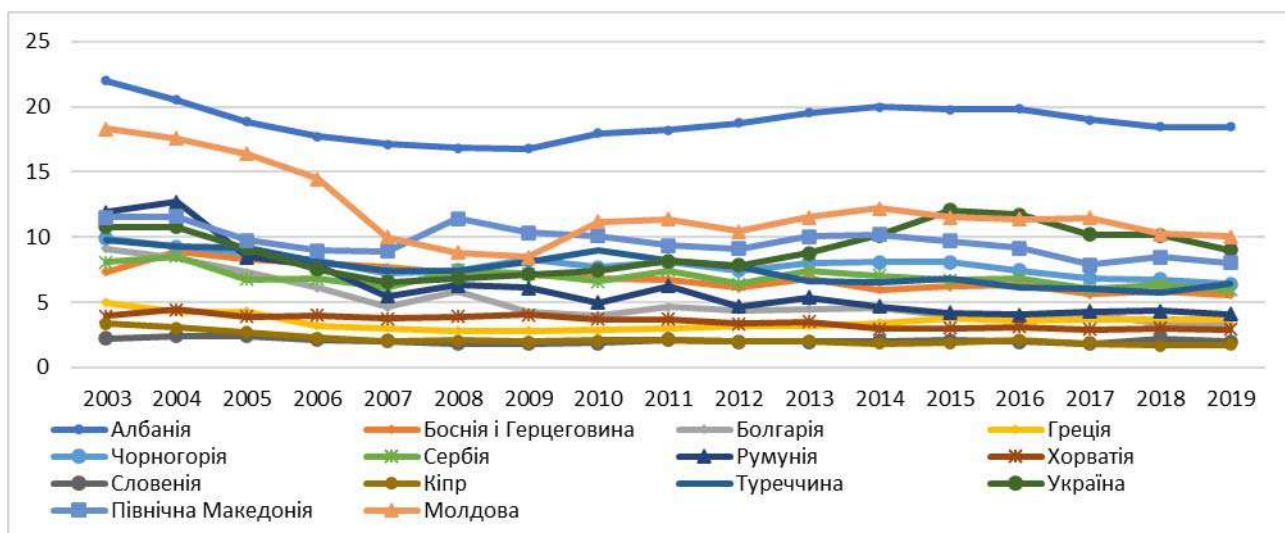


Рис. 2.16. Динаміка валової доданої вартості аграрного сектору (% від ВВП) [129]

Середня відкритість НКЧ як за торгівлею товарами, так і за торгівлею послугами значно вища за середній показник по ЄС-28. НКЧ, як група, більш відкриті до торгівлі товарами і менш відкриті до торгівлі послугами, ніж країни Єврозони.

Нові країни-члени (НКЧ) високо інтегровані з ЄС у плані торгівлі: понад 70 % експорту та імпорту НКЧ знаходяться в ЄС-28. Ці частки можна зіставляти з відповідними частками Єврозони.

У головних двадцяти ринках для експорту із 16 країн Єврозони (ЕА) ті ж чотири НКЧ – Польща, Чехія, Угорщина та Румунія. Загальна частка експорту цих країн в ЕА-16 зросла із 8,3 % у 1999 році до 12,6 % в 2009 році. Це доводить покращення торговельної інтеграції торгівлі між НМС і країнами Єврозони.

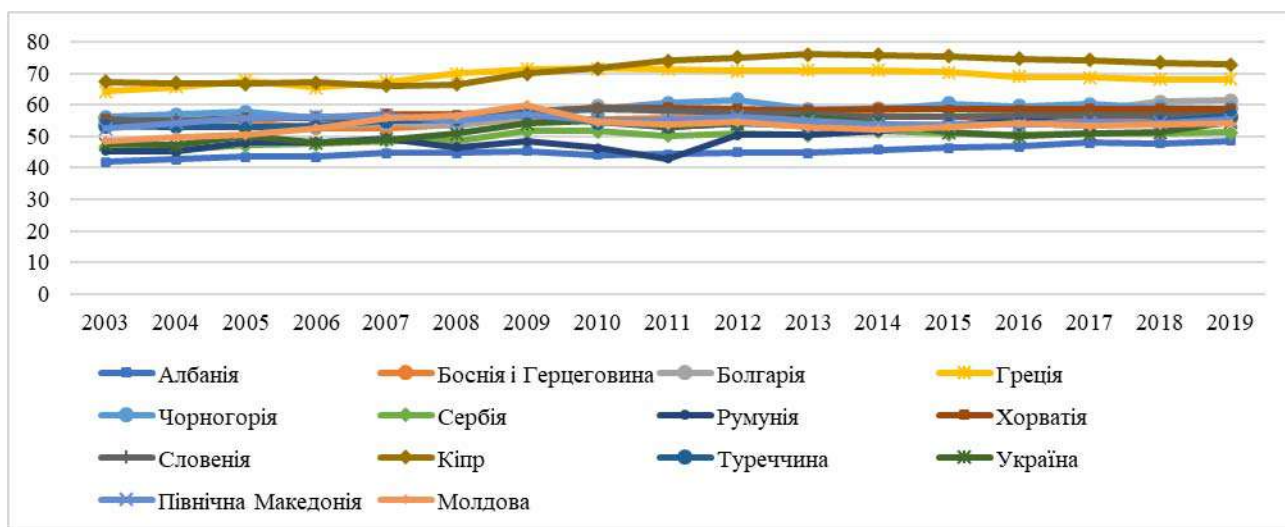


Рис. 2.17. Динаміка доданої вартості сфери послуг (% від ВВП) [129]

Невеликі відкриті економіки нових країн-членів є високо інтегрованими одна з одною, а також із країнами Євросони в плані торгівлі. Багато досліджень було зроблено на тому, як нові країни-члени синхронізовані одна з одною і з Євросоюзом внаслідок збільшення торгівлі.

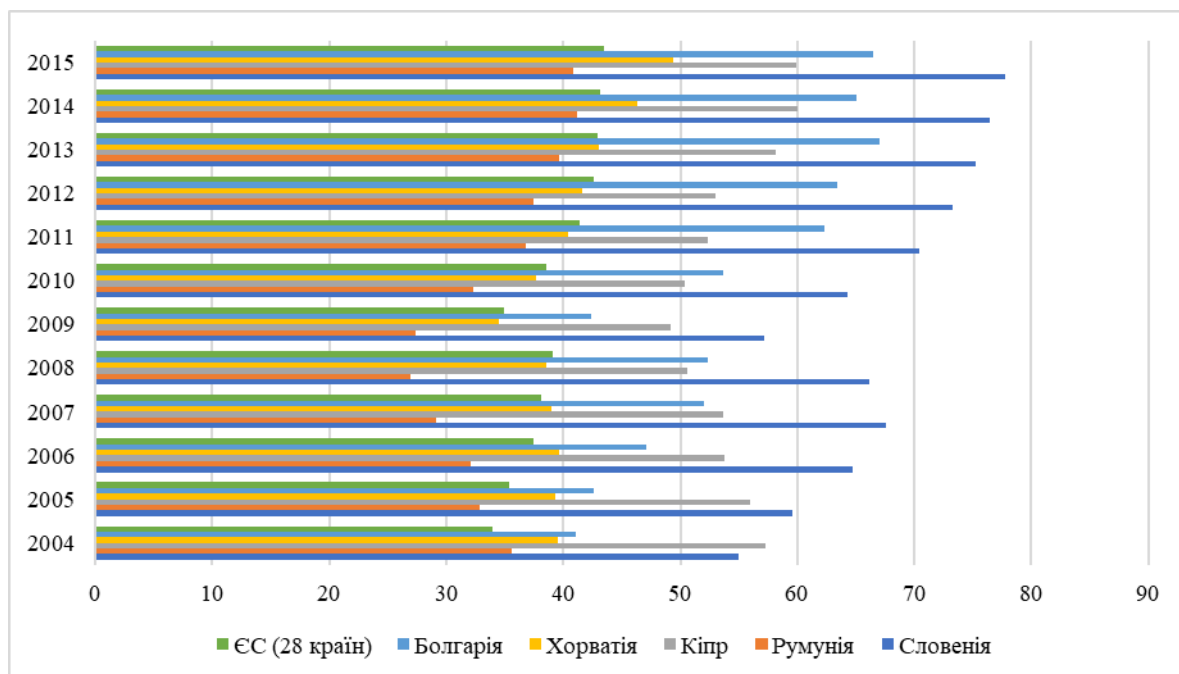


Рис. 2.18. Експорт товарів та послуг у % до ВВП [129]

Більшість емпіричних досліджень дійшли висновку, що синхронізація торгівлі є різноманітною в різних країнах [136–139]. Інші дослідження вважають, що рівень синхронізації внаслідок торгівлі залежить від типу шоку, який б'є по економіці [140, 141].

Деякі дослідження узагальнюють публікації про подібність бізнес-циклів нових країн-членів і країн Євросони [142]. Вони встановлюють достатню кореляцію бізнес-циклів в Угорщині, Польщі та Словенії. Ця схожість нагадує схожість бізнес-циклу серед основних учасників Європейського Валютного союзу.

Економічна інтеграція – це не просто конвергенція (зменшення відмінностей в основних макроекономічних показниках у групі країн), але набагато більш комплексний процес реального включення національних економік до єдиного ринку. Економіки, які перебувають у процесі інтеграції, спеціалізуються, співпрацюють і доповнюють одна одну; збільшується

схожість їхніх бізнес-циклів, але національні конкурентні переваги і надалі відіграють важливу роль.

Інтеграція означає не просто прийняття євро, а об'єднання секторів народного господарства до галузевих структур інтеграційного співтовариства. Ступінь інтеграції визначається не членством у Єврозоні, але за торговельними і галузевими структурами і взаємодіями.

Країни НКЧ досягли високого ступеня номінальної конвергенції з Євразоною. Стосовно ж реальної конвергенції, ситуація в окремих НКЧ зовсім інша. Торговельна інтеграція НКЧ з країнами Євразони дуже міцна. Структурна інтеграція (наприклад, вимірюється як склад валової доданої вартості) прогресує більш повільно, ніж торговельна інтеграція, що може уповільнити процес реальної конвергенції.

Деякі НКЧ досягли підвищення схожості економічного циклу з Євразоною, порівняно з іншими. Ринки праці в НКЧ є гнучкими, принаймні, так само, як ринки праці країн-членів Євразони. В умовах фінансової інтеграції НКЧ перебувають далеко позаду Євразони.

З метою задоволення критеріїв конвергенції в умовах кризи, країнам НКЧ необхідно переформулювати свої макроекономічної політики відповідно до макроекономічної специфіки кожної країни.

Виконання Маастрихтських критеріїв вимагає глибоких структурних реформ. Фіскальний дефіцит до 3 % від ВВП припускає самофінансування державної пенсійної системи, водночас стабільність валютного курсу передбачає збереження співвідношення між зростанням продуктивності праці і зростанням реальної заробітної плати. Процес виконання номінальних критеріїв конвергенції повинен супроводжуватися діями для налаштування реального сектору економіки шляхом процесу реальної конвергенції.

Макроекономічна (фіскальна та монетарна) політика НКЧ в умовах кризи характеризується неоднорідністю й асиметричністю заходів. Макроекономічні дисбаланси є різноманітними залежно від країн і впливу різних факторів – розміру ажіотажного попиту на початку кризи, структури зовнішньої торгівлі,

розміру зовнішнього боргу, частки окремих галузей економіки у валовій доданій вартості тощо.

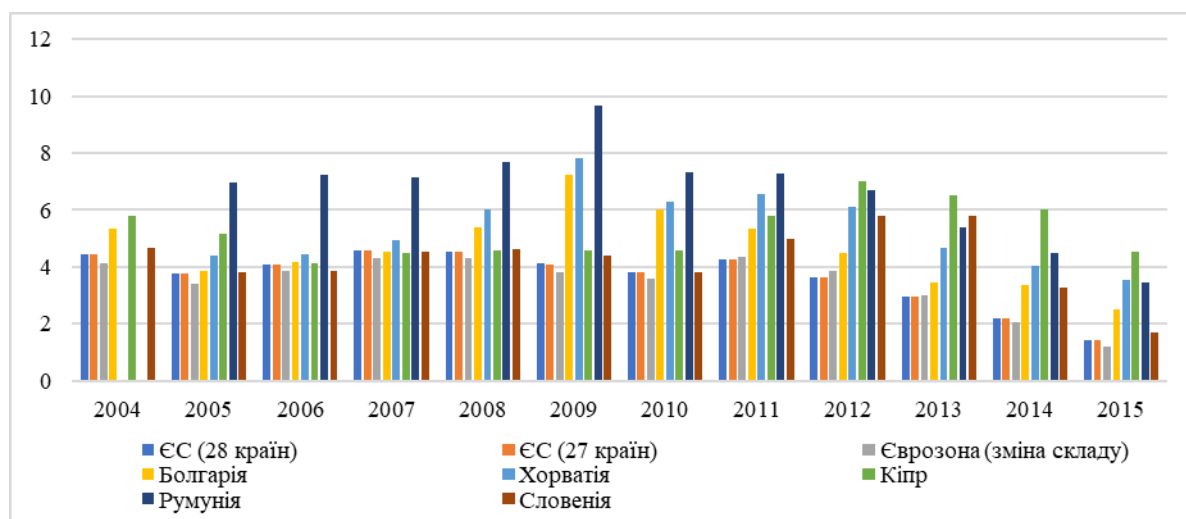


Рис. 2.19. Критерій конвергенції ЄВС, % [130]

Тип режиму обмінного курсу має специфічний вплив на макроекономічну політику НКЧ. У країнах із фіксованим обмінним курсом фіскальні та монетарні заходи обмежені необхідністю підтримки стабільності національної валюти. В інфляційно-таргетованих НКЧ, як-от Угорщина і Румунія, падіння процентних ставок у період кризи було обмежене проблемами ліквідності в міжбанківському ринку і високими темпами інфляції в цих країнах на початку кризи.

Політична нестабільність у 1990-х роках залишила глибокі сліди на Балканському регіоні. Невирішені політичні проблеми залишаються на порядку денному дотепер.

Албанія отримала статус кандидата в Європейський Союз (ЄС) у червні 2014 року і відтоді намагається розпочати переговори про вступ. ЄС закликав Албанію продовжувати прогрес у реформах, пов'язаних з п'ятьма ключовими пріоритетами: реформа державного управління, реформа юстиції, боротьба з корупцією, боротьба з організованою злочинністю, захист прав людини (включно з правами осіб, що належать до меншин) та права власності [143].

Іноземні інвестори називають корупцію, особливо у судовій системі, недостатню прозорість державних закупівель та погане виконання контрактів як постійні проблеми в Албанії. У 2016 році уряд Албанії (GOA) ухвалив

широкі поправки до конституції для реформування судової системи країни та вдосконалення верховенства права. Триває впровадження судової реформи, включно з перевіркою суддів та прокурорів на незрозуміле багатство. Водночас численні судді та прокурори були звільнені комісією з перевірки за незрозуміле багатство чи зв'язки з організованою злочинністю, іноземні інвестори сприймають інвестиційний клімат як проблематичний і визнають, що Албанія залишається важким місцем для ведення бізнесу [143].

Інвестори повідомляють про постійні занепокоєння стосовно того, що регулюючі органи застосовують важке для тлумачення або невідповідне законодавство та нормативні акти як інструмент для відмовлення іноземних інвесторів та сприяння політично пов'язаним компаніям. Нормативні акти та закони, що регулюють ділову діяльність, змінюються часто і без суттєвих консультацій з діловою спільнотою; Власники підприємств та бізнес-асоціації часто зазначають, що не отримали достатньо повідомлень, часу чи можливості для участі у регуляторних та законодавчих змінах. Основні іноземні інвестори повідомляють про тиск на наймання конкретних політично пов'язаних субпідрядників та висловлюють занепокоєння щодо дотримання Закону про корупційну діяльність за кордоном під час діяльності в Албанії. Повідомлення про корупцію в державних закупівлях є звичним явищем.

Права власності залишаються ще одним викликом в Албанії, оскільки чітке право власності важко отримати. Були випадки, коли особи маніпулювали судовою системою для отримання незаконних прав власності на землю. Компенсацію за землю, конфісковану колишнім комуністичним режимом, отримати важко. Відомство, якому доручене видалення незаконно побудованих будівель, часто діє без повних консультацій і не дотримується процедур.

Для залучення ПІІ та сприяння внутрішнім інвестиціям уряд у 2015 році затвердив Закон про стратегічні інвестиції. Закон визначає інвестиційні стимули та пропонує швидкі адміністративні процедури для стратегічних іноземних та вітчизняних інвесторів залежно від обсягу інвестицій та кількості робочих місць. Уряд також ухвалив законодавство, яке створює зони

технічного економічного розвитку (TEDA), як-от зони вільної торгівлі. Розробка першої TEDA в місті Шпіталь, Дуррес була надана консорціуму місцевих компаній у серпні 2017 року, але лише після того, як тендер тричі провалився [143].

Індекс сприйняття корупції Transparency International за 2018 рік поставив Албанію на 99 місце із 180 країн, це на 8 позицій нижче, ніж у 2017 році [144]. Отже, Албанія зараз сприймається як найбільш корумпована країна на Західних Балканах. Під час опитування Світового банку «Ведення бізнесу» за 2019 рік Албанія піднялася на дві позиції – до 63-ї, але продовжувала отримувати низькі показники у сферах забезпечення виконання контрактів, реєстрації власності, надання дозволів на будівництво та отримання електроенергії [145].

Енергетика, туризм, водопостачання та водовідведення, автомобільна та залізнична, гірничодобувна промисловість та технології інформаційних комунікацій є найбільш перспективними для прямих іноземних інвестицій в Албанію.

Боснія і Герцеговина (БіГ) відкрита для іноземних інвестицій, але інвестори повинні подолати ендемічну корупцію, складну правову і нормативну базу та урядові структури, непрозорі ділові процедури, недостатній захист прав власності та слабку судову систему, щоб досягти успіху [146]. Економічні реформи для завершення переходу від соціалістичного минулого до ринково-орієнтованого майбутнього йшли повільно, і країна має відносно низький рівень прямих іноземних інвестицій. За даними Центрального банку БіГ, ПП в БіГ за перші дев'ять місяців 2018 року склали 458 млн доларів США. Згідно зі звітом Світового банку про легкість ведення бізнесу за 2019 рік, БіГ має найменш привабливе ділове середовище в Південно-Східній Європі, маючи рейтинг 89 із 190 світових економік [146]. Згідно з Регулярною економічною доповіддю Світового банку (квітень 2019 р.), економічне зростання БіГ, як очікується, набиратиме темпів у 2019–2020 роках, перш ніж досягти 4 % у 2021 р., підкріплене переважно споживанням та певною мірою державними інвестиціями. Економіка БіГ зросла приблизно на 3 % у 2018 році, при цьому

внутрішній попит залишається домінуючим рушієм зростання, і очікується, що зростання прискориться до 3,4 % у 2019 році і 3,9 % у 2020 році [130]. Очікується помірне зростання експорту, але великий попит на імпортні товари означає, що зростання буде і надалі визначатися споживанням, водночас грошові перекази, ймовірно, залишатимуться високими та стабільними на рівні 8,3 % ВВП.

Боснія і Герцеговина намагається залучити іноземні інвестиції. Складне трудове та пенсійне законодавство, відсутність єдиного економічного простору та неадекватний судовий і регулятивний захист стримують інвестиції. Згідно з конституцією БіГ, встановленою Дейтонською угодою, після закінчення війни 90-х років, Боснія і Герцеговина (відтепер «держава») поділяється на два «утворення»: Федерацію БіГ (Федерація) та Республіку Сербську (РС). Третя, менша територія, район Брчко, діє під окремою адміністрацією. Далі Федерація поділена на десять кантонів, кожен із яких має свій уряд та відповідальність. У БіГ також є 143 муніципалітети: 63 у РС та 80 у Федерації. Як результат, БіГ має багаторівневу правову та нормативну базу, яка може бути дублюючою та суперечливою та не сприяє залученню іноземних інвесторів [146].

На роботодавців БіГ лягає важкий тягар. Вони повинні вносити 69 % поверх заробітної плати у Федерації та 52 % в РС на охорону здоров'я та пенсійну систему. Трудове та пенсійне законодавство також стримують інвестиції, хоча обидва вони реформуються, щоб зменшити навантаження на роботодавців. Хоча податки на прибуток підприємств у двох суб'єктах господарства та районі Брчко зараз узгоджені на рівні 10 %, вимоги щодо реєстрації суб'єктів господарювання не узгоджені. РС має власні вимоги до реєстрації, які поширюються на весь суб'єкт господарювання. Кожен із десяти кантонів Федерації має різні правила ведення бізнесу та адміністративні процедури, що впливають на компанії. Спрощення та впорядкування цієї основи є важливим для покращення інвестиційного клімату. Порядок денний реформ ЄС націлений на зміни, які повинні покращити інвестиційний клімат шляхом уточнення та спрощення регулювання та процедур, одночасно

зменшуючи збори, з якими стикаються підприємства на рівні суб'єктів, кантонів та муніципалітетів [145].

Зазвичай законодавча база БіГ не передбачає дискримінації щодо іноземних інвесторів. Однак, з огляду на високий рівень корупції, іноземні інвестори можуть зазнати значної шкоди щодо закріплених місцевих компаній, особливо тих, які мають офіційну чи неформальну підтримку різних рівнів влади БіГ [145].

Відповідно до Закону про політику ПП, іноземні інвестори мають право інвестувати в будь-який сектор економіки в тій же формі і та на тих самих умовах, що визначені для місцевих жителів. Є два винятки: оборонна промисловість і деякі галузі видавничої справи та засобів масової інформації, де іноземна власність обмежена до 49 %, та постачання електроенергії, яка закрита для іноземних інвестицій. На практиці у деяких секторах домінують державні монополії (наприклад, експлуатація аеропортів) або олігополістичні ринкові структури (як-от телекомунікації та виробництво електроенергії), що ускладнює залучення іноземних інвесторів.

Болгарія досі розглядається як привабливий напрямок для інвестування з державними стимулами для нових інвестицій. Болгарія продовжує пропонувати найдешевшу робочу силу в ЄС з низькими та рівними податками на прибуток підприємств. Не існує законодавчих обмежень щодо іноземного володіння та контролю фірм. За деякими винятками, іноземні організації отримують такий самий режим, як і національні фірми, їх інвестиції ніяк не перевіряються та не обмежуються. Значно зростає розробка програмного забезпечення, аутсорсинг бізнес-процесів та побудова послуг із технічного обслуговування. Сектори аутсорсингу ІТ та бек-офісу залучили до Болгарії низку американських та європейських компаній, і багато хто створив у країні глобальні та регіональні центри обслуговування. Іноземні інвестори також були залучені в автомобільний сектор в останні роки, і у 2018 році в цей сектор було інвестовано 120 мільйонів доларів США. Багатосторонні фонди ЄС підтримують економічне зростання у вигляді грантів на обрані інфраструктурні проекти [147].

Дефіцит кваліфікованої робочої сили внаслідок еміграції та старіння населення стає все більш вираженим, що сприяє зростанню вартості робочої сили у певних секторах. Іноземні інвестори залишаються стурбованими верховенством права в Болгарії. Корупція є ендемічною, особливо для великих інфраструктурних проєктів та енергетичного сектору. Інвестори посиляються на інші проблеми, що заважають інвестуванню, зокрема непередбачуваність через часті зміни в законодавстві та повільну судову систему. Виникають питання щодо готовності уряду виконувати свої зобов'язання [145].

Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) продовжували скорочуватися, залишаючись набагато нижчими за рівень вступу Болгарії до ЄС у 2007 році. Структурні фонди Європейського Союзу сприяли стабільному зростанню, заповнюючи прогалини, що залишилися через зменшення ПІІ.

Економіка Болгарії у 2018 році зросла на 3,1 %, переважно завдяки внутрішньому споживанню, державним закупівлям, коштам ЄС та, меншою мірою, експорту. Офіційне безробіття у 2018 році впало до 5,2 %, а економіка наближається до рівня повної зайнятості. Дефіцит кваліфікованої робочої сили у багатьох секторах сприяв зростанню заробітної плати, що значно перевищує приріст продуктивності праці, здійснюючи тиск на конкурентоспроможність Болгарії. Зростання заробітної плати призвело до інфляції до 2,8 % у 2018 році, поклавши край трирічному періоду дефляції між 2015 і 2017 роками [147].

Наразі не існує загальних обмежень щодо іноземної власності чи контролю над фірмами, а також контролю чи обмеження іноземних інвестицій в Болгарії.

Частіше інвестори посиляються на загальні проблеми з корупцією, верховенством права, часто мінливим законодавством та нерівномірним правозастосуванням. Індекс сприйняття корупції Transparency International (TI) за 2018 рік поставив Болгарію на 77 місце зі 180 опитаних країн, що на 6 пунктів менше за попередній рік, і набрав 42 бали за 100-бальною шкалою, що значно нижче середнього показника по ЄС, який склав 66 [144].

На кінець 2018 року у Болгарії функціонувало 25 комерційних банків (20 дочірніх підприємств та 5 філій), загальні активи яких становили 105,6 млрд левів (61,8 млрд дол. США). Приблизно 78 % банківської системи належить іноземним банківським групам, переважно з ЄС. У 2018 році спостерігалася помітна тенденція до консолідації; вага перших п'яти банків у банківській системі становила 59,4 % [147].

З моменту вступу в ЄС 2007 року Болгарія узгодила своє регулювання ринків цінних паперів зі стандартами ЄС згідно з Директивою про ринки фінансових інструментів (MiFID). Болгарська фондова біржа є повноправним членом Федерації європейських фондових бірж (FESE) і працює під торговою платформою Deutsche Boerse Xetra. Загальна ринкова капіталізація BSE, хоч і досі залишається скромною, у 2018 році зросла на 13,3 %, досягнувши майже 26 % ВВП Болгарії. Однак загалом болгарські компанії віддають перевагу отриманню фінансування від місцевих банків перед виходом на місцеві фінансові ринки [147].

Хорватія стала членом ЄС у 2013 році, що посилює її економічну стабільність та надало деякі нові можливості для торгівлі та інвестицій. Хорватія повільно отримує доступ до значних коштів ЄС, але багато прямих вигод від вступу до ЄС все ще очікується. Уряд Хорватії пообіцяв вжити законодавчих та адміністративних заходів для зменшення бар'єрів для інвестицій, впорядкувати бюрократію і державне управління та ефективніше програмувати кошти ЄС, але обіцяні реформи в деяких сферах наразі припиняються внаслідок спротиву з боку зацікавлених груп [148].

До порівняно сильних сторін хорватської економіки належать: низька інфляція, стабільний обмінний курс та розвинена інфраструктура. Історично найбільш перспективними галузями для інвестицій у Хорватії були туризм, телекомунікації, фармацевтика та банківська справа [148].

Однак хорватська економіка продовжує відзначатися великою державною бюрократією, неефективними державними підприємствами та низькою прозорістю регулювання, що призводить до низьких показників та відносно

низького рівня іноземних інвестицій. Після десятиліття зростання (з 1995 р.) інвестиційна активність в Хорватії значно уповільнилася у 2008 р. і залишилася на історичному рівні, незважаючи на вихід економіки з рецесії в кінці 2015 р. Відносно сильне зростання спостерігалось у 2016 р. і продовжувалося у 2017 р. Банківська система добре пережила світову фінансову кризу, але була перевантажена фінансовими витратами, пов'язаними з урядовою конвертацією позик швейцарського франка в євро у 2015 році [145].

За останні два роки уряд запровадив низку фінансових стимулів та заходів, спрямованих на залучення інвестицій та підтримку підприємництва. Однак ці стимули не є корекцією глибоких недоліків в інвестиційному кліматі, які містять труднощі у встановленні власності на нерухомість через неповні записи державного майна та неефективну, часом непередбачувану, судову систему, що сприяє повільному вирішенню юридичних суперечок. Інвестори продовжують стикатися з високими «парафіскальними» зборами, жорстким законодавством про працю та повільними і складними процедурами дозволу для більшості інвестицій [148].

Уряд підтримує дефіцит бюджету на рівні, рекомендованому ЄС. У січні 2019 року уряд оголосив про четвертий пакет економічних реформ за період перебування Прем'єр-міністра Пленковича. Цей пакет має на меті зменшити тяганину, адміністративне навантаження на стартапи та створені підприємства, також має загалом стимулювати економічне зростання. Незважаючи на те, що уряд продовжує поступово вдосконалювати ділове середовище, його основна увага залишається на запобіганні втраті робочих місць на державних підприємствах та у «стратегічних» секторах.

Хорватія здебільшого відкрита для іноземних інвестицій, і уряд країни продовжує докладати зусиль, як-от фінансові стимули, для залучення іноземних інвесторів. Всім інвесторам, як іноземним, так і вітчизняним, гарантується рівне ставлення до закону за кількома винятками, описаними нижче. Однак бюрократичні та політичні бар'єри залишаються. Інвестори сходяться на думці, що непередбачувана нормативна база, відсутність прозорості, надмірна

тривалість адміністративних процедур, відсутність структурних реформ та невирішені питання власності на нерухомість значною мірою впливають на інвестиційний клімат. Понад 90 % банківського сектору перебувають в іноземній власності.

Кіпр є членом Європейського Союзу (ЄС), і ставлення уряду до прямих іноземних інвестицій (ПІІ) позитивне. Кіпрське агентство сприяння інвестиціям (CIPA) активно сприяє інвестиціям у свої традиційні сектори судноплавства, туризму, банківської справи, фінансових та професійних послуг. Нові сектори продовжують надавати можливості для ПІІ, особливо в енергетиці, кіновиробництві, інвестиційних фондах, освіті, дослідженнях та розробках, інформаційних технологіях [149].

Відкриття значної кількості вуглеводнів в ексклюзивній економічній зоні Кіпру (та в навколишньому регіоні Східного Середземномор'я) продовжує викликати ажіотаж у державному та приватному секторах та сприяє усвідомленню того, що для повної реалізації свого потенціалу у вуглеводнях Кіпру потрібні додаткові ПІІ розвитку. Кіпр може також стати центром енергетичних послуг для вуглеводневих проєктів у регіоні Східного Середземномор'я – надійною базою для судноплавства та повітряного сполучення, а також банківським та фінансовим сектором, пов'язаним із ЄС, що сприяє регіональним проєктам. Кіпр – за фінансової підтримки ЄС – є базою проєкту та вузлом підводного електричного кабелю Інтерконектор Євроазія, який з'єднає Ізраїль, Кіпр та Грецію з мережею ЄС, а також іншого подібного проєкту, що з'єднає Африку через Кіпр із ЄС. Інші енергетичні проєкти охоплюють трубопроводи та інфраструктуру імпорту та експорту СПГ [149].

У 2018 році Кіпр заснував «Кіпрську схему зйомок», яка передбачає низку фінансових та податкових пільг для продюсерів кіно, обираючи Кіпр місцем зйомки, крім різноманіття історичних, драматичних та привабливих ландшафтів. Стимули складають знижки на гроші за допустимі витрати, податкові пільги, податкові пільги для малих та середніх підприємств (МСП),

які інвестують в інфраструктуру виробництва фільмів та технологічне обладнання, та відшкодування ПДВ на кваліфіковані виробничі витрати [149].

Суверенний борг Кіпру відновив рейтинг інвестиційного рівня в 2018 році, після років відновлення економіки внаслідок фінансової кризи 2013 року. У 2018 році Кіпр вжив заходів для усунення визнаних нормативних недоліків у боротьбі із незаконним фінансуванням у своєму міжнародному секторі банківських та фінансових послуг, посиливши контроль над компаніями-нерезидентами та банківськими рахунками [129].

У серпні 2018 року, після восьми років жорстких заходів та реформ за трьома програмами економічного пристосування, Греція вийшла з остаточної, третьої міжнародної програми надання допомоги, зробивши значний крок назад до економічної нормальності [150]. Зростання досягло, за оцінками, 2,1 % у 2018 році, порівняно з 1,4 % у 2017 році. Уряд перевищив плановий показник первинного бюджетного балансу на 2018 рік у 3,5 % ВВП, і грецькі органи влади вперше з 2014 року успішно використали міжнародні ринки капіталу, проте на кінець 2018 року державний борг Греції становив 348,94 млрд євро, або понад 183 % ВВП, що є найвищим співвідношенням боргу до ВВП в Європейському Союзі (ЄС) із значним відривом, і держава повинна підтримувати високі первинний профіцит бюджету на багато років. Рівень безробіття залишається найвищим в ЄС – 18,5 %в січні 2019 року та майже 40 % безробіття серед молоді [129].

У серпні 2018 року Європейський механізм стабільності (ESM) випустив остаточний транш Греції у розмірі 15 млрд євро в рамках своєї третьої програми надання допомоги. З них Греція виділила 3,3 млрд євро на погашення боргу МВФ із своїх попередніх програм порятунку. Уряд виділив залишок виплат, а також додаткові державні ресурси, щоб створити буфер ліквідності для Греції, поки вона повернеться до повного доступу до ринку. Загальний буфер, який оцінюється у 26 млрд євро, повинен бути достатнім для покриття потреб країни у фінансуванні щонайменше до кінця 2020 р. Греція залишається під посиленням наглядом кредиторів Єврозони, а уряд зобов'язався покривати

щорічний профіцит первинного бюджету в розмірі 3,5 % ВВП до 2022 року та 2,2 % після [150].

У попередні роки занепокоєння щодо економічної та політичної стабільності в Греції по суті заморозило більшість нових інвестицій і змусило деяких наявних інвесторів зменшити масштаби або повністю вийти з грецького ринку. Успіх у приватизації 14 регіональних аеропортів Греції, інвестиції в туристичний сектор та будівництво Трансадриатичного трубопроводу (ТАР) продемонстрували можливості, які існували в Греції навіть у розпал економічної кризи. Повернення Греції до економічного зростання в 2017 та 2018 роках породило новий інтерес інвесторів до країни. У січні 2019 року Греція успішно зібрала 2,5 мільярда євро за п'ятирічний продаж облігацій із доходністю 3,6 %. Чиновники очікують чергового продажу облігацій з метою залучення 5–7 мільярдів євро.

З моменту здобуття незалежності в 1991 році Молдова досягла певного прогресу у прийнятті демократичних принципів на вільному ринку, але все ще має значні недоліки в інвестиційному кліматі. Країна відновила відносну стабільність після політичних та економічних потрясінь останніх років, але водночас прогрес у здійсненні необхідних реформ сповільнився. Уряд продовжує боротися із наслідками масових банківських фальсифікацій 2014 року, тому необхідні додаткові зусилля для впровадження реформи фінансового та банківського секторів і боротьби з поширеною корупцією, яка підірвала довіру громадськості [151].

Основні проблеми, пов'язані з інвестиційним кліматом у 2019 році, охоплюють політичну невизначеність, пов'язану із формуванням уряду після виборів до національних парламентів, макроекономічні ризики, пов'язані із заморожуванням зовнішньої бюджетної підтримки ЄС та міжнародних фінансових установ (МФУ), та проблеми збереження темпу реформ.

У червні 2014 року Молдова підписала Угоду про асоціацію (АА) з Європейським Союзом (ЄС), включно з Глибокою та всеосяжною Угодою про вільну торгівлю (ПВЗВТ), зобов'язуючи уряд пройти курс реформ для

впровадження своєї урядової, регуляторної та ділової практики відповідно до стандартів ЄС. ПВЗВТ сприяв подальшій інтеграції Молдови у загальний європейський ринок та створив більше можливостей для інвестицій у Молдові як мосту між ринками Західної та Східної Європи. Уряд затвердив План заходів щодо впровадження ПС / ПВЗВТ у 2017–2019 роках [151].

У 2018 році МВФ призупинив свою трирічну програму з Молдовою після того, як уряд прийняв пакет суперечливих законів про податки та амністію капіталу, поставивши під загрозу свою програму економічних реформ.

Інвестиційний клімат є складним, підірваний корупцією та непослідовним впровадженням реформ / політики. У 2018 році уряд зосередився на реформі центрального державного управління, зменшивши кількість державних установ, які могли б здійснювати перевірку бізнесу, та обмежуючи свій розсуд щодо перевірки. Уряд також об'єднав та ліквідував деякі міністерства та на додаток до інших реформ розпочав впровадження «єдиного вікна» агентства державних послуг. Хоча ці реформи впорядковували певні ділові операції, вони не повністю розглядали основну системну корупцію. Уряд також затвердив план дій на 2018–2020 роки щодо реформи регуляторної бази бізнесу для сприяння повсякденній діловій діяльності.

Незважаючи на те, що низка слаборозвинених та нових секторів пропонують можливості для бізнесу, інвесторам варто взяти до уваги залишені ризики. Хоча низка великих іноземних компаній скористалася податковими пільгами у вільних економічних зонах країни, прямі іноземні інвестиції залишаються низькими. Фінанси, автомобільна, легка промисловість, сільське господарство, харчова промисловість, виноробство та нерухомість історично залучали іноземні інвестиції. Національна стратегія залучення інвестицій та стимулювання експорту на 2016–2020 роки визначила сім пріоритетних секторів для стимулювання інвестицій та експорту: сільське господарство та продовольство, автомобільна промисловість, бізнес-послуги, зокрема аутсорсинг бізнес-процесів (ВРО), одяг та взуття, електроніка, інформаційні та комунікаційні технології (ІКТ) та обладнання [145].

Молдова значною мірою покладається на зовнішню торгівлю та грошові перекази робітників за кордон для свого економічного зростання. Відповідно до молдавського законодавства, іноземні компанії в більшості випадків користуються національним режимом. Уряд розглядає ПІІ як життєво необхідні для сталого економічного зростання та зменшення бідності. Останній рік уряд намагався залучити до країни більше іноземних інвесторів. Відсутність кваліфікованої робочої сили та еміграція кваліфікованих молдаван працездатного віку також обмежили іноземні інвестиції.

Шлях розвитку Молдови в останні роки керувався угодами з ЄС щодо реформ у торговій політиці та судовій системі. Молдова підписала свою Угоду про асоціацію з ЄС у червні 2014 року та ратифікувала її 1 липня 2016 року з метою наближення політичної асоціації та економічної інтеграції з ЄС. ПВЗВТ, складова Угоди про асоціацію, передбачає взаємне скасування мит на промислову та більшість сільськогосподарських продуктів та подальшу лібералізацію ринку послуг. Він також розглядає інші бар'єри у торгівлі та реформах в галузі економічного управління з метою посилення прозорості та конкуренції та прийняття стандартів на продукцію ЄС [151].

Після відновлення незалежності в 2006 році Чорногорія прийняла законодавчу базу, яка стимулює приватизацію, зайнятість та експорт. Однак реалізація значно відстає від правової структури, і чорногорська економіка продовжує залежати від дуже вузької бази оподаткування та групи із трьох секторів, що розвиваються: туризму, енергетики та, меншою мірою, сільського господарства [152]. Чорногорія має одне з найвищих показників державного боргу до ВВП в регіоні, наразі 70,9 %, з прогнозом збільшитися до 75,4 % після того, як розпочнеться повернення кредиту китайському колишньому / імбанковому банку на 1 млрд доларів США. Світовий банк та Міжнародний валютний фонд (МВФ) допомагають уряду у здійсненні заходів щодо контролю за боргом. Темпи економічного зростання в 2018 році були найвищими в регіоні – 4,9 %, тоді як рівень безробіття на кінець 2018 року становив 15,2 %. Незважаючи на вдосконалення законодавства, корупція у службових органах

залишається основною проблемою. Чорногорія посідає 67 місце із 180 країн, опитаних в Індексі сприйняття корупції Transparency International (TI) за 2018 рік [144].

Хоча Чорногорія вжила заходів, щоб зробити країну більш відкритою для іноземних інвестицій, недоліки все ще існують. Відсутність повністю розвинених правових інститутів сприяла корупції та слабкому контролю за конфліктом інтересів. Судова влада все ще повільно розглядає справи, а судові рішення суперечливо мотивовані або виконуються. Значна тіньова економіка Чорногорії негативно впливає на її відкритий ринок та підприємства, що працюють відповідно до закону. Сприятлива податкова політика, встановлена на національному рівні, часто ігнорується на муніципальному рівні [145].

Як країна-кандидат на своєму шляху до вступу до Європейського Союзу (ЄС), Чорногорія досягає стабільного прогресу у відкритті переговорних глав із ЄС. Із 33 розділів переговорів 32 були відкриті, а три тимчасово закриті. Чорногорія вступила до НАТО в червні 2017 року.

1 січня 2019 року Чорногорія реалізувала свою програму економічного громадянства, розроблену для залучення максимум 2000 інвесторів із 2019 по 2021 рік. За попередніми оцінками програма може залучити до країни 1 млрд доларів США в інвестиції в інфраструктуру [152].

Найбільш значні інвестиції надійшли з Італії, Угорщини, Росії та Сербії, нові інтереси виявляють Об'єднані Арабські Емірати, Азербайджан, Китай, Туреччина та США.

В енергетичному секторі уряд будує підводний електричний кабель до Італії, який з цього року експортуватиме відновлювану енергію на континент. Окрім цього, у країні триває кілька традиційних проектів з енергетики, включно з реструктуризацією наявного блоку теплової електростанції в Плевлеві, також можливий розвиток другого блоку теплової електростанції в Плевлеві та низки дрібномасштабних гідроелектростанцій. У нафтогазовому секторі уряд Чорногорії підписав концесійні угоди із двома консорціумами: італійсько-російським

консорціумом Eni / Novatek на чотири блоки та греко-британським консорціумом Energean Oil / Mediterranean Oil and Gas на один блок.

Помірний клімат Чорногорії підтримує агровиробничу галузь, однак країна продовжує залежати від імпорту продовольчих товарів із сусідніх країн через економії від масштабу. Виняток становить місцева виноробна промисловість, а державна компанія «Плантазе» є провідним регіональним виробником та експортером до Європи, Китаю та США.

Іноземні інвестори можуть брати участь у місцевих процесах приватизації та мати землю в Чорногорії переважно на тих же умовах, що і місцеві жителі. Експропріація майна може відбуватися лише з «переконливою суспільною метою», і компенсація повинна здійснюватися за справедливою ринковою вартістю. Експропріація іноземних інвестицій у Чорногорії невідома. Міжнародний арбітраж дозволений у комерційних спорах за участю іноземних інвесторів.

Чорногорія прийняла спеціальне законодавство, яке окреслює гарантії для іноземних інвесторів. Чорногорія також прийняла понад 20 інших законів, що стосуються бізнесу, і всі вони відповідають стандартам ЄС. Основними законами, що регулюють іноземні інвестиції в Чорногорію, є: Закон про іноземні інвестиції; Закон про підприємництво; Закон про банкрутство; Закон про довірчу передачу права власності; Закон про бухгалтерський облік; Закон про капітал та поточні операції; Закон про зовнішню торгівлю; митний закон; Закон про вільні зони; Закон про працю (який наразі зазнає змін для підвищення ефективності кадрових рішень); Закон про цінні папери; Закон про концесії та сукупність законів, що регулюють податкову політику. Чорногорія зробила значні кроки як щодо внесення змін до законодавства, що стосується інвестицій, відповідно до світових стандартів, так і створення необхідних інституцій для залучення інвестицій. Однак, як і у випадку з іншими країнами з перехідною економікою, імплементація та реалізація чинного законодавства залишається слабкою та непослідовною.

Північна Македонія підписала Преспанську угоду 17 червня 2018 року, вирішивши багаторічну суперечку щодо імені з Грецією та відкривши можливість реалізації прагнення вступити до ЄС та НАТО. Постійні представники країн-членів НАТО підписали Протокол про приєднання до НАТО Північної Македонії 6 лютого, а 11 країн ратифікували Протокол станом на квітень 2019 року. 29 травня 2019 року Європейська Комісія рекомендувала Європейській Раді відкрити переговори про приєднання до Північної Македонії на основі досягнутого прогресу та підтримки імпульсу реформ. Прогрес у напрямку членства в ЄС та НАТО сприяв економічному зростанню, зростанню ВВП у четвертому кварталі 2018 року на 3,7 % та збільшенню ПП. З моменту створення чинного уряду в червні 2017 року на різних етапах розвитку наразі існують 17 окремих інвестицій на загальну суму приблизно 175 млн доларів США. 2 квітня 2019 року Греція та Північна Македонія підписали низку двосторонніх угод про оборону, енергетику, цивільну авіацію та технології [153].

Залучення ПП є однією з основних опор уряду для економічного зростання та створення робочих місць. Не існує законів чи практики, які б дискримінували іноземних інвесторів. У 2019 році низка країн та іноземних компаній оголосили про інвестиції в країну та нові операції у вільних економічних зонах, відомі як Технологічні зони промислового розвитку (TIDZ). Раніше конкурентоспроможність робочої сили в Північній Македонії, близькість до європейських виробників автомобілів та кооперативна державна допомога залучали іноземні компанії, що займаються автозапчастинами. Ставлення уряду до ПП, а також політика, яку він запровадив, сприяють інвестиціям США, багато американських компаній успішно працюють у Північній Македонії [153].

Звіт про ведення бізнесу Світового банку за 2019 рік поставив Північну Македонію на 10-те місце у світі для ведення бізнесу, що на одну позицію вище за попередній рік. Fitch підтвердило кредитний рейтинг Північної Македонії на рівні BB, а S&P підтвердило свій кредитний рейтинг на рівні BB зі стабільним

прогнозом. За своїм індексом сприйняття корупції у 2019 році Transparency International визначила Північну Македонію на 93 місці зі 180 країн, що на 14 пунктів більше, ніж у попередньому році [144].

Нормативно-правова база Північної Македонії для іноземних інвесторів значною мірою відповідає міжнародним стандартам. Північна Македонія спростила правила та процедури для великих іноземних інвесторів, що працюють у її TIDZ. Великі іноземні компанії, що працюють у зонах зазвичай повідомляють про позитивний досвід ведення бізнесу та хороші стосунки з урядовцями. Однак загальне регуляторне середовище в країні є складним, і часті регуляторні та законодавчі зміни у поєднанні з непослідовним тлумаченням правил створюють непередбачуване ділове середовище, яке допускає корупцію. Загалом уряд виконує закони, але є повідомлення про корупцію окремих чиновників. Деякі НУО оцінюють домінуючу роль уряду в економіці, що створило можливості для корупції. Чинний уряд зобов'язався підвищити прозорість та верховенство права [153].

Румунія залучає всі форми іноземних інвестицій. Уряд забезпечує національний режим для іноземних інвесторів і не диференціює режим за джерелами капіталу. Стратегічне розташування Румунії, членство в Європейському Союзі, порівняно освічена робоча сила, конкурентоспроможна заробітна плата та багаті природні ресурси роблять її цікавим місцем для фірм, які прагнуть отримати доступ до європейських, центральноазіатських та близькосхідних ринків.

Інвестиційний клімат в Румунії має неоднозначну картину, і потенційні інвестори повинні бути обачними при розгляді будь-яких інвестицій. У звіті ЄС щодо Румунії за березень 2019 р. вказується на стійку законодавчу нестабільність, непередбачуване прийняття рішень, низьку інституційну якість та постійне послаблення боротьби з корупцією як фактори, що порушують довіру інвесторів. ЄС зазначив, що важливе законодавство було прийняте без належних консультацій із зацікавленими сторонами, і часто не визначено оцінки впливу [154].

Темпи економічних реформ сповільнились, і з січня 2017 року зусилля, спрямовані на підриг антикорупційних прокурорів Румунії та послаблення незалежності судової влади, похитнули довіру інвесторів до відданості уряду боротьбі з корупцією. Повідомлялося, що політична риторика набуває дедалі більше націоналістичного тону, і політичні лідери час від часу звинувачують іноземні компанії у несплаті податків, використанні ресурсів та фінансуванні антиурядових протестів.

Обов'язковий переказ урядом Румунії податку на заробітну плату з роботодавців працівникам у січні 2018 року негативно позначився на всіх компаніях через додаткові адміністративні витрати внаслідок переговорів та реєстрації нових трудових контрактів. Продаж урядом міноритарних пакетів акцій державних підприємств у ключових секторах, як-от виробництво та експлуатація енергії, зупинився з 2014 року. Уряд послабив застосування Кодексу корпоративного управління державного підприємства (ДП), звільнивши кілька державних підприємств із кодексу в грудні 2017 р. та послабивши здатність державних підприємств інвестувати за допомогою регулярного та виняткового розподілу дивідендів [154].

До прийняття законодавства необхідні консультації із зацікавленими сторонами та оцінка впливу. Однак ця вимога виконується нерівномірно, і державні структури здебільшого не проводять оцінки впливу. З 2017 року часті зміни уряду призвели до швидко мінливих політик та пріоритетів, які можуть ускладнити діловий клімат. Румунія досягла значних успіхів у боротьбі з корупцією, але корупція залишається постійним викликом, і нещодавні дії уряду могли фактично перешкодити антикорупційним зусиллям [144]. Непослідовне виконання чинних законів, зокрема і тих, що стосуються захисту прав інтелектуальної власності, також є стримуючим фактором для інвестицій. Фіскальні зміни, прийняті надзвичайним розпорядженням (EO114) 21 грудня 2018 року без попередньої консультації, накладали податки на банківський, енергетичний та телекомунікаційний сектори. Цей захід шокував ринки, викликавши негативні наслідки для приватного сектору. 29 березня уряд

Румунії пом'якшив банківський податок, підтримуючи податки на енергетичні та телекомунікаційні компанії [145].

Румунія активно шукає прямі іноземні інвестиції та пропонує ринок майже 19 мільйонів споживачів, порівняно освічену робочу силу із конкурентоспроможними зарплатами, стратегічне розташування та багаті природні ресурси. Найбільш привабливі сфери для іноземних інвесторів охоплюють ІТ та телекомунікації, енергетику, послуги, виробництво – особливо в автомобільному секторі, споживчих товарах та банківській діяльності.

Вступ Румунії до Європейського Союзу (ЄС) 1 січня 2007 року допоміг зміцнити інституційну реформу. І навпаки, законодавча та нормативна непередбачуваність, а також слабе державне управління продовжують негативно впливати на інвестиційний клімат. [145].

Енергетичний сектор постраждав від останніх змін. У 2018 році офшорні компанії отримали вигоду від впорядкованого процесу отримання дозволів, але потрапили під надзвичайний податок на прибуток, який раніше застосовувався лише до наземного виробництва. Крім того, у лютому 2018 року референтна ціна на роялті за природний газ була змінена з ринкової ціни на ціну Віденського центрально-європейського газового концентратора (CEGH), що призвело до значного збільшення роялті. Виробники енергії висловили занепокоєння додатковими нормативними вимогами в ЕО114, який, серед інших модифікацій, обмежує ціну оптового природного газу [145].

Інвестиційний клімат Сербії протягом останніх років скромно покращувався, що зумовлено макроекономічними реформами, більшою фінансовою стабільністю, поліпшенням фіскальної дисципліни та процесом вступу до Європейського Союзу (ЄС). Це дає поштовх для правових змін, що покращують ділове середовище [155]. Уряд успішно завершив трирічну домовленість про стенд-бай зі Міжнародним валютним фондом (МВФ), коли перевищив усі свої фіскальні цілі у 2018 році. Новий Інструмент координації політики з МВФ підписано у середині 2018 року. Однак, оскільки додаткові

реформи сповільнилися, Сербія знизилася на п'ять місць у 2019 році у списку Світового банку «Ведення бізнесу», і зараз в посідає 48 місце у світі за простотою ведення бізнесу, хоча двома роками раніше це було 59 місце [145].

Незважаючи на помітний прогрес, у Сербії залишаються проблеми, наприклад, стосовно бюрократичних затримок та корупції [144].

Сербський уряд визначив економічне зростання та створення нових робочих місць головними економічними проблемами та зобов'язався вирішити низку давніх питань, пов'язаних із повільним переходом країни до ринкового капіталізму. На законодавчому фронті уряд провів значні реформи трудового законодавства, дозволів на будівництво, інспекцій, державних закупівель та приватизації, які допомогли поліпшити бізнес-середовище. І компанії, і чиновники відзначають, що прийняття реформ часом випереджало ретельне впровадження цих реформ. Оцифрування певних функцій (наприклад, дозвіл на будівництво, податкове адміністрування та електронні підписи) ще несуттєво покращило час обробки, що може бути довшим та складнішим процесом. Уряд повільно прогресує у вирішенні долі проблемних державних підприємств. Де можливо, це було досягнуто шляхом банкрутства або приватизації. Наприклад, у травні 2016 року було знято захист від банкрутства 17 державних компаній, і ситуація більшості цих компаній вирішена. Уряд також повільно зменшує роздуту робочу силу в державному секторі Сербії.

Якщо уряд здійснить обіцяні реформи протягом процесу вступу до ЄС, можливості для бізнесу можуть продовжувати зростати в найближчі роки. Серед секторів, які можуть отримати вигоду, сільське господарство та агропереробка, поводження з твердими побутовими відходами, стічні води, охорона навколишнього середовища, інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ), відновлювані джерела енергії, охорона здоров'я, гірничодобувна промисловість та виробництво.

Сербія відкрита для ПІІ, і залучення ПІІ є пріоритетом для уряду. Навіть під час свого соціалістичного минулого Сербія надавала пріоритет міжнародній торгівлі та залучала значну міжнародну ділову спільноту. Ця тенденція

продовжується, і Закон про інвестиції поширює національний режим та унеможливорює дискримінаційні практики щодо іноземних інвесторів. Закон також дозволяє репатріацію прибутку та дивідендів, забезпечує гарантії проти експропріації, дозволяє відмову від сплати митних платежів за обладнання, що імпортується як капітал у натуральній формі, а також дозволяє іноземним інвесторам претендувати на державні стимули.

Іноземні та вітчизняні приватні організації мають право створювати та володіти бізнесом та займатись усіма видами винагороди.

Для деяких видів підприємницької діяльності потрібні ліцензії, наприклад, перед реєстрацією фінансові установи мають отримати ліцензію Національного банку Сербії. Ліцензійні обмеження поширюються як на вітчизняні, так і на іноземні компанії, що займаються фінансами, енергетикою, гірничодобувною промисловістю, фармацевтикою, медичними приладами, тютюном, озброєнням та військовим обладнанням, автомобільними перевезеннями, митною обробкою, забудовою земель, електронними комунікаціями, аудитом, поводженням з відходами та виробництвом, торгівлею небезпечних хімічних речовин [145].

Громадяни Сербії та іноземні інвестори користуються повними правами приватної власності. Приватні організації можуть вільно засновуватися, набувати та розпоряджатися інтересами в господарських підприємствах. За законом, приватні компанії однаково конкурують із державними підприємствами на ринку, а також рівні у доступі до кредитів, матеріалів, ліцензій та інших аспектів ведення бізнесу. Сербія не підтримує механізми перевірки інвестицій та схвалення вхідних іноземних інвестицій.

Іноземним громадянам та іноземним компаніям заборонено володіти сільськогосподарською землею в Сербії. Громадяни ЄС звільнені від цієї заборони станом на 28 серпня 2017 року, хоча вони можуть купувати лише до двох гектарів сільськогосподарських угідь за певних умов. Вони повинні постійно проживати в муніципалітеті, де розташована земля, щонайменше 10 років, займатися землеробством на цій землі не менше трьох років та мати

належні сільськогосподарські машини та обладнання. Обмеження іноземної власності на сільськогосподарські угіддя не поширюються на компанії, зареєстровані в Сербії, навіть якщо компанія є іноземною власністю. За неофіційними підрахунками, сербські дочірні компанії іноземних компаній володіють майже 20 000 гектарами сільськогосподарських угідь у країні.

Кілька факторів роблять Словенію привабливим місцем для прямих іноземних інвестицій (ПІІ): сучасна інфраструктура з виходом до важливих транспортних коридорів ЄС, великий порт на Адріатичному морі з виходом до Середземного моря, високоосвічена та професійна робоча сила, близькість до Центральної Європи, членство в Шенгенській зоні, ЄС та Єврозоні [156].

Хоча зростання ВВП сповільнилося з піку 2017 року, Словенія залишається однією з країн ЄС із найбільш швидкозростаючою економікою. Зростання становило 4,5 % у 2018 році, а урядовий Інститут макроекономічного аналізу та розвитку (ІМАД) прогнозувала зростання 3,4 % у 2019 році, сповільнюючись до 3,1 % у 2020 році та 2,8 % у 2021 році. Щонайменше 50 % економіки Словенії залишається державною або підконтрольною державі; існує постійний спротив приватизації та прямим іноземним інвестиціям (ПІІ), незважаючи на загальне усвідомлення важливості ПІІ для економічного зростання, створення робочих місць та розробки нових технологій. Потенційні інвестори в Словенії все ще стикаються із серйозними проблемами, серед яких відсутність прозорості у прийнятті економічних та комерційних рішень, трудомісткі бюрократичні процедури, непрозорі процедури публічних торгів, регуляторна тяганина та велике податкове навантаження для тих, хто отримує високі прибутки.

Згідно зі статистичними даними Банку Словенії, внутрішні ПІІ в Словенії у 2017 році склали 13,7 млрд євро (31,6 % ВВП), що на 5,4 % більше порівняно з попереднім роком, а на країни-члени ЄС припадає 84,3 % усіх вхідних ПІІ. ПІІ були зосереджені переважно у виробництві (32,9 %), фінансовій та страховій діяльності (22,3 %), оптовій та роздрібній торгівлі та ремонті автотранспортних засобів і мотоциклів (17,6 %). Найважливішими джерелами прямих іноземних

інвестицій Словенії були Австрія (25,6 % всіх прямих іноземних інвестицій), Люксембург (11,4 %), Швейцарія (10,4 %), Німеччина (8,4 5) та Італія (8,3 %) [130].

Однак, беручи до уваги як прямі, так і непрямі інвестиції, дані Банку Словенії вказують, що американські компанії становили 13,9 % іноземних інвестицій у 2017 році, при цьому 19,3 млн євро були вкладені безпосередньо, а додаткові 1,793 млрд євро опосередковано – через дочірні компанії в Люксембурзі, Швеції, Німеччині, та Швейцарії. Загальна сума цих інвестицій становила 1,812 млрд євро і стала третім найбільшим джерелом іноземних інвестицій Словенії, після Австрії (2,036 млрд євро) та Німеччини (1,989 млрд євро) прямих та непрямих інвестицій [130].

За даними Банку Словенії, хоча іноземні компанії в Словенії в 2017 році представляли лише 1,5 % усіх компаній Словенії, вони становили майже 23,9 % капіталу, понад 24 % активів та 23,6 % працівників корпоративного сектору. Їх капітал та робоча сила приносили понад 30 % загального чистого доходу від реалізації та 26,8 % загального операційного прибутку. Іноземні компанії становили 40,3 % експорту корпоративного сектору та 44,2 % імпорту корпоративного сектору. Заробітна плата в іноземних фірмах була на 10,1 % вищою за середню зарплату в Словенії, а чистий прибуток на одного працівника був вищим на 13,1 %, додана вартість була в середньому на 11,1 % вищою, ніж у вітчизняних компаній. Рентабельність власного капіталу (ROE) для іноземних компаній у Словенії становила 8,1 % у 2017 році проти 8 % для всіх фірм [156].

Іноземні компанії, які ведуть бізнес у Словенії, мають ті самі права, обов'язки та відповідальність, що і вітчизняні компанії. Принципи комерційного підприємництва, які охоплюють вільне функціонування та національний режим, стосуються і діяльності іноземних компаній. Закон про комерційні компанії та Закон про іноземні операції гарантують їх основні права.

Більше десятиліття Туреччина забезпечувала привабливий ринок для інвесторів. Вона зазнала сильного економічного зростання завдяки численним позитивним економічним та банківським реформам, які вона впровадила між 2002

і 2007 роками. Після світової економічної кризи 2008–2009 років Туреччина продовжувала залучати значні інвестиції як відносно стабільний ринок, що розвивається, з перспективними реформами та потужною банківською системою[129].

Незважаючи на цей прогрес, протягом останніх кількох років економічні та демократичні реформи зупинились, а в деяких випадках регресували. Починаючи з 2011 року у Туреччині відбулося дев'ять років зростання валового внутрішнього продукту (ВВП). Зростання ВВП у 2017 році становило 7,4 % здебільшого за рахунок державних програм стимулювання, але в 2018 році він впав до 2,6 %, оскільки економіка вступила в рецесію у другій половині року [129]. На думку скептиків, формування урядової економічної політики залишається непрозорим, нерегулярним та іноді політизованим. Ці фактори спричинили падіння вартості ліри, крім інфляції понад 20 % та рівня безробіття понад 13 %.

Туреччина перейшла на президентську систему в липні 2018 року після референдуму в 2017 році та президентських виборів у червні 2018 року. Непрозорість прийняття урядових рішень, відсутність впевненості у незалежності центрального банку та занепокоєння щодо прихильності уряду до правління у поєднанні з високим рівнем боргу, деномінованого в іноземній валюті, що утримується турецькими нефінансовими корпораціями, зробив іноземних інвесторів обережними, що призвело до історично низького рівня прямих іноземних інвестицій (ПІІ) [157].

На думку деяких підприємств, через економічні виклики та занепокоєння щодо верховенства права, довільних затримань та відсутності передбачуваності на політичному фронті багато фірм уповільнили нові інвестиції, і лише кілька нових фірм вийшли на ринок у 2018 році. Прогнозується, що інвестиції надалі уповільнюватимуться.

Найбільш позитивними аспектами інвестиційного клімату Туреччини є його сприятлива демографічна ситуація та зручне географічне положення, що забезпечує доступ до безлічі регіональних ринків. Туреччина також є островом

відносної стабільності та потенціалу зростання в турбулентному регіоні, що робить його бажаним центром для регіональних операцій. Туреччина має порівняно освічену робочу силу, добре розвинену інфраструктуру та стійку економіку, засновану на споживанні [145].

Як повідомляється, найбільш негативними аспектами інвестиційного клімату Туреччини є геополітичний ризик та стурбованість погіршенням верховенства права та безпекового середовища [145]. Багато спостерігачів залишаються стурбованими прозорістю, корупцією та зменшенням незалежності судової влади. Політичний фокус на переході до президентської системи, транскордонні військові операції в Сирії, погіршення економічного клімату та питання щодо відносин між США та Туреччиною, а також стосунків Туреччини з Європейським Союзом (ЄС) – все це може негативно вплинути на довіру споживачів та інвестиції в майбутнє.

Готовність Туреччини досягти прогресу у необхідних структурних економічних реформах залишатиметься ключовим для країни. Державним чиновникам доведеться зробити складний політичний вибір для лібералізації ринку, щоб узгодити його з метою модернізації угоди Турецького митного союзу з ЄС, на яку впливає погіршення відносин з країнами-членами ЄС. Спонування уряду вимагати виробництва та локалізації даних у багатьох секторах також впливає на іноземні інвестиції в країну. Інші питання імпорту включають податкову реформу та зменшення незалежності судової влади та Центрального банку. Туреччина приймає 3,5 мільйона сирійських біженців, що створює додатковий економічний тягар для країни, оскільки уряд надає біженцям такі послуги, як освіта та охорона здоров'я.

Узагальнені характеристики інвестиційного клімату країн ПСЄ представлено у додатку В.

Підбиваючи підсумки аналізу якісних характеристик інвестиційного клімату, варто звернутися до рейтингів, що кількісно характеризують політичні, економічні, правові та соціокультурні складові середовища для ведення бізнесу у досліджуваних країнах (Додаток Г).

Індекс ефективності державного управління після приєднання країн ПСЄ до програм інтеграції з ЄС та поступової реалізації планів по гармонізації національних політик і законодавчої бази покращився у переважній кількості країн (Албанія, Болгарія, Молдова, Північна Македонія, Сербія, Словенія, Туреччина, Україна) [158]. *Індекс політичної стабільності* за ці роки покращився у деяких країн (Албанія, Болгарія, Хорватія, Кіпр, Північна Македонія, Румунія, Сербія). Погіршилася політична стабільність у Греції, Молдови, Словенії, України та Туреччини, що пояснюється переважно внутрішніми та зовнішніми конфліктами і загрозами [159].

Зміни, які відбулися в індексах, що характеризують людський розвиток, економічну свободу, відкритість економік, конкурентоспроможність та інноваційність, вказують на позитивний вплив проєвропейських реформ на країни-нові члени, країни-кандидати та країни, які мають Угоди про Асоціацію та включені до програм Східного партнерства (таблиці 1–2 Додаток Г).

Високий рівень політичної корупції, широко поширеного зловживання державними ресурсами, млявої і некомпетентної адміністрації та неефективної, підпорядкованої судової системи є найбільш важливими факторами ризику, які можуть затримати підвищення інвестиційної привабливості та майбутній розвиток країн цього регіону.

Корупція продовжує залишатися однією з найбільших проблем більшості Балканських країн, Греції, Молдови, Туреччини та України.

У регіоні Західних Балкан на сьогодні розміщується 40 створених спеціальних економічних зон (СЕЗ), що займають майже 3500 га землі (табл. 2.2). Двадцять три із цих зон, більшість із яких розташовані в колишній Югославії (Північна Македонія та Сербія), повністю функціонують і залучили низку значних нових інвесторів за останні вісім років. Інші зони (в Албанії) були нещодавно створені та поки не залучили жодного інвестора. Чотири зони в Боснії та Герцеговині активно працюють вже багато років, але були створені навколо наявних компаній та їх постачальників, тому не залучили значних додаткових нових інвестицій.

Діючі спеціальні економічні зони в країнах Південно-Східної Європи [160]

Країна	Назва СЕЗ	Розмір (га)	Кількість інвесторів	Кумулятивні інвестиції, млн Євро
Боснія і Герцеговина	Vogosca	11	30	н/д
	Visoko	17	23	н/д
	Holc (Lucavac)	7.5	1	н/д
	Hercegovina (Mostar)	44	41	н/д
Північна Македонія	Skopje 1	140	12	208
	Skopje 2	97	1	25
	Stip	206	3	12
	Tetovo	95	1	н/д
	Prilep	67	2	20
	Struga	30	2	15
	Strumica	25	1	н/д
	Kichevo	30	1	15
Чорногорія	Bar (Free Port)	130	36	5
Сербія	Pirot	116	16	266
	Zrenjanin	98	5	12
	Subotica	44	5	77
	Novi Sad	75	6	4
	FAS Kragujevac	176	7	1278
	Sabac	244	1	4
	Uzice	55	6	39
	Krusevac	65	1	1
	Smereдово	143	6	6
	Svilajnac	33	1	1

Економічні зони, створені на Західних Балканах на початку 1990-х років, були переважно зонами вільної торгівлі. Мали на меті стимулювати інвестиції та торгівлю шляхом звільнення від митних зборів для імпорту та експорту в зони та із них. Вони не робили великого акценту на залучення виробничих інвестицій, дозволяючи будь-який вид комерційної діяльності (включно з міжнародними торговими компаніями та фінансовими установами) для розміщення в зонах. Хоча вони і прагнули збільшити експорт, однак не вводили жодних експортних вимог

(наприклад, в Боснії та Герцеговині), або ці вимоги були не дуже високими (наприклад, у Сербії та Чорногорії лише 50 % від товарів та послуг, вироблених в зоні, мали бути орієнтованими на експорт).

Системи зон у цьому регіоні розвивалися з 1990-х років, тому регіон запровадив нове законодавство про зони в середині та наприкінці 2000-х років. Як зазначено у відповідних законах, зони мають загальні цілі стимулювання інвестицій та створення робочих місць, особливо у секторах із високою доданою вартістю. Критерії прийнятності та стимули мають бути розроблені для сприяння більшій орієнтації на експорт у виробничій діяльності. У більшості з них стимулами є переважно митні збори та інші звільнення для імпорту, виробничих витрат та випуску кінцевої продукції.

Закони про зони в Боснії та Герцеговині та Північній Македонії пішли ще далі, зазначаючи вимоги, пов'язані з експортом, для інвесторів, що працюють в зоні (принаймні 50 % товарообігу в Боснії та Герцеговині та 51–70 % у колишній Північній Македонії). Ці фактори відображаються на видах інвестицій, що приваблюються в зони: переважно орієнтована на експорт виробнича діяльність виникла переважно за рахунок прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Як результат, є помітним винятком зони вільної торгівлі в порту Бар, Чорногорія, решту зон можна класифікувати як зони переробки експорту.

Північна Македонія має систему технологічних зон і зон промислового розвитку (TIDZ), які майже повністю перебувають у державній власності, єдиним винятком є вільна зона в Тетово, яка функціонує як державно-приватне партнерство між органом TIDZ та норвезька компанія.

У Сербії система управління зонами досить децентралізована і регулюється державно-приватним партнерством між місцевими муніципалітетами та приватними операторами. Місцеві муніципалітети відповідають за координацію та сприяння забезпеченню громадськими послугами та надають послуги із догляду за інвесторами зон спільно з приватними операторами.

Це означає, що зони в Сербії набагато неоднорідніші за ті, які ними управляють, та за послуги, які вони пропонують. Адміністрація вільних зон

(FZA), що знаходиться в Міністерстві фінансів, несе загальну відповідальність за нагляд та координацію. Зазвичай це перша контактна точка для інвесторів із Сербським агентством розвитку, вона також відповідає за переговори щодо пакетів стимулювання з кожним інвестором.

В економіках ЄС, які все ще експлуатують СЕЗ, функція адміністрування зон відокремлена від функції регулювання для запобігання конфлікту інтересів. Отже, в країнах ЄС перед адміністрацією зон покладено завдання сприяти зоновим інвестиціям і нагляду за розвитком та економічними показниками зон. Однак перегляд дотримання правил конкуренції ЄС та правил державної допомоги входить до компетенції окремих державних установ, зазвичай це орган із питань конкуренції в країні. Цей заклад також має переглянути та затвердити кожну інвестиційну угоду, що передбачає надання державної допомоги будь-якого виду.

У БІГ зони контролюються Міністерством зовнішньої торгівлі та економічних відносин, що затверджує створення зон.

Раді державної допомоги, створеній у 2012 році, доручено нагляд за застосуванням закону про державну допомогу в кожному конкретному випадку, як зовні, так і поза межами і всередині спеціальних економічних зон.

У Північній Македонії, як і в країнах ЄС, існує поділ між функцією регулятора та адміністратора зони. Нормативні дотримання, включно з дотриманням правил державної допомоги ЄС, є відповідальністю Комісії з питань захисту конкуренції (КПК). Комісія передбачає обов'язковість оцінки дотримання державної допомоги перед підписанням будь-якої інвестиційної угоди про зону. Результати оцінки надаються уряду, і якщо зауважується будь-яка невідповідність, вона має бути виправлена, перш ніж угода може бути завершена та інвестиція реалізована. Згідно із Законом про державну допомогу кожен постачальник державної допомоги також зобов'язаний інформувати Комісію щодо надання нової або зміни наявної державної допомоги.

У Сербії дотримання правил державної допомоги контролюється Комісією з питань державної допомоги. Однак прозорість процедур надання державної допомоги все ще обмежена.

За останні двадцять років спостерігається зростання наукових досліджень з проблем ПІІ в країнах Південно-Східної Європи (ПСЄ). Це зрозуміло, адже іноземний капітал відіграє важливу роль у більшості країн протягом двадцяти років переходу до ринкової економіки. Низка досліджень торкалася ключових особливостей ПІІ в країнах ПСЄ – їх обсягів, форм, походження, місць призначення за видами економічної діяльності, а також детермінант ПІІ на основі економетричних досліджень.

Протягом першого десятиліття переходу до ринкової економіки ПІІ в більшості країн Балканського регіону було низьким, що пояснюється насамперед політичною нестабільністю навколишнього середовища. Починаючи з 1991 року, низка політичних процесів і подій мали негативні економічні наслідки для всього регіону ПСЄ [161–165]. Найбільшу часту ПІІ у ВВП країни, безумовно, має Кіпр, завдяки особливому режиму оподаткування, який діє у цій країні.

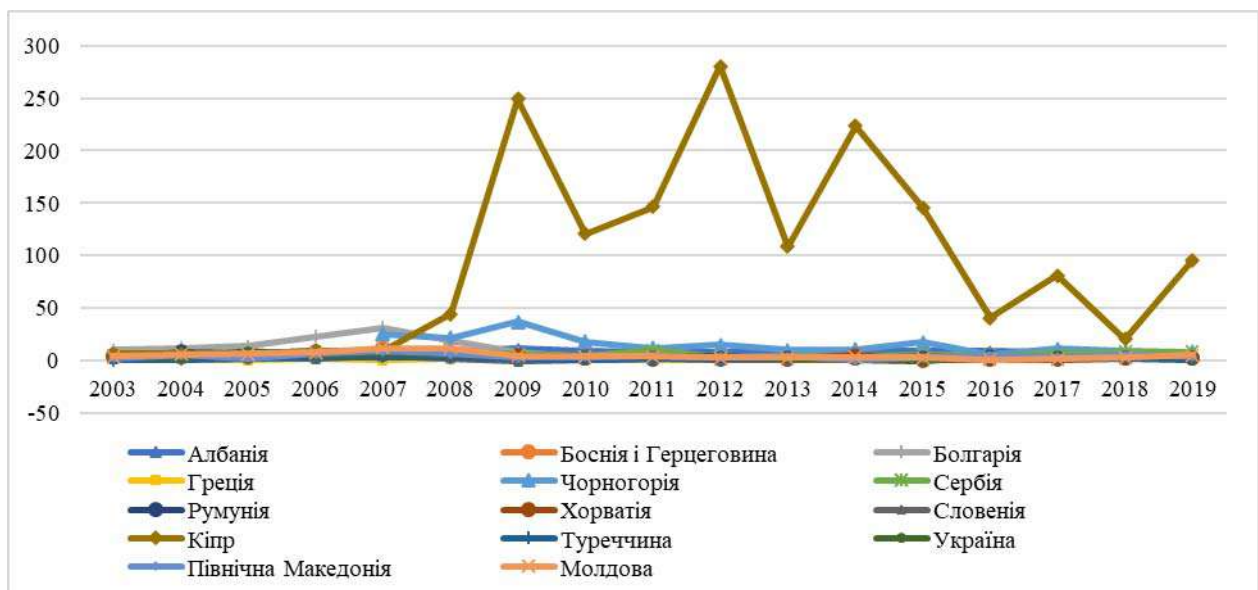


Рис. 2.20. Накопичений приплив ПІІ у % до ВВП [129]

Архітектура динаміки припливу ПІІ щодо ВВП країн ПСЄ (за винятком Кіпру) демонструє лідерство Болгарії в перші роки після приєднання її до ЄС [166]. Після кризи 2009 року цей показник впав у 10 разів – із 31,24 % у 2007 році до 3,65 % у 2010 році. Значними коливаннями показник характеризується у Чорногорії, яка у 2009 році стала безумовним лідером із залучення ПІІ серед країн

цієї групи (37 % у ВВП). Проте у 2015 році зазначений показник впав до рівня 5,18 %. Така волатильність припливу ПІІ пояснюється переважною сферою їх вкладання у цих країнах, якою є туристична галузь, що характеризується високою еластичністю попиту та залежністю від світової макроекономічної динаміки і макроекономічної динаміки країн-інвесторів.

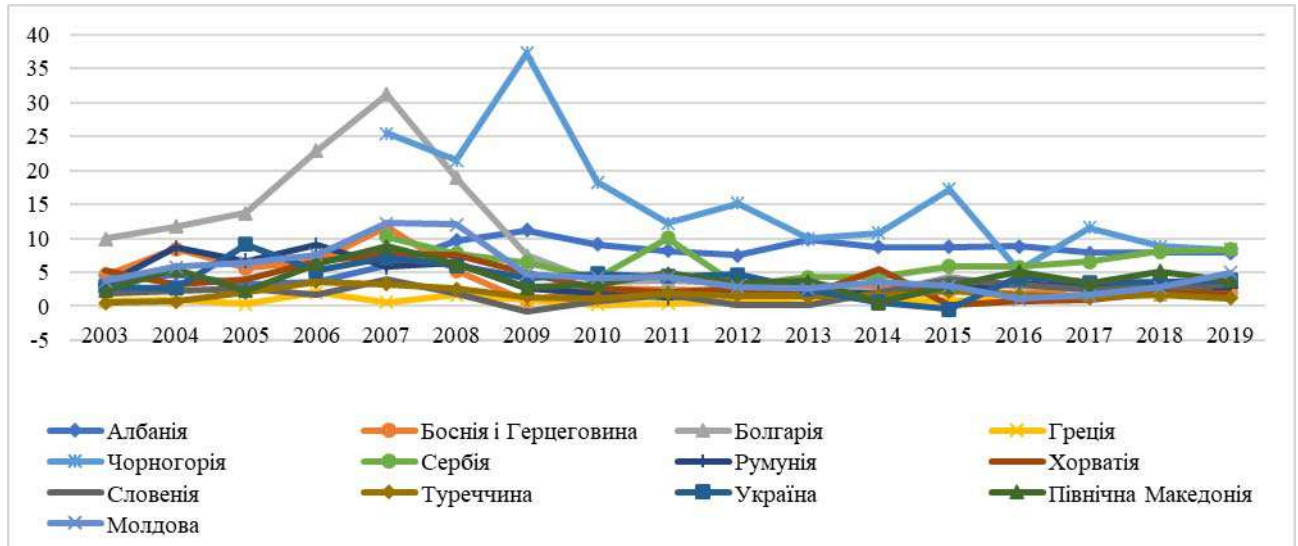


Рис. 2.21. Накопичений приплив ПІІ у країни ПСЄ за виключенням Кіпру, у % до ВВП [129]

2.3. Конвергенція країн Південно-Східної Європи у контексті європейських інтеграційних процесів

З метою вивчення питання, якою мірою відбувається процес конвергенції країн Південно-Східної Європи між собою та із країнами Єврозони, було проведено кластерний аналіз по 14 країнам регіону: Албанія, Боснія та Герцеговина, Болгарія, Греція, Чорногорія, Сербія, Румунія, Хорватія, Словенія, Кіпр, Туреччина, Україна, Північна Македонія, Молдова та Єврозоною за 19 показниками [167]:

X1 – Темп зростання ВВП, %,

X2 – Валова додана вартість промисловості (ВДД у ВВП, %),

X3 – Валова додана вартість сільського господарства, лісництва та рибництва (% від ВВП),

X4 – Витрати на дослідження та розробки (% від ВВП),

X5 – Додана вартість послуг (% від ВВП),

X6 – Прямі іноземні інвестиції, чистий приплив (% від ВВП)

X7 – Рівень безробіття,

X8 – Індекс ефективності врядування (–2.5 низький; 2.5 високий),

X9 – Індекс політичної стабільності (–2.5 низький; 2.5 високий),

X10 – Індекс сприйняття корупції, 100 = нульова корупція,

X11 – Тіньова економіка, % від ВВП,

X12 – Індекс свободи від корупції (0–100),

X13 – Індекс економічної свободи (0–100),

X14 – Зростання населення, %,

X15 – Індекс глобалізації (0–100),

X16 – Дохід від міжнародного туризму, % від ВВП,

X17 – Індекс людського розвитку (0–1),

X18 – Індекс інновацій (0–100),

X19 – Індекс конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму (0–100),

Вихідні дані кластерного аналізу представлено у додатку Д.

Угрупування країн у роботі здійснено за ключовими роками, пов'язаними з розширенням ЄС на країни ПСЄ (2004, 2007, 2013 рр.), та у 2019 році з метою порівняльного аналізу міграційних рухів країн між кластерами. Кластерний аналіз здійснювався у два етапи. На першому етапі перевірялася однорідність країн, які досліджуються, за обраною системою факторів засобами деревоподібної кластеризації за методом Варда з евклідовою метрикою. Побудовані дендрограми допомогли виокремити кластери країн, максимально близьких за розвитком до Єврозони. На другому етапі було здійснено уточнення кількості кластерів та побудовано деталізовану кластеризацію за чотирма групами та виявлені їх

індивідуальні властивості за методом k-середніх. Реалізацію кластерних методів було проведено засобами пакету Statistica 12.0.

На рисунку 2.22 представлена дендрограма, що була отримана за допомогою деревоподібної кластеризації методом Варда з евклідовою метрикою за 2004 рік, яка наочно виокремлює сукупність країн, близьких за розвитком за обраною сукупністю показників до Євросоюзу. До них увійшли Словенія, Кіпр, Греція, Хорватія і Болгарія. Причому найбільш близькими серед них виявилися Словенія і Кіпр, які саме у 2004 році увійшли до Євросоюзу разом із такими країнами, як Естонія, Латвія, Литва, Мальта, Польща, Словаччина, Угорщина, Чехія.

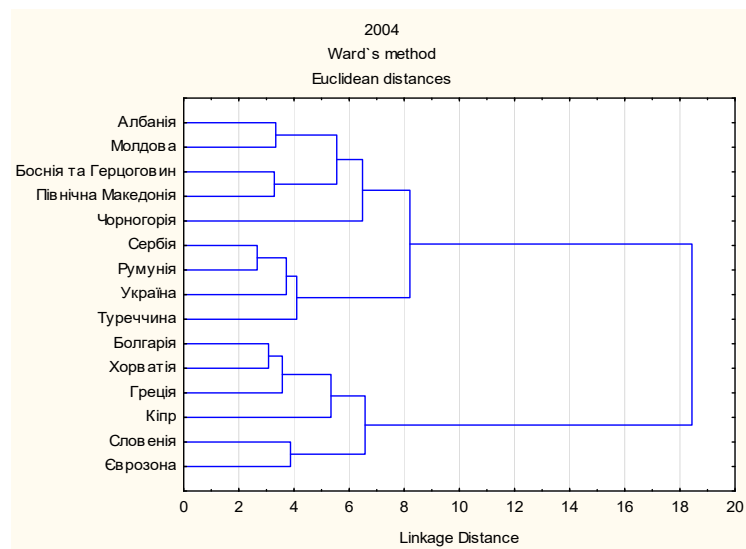


Рис.2.22. Дендрограма 14 країн за 2004 р.

Другим кроком дослідження диференціації обраних країн за сукупністю показників, що розглядаються, був метод k-середніх, який дав змогу деталізувати наявні кластери і виявити особливості кожного з них. На рисунку 2.23 продемонстрований графік розбиття 14 країн на 5 кластерів. Саме така кількість кластерів виявлена оптимальною, адже при збільшенні кількості кластерів суттєвих особливостей нових кластерів вже виявлено не було.

Згідно з отриманим графіком (рис. 2.23) чітко виокремилися п'ять кластерів, причому другий і п'ятий кластери характеризують високий рівень розвитку країн, а інші – достатньо низький. Проте кожен із виокремлених кластерів має свої особливості. Найяскравіші особливості кожного кластеру, в яких вони проявляють

екстремальні значення (найкращі або найгірші) серед усіх інших кластерів, зазначені у таблиці. Фактори, які не зазначені у таблиці, не набувають екстремальних значень, а проявляють усереднені тенденції. Таблиця 2.3 містить членів та характеристики кожного з отриманих 5 кластерів за 2004 рік.

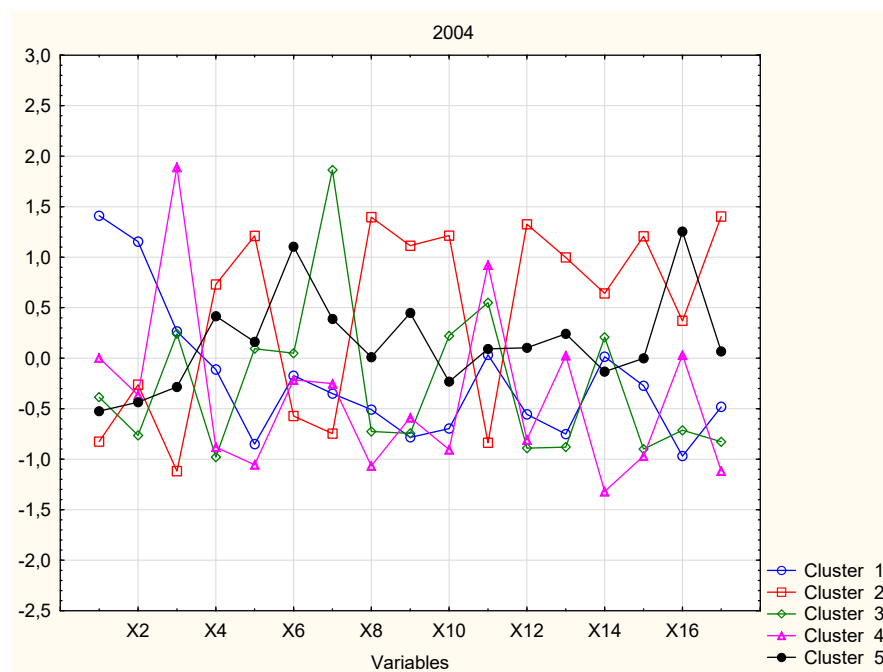


Рис. 2.23. Кластеризація за методом к-середніх за 2004 рік

Таблиця 2.3

Склад та характеристики кластерів за 2004 рік

Кластер 1: Сербія, Румунія, Туреччина, Україна	
Сильні сторони	Слабкі сторони
високі темпи зростання ВВП, високий рівень промисловості у % до ВВП	низький рівень доданої вартості на сферу послуг, низькі індекси економічної свободи, політичної стабільності, сприйняття корупції, низький індекс глобалізації
Кластер 2: Греція, Словенія, Кіпр, Євразія (High)	
Сильні сторони	Слабкі сторони
великі витрати на дослідження та розробки, висока додана вартість на сферу послуг, високий індекс ефективності уряду, високий індекс політичної стабільності, високі індекси сприйняття корупції та свободи від корупції, що характеризують майже відсутню корупцію, високий індекс економічної свободи, високий відсоток зростання населення, високий індекс глобалізації, високий індекс людського розвитку, низький рівень безробіття, низький рівень тіньової економіки	слабкі темпи зростання ВВП, низький обсяг прямих іноземних інвестицій у % від ВВП, низька додана вартість у галузях сільського господарства, лісництва та рибництва

Продовження таблиці 2.3

Кластер 3: Боснія та Герцеговина, Північна Македонія	
Сильні сторони	Слабкі сторони
	високий рівень безробіття, високий рівень тіньової економіки, низький рівень промисловості, (ВДД у ВВП, %), слабкі витрати на дослідження та розробки, низький індекс ефективності уряду, низький індекс політичної стабільності, низькі індекси сприйняття корупції та свободи від корупції, що характеризують сильно розвинуту корупцію, низький індекс економічної свободи, низький відсоток зростання населення, низький індекс глобалізації, низький індекс людського розвитку низький дохід від міжнародного туризму у % від ВВП
Кластер 4: Албанія, Молдова	
Сильні сторони	Слабкі сторони
висока додана вартість у галузях сільського господарства, лісництва та рибництва	високий рівень тіньової економіки, низький рівень доданої вартості на сферу послуг, низькі витрати на дослідження та розробки, низькі індекси ефективності уряду, свободи від корупції, сприйняття корупції, низький рівень зростання населення, низький індекс глобалізації низький індекс людського розвитку
Кластер 5. Болгарія, Чорногорія, Хорватія (High)	
Сильні сторони	Слабкі сторони
великий обсяг прямих іноземних інвестицій у % від ВВП, високий дохід від міжнародного туризму у % від ВВП	

Зіставляючи результати, отримані за допомогою двох методів кластеризації (методу Варда та методу k-середніх), зроблено висновок про чітку диференціацію обраних країн по перших чотирьох кластерах та недостатньо стабільну поведінку Чорногорії, яка за методом Варда проявляла властивості, ближчі до третього і четвертого кластерів (Албанія, Молдова, Боснія та Герцеговина, Північна Македонія), а згідно з методом k-середніх була віднесена до останнього кластера разом з Болгарією та Хорватією.

Згідно з побудованою дендрограмою за 2007 рік (рис. 2.24) Болгарія відійшла до другого кластера, проявляючи максимально близькі властивості до Чорногорії. Чорногорія у свою чергу вже не проявляє таких перехідних властивостей, як у 2004 році, і чітко наблизилася до країн першого кластера, близьких до Єврозони.

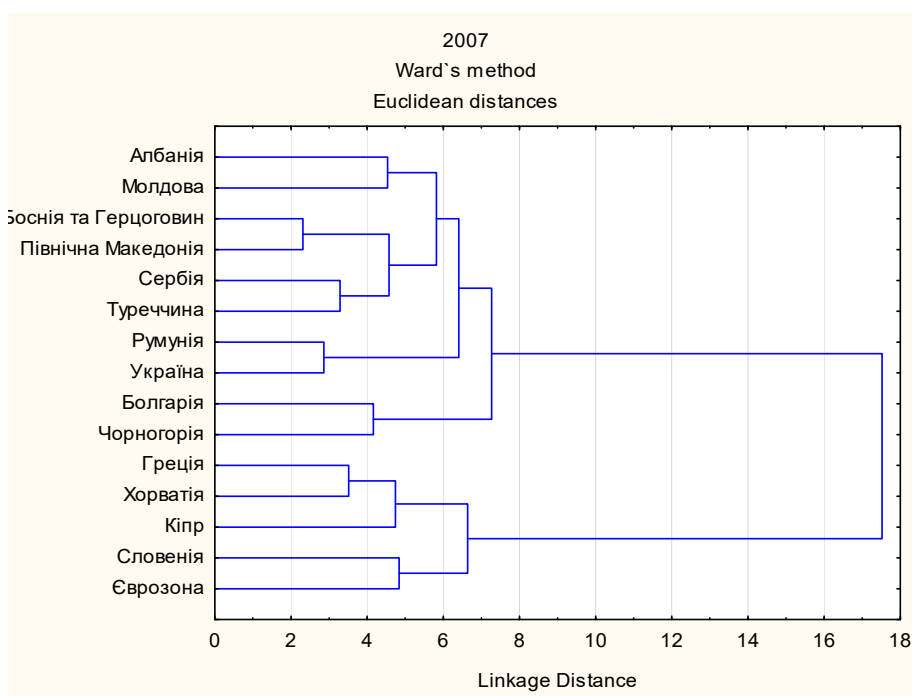


Рис. 2.24. Дендрограма 14 країн за 2007 р.

Графік кластеризації методом *k*-середніх (рис. 2.25) деталізує кластеризацію за 5 кластерами за результатами 2007 року. Всі кластери чітко виокремлені та проявляють індивідуальні властивості. Члени виокремлених кластерів та їх характеристики наведені у таблиці 2.4.

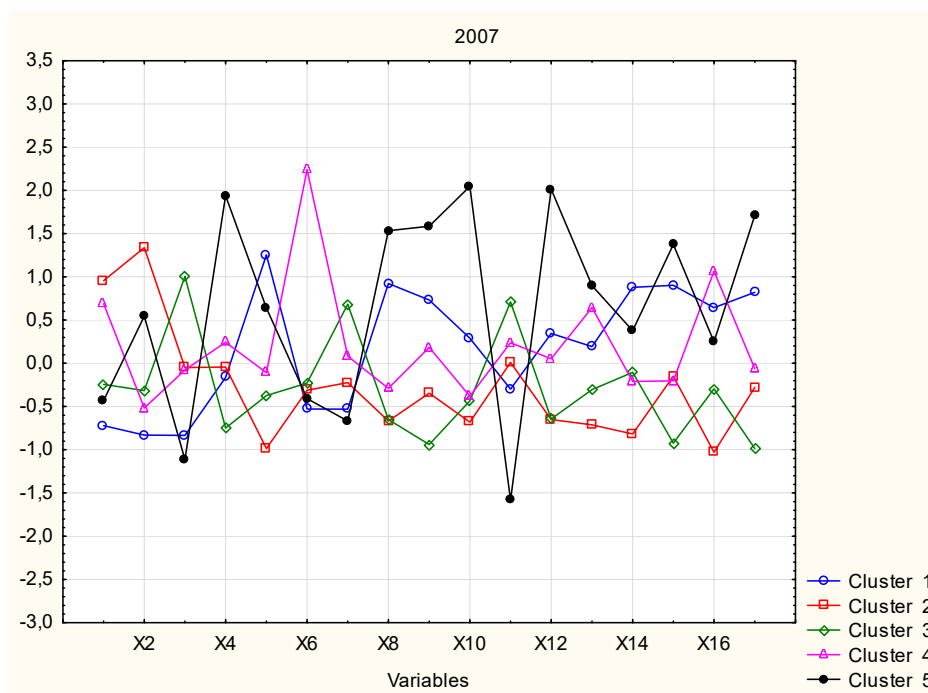


Рис. 2.25. Кластеризація за методом *k*-середніх за 2007 рік

Склад та характеристики кластерів за 2007 рік

1 Кластер: Греція, Хорватія, Кіпр. (High)	
Сильні сторони	Слабкі сторони
високий рівень доданої вартості на сферу послуг, високий рівень зростання населення, низький рівень тіньової економіки, низький рівень безробіття,	низький темп зростання ВВП, низький рівень промисловості, низька додана вартість у галузях сільського господарства, лісництва та рибництва, низькі прямі іноземні інвестиції
2 Кластер: Сербія, Румунія, Україна	
Сильні сторони	Слабкі сторони
високі темпи зростання ВВП, високий рівень промисловості у % до ВВП	низький рівень доданої вартості на сферу послуг, низькі індекси ефективності уряду, сприйняття корупції, свободи від корупції, економічної свободи, низький рівень зростання населення, низький дохід від міжнародного туризму у % від ВВП
3 Кластер: Албанія, Боснія та Герцеговина, Північна Македонія, Молдова, Туреччина	
Сильні сторони	Слабкі сторони
	низькі витрати на дослідження та розробки, низькі індекси ефективності уряду, політичної стабільності, свободи від корупції, низький індекс глобалізації, низький індекс людського розвитку, високий рівень тіньової економіки, висока додана вартість у галузях сільського господарства, лісництва та рибництва
4 Кластер: Болгарія, Чорногорія	
Сильні сторони	Слабкі сторони
високі прямі іноземні інвестиції, низький дохід від міжнародного туризму у % від ВВП	
5 Кластер: Словенія, Єврозона (High)	
Сильні сторони	Слабкі сторони
високі витрати на дослідження та розробки, високий рівень ефективності уряду, політичної стабільності, сприйняття корупції, свободи від корупції, економічної свободи, низький рівень безробіття, високий рівень глобалізації, високий індекс людського розвитку, низький рівень тіньової економіки	низька додана вартість у галузях сільського господарства, лісництва та рибництва

На рисунку 2.26 продемонстровано дендрограму кластеризації 14 країн, згідно з якої до кластера Єврозони тепер належать лише Словенія і Кіпр. Проте поруч із цим головним кластером розташований ще один, ближчий за інші до Єврозони. До нього увійшли такі країни: Болгарія, Хорватія, Чорногорія і Греція.

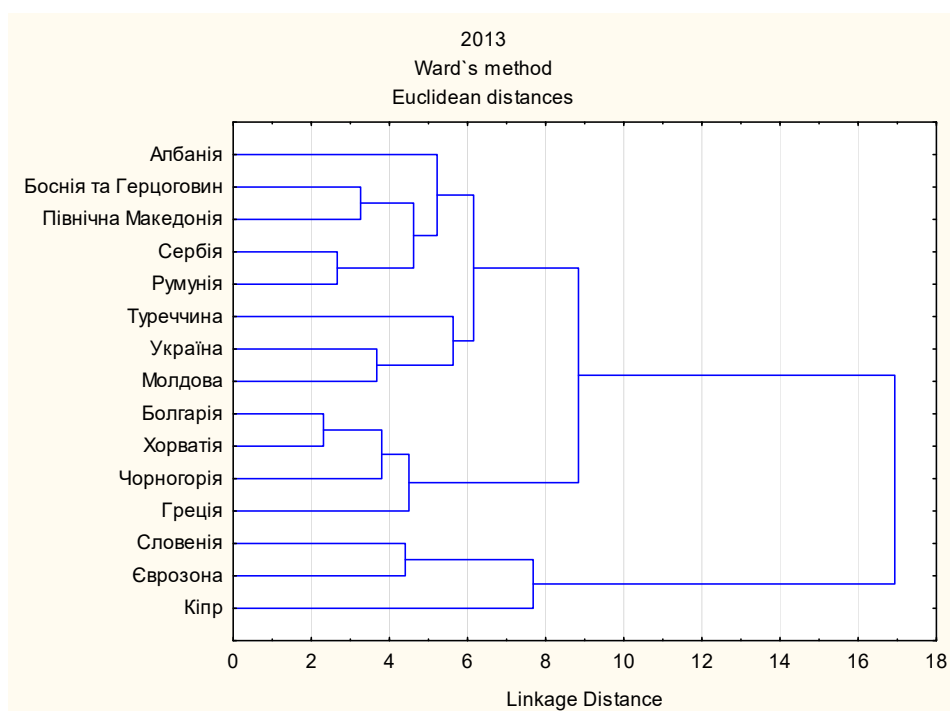


Рис. 2.26. Дендрограма 14 країн за 2013 р.

Графік на рисунку 2.27, отриманий методом k-середніх, дає змогу конкретизувати якісний склад 5 кластерів за 2017 рік. Властивості кожного кластера наведені у таблиці 2.5.

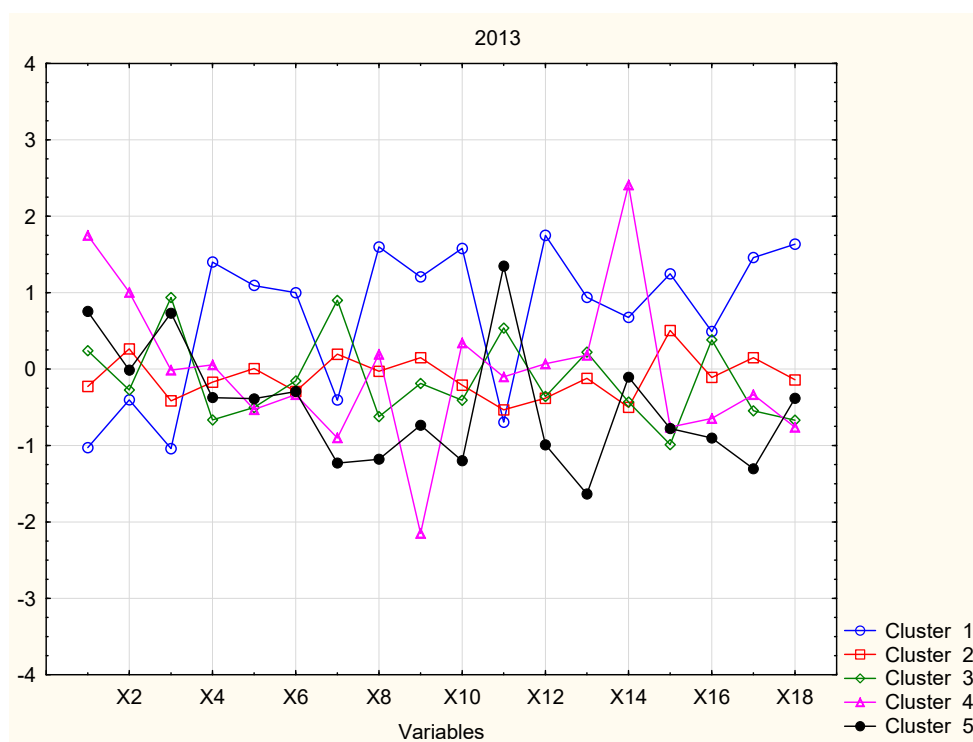


Рис. 2.27. Кластеризація за методом k-середніх за 2013 рік

Склад та характеристики кластерів за 2013 рік

1 Кластер: Словенія, Кіпр, Єврозона (High)	
Сильні сторони	Слабкі сторони
високі витрати на дослідження та розробки, високий рівень доданої вартості на сферу послуг, високі прямі іноземні інвестиції, високий рівень ефективності уряду, політичної стабільності, сприйняття корупції, свободи від корупції, економічної свободи, високий рівень глобалізації, високий дохід від міжнародного туризму у % від ВВП високий індекс інновацій, низький рівень тіньової економіки	низькі темпи зростання ВВП, низький рівень промисловості у % до ВВП, низька додана вартість у галузях сільського господарства, лісництва та рибництва
2 Кластер: Болгарія, Греція, Сербія, Румунія, Хорватія – повністю усереднений кластер, який не має екстремальних значень серед інших кластерів	
3 Кластер: Албанія, Боснія та Герцеговина, Чорногорія, Північна Македонія	
Сильні сторони	Слабкі сторони
висока додана вартість у галузях сільського господарства, лісництва та рибництва, високий дохід від міжнародного туризму у % від ВВП	високий рівень безробіття, низькі витрати на дослідження та розробки, низький індекс глобалізації, низький індекс інновацій
4 Кластер: Туреччина	
Сильні сторони	Слабкі сторони
високі темпи зростання ВВП, високий рівень промисловості у % до ВВП, високі темпи зростання населення	низький рівень доданої вартості на сферу послуг, низький рівень політичної стабільності, низький індекс інновацій
5 Кластер: Україна, Молдова	
Сильні сторони	Слабкі сторони
високий рівень промисловості у % до ВВП, низький рівень безробіття	високий рівень тіньової економіки, низькі прямі іноземні інвестиції, низький рівень ефективності уряду, свободи від корупції, економічної свободи, низький рівень глобалізації, низький дохід від міжнародного туризму у % від ВВП, низький індекс людського розвитку

На рисунку 2.28 наведено дендрограму кластеризації 14 країн, згідно з якою до кластера Єврозони тепер належать лише Словенія, Кіпр і Греція, а інші країни, які були близькими у 2013 році, віддалилися, що спричинило певні зміни у кластерах. Для більш детального з'ясування цих змін побудовано графіки на рисунку 2.29 та наведено їх розшифровку у таблиці 2.6.

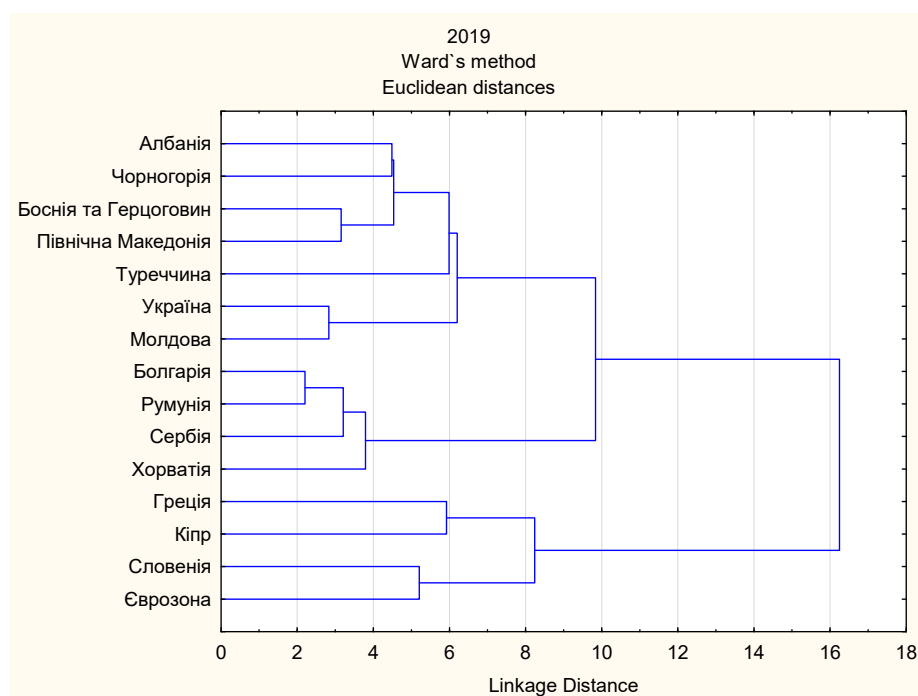


Рис. 2.28. Дендрограма 14 країн за 2019 р.

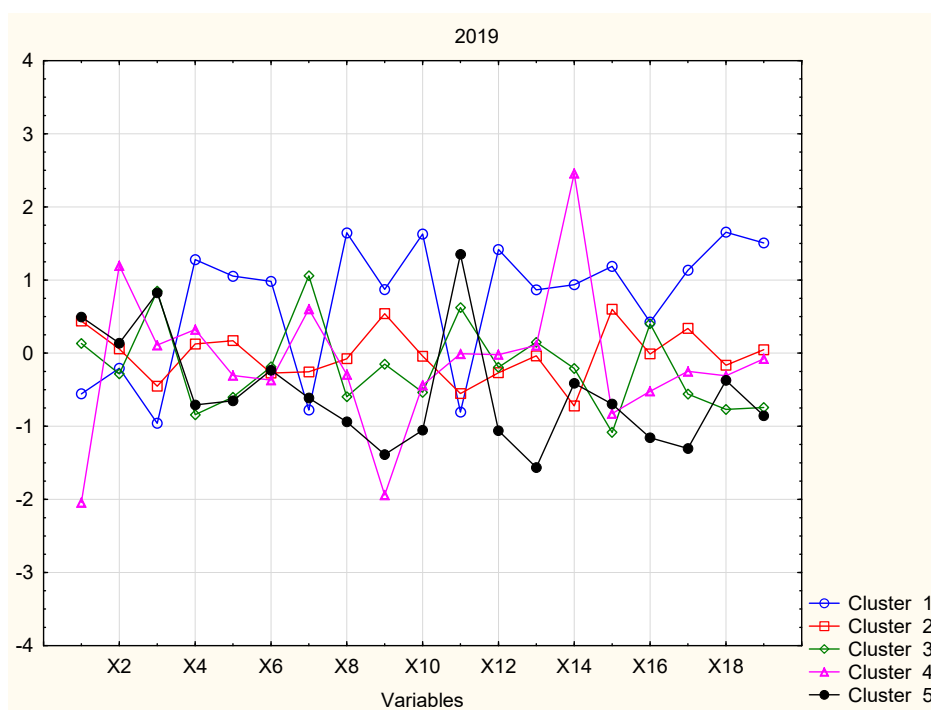


Рис. 2.29. Кластеризація за методом k-середніх за 2019 рік

Таблиця 2.6

Склад та характеристики кластерів за 2019 рік

1 Кластер: Словенія, Кіпр, Єврозона (High)	
Сильні сторони	Слабкі сторони
високі витрати на дослідження та розробки, високий рівень доданої вартості на сферу послуг, високі прямі іноземні інвестиції,	низький рівень промисловості у % до ВВП, низька додана вартість у галузях сільського господарства, лісництва та рибництва,

Продовження табл. 2.6

високий рівень ефективності уряду, політичної стабільності, сприйняття корупції, свободи від корупції, економічної свободи, високий дохід від міжнародного туризму у % від ВВП, високий індекс інновацій, високий рівень глобалізації, низький рівень тіньової економіки, низький рівень безробіття	
2 Кластер: Болгарія, Греція, Сербія, Румунія, Хорватія	
Сильні сторони	Слабкі сторони
високі темпи зростання ВВП	низький темп зростання населення
3 Кластер: Албанія, Боснія та Герцеговина, Чорногорія, Північна Македонія	
Сильні сторони	Слабкі сторони
Висока додана вартість у галузях сільського господарства, лісництва та рибництва, високий дохід від міжнародного туризму у % від ВВП	низькі витрати на дослідження, високий рівень безробіття, низькі витрати на дослідження та розробки, низький індекс глобалізації, низький індекс інновацій
4 Кластер: Туреччина	
Сильні сторони	Слабкі сторони
високий рівень промисловості у % до ВВП, високі темпи зростання населення	низькі темпи зростання ВВП, низький рівень доданої вартості на сферу послуг, низький рівень політичної стабільності, низький індекс інновацій
5 Кластер: Україна, Молдова	
Сильні сторони	Слабкі сторони
високі темпи зростання ВВП, високий рівень промисловості у % до ВВП, низький рівень безробіття	високий рівень тіньової економіки, низькі прямі іноземні інвестиції, низький рівень ефективності уряду, свободи від корупції, економічної свободи, низький рівень глобалізації, низький дохід від міжнародного туризму у % від ВВП, низький індекс людського розвитку, низький індекс інновацій

Проведений кластерний аналіз за 2004–2019 роки дозволив визначити структурне поєднання країн регіону у достатньо однорідні кластери, виявити основні переваги та недоліки кожного кластера та унаочнити міграційні рухи країн, що розглядаються, між кластерами. Узагальнені результати проведеного дослідження наведено на рисунку 2.30, в якому по кожному року, за яким проводився кластерний аналіз, виділено по 5 кластерів.

Зазначимо основні ключові аспекти кластерно-міграційних процесів, що відбулися за 2004–2019 роки.

2004 рік. Виокремлено 5 кластерів, серед яких два кластери представлені країнами, близькими за розвитком за обраною системою показників до Єврозони. Максимально близькими до Єврозони є Словенія,

Греція, Кіпр. Серед них 2 країни – Словенія і Кіпр – приєдналися до Євросоюзу, а Греція вже з 1981 року була приєднана. Достатньо близькими до Єврозони є також Болгарія, Чорногорія, Хорватія.

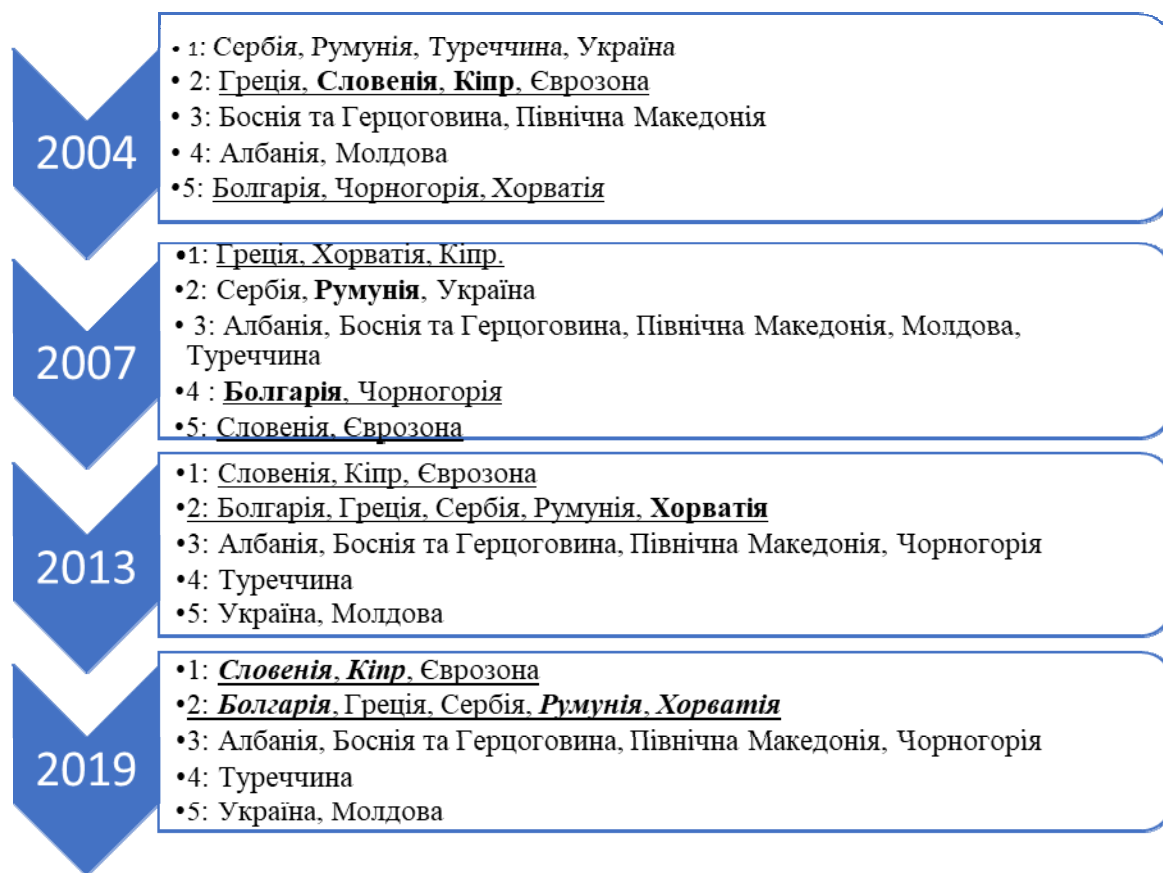


Рис. 2.30. Кластерно-міграційна схема 14 країн за 2004–2019 рр.

2007 рік. Країни, що є близьким за розвитком до Єврозони, перерозподілилися на три кластери. Після приєднання у 2004 році до ЄС, Словенія як і раніше лідирує по близькості розвитку з ЄС, але вже створює одноосібний кластер із Єврозоною. У другому сильному кластері поєдналися Греція, Хорватія і Кіпр. Показовим є те, що Хорватія при цьому мігрувала до кластера, що містить країни, які на цей момент вже увійшли до Євросоюзу. І ще один достатньо високий кластер створили Болгарія і Чорногорія. Болгарія у 2007 році приєдналася до ЄС разом із Румунією, яка на цей час ще належала до кластера з більш слабким розвитком (разом із Сербією та Україною).

2013 рік. Країни, близькі до Єврозони, знову поєдналися у 2 потужні кластери. Характерно, що всі країни, які були приєднані до ЄС за досліджувани

роки, увійшли до цих двох кластерів, зокрема і Румунія, яка поки не входила до країн високих кластерів. У цьому році Хорватія входить до складу ЄС. Окремим одноосібним кластером виділяється Туреччина, яка демонструє високі темпи зростання ВВП, високі темпи зростання населення і критично низький рівень політичної стабільності.

2019 рік. Характерним є те, що на 2019 рік склад кластерів, які було створено у 2003 році, не змінився. Проте кожен кластер набув певних змін. Країни першого кластера – Словенія, Кіпр, Єврозона – суттєво покращили свої позиції за рівнем безробіття, а також істотно підвищили темпи зростання ВВП. Країни другого кластера – Болгарія, Греція, Сербія, Румунія, Хорватія – також збільшили темпи зростання ВВП, але тепер демонструють низький темп зростання населення. Для країн третього кластера – Албанія, Боснія та Герцеговина, Чорногорія, Північна Македонія – істотних змін не відбулося. Для четвертого одноосібного кластера – Туреччини – пройшли критичні зміни за показником «Темпи зростання ВВП» (коли вона з лідерських позицій після Молдови за цим показником у 2013 році вийшла на найменше значення серед усіх країн, що розглядаються). Країни 5 кластера – Україна і Молдова – продемонстрували достатньо високі показники росту номінального ВВП і помітне зниження індексу інновацій.

Висновки до другого розділу

1. Доведено, що позаєвропейські ПІІ підтримують створення робочих місць і підвищення продуктивності місцевих фірм у приймаючому регіоні. Внутрішньоєвропейські ПІІ мають свій потенціал для підвищення європейського рівня продуктивності як у приймаючих, так і в домашніх регіонах.

2. Загальна вартість внутрішньоєвропейських ПІІ перевищує загальну вартість позаєвропейських ПІІ (майже увесь період 2003–2015 років). Зростання припливу ПІІ до Європи було зумовлене здебільшого внутрішньоєвропейськими ПІІ, тоді як позаєвропейські ПІІ були відносно важливішими для Європи після кризи через швидше відновлення позаєвропейських ПІІ.

3. Визначено, що ППІ мають потенціал для підвищення продуктивності праці, посилення економічного зростання та підтримки економічного зближення в Європі: на позаєвропейські фірми припадає приблизно 4,3 мільйона робочих місць, що становить 5 % від загальної зайнятості у цих країнах. Крім того, на неєвропейські фірми припадає 11 % виробництва і 9 % доданої вартості; на європейські фірми припадає приблизно 19,2 мільйона робочих місць, що становить 13 % від загальної зайнятості в цих країнах. Крім того, на європейські фірми припадає 21 % виробництва і 19 % доданої вартості в цих країнах.

4. Загалом дослідження показує, що існують загальні фактори, які підвищують привабливість європейських регіонів щодо іноземних інвесторів, і варто очікувати політичних ініціатив, спрямованих на ці фактори, щоб збільшити приплив ППІ: сила галузевих кластерів є найважливішим драйвером; наявність пропозиції робочої сили і висока частка населення з вищою освітою також є важливими драйверами ППІ; регіональна доступність (фізична та цифрова) є показником привабливості ППІ, оскільки вона дуже корелюється з вартістю транспортування та простотою подорожей до та з регіону; високий рівень інновацій також робить європейські регіони більш привабливими для іноземних інвесторів, оскільки сфера для набуття нових знань та найму R&D працівників буде більшою; висока концентрація ППІ посиляє сигнал про низький ризик і високу прибутковість для інших потенційних інвесторів; регіональний розмір ринку приваблює іноземних інвесторів, які знаходяться за кордоном, щоб продавати свою продукцію на місцевому рівні; щільність населення в регіонах також приваблює іноземних інвесторів, які шукають нові можливості для бізнесу за кордоном; запроваджені режими спеціальних економічних зон в окремих країнах Південно-Східної Європи є додатковим стимулом для припливу позаєвропейських та внутрішньоєвропейських ППІ.

5. Позаєвропейські та внутрішньоєвропейські ППІ значною мірою зумовлені різними специфічними факторами: європейські інвестори схильні приділяти відносно більше уваги сильним промисловим ринкам і великим

регіональним ринкам; але порівняно менше – регіональній концентрації ПП, щільності населення, достатку робочої сили та частці населення з вищою освітою.

6. Отже, у Європейському Союзі особливо чітко виявилася одна із специфічних характеристик міжнародних економічних відносин – взаємодія глобальної інтернаціоналізації господарського життя і регіональної економічної інтеграції. Інституційні перетворення, що відбуваються в ЄС, змінили інвестиційний клімат і поставили ТНК перед необхідністю пристосовувати транскордонні операції до нових умов розміщення ПП. Міжнародна корпоративна інтеграція, що проводиться ТНК, має важливе значення для посилення конвергенції національних господарств в ЄС.

7. Синергія регіональної економічної інтеграції виявилася не тільки у конвергенції, але проявлялася у набагато більшому комплексному процесі реального вміщення національних економік до єдиного ринку. Економіки, які перебувають у процесі інтеграції, спеціалізуються, співпрацюють і доповнюють одна одну; збільшується схожість їхніх бізнес-циклів, але національні конкурентні переваги і надалі відіграють важливу роль.

8. Зміни, які відбулися в індексах, що характеризують людський розвиток, економічну свободу, відкритість економік, конкурентоспроможність та інноваційність, вказують на позитивний вплив проєвропейських реформ на країни-нові члени, країни-кандидати та країни, які мають Угоди про Асоціацію та включені до програм Східного партнерства. Проте високий рівень політичної корупції, широко поширеного зловживання державними ресурсами, млявої і некомпетентної адміністрації та неефективної, підпорядкованої судової системи є найбільш важливими факторами ризику, які можуть затримати підвищення інвестиційної привабливості та майбутній розвиток країн цього регіону.

9. Архітектоніка динаміки припливу ПП щодо ВВП країн ПСЄ (за винятком Кіпру) демонструє лідерство Болгарії в перші роки після приєднання її до ЄС. Після кризи 2009 року цей показник упав у 10 разів із 31,24 % у 2007 році до 3,65 % у 2010 році. Значними коливаннями показник характеризується у Чорногорії, яка у 2009 році стала безумовним лідером по залученню ПП серед

країн цієї групи (37 % у ВВП). Проте у 2015 році зазначений показник упав до рівня 5,18 %. Така волатильність припливу ПІІ пояснюється переважною сферою їх вкладання у цих країнах, якою є туристична галузь, що характеризується високою еластичністю попиту та залежністю від світової макроекономічної динаміки і макроекономічної динаміки країн-інвесторів.

10. Проведений кластерний аналіз довів зміни у процесі конвергенції країн ПСЄ з країнами Єврозони з ходом поглиблення залученості цих країн до європейських інтеграційних процесів. Кожен із отриманих кластерів набув певних змін. Країни першого кластера – Словенія, Кіпр, Єврозона – суттєво покращили свої позиції за рівнем безробіття, а також істотно підвищили темпи зростання ВВП. Країни другого кластера – Болгарія, Греція, Сербія, Румунія, Хорватія – також збільшили темпи зростання ВВП, на поточний момент демонструють низький темп зростання населення. Для країн третього кластера – Албанія, Боснія та Герцеговина, Чорногорія, Північна Македонія – істотних змін не відбулося. Країни 5 кластера – Україна і Молдова – продемонстрували достатньо високі показники росту номінального ВВП і помітне зниження індексу інновацій.

11. Поступова конвергенція країн Південно-Східної Європи позитивно вплинула на поліпшення інвестиційного клімату для ТНК, зокрема функціонування Єдиного ринку дозволяє ТНК більш раціонально розподіляти свої витрати і використовувати загальне управління взаємозалежними транскордонними операціями. Збільшення інтеграції у глобальні ланцюги створення вартості найбільш очікуваним є у наукомістких галузях, де конкурентні переваги ТНК пов'язані із привілейованою перевагою володіння нематеріальними активами. Цей процес розвивався шляхом розширення масштабу інвестиційних проєктів, здійснюваних іноземними філіями і за допомогою придбання закордонними ТНК успішно працюючих місцевих компаній.

Основні результати проведеного дослідження опубліковані в працях [161; 162; 163; 164; 165; 166; 167].

РОЗДІЛ 3

МЕХАНІЗМИ ПРИСКОРЕННЯ РОЗВИТКУ ПОТЕНЦІАЛУ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ КРАЇН ПІВДЕННО-СХІДНОЇ ЄВРОПИ В УМОВАХ РОЗШИРЕННЯ ЄС

3.1. Оцінка потенціалу транснаціоналізації економіки країн Південно-Східної Європи

З метою оцінки потенціалу інтеграції країн Південно-Східної Європи у процес транснаціоналізації світової економіки з погляду розвитку транснаціонального характеру власного бізнесу автором було розроблено алгоритм, показники оцінки потенціалу та мотивації транснаціоналізації національної економіки (рис. 3.1).

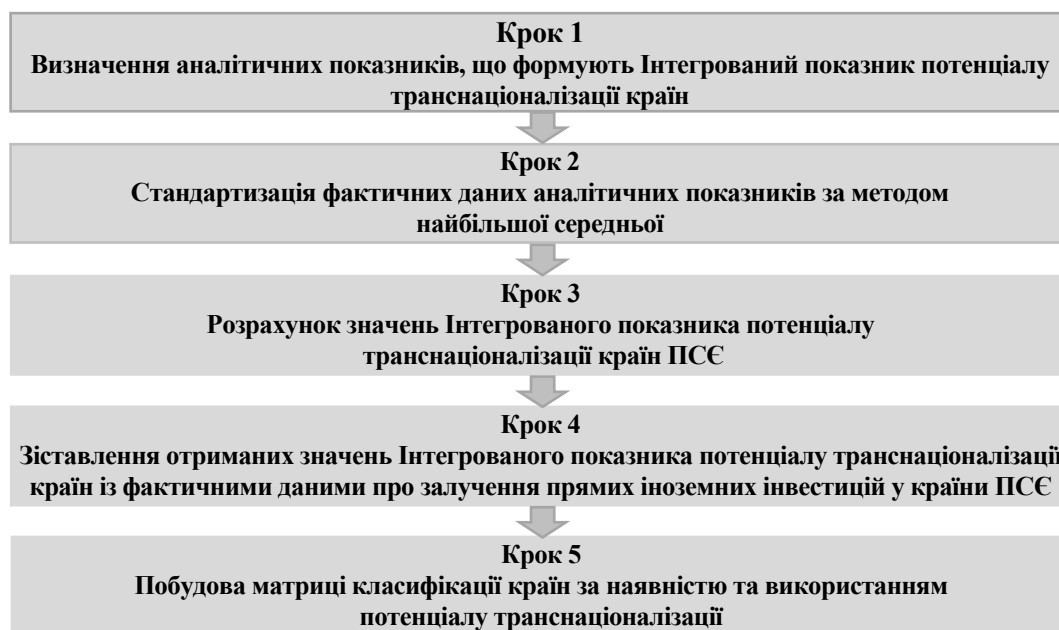


Рис. 3.1. Алгоритм оцінки та реалізації потенціалу транснаціоналізації країн (розроблено автором)

Макроекономічну модель розрахунку інтегрованого показника потенціалу транснаціоналізації пропонується розраховувати як середню величину п'яти стандартизованих змінних для кожної країни, що характеризують ступінь ресурсного забезпечення потенціалу розвитку транснаціоналізації, розмір

ринку, привабливість фінансового сектору, рівень торговельної форми інтернаціоналізації:

$$I_{ITPE} = \frac{\overline{GDP} + \overline{IR} + \overline{EV} + \overline{LG} + \overline{P}}{5}, \quad (3.1)$$

де I_{ITPE} – Інтегрований показник потенціалу транснаціоналізації країни;

\overline{GDP} – стандартизована середня обсягу ВВП на душу населення за ППП;

\overline{IR} – стандартизована середня реальної процентної ставки;

\overline{EV} – стандартизована середня частки експорту товарів та послуг у ВВП країни;

\overline{LG} – стандартизована середня вартості робочої сили;

\overline{P} – стандартизована середня чисельності населення країни.

Стандартизація змінних дає нам можливість отримати результати, які будуть належати інтервалу від 0 (мінімальне значення) до 1 (максимальне значення), що спрощує задачу їх інтерпретації.

Запропонований алгоритм оцінки та розрахунку показника потенціалу транснаціоналізації галузей промисловості було використано в оцінці відповідних показників країн Південно-Східної Європи. Результати розрахунку подано на рисунку 3.2. Розрахунки було проведено по країнах-нових членах ЄС, країнах-кандидатах та країнах Східного партнерства.

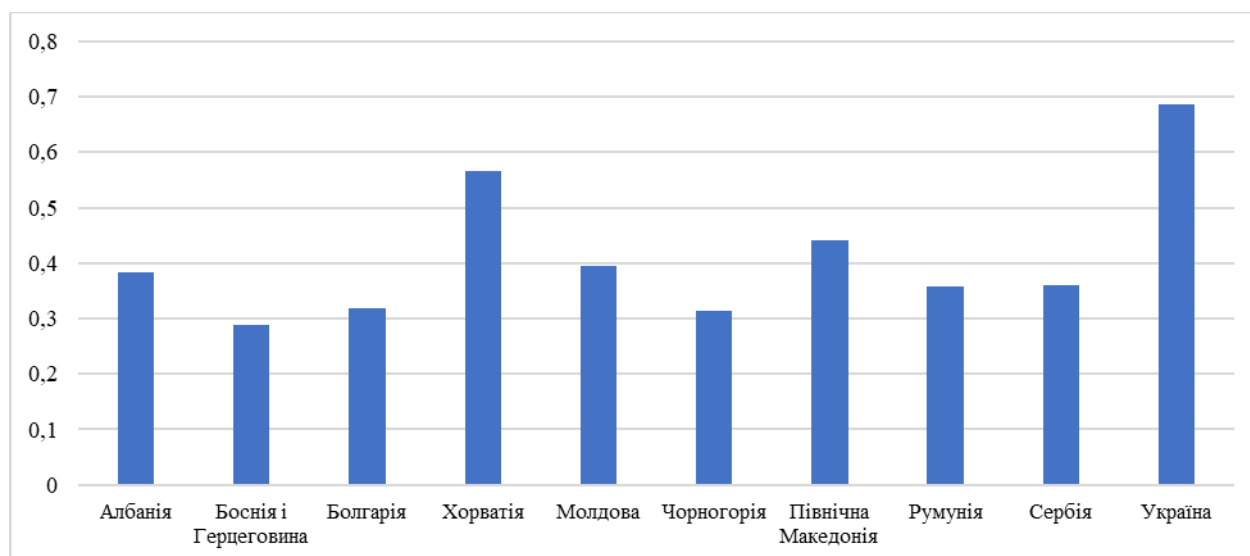


Рис. 3.2. Результати розрахунку інтегрованого показника потенціалу транснаціоналізації країн Південно-Східної Європи (розраховано автором)

Отже, провідні позиції за запропонованим показником мають Україна та Хорватія (0,686 та 0,566 в. о. відповідно), що обумовлено такими чинниками: ВВП на душу населення, реальна процентна ставка, що відображає реальну вартість коштів для позичальника та реальна дохідність позикодавця або інвестора; по Україні – також показниками, які найбільше вплинули на Інтегрований показник потенціалу транснаціоналізації, стали реальна процентна ставка та обсяг ринку (стандартизована середня чисельності населення країни) [168, 169].

Зіставлення отриманих значень індексу потенціалу транснаціоналізації країн Південно-Східної Європи з фактичним даними, які характеризують міжнародну інвестиційну активність в цих країнах (рис. 3.3–3.4), дає нам можливість побудови матриці класифікації країн ПСС за наявністю та використанням потенціалу транснаціоналізації (рис. 3.5).



Рис. 3.3. ППІ на душу населення по країнах ПСС у 2019 р., млн дол. [129]

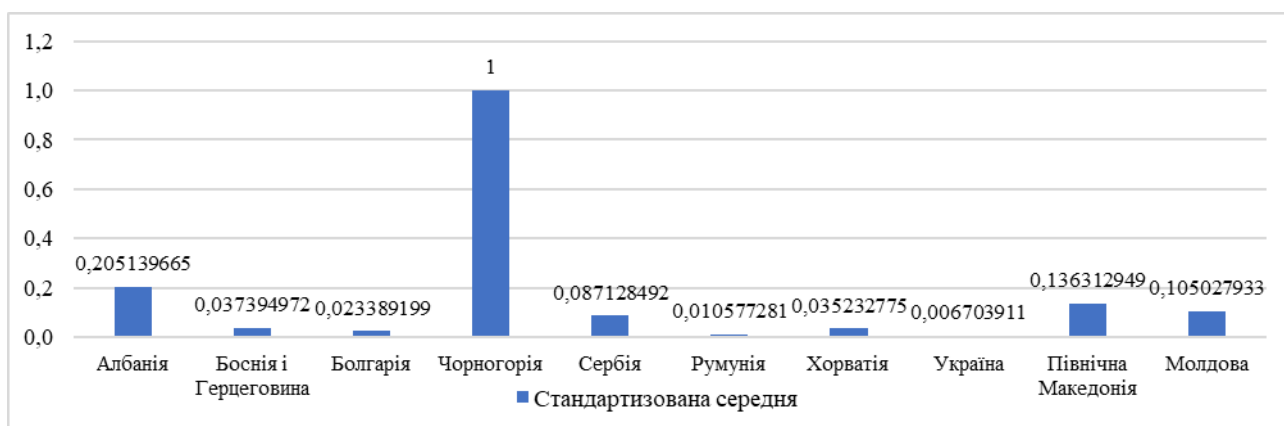


Рис. 3.4. Стандартизована величина ППІ на душу населення за методом найбільшої середньої, 2019 р.

Матриця являє собою розподіл країн, за якими проводилася оцінка на чотири квадранта: «Країни, які мають транснаціональний характер бізнесу вищий за рівень потенціалу», «Країни-лідери за транснаціональним характером бізнесу», «Країни-«аутсайдери» транснаціоналізації бізнесу», «Країни, які мають транснаціоналізацію бізнесу нижчу за рівень потенціалу».

Фактична зарубіжна інвестиційна активність

*Фактичне залучення
інвестиційних інвестицій*

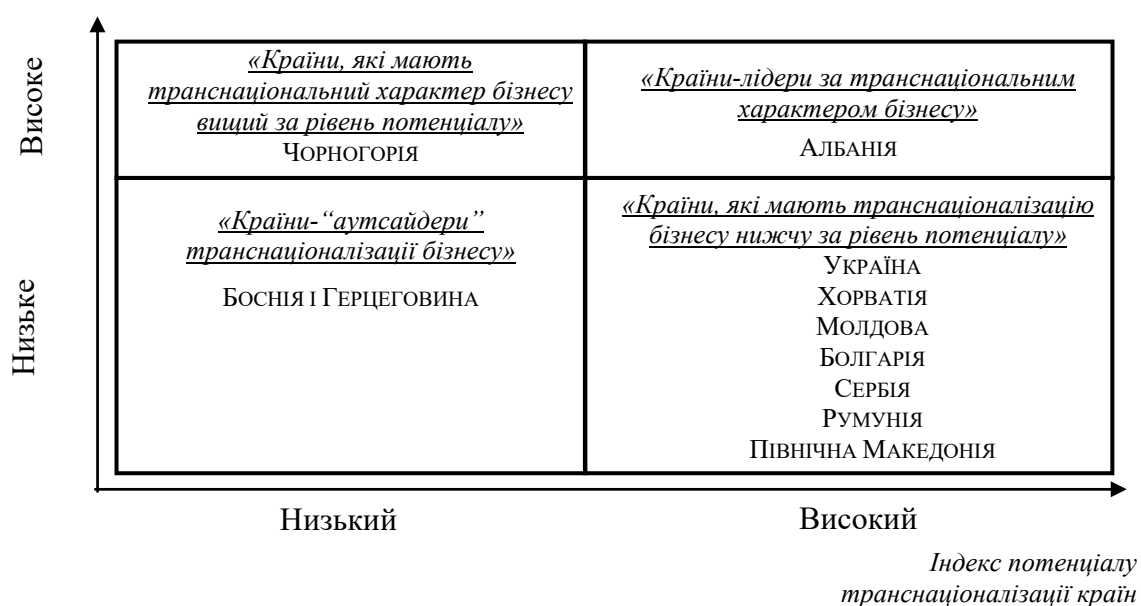


Рис. 3.5. Матриця класифікації країн ПСЄ за наявністю та використанням потенціалу транснаціоналізації (розроблено автором)

Отже, проведений аналіз дає можливість констатувати, що рівень фактичного припливу ПІІ в Чорногорію вищий за рівень її потенціалу транснаціоналізації. Фактичні дані про приплив ПІІ щодо рівня ВВП дає можливість класифікувати Албанію як країну-лідера за транснаціональним характером бізнесу. Фактичні дані про приплив ПІІ в Боснію і Герцеговину підтверджують отриману нею характеристику за показником потенціалу транснаціоналізації як «країни-«аутсайдера» транснаціоналізації». Всі інші досліджувані країни потрапили в категорію країн з недооціненим інвестиційним потенціалом у залученні прямих іноземних інвестицій, тобто потенціалу транснаціоналізації (внутрішньокраїнної).

Вагомими чинниками, що впливають на реалізацію потенціалу транснаціоналізації країн, є інвестиційні країнні ризики (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Рейтинги країн ПСЄ у 2020 році

	S&P	Moody's	Fitch
Албанія	B+	B1	
Боснія і Герцеговина	B (positive)	B3	B (positive)
Болгарія	BBB (positive)	Baa2 (positive)	BBB (positive)
Північна Македонія	BB-		BB+
Хорватія	BBB-	Ba2 (positive)	BBB-
Румунія	BBB- (negative)	Baa3	BBB- (negative)
Сербія	BB+ (positive)	Ba3 (positive)	BB+
Молдова		B3	
Чорногорія	B+	B1	
Україна	B	Caa1 (positive)	B (positive)

Як демонструють дані, представлені в таблиці 3.1, найбільш позитивними та стабільними за оцінками трьох провідних рейтингових агенцій світу S&P, Moody's та Fitch є рейтинги Болгарії.

Серед найважливіших факторів ризику, які стримують інвестиційний розвиток економік країн ПСЄ, зокрема Болгарії, можна назвати такі:

- політична корупція;
- неефективне державне управління;
- зниження рівня припливу прямих іноземних інвестицій.

Негативні наслідки зростаючої корупції на економічне відновлення Болгарії місять в собі таке:

- Європейські партнери Болгарії втрачають довіру. Сумніви щодо Болгарії вже спонукало Європейський Союз утримувати кошти на розвиток в кількох випадках. Економічні наслідки затримки із фінансуванням, ймовірно, стануть очевидними лише в довгостроковій перспективі. Проте Болгарія втратила можливість залучити додаткові ресурси під час кризи і поліпшити свою інфраструктуру.

- Високий рівень корупції може негативно відбитися на зусиллях нового правоцентристського уряду по здійсненню реформ, спрямованих на стабілізацію економіки і поліпшення бізнес-середовища.

- Корупція робить ведення бізнесу в країні більш дорогим, завдає шкоди вільній конкуренції і зміцнює позиції «непродуктивних підприємців», а не тих, хто насправді щось виробляють. Це призведе до того, що умови ведення бізнесу погіршаться, особливо для малих і середніх підприємств, які мають бути основою економіки і можуть відігравати провідну роль у посткризовому відновленні країни.

Ще один дуже важливий аспект корупції в Болгарії – підкуп голосів і виборчі порушення. Вибори, особливо місцеві, були затьмарені широко поширеною фальсифікацією. Це часто спотворює справжню волю виборців і дає змогу системі маніпулювати людьми, які мають на меті ділові інтереси. Ця тенденція призводить до крайньої втрати довіри виборців до політичної системи і серйозно погіршує демократичний імідж країни серед своїх міжнародних партнерів. Якщо владі не вдасться впоратися з цією проблемою за допомогою законодавчих змін і більш суворого контролю, втрата довіри всередині країни і за кордоном може мати згубні наслідки для демократичного й економічного розвитку Болгарії.

Ризик нестабільності в новому уряді меншості також може стримувати відновлення Болгарії. Така нестабільність, безумовно, блокує проходження необхідних реформ. Новий кабінет має кілька варіантів політики для прискорення виходу з кризи, але всі вони потребують стабільної парламентської підтримки:

- 1) реформування основних секторів, що фінансуються державою, зокрема охорони здоров'я, освіти і пенсійної системи, поряд із податковою системою і державними фінансами;

- 2) здійснення заходів щодо вирішення проблем, які посилюють заклопотаність в ЄС, наприклад, необхідність незалежної судової системи, що гарантує прозоре використання фондів ЄС, боротьбу з корупцією і припинення величезних конфліктів інтересів всередині виконавчої влади;

3) здійснення термінових антикризових заходів щодо запобігання погіршенню фінансового стану Болгарії і стимулювання відродження економіки.

Стабільний і постійно зростаючий потік іноземних інвестицій в Болгарію і в попередні роки був одним з основних факторів, що сприяв економічному зростанню.

Болгарські підприємства досі не є незалежними, сильними або досить розвиненими, щоб підтримати економіку країни, що робить проблематичним отримання іноземних кредитів. Зниження прямих інвестицій, у поєднанні з висновками інвесторів, які вже знаходяться в Болгарії, можуть серйозно гальмувати економічне відновлення країни.

3.2. Моделювання механізмів розвитку синергії регіональної економічної інтеграції та стратегії залучення прямих іноземних інвестицій

Оскільки протягом останніх двох десятиліть були демонтовані бар'єри для транскордонної торгівлі та інвестицій, світова конкуренція за залучення транснаціональних фірм посилилася. Інвестори історично були залучені до ЄС через великий розмір ринку, високий ступінь стабільності та кваліфікованості робочої сили. До кризи ЄС був місцем призначення майже половини світових потоків ПІІ.

Глобальні потоки ПІІ в Європу впали на 53 % після фінансової кризи, ПІІ в США впали лише на 36 %, а ПІІ в країни БРІК впали на 6 %. В Європі вплив кризи був особливо серйозним для країн, які перебувають під жорсткими заходами (наприклад, скорочення державних витрат, збільшення податкових надходжень, щоб зменшити дефіцит і уникнути боргової кризи).

Важливим драйвером зміни глобальних потоків ПІІ є відкриття нових ринків збуту з високим економічним зростанням, легким регулюванням та більш активним використанням державної допомоги, ніж ЄС. Низькі перспективи зростання роблять Європу менш привабливим місцем для ПІІ, ніж

США або країни БРІК, і Brexit додає до картини непередбачуваності та нестабільності. Отже, відновлення своєї позиції як основного одержувача глобальних ПІІ потребуватиме нової політики на рівні ЄС, національного та регіонального рівнів.

Єдиний ринок ЄС відкриває доступ до 500 мільйонів споживачів із високим доходом і тому є величезним фактором залучення неєвропейських фірм. Політика ЄС, яка полегшує фірмам утверджуватися в Європі і робити бізнес через кордони, стимулюватиме ПІІ як зсередини, так і за межами Європи. Зокрема, політики ЄС могли б підвищити привабливість усіх європейських регіонів, реалізуючи такі ініціативи на рівні ЄС, як:

- зміцнення єдиного ринку. Ініціативи щодо зміцнення Єдиного ринку можуть охоплювати цифровий єдиний ринок, енергетичний союз та союз ринків капіталу, як описано в Плані Юнкера. З погляду вдосконалення цифрового єдиного ринку, підвищення прозорості та стандартизації правил захисту споживачів та даних може бути шляхом вперед, це стосується і поліпшення умов для транскордонного ліцензування та передачі авторських прав;

- забезпечення політичної, регуляторної та юридичної передбачуваності. ПІІ переважно охоплює великі інвестиції в основні фонди (наприклад, у будівлі, виробничі заводи та обладнання), і тому інвестори чутливі до будь-яких факторів, які викликають ризик для їхніх інвестицій. Стабільне політичне, регуляторне та правове середовище може знизити ризик ПІІ в Європі (особливо через Brexit). Для транскордонних інвестицій неєвропейських фірм захист від інвесторів, забезпечених інвестиційними договорами ЄС, може бути особливо важливим;

- інтеграція Європи з іншими країнами світу. Транспортна політика ЄС, яка покращує доступність до та з Європи, дасть фірмам, розміщеним у Європі, кращі можливості для оптимізації своїх глобальних мереж, що зробить Європу більш привабливою для неєвропейських фірм, які знаходяться в Європі. Крім того, доступність до зовнішніх ринків, забезпечена торговельними угодами ЄС,

робить Європу більш привабливим місцем для транснаціональних фірм з глобальними операторами та клієнтськими базами. Ці ініціативи також роблять більш привабливими європейські фірми, що розширюються в Європі та обслуговують зовнішні ринки завдяки експорту;

- підтримка сталого зростання. Політика ЄС може підтримати створення робочих місць, конкурентоспроможність бізнесу, економічне зростання, сталий розвиток і поліпшити якість життя громадян. Такі ініціативи містять політику згуртованості та ініціативи для підвищення конкурентоспроможності, як-от дослідження та інновації, освіта та навчання, транс'європейські мережі, соціальна політика, економічна інтеграція та супровідна політика. Стале зростання по всій Європі зробить Європу загалом більш привабливою для фірм, які шукають нові можливості для бізнесу за кордоном.

На додаток до вищесказаного, аналіз внутрішньоєвропейських ПП показує, що наступні ініціативи можуть допомогти стимулювати транскордонні інвестиції в межах Європи:

- Удосконалення гармонізації нормативних актів у сфері послуг. Розбіжність у національних нормативних актах створює бар'єри для ПП. На основі емпіричного аналізу двосторонніх потоків ПП по країнах ОЕСР, Дж. Фурньє виявив [172], що послуги є однією зі сфер, де розбіжності в нормативних актах мають найбільше значення. Незначний прогрес у зниженні транскордонних бар'єрів у сфері послуг був досягнутий відповідно до Директиви про послуги від 2006 року. Однак, як зазначає Business Europe [173] у своєму переліку пріоритетів для зміцнення внутрішнього ринку, багато бар'єрів зумовлені «різноманітним тлумаченням та застосуванням».

- Підвищення мобільності робочої сили через кордони. Мобільність робочої сили через кордони все ще залишається обмеженою. Business Europe [173] припускає, що мобільність робочої сили може бути підвищена за допомогою підвищення професійної кваліфікації. На думку ОЕСР, частина проблеми з погляду визнання професійної кваліфікації полягає в повільному прийнятті рішень. Запровадження правила *silence-is-consent* у сферах без

серйозних проблем безпеки або навколишнього середовища може допомогти збільшити мобільність робочої сили [174].

- Скорочення конкретного регулювання країни. Регуляторна неоднорідність між країнами залишається бар'єром для транскордонних ПП, що збільшує як витрати, так і ризики інвестування за кордон. Як заявив Фурньє [172], «кожне регулювання дійсно може викликати специфіку країни і процедури, з якими місцеві фірми більш знайомі», що стане відносною перешкодою для іноземних фірм. Справді, ОЕСР вважає [174], що 77 % фірм на рівні ЄС повідомляють, що «відсутність передбачуваності та стабільності законодавства залишається важливою перешкодою для їхньої діяльності». Крім того, Business Europe [173] зазначає, що «усунення перешкод часто вимагає не нового законодавства ЄС, а більш послідовного застосування або уточнення наявних правил».

- Збільшення мобільності капіталу. Наявність капіталу є необхідністю для транскордонних інвестицій. ОЕСР також вважає, що зниження регуляторних бар'єрів, розширення бази інвесторів та поглиблення фінансової інтеграції можуть стимулювати транскордонні інвестиції, особливо з боку малого та середнього бізнесу (МСБ). Крім того, ОЕСР зазначає, що допоміжні інструменти для відповідності МСБ джерелам фінансування можуть бути способом зменшення бар'єрів для руху капіталу [174].

- Зміцнення цифрового єдиного ринку. Стимулюючи розвиток інноваційних ідей, діджиталізація та інформаційно-комунікаційні технології є основними драйверами зростання продуктивності в зрілих економіках [174]. Business Europe вказує на два основних аспекти вдосконалення цифрового єдиного ринку [173]. По-перше, правила захисту прав споживачів та даних ринках мають бути прозорими та стандартизованими. По-друге, рекомендується краще транскордонне ліцензування та передача через національні кордони авторських прав.

Є кілька передумов на національному рівні, які важливі для будь-якого регіону для залучення і підтримки іноземних інвестицій та зміцнення потенціалу

транснаціоналізації країн. Ці фактори включають основи (попит, якість установ, концентрацію іноземних фірм і глобальних міст), на які важко вплинути політикам у короткостроковій перспективі, а також змінні політики (податкові ставки, рівень заробітної плати, фізична інфраструктура, людський капітал, кластери і вартість місця розташування), які можуть бути змінені легше.

Національні політики можуть підвищити привабливість усіх регіонів країн, реалізуючи такі ініціативи:

- Забезпечення ефективної співпраці між різними рівнями державного управління. Для привабливості країни важливі якісні інституції (наприклад, стабільна політика, юридична визначеність, чіткі терміни, низька корупція та умови, що підтримують особисту безпеку). З погляду просування ПП важливо, щоб спритність регіонального підрозділу не була скомпрометована незрозумілими термінами і правилами на національному рівні, а також дублюванням відповідальності на різних рівнях управління. Кейси показують, що різні «єдині вікна» для нових інвесторів виявилися особливо цінними в місцях з менш ефективним адмініструванням і кількома рівнями державного управління.

- Забезпечення гнучкості та інтеграції ринку праці. Гнучкість на ринку праці дає важливий стимул для фірм винаймати нових працівників, особливо в бізнесі з високим ризиком, в часи кризи та для нових стартапів. Гнучке трудове законодавство, яке дає можливість компаніям масштабуватися, висвітлюється як в данських, так і в ірландських кейсах як драйвери ПП і стартапів. Додаткові ініціативи щодо підвищення доступності міських центрів із суміжних сільських територій можуть підвищити мобільність та запобігти вузьким місцям на ринку праці. Такі ініціативи також зменшать регіональні диспропорції, оскільки пільги поширюються на інші місця у функціональному регіоні.

- Впровадження та застосування ефективної політики конкуренції. Забезпечення конкурентної політики та однакове ставлення до іноземних та вітчизняних фірм забезпечують рівне ігрове поле, що знижує ризик для іноземних фірм створити бізнес у регіоні. Це важливо в більшості типів

регіонів, і тому конкурентна політика може отримати вигоду від ефективного застосування органами конкуренції на національному рівні.

Проведене дослідження дає можливість визначити набір ініціатив на регіональному рівні, які можуть стимулювати приплив ПІІ:

- Зміцнення наявних кластерів або створення нових кластерів навколо сильних сторін. Ініціативи зі створення сильних галузевих кластерів можуть бути способом забезпечення стійкого регіонального зростання, особливо для менш розвинених регіонів, де місцевий ринок є менш привабливим, а також у виробничих (особливо технологічно-інтенсивних) секторах. Залежно від характеру конкретного регіону та промисловості, такі ініціативи можуть містити державні R&D, співпрацю між університетами та приватними фірмами, а також різні освітні програми. Сильні кластери також можуть принести користь місцевому МСБ та стимулювати підприємництво, що призводить до стійкості та зростання в регіоні. Однак, щоб служити магнітом для іноземних інвесторів, важливий високий рівень зрілості агломерації. Особливо ефективним буде підхід до побудови кластерів, який враховує сильні сторони та гармонізує кластери з наявними стратегіями регіонального розвитку.

- Забезпечення конкурентної бази навичок. Існування сильної бази навичок в регіоні є важливою передумовою для отримання вигоди від дифузії знань та залучення ПІІ. Наприклад, високий рівень вищої освіти є особливо сильним драйвером для ПІІ у міських, столичних та інших мегаполісах, а також у більш розвинених регіонах. Крім того, регіони з високим рівнем інновацій залучають більше ПІІ.

- Залучення іноземних талантів. Регіони з поєднанням достатку робочої сили і високим рівнем кваліфікації приваблюють більше ПІІ, і постійні припливи ПІІ, отже, вимагають багатого пулу кваліфікованої робочої сили. Освітня політика та ініціативи щодо збільшення пропозиції робочої сили можуть підтримати це, але багато країн і регіонів також мають ініціативи щодо залучення іноземних талантів і розширення пулу кваліфікованої робочої сили. Такі класичні фактори, як доступне житло, міжнародні школи, інформація та

діяльність, доступні іноземними мовами, сильні галузеві кластери, підтримують залучення іноземних талантів, але приклади також показують, що економічні фактори (наприклад, податкові пільги та премії заробітної плати) також відіграють певну роль у залученні професіоналів високого рівня. Часто потрібні більш цілеспрямовані ініціативи, як-от інвестиції в багате культурне середовище та прискорена процедура аплікації для висококваліфікованих мігрантів або мігрантів із знаннями.

- Інвестування у доступність. Багато неєвропейських інвесторів дивляться на Єдиний європейський ринок загалом або на великі території в Європі (наприклад, Північ і Південь) як кінцевий ринок. Доступність з погляду транспортування вантажів є важливою для регіонів, які брендують себе як виробничі та транспортні вузли в інші регіони та країни. Розвинена фізична інфраструктура для перевезення вантажів вважається особливо важливою для виробничих фірм, водночас хороша доступність для людей є важливішою для фірм у сферах послуг. Інвестиції у фізичну інфраструктуру окупаються швидше у менш вигідних регіонах, наприклад, коли такі інвестиції забезпечують доступ до більш розвинених ринків, а також у столичних регіонах, де затори можуть створити вузькі місця для подальшого економічного зростання. У столичних регіонах важлива доступність з погляду мобільності людей (наприклад, авіаслужба). Цифрова доступність стає все більш важливою.

- Стимулювання інтернаціоналізації та таргетування регіонального брендингу. Регіони, в яких вже є велика кількість іноземних компаній, найімовірніше, залучать ще більше ПП, особливо з тих самих країн, які вже є країнами походження ПП. Це особливо важливо для менш розвинених регіонів (наприклад, сільських регіонів і менш розвинених регіонів). Орієнтація на заходи із просування інвестицій для партнерів, де вже налагоджені двосторонні відносини, може бути ефективним способом використання ресурсів просування ПП в цих регіонах, і такі ініціативи можуть бути скоординовані на національному рівні в малих країнах. Крім того, міжнародні заходи в ключових стратегічних секторах можуть допомогти зміцнити наявні кластери. Нарешті,

оскільки англійська мова є основною діловою мовою в операціях з ПП поза межами ЄС, високий рівень та використання англійської мови стимулюватимуть приплив ПП.

Загалом можна зазначити, що менше ПП надходить до менш розвинених регіонів та країн Європи, як-от країни Південно-Східної Європи, і що дифузії, зазвичай менше пов'язані з такими регіонами. Спеціальні ініціативи необхідні для залучення більшої кількості іноземних фірм, забезпечення розширення наявних іноземних фірм і збільшення дифузій.

Сила галузевих кластерів і концентрація ПП особливо важливі для країн та регіонів, що є менш розвиненими. Відомі кейси показують, що розвиток галузевих екосистем вимагає залучення низки державних відомств до покращення бізнес-середовища, а також спільних ініціатив на рівні фірм, які об'єднують різні когорти компаній та дослідницькі спільноти. Тому ініціативи щодо покращення інституційної якості та забезпечення ефективної співпраці між різними верствами державного управління є особливо важливими для країн із меншими перевагами.

Регіони та країни, яким дозволено використовувати фінансові інвестиційні стимули за правилами ЄС щодо державної допомоги, частіше приймають неєвропейські фірми, ніж країни, де стимули заборонені. Отже, використання таких запальних стимулів може бути стимулом для країн із низькою присутністю іноземних фірм, щоб почати будувати потенціал транснаціоналізації. Проте приклади показують, що стимули для інвесторів зазвичай сприймаються як «вишенька зверху» і не можуть компенсувати непривабливий інвестиційний клімат.

Цей висновок вказує на те, що стимули для інвесторів повинні використовуватися вибірково та мають узгоджуватися з іншими ініціативами в основі підходу до залучення ПП та регіонального зростання. Крім того, важливість кластерів для менш вигідних країн і регіонів говорить про те, що стимули, спрямовані на зміцнення наявних кластерів або створення нових кластерів навколо регіональних сильних сторін, будуть особливо корисними. Однак, незалежно від

того, чи використовуються пільги, чи ні, важливо, щоб вони були пристосовані до локального контексту, і щоб стимули не дискримінували місцеві фірми.

Загалом політика згуртованості може відігравати певну роль, і така політика може бути використана для [175]:

- Зміцнення галузевих кластерів навколо наявних сильних сторін, наприклад, використовуючи платформу смарт-спеціалізації, щоб допомогти регіональним та національним акторам розробити та впровадити розумні стратегії спеціалізації (можливо, які охоплюють стратегію брендингу та інтернаціоналізації).

- Підвищення пропускної спроможності місцевих фірм (наприклад, шляхом надання індивідуального навчання або пакетів R&D) та побудови адміністративної спроможності в державному управлінні (наприклад, шляхом підтримки реформи установ (систем та структур) та допомоги персоналу установ).

- Покращена інтеграція іноземних компаній в регіональні ланцюжки створення вартості, наприклад, сприяючи співпраці та зміцненню бізнес-мереж у різних регіонах.

- Покращений доступ до сусідніх ринків, наприклад, інвестуючи в інфраструктуру, яка покращує зв'язок регіону з більш розвиненими регіонами.

- Використання стимулів для фінансових інвестицій вибірково, бажано для підсилення впливу розумної стратегії спеціалізації для регіонів та країн.

Тимчасом як традиційна увага стратегій просування ПІІ на створення робочих місць переважає, більше уваги має приділятися внеску іноземних фірм в економічний розвиток країн і конкурентоспроможність місцевих фірм. Ініціативи щодо збільшення позитивного ефекту від ПІІ мають містити:

- Інтеграцію іноземних фірм у місцеву економіку для оптимізації дифузії знань. Рамки співпраці між різними національними економічними суб'єктами можуть сприяти інноваціям та розширювати регіональні ланцюжки створення вартості. Крім того, події, які об'єднують людей із різних секторів та різних типів бізнесу, можуть полегшити обмін знаннями та впровадження нових технологій, продуктів та послуг.

- Підтримка створеним іноземним фірмам. З огляду на те, що нові робочі місця та інвестиції в багатьох випадках випливають із розширення іноземних фірм, розташованих у країні, підтримка є ключовим інгредієнтом у сприйнятті країни більш привабливою. Забезпечення максимальної вигоди від ПІІ для країни та побудова сильного країнного «бренду» вимагають постійного контакту з ТНК, навіть після того, як вони добре зарекомендували себе в країні. Це стимулюватиме розширення наявних фірм та посилить сигнальний ефект від ПІІ. З огляду на те, що рішення про розширення та перенесення виробництва не завжди приймається місцевою управлінською командою, має бути тісний діалог після входу іноземної компанії із командою управління топ-рівня.

- На М&As припадає понад 70 % загального припливу ПІІ до Європи. М&As мають прямий позитивний вплив на економічний розвиток в європейських країнах, тому важливо, щоб іноземні фірми зростали і продовжували підтримувати робочі місця і після старту.

Європейське розмаїття, де країни мають різні територіальні особливості, можливості та потреби, вимагає виходу за межі стратегії «один розмір підходить всім» для залучення ПІІ. Поєднання привабливого інвестиційного клімату, створеного ЄС, національної та регіональної політики та застосування унікальних стратегій «найкращих практик», що відповідає територіальному контексту, стимулювало приплив ПІІ в успішні країни. Важливо зазначити, що саме країни мають вкласти ці елементи у власний контекст і додати відповідні аспекти просування ПІІ, які відповідають конкретним характеристикам країни. Отже, базовий підхід до залучення ПІІ відповідає підходу Smart Specialisation [176], запровадженому Європейською Комісією для регіонів. Намагаючись повторити успіхи інших країн, політики мають ретельно розглянути відомі територіальні фактори і конкретні сильні та слабкі сторони країн.

Цінність залучення прямих іноземних інвестицій від внутрішньоєвропейських та позаєвропейських ТНК полягає в тому, які ефекти вони створюють для місцевих фірм і підприємств. Отже, першим елементом підходу до просування ПІІ є картографування економічної структури,

порівняльних переваг, а також драйверів зростання та обмеження в країні. Метою мапінгу є визначення потреб, які будуть варіюватися залежно від країн. Створення робочих місць може бути ключовою потребою в одній країні, тимчасом як в іншій – зростання кваліфікованих трудових обмежень. Капітал може обмежити зростання приватних фірм в одній країні, водночас відсутність підприємництва обмежує кількість фірм в іншій. Картографування може бути використане для розробки стратегії національного та регіонального розвитку з особливостями, які можуть стимулювати економічний розвиток країн та регіонів. Деякі з потреб є специфічними для регіону, тимчасом інші потреби є більш загально національними. Тому важливо, щоб стратегія регіонального розвитку спиралася і узгоджувалася з національними стратегіями.

Другим елементом є картографування привабливості регіонів країни для ПІІ. Розуміння драйверів ПІІ в різних секторах, типах ПІІ та територіальних контекстах полегшує політикам розробку високоефективних ініціатив із просування ПІІ, а зіставлення регіонів щодо цих драйверів ПІІ допоможе розкрити потенціал. Драйвери ПІІ можуть формуватися на рівні ЄС, на національному та регіональному рівнях. Відображення сильних і слабких сторін, а також виявлення потенціалу ПІІ можуть бути використані для розробки стратегії просування ПІІ з конкретними нюансами, які можуть стимулювати збільшення припливу ПІІ в країну.

Третій елемент – оптимізація вигод від припливу ПІІ шляхом використання синергії між потребами регіону та можливостями, притаманними припливу ПІІ у регіон. Синергія від залучення зацікавлених сторін до розробки політики може зробити країни більш привабливими для іноземних компаній та їх подальшого розширення, що дасть можливість підтримувати ще більше робочих місць.

Ці елементи політики розвитку потенціалу транснаціоналізації країн проілюстровані на дорожній карті на рисунку 3.6, де політикам рекомендується шукати ініціативи, які підтримують як реалізацію стратегії регіонального розвитку, так і промо-стратегію ПІІ. Необхідно зазначити, що ефективність

певних ініціатив в деяких випадках залежить від реалізації інших ініціатив. Наприклад, інвестиції в інфраструктуру, які покращують фізичну доступність регіонів, насамперед залучають іноземні компанії, які шукають шляхи оптимізації своїх ланцюжків створення вартості, якщо одночасно впроваджуються ініціативи щодо зміцнення ланцюжків створення вартості в регіоні, впорядкування прикордонних процедур та скорочення бюрократичних процедури і здійснюється ефективна боротьба з корупцією на рівні країни.

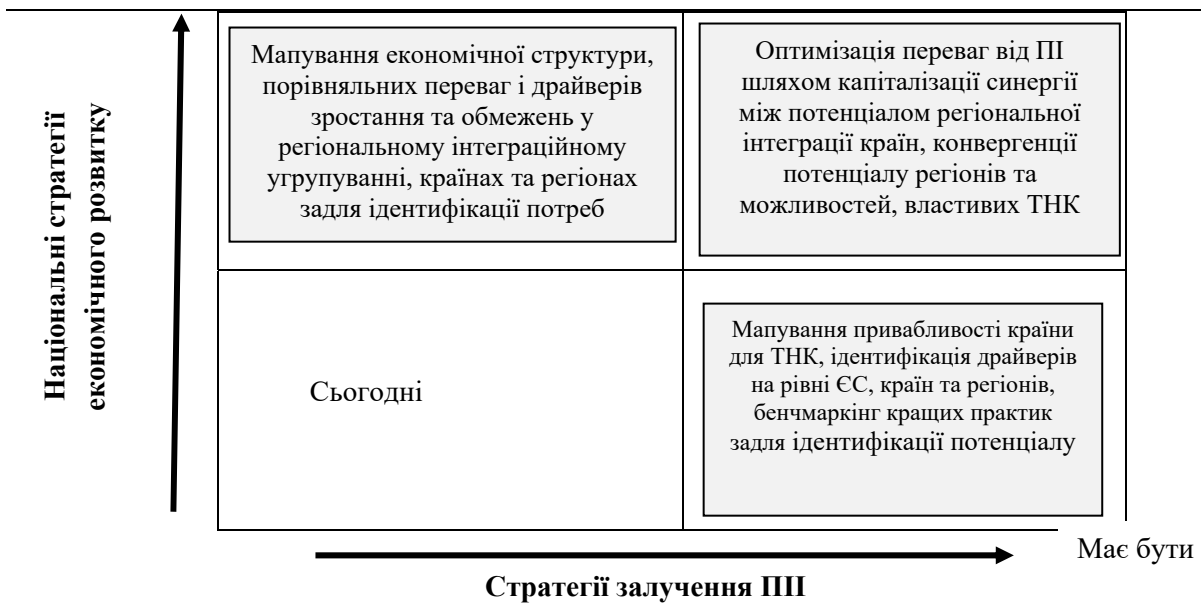


Рис. 3.6. Мапування синергії потенціалу регіональної інтеграції та політики, спрямованої на зростання інвестиційної привабливості країн

«Сьогодні» – це нинішня ситуація, водночас «Має бути» відображає очікувану ситуацію після того, як будуть реалізовані нові ініціативи.

ІІІ мають потенціал створювати нові робочі місця безпосередньо в іноземних фірмах, збільшувати виробництво і стимулювати економічний розвиток. ТНК здебільшого збільшують попит на продукцію місцевих постачальників і підтримують сталий розвиток країни. Іноземні фірми також мають технічні, операційні та управлінські знання, до яких можуть підключитися місцеві фірми і у такий спосіб підвищити їх продуктивність. Це

пояснює, чому європейські країни, як і інші країни світу, докладають значних зусиль для залучення ТНК.

Очевидно, що всі країни можуть реалізовувати ініціативи, які допоможуть реалізувати їх потенціал, але також очевидно і те, що немає стратегії «один розмір підходить всім» для залучення ПІІ. Насамперед це поєднання привабливого інвестиційного клімату, створеного в ЄС, національної та регіональної політики і застосування унікальних «найкращих практик» у територіальному контексті, які стимулювали приплив ПІІ в успішні регіони. Завдяки правильній структурі політики та підходу до просування ПІІ, їх приплив у країни Південно-Східної Європи дасть позитивний ефект підтримки фінансової стабільності країн, сприятиме їх економічному розвитку та підвищенню добробуту суспільства.

3.3. Стратегічні пріоритети міжнародної інтеграції України та країн Південно-Східної Європи

Поява незалежної України істотно змінила ситуацію не тільки в регіоні, але і загалом у Європі: Захід, із розпадом СРСР і появою незалежних країн, поступово прийшов до усвідомлення незвичної для нього реальності. Зб. Бжезинський, який задовго до «перебудови» спрогнозував крах комунізму, назвав появу незалежної України «однією з трьох найбільших геополітичних подій ХХ століття». Першою такою подією, на думку Зб. Бжезинського, був розпад у 1918 р. Австро-Угорської імперії, другою – поділ Європи у 1945 р. на два блоки. Появу України як незалежної держави, за словами Зб. Бжезинського, «можна вважати третьою такою подією, оскільки вона ознаменувала кінець Російської імперії, що більш значуще, ніж кінець комуністичного СРСР, бо це – кінець останньої імперії у Європі. Крім того, розвал Російської імперії був передумовою для самої ж Росії як для держави-нації стати демократичною

державою, відповідно, поява незалежної України є не тільки «важливим геополітичним явищем, а й явищем філософським» [177].

Однак певні стереотипи й упередження все ще присутні у свідомості багатьох зарубіжних політиків, «... долучених до стабільності як абсолюту і схильних сприймати самі кардинальні зміни у світі лише як тимчасове відхилення від звичайного стану речей» [177]. Проте необхідно погодитися з тими західними експертами, які стверджують, що політичний курс України буде впливати на геополітику майбутньої Європи і залишиться визначальним чинником у формуванні майбутньої архітектури європейської безпеки. Зокрема, С. Ларабі вказав: «... розвиток України матиме критичний вплив на формування розвитку європейської системи безпеки після закінчення ери «холодної війни», а Зб. Бжезинський деталізував цю тезу: «... без України Росія перестане бути європейською імперією. Проте, якщо Росія відновить контроль за Україною, вона придбає потенціал, щоб знову стати могутньою імперською державою» [177]. Саме на такому історико-політичному фундаменті на пострадянському просторі й відбуваються інтеграційно-дезінтеграційні як політичні, так і економічні процеси. У контексті проблематики міжрегіональної співпраці сьогодні особливу увагу експертів привертають:

1) Концепція Євросоюзу щодо відносин із «новими сусідами» – документи самітів Європейської Ради у Салоніках – 19–20 червня 2003 р. і у Брюсселі – 16–17 жовтня 2004 р. [178];

2) Послання Єврокомісії з упровадження нових інструментів взаємин [179];

3) Резолюція Європарламенту по комунікації Європейської комісії «Ширша Європа» [180].

Однак, не зважаючи на те, що визнання й вітання європейського вибору України стало звичайною для Європейського Союзу політичною риторикою, українське експертне співтовариство відзначає, що концепція не містить чітких положень щодо членства у ЄС «нових сусідів», а тому її розробка має розцінюватися як спроба уникнути субрегіональної уніфікації.

Правовою основою відносин України з ЄС у форматі Європейської політики сусідства є Угода про партнерство і співробітництво, що підписана у 1994 р. і набула чинності у 1998 р. Однак ця Угода спочатку не повною мірою відповідала інтересам України, бо не фіксувала перспективи членства і містила ті самі умови з неєвропейськими країнами, тобто державами, що не мають формально-правових юридичних підстав для інтеграції. Із цієї причини з ініціативи Польщі та Швеції у травні 2008 р. була анонсована нова програма ЄС – «Східне партнерство».

Європейський Союз зацікавлений у належному державному управлінні, економічному розвитку та стабільності країн на своїх східних кордонах, водночас країни Східної Європи і Південного Кавказу прагнуть зміцнити свої відносини з ЄС. Політика Євросоюзу щодо них має бути ініціативною й однозначною: ЄС підтримує ці країни у їх прагненні наблизитися до Європейського Союзу, надаючи допомогу для проведення необхідних реформ у форматі особливого східного напрямку Європейської політики сусідства. Пропозицією Комісії щодо Східного партнерства є покрокові зміни у відносинах між ЄС і такими країнами, як Вірменія, Азербайджан, Білорусь, Грузія, Молдова та Україна, а партнерство передбачає певні вигоди в таких сферах:

- реструктуризація енергосистем країн із метою збільшення ефективності виробництва енергії та зниження залежності від імпорту енергоносіїв із Росії;
- виконання програм розвитку малих міст – вирішення проблем великих підприємств;
- розробка програми «флагманської» приватизації та модернізації промислових підприємств;
- створення зони вільної торгівлі з країнами ЄС.

Водночас вкрай важливо, щоб програми Східного партнерства не були орієнтовані тільки на урядові установи і не здійснювалися за допомогою тільки централізованих джерел – повноправними учасниками ініціативи Східне партнерство мають стати й незалежні неурядові організації. Східне партнерство має містити континуально-безперервне політичне послання Європейського

Союзу про солідарність, готовність надати країнам додаткову відчутну підтримку у проведенні демократичних, орієнтованих на ринкову економіку реформ і у зміцненні їх державності та територіальної цілісності. Очевидно, що це сприятливо позначиться на безпеці і процвітанні країн-партнерів і континенту загалом. Східне партнерство (СП) має реалізовуватися поряд зі стратегічним партнерством ЄС і Росії, тим більше що Європейська політика сусідства вже посприяла зближенню Європейського Союзу та сусідніх країн. Основним принципом має бути принесення максимально можливої вигоди для громадян кожної з країн-учасниць, зважаючи на політичну й економічну ситуацію, а також рівень реформ у відповідних країнах.

Істотним аспектом Східного партнерства має стати зобов'язання Європейського Союзу супроводжувати в індивідуальному порядку спроби проведення реформ. Важливо, щоб усі країни ЄС брали участь у Партнерстві. Крім того, велике значення мають активні парламентські контакти та обмін досвідом. Східне партнерство має базуватися на спільних зобов'язаннях щодо верховенства права, належного державного управління, поваги прав людини та захисту меншин, а також на принципах ринкової економіки та сталого розвитку. Рівень прагнень у взаєминах Європейського Союзу і Східних партнерів має залежати від того рівня, у якому відображені ці цінності в національній практиці та політиці. Через те, що об'єднана участь має велике значення, обидві сторони Східного партнерства матимуть свій спектр обов'язків, і тільки за умови наявності великого політичного ентузіазму Східне партнерство досягне своєї мети – політичного об'єднання й економічної інтеграції. Для досягнення цих цілей необхідно працювати як в односторонньому, так і багатосторонньому порядку:

1. Двосторонній порядок співпраці буде проводитися між ЄС і кожною із країн-партнерів, щоб в інтересах обох сторін сприяти стабільності і процвітання. Сюди планується віднести:

тісне співробітництво щодо забезпечення енергетичної безпеки країн-партнерів та Європейського Союзу;

підтримки економічної та соціальної політики для усунення нерівності в кожній із країн-партнерів, адже багатостороннє співробітництво забезпечить формат для роботи із загальними проблемами;

економічну інтеграцію та конвергенцію.

2. Багатостороння співпраця буде реалізовуватися шляхом створення провідних ініціатив, які мають підтримувати цілі Східного партнерства і фінансуватися за рахунок міжнародних, включно з приватним сектором, фінансових інститутів.

Східне партнерство передбачає значний перегляд політичної участі, зокрема імплементації договору про асоційоване членство, масштабну інтеграцію в економіку Євросоюзу, спрощений режим в'їзду на територію ЄС для громадян, які відповідають вимогам безпеки, підвищення рівня енергетичної безпеки й більш активну фінансову допомогу. Для проведення реформ країнами-партнерами ЄС пропонує більш інтенсивну і послідовну допомогу у форматі нової Комплексної програми створення організаційної інфраструктури і нового багатостороннього напрямку, який об'єднає партнерів для роботи зі спільними проблемами. Внаслідок обговорення зі Східними партнерами Комісія пропонує більш активно реалізовувати двосторонні відносини і створити нову багатосторонню структуру для взаємодії, основними напрямками співробітництва якої є:

укладення нових договорів про співробітництво, що охоплюють договори про створення широких універсальних зон вільної торгівлі з тими країнами, які хочуть і можуть відповідати далекосяжним зобов'язанням ЄС у цьому напрямі;

створення універсальних програм фінансування ЄС для поліпшення адміністративного функціонування країн-партнерів;

інтеграція в економіку ЄС, що містить зобов'язання щодо зближення;

заохочення партнерів до створення мережі вільної торгівлі, яка згодом могла б перерости в Економічне співтовариство сусідства;

завершення «пактів про мобільність і безпеку», що дозволяють законний в'їзд на територію Європейського Союзу, водночас підвищують рівень

боротьби проти корупції, організованої злочинності та нелегальної імміграції. У цих пактах також розглядатимуться поліпшення систем захисту біженців відповідно до стандартів ЄС і установа структур об'єднаного прикордонного контролю, а кінцевою метою ставиться введення безвізового режиму для всіх країн-партнерів;

надання можливості мобільності робочої сили з перспективою відкриття ринків праці Європейського Союзу;

підвищення рівня енергетичної безпеки країн Європейського Союзу і Східних партнерів.

Комісія пропонує заснувати п'ять ініціатив, які б займалися питаннями багатостороннього співробітництва, успіх яких залежатиме від зацікавленості партнерів та фінансування з боку Євросоюзу. Комісія пропонує такі ініціативи:

1) програма об'єднаного прикордонного контролю – відповідно до стандартів ЄС попередня вимога для забезпечення поліпшення ситуації мобільності людей;

2) схема кредитування малого та середнього бізнесу – малі та середні підприємства отримають зовнішній стимул для зростання та створення більшої кількості робочих місць завдяки технічній підтримці, допомозі фінансових посередників, венчурному капіталу та позикам;

3) програма підтримки регіональних ринків енергії, раціонального використання енергії та використання відновлюваних джерел енергії – відповідна регулююча діяльність структури та механізмів фінансування;

4) створення південного енергетичного коридору – ключовий інфраструктурний проект, необхідний для диверсифікації джерел постачання енергії у ЄС і країни-партнери;

5) співпраця з питань запобігання, готовності до природних і техногенних катастроф та відповідальності за їх наслідки, що підвищить ефективність боротьби зі стихійними лихами і створить умови для співпраці як між Європейським Союзом та країнами-партнерами, так і між самими країнами.

Східне партнерство також має співпрацювати з іншими регіональними і двосторонніми проектами, зокрема могли б використовуватися досягнення Центральноєвропейської ініціативи. Організація з питань розвитку демократії та економіки висунула низку ініціатив, що стосуються торгівлі, транспорту та енергетики. Крім цього, СП сприятиме реалізації багатосторонніх договорів із питань охорони навколишнього середовища. Передбачається спільна діяльність з питань Чорного моря – регіональний проект співробітництва, у якому беруть участь п'ять східних країн, задіяних у ЄПС, а також Туреччина.

У галузевих програмах Європейського Союзу, як-от ТРАСЕКА (комунікації) та ІНОГЕЙТ – транспортування нафти і газу до Європи (енергія), які підтримують Ініціативу Баку, задіяні як учасниці Європейської політики сусідства, так і інші партнери. Ці програми здійснюють проекти, які сприяють зближенню ЄС та Східної Європи і займаються питаннями зближення й енергетичної безпеки, тому між тематичними платформами і цими програмами має існувати міцний зв'язок. Східне партнерство також допоможе узгоджувати роботу своїх учасників у межах співробітництва з питань Південно-Східної Європи, зокрема у сфері транспортної, енергетичної та екологічної політики, боротьби з міжнародною злочинністю і нелегальною міграцією.

Структура, запропонована для організації Східного партнерства, проста: один раз на два роки передбачені зустрічі глав держав або урядів 27 країн ЄС та країн-партнерів Східного партнерства, на яких будуть формуватися напрями діяльності Товариства. На щорічних весняних зустрічах міністрів закордонних справ розглядаються результати і розробляються більш детальні політичні рекомендації. І, як мінімум, двічі на рік зустрічаються чиновники, які займаються проведенням реформ у відповідних сферах. Ці зустрічі під керівництвом Комісії проходять у форматі чотирьох тематичних платформ:

- 1) демократія, відповідальне управління та стабільність;
- 2) економічна інтеграція і конвергенція із секторними елементами політики;
- 3) енергетична безпека;

4) особистісні комунікації.

16 вересня 2014 р. Верховна Рада України та Європейський Парламент синхронно ратифікували Угоду про асоціацію між Україною та ЄС [181].

Поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі Україна–ЄС (ЗВТ) є невід’ємною складовою Угоди про асоціацію і передбачає лібералізацію торгівлі як товарами, так і послугами, а також лібералізацію руху капіталів та, до певної міри, – руху робочої сили [182].

Частина Угоди, яка стосується створення ЗВТ, охоплює такі основні сфери:

- торгівля товарами, зокрема і технічні бар’єри в торгівлі;
- інструменти торговельного захисту;
- санітарні та фітосанітарні заходи;
- сприяння торгівлі та співробітництво в митній сфері;
- адміністративне співробітництво в митній сфері;
- правила походження товарів;
- торговельні відносини в енергетичній сфері;
- послуги, заснування компаній та інвестиції;
- визнання кваліфікації;
- рух капіталів та платежів;
- конкурентна політика (антимонопольні заходи та державна допомога);
- права інтелектуальної власності, зокрема і географічні зазначення;
- державні закупівлі;
- торгівля та сталий розвиток;
- транспарентність;
- врегулювання суперечок [181].

Як зазначалося у п 1.3., гравітаційні моделі торгівлі є одним з найважливіших засобів емпіричного аналізу міжнародних та міжрегіональних торгових, інвестиційних, міграційних потоків. Вихідною точкою для появи таких моделей послужила аналогія із Законом всесвітнього тяжіння Ньютона, який говорить, що сила гравітаційного тяжіння F між двома фізичними тілами

прямо пропорційна масам цих тіл, m_1 і m_2 , і обернено пропорційна квадрату відстані d між ними:

$$F = G \frac{m_1 \cdot m_2}{r^2}, \quad (3.1)$$

де G – гравітаційна константа. Взявши рівняння (3.1) за основу, Ян Тінберген, фізик за освітою і майбутній нобелівський лауреат з економіки, постулював існування зв'язку між вартісними обсягом експорту з країни i в країну j (x_{ij}), економічними розмірами експортера і імпортера (y_i і y_j) і витратами торгівлі між країнами (t_{ij}) виду

$$x_{ij} = k \frac{y_i^\alpha \cdot y_j^\beta}{t_{ij}^\gamma} \quad (3.2)$$

де $\alpha > 0$, $\beta > 0$, $\gamma > 0$ [183]. Ця залежність отримала назву гравітаційного рівняння міжнародної торгівлі. У своїй роботі Тінберген оцінив модель (3.2) в логарифмічній формі методом найменших квадратів, використовуючи як запобіжний економічний розмір ВВП країни, як заходи витрат торгівлі – відстань між країнами, фіктивні змінні наявності спільного кордону і членства в торгових союзах. Сучасні дослідники як альтернативні заходи розміру також використовують чисельність населення, площу країни, ВВП на душу населення, а до детермінант торгових витрат відносять такі фактори, як митні тарифи, транспортні витрати, членство у валютних і торговельних союзах, волатильність обмінного курсу, політичні союзи, контрактні витрати, географічні змінні. Відзначимо, що моделі гравітаційного типу активно використовуються і за межами торгової проблематики: для аналізу міграції трудових ресурсів, прямих іноземних та портфельних інвестицій тощо.

Розглянемо один із різновидів гравітаційної моделі, яка дає змогу порівняти «привабливість» у різних країнах та пояснити географічний розподіл ПШ, запропоновану у роботі [184]. В модель включені такі фактори: відносний факторний вклад (endowments), індекс схожості країн за розміром, географічна відстань між країнами-партнерами та міра економічного простору між двома країнами, задана сумою двох ВВП.

У загальному вигляді гравітаційна модель ПІІ має вигляд:

$$\ln Y_{ij} = \alpha + \beta_1 SUMGDP_{ij} + \beta_2 SIMSIZE_{ij} + \beta_3 RELENDOW_{ij} + \beta_4 DIST_{ij} + \sum \gamma_k D_{kij} + \varepsilon_{ij}, \quad (3.3)$$

де змінні мають такі визначення:

Y_{ij} – вартість ПІІ або експорту з країни i до країни j ;

$$SUMGDP_{ij} = \ln(GDP_i + GDP_j)$$

$$SIMSIZE_{ij} = \ln \left[1 - \left(\frac{GDP_i}{GDP_i + GDP_j} \right)^2 - \left(\frac{GDP_j}{GDP_i + GDP_j} \right)^2 \right]$$

$$RELENDOW_{ij} = \left(\ln \frac{GDP_i}{Pop_i} - \ln \frac{GDP_j}{Pop_j} \right)$$

$DISTANCE_{ij}$ – це відносна відстань між країнами i та j .

У цьому економетричному дослідженні прямих іноземних інвестицій на основі гравітаційного рівняння об'єкт представлений у вигляді просторової вибірки, тобто даними за певний період, де одиницею спостереження є пара країн. Гравітаційну модель побудуємо для аналізу ПІІ з країн ЄС в Україну за просторовими даними 2019 та 2013 років.

Оскільки в моделі буде розглядатися ПІІ з країн ЄС в Україну, то для нашого випадку відносна відстань – це логарифм фактичної відстані, поділений на середню відстань України до її партнерів, зважених частками останніх у світовому ВВП. Ця корекція заважає гравітаційній моделі давати необ'єктивні результати: зменшення для віддалених країн і збільшення для країн, що знаходяться поблизу.

Очікується, що змінна «економічного простору» ($SUMGDP$) матиме позитивний вплив як на ПІІ. Індекс схожості розмірів ($SIMSIZE$) приймає значення між $-\infty$ (тобто логарифм числа близький до нуля) у разі ідеальної несхожості та $-0,69$ (логарифм близько 0,5) для ідеальної подібності.

Оцінювання моделі проводилося в ПІІ EViews. На першому етапі побудуємо гравітаційну модель для даних 2019 року.

Кореляційний аналіз показав, що фактори моделі слабо корельовані між собою і не дають ефекту мультиколінеарності (рис. 3.7).

View	Proc	Object	Print	Name	Freeze	Sample	Sheet	Stats	Spec	
Correlation										
	SUMGDP		SIMSIZE		RELENDOW		DISTANCE			
SUMGDP	1.000000	-0.395917	0.317442		0.167052				^	
SIMSIZE	-0.395917	1.000000	-0.203334		-0.292781					
RELENDOW	0.317442	-0.203334	1.000000		0.421883					
DISTANCE	0.167052	-0.292781	0.421883		1.000000					

Рис. 3.7. Кореляційна матриця факторів моделі за даними 2019 року

Оцінене рівняння має такий вигляд (рис. 3.8):

$$\ln Y_{ij} = -10.003 + 1.014\text{SUMGDP}_{ij} - 1.345\text{SIMSIZE}_{ij} + 1.427\text{RELENDOW}_{ij} - 35.033\text{DISTANCE}_{ij}$$

View	Proc	Object	Print	Name	Freeze	Estimate	Forecast	Stats	Resids
Estimation Command:									
=====									
LS LNFDI SUMGDP SIMSIZE RELENDOW DISTANCE C									
Estimation Equation:									
=====									
LNFDI = C(1)*SUMGDP + C(2)*SIMSIZE + C(3)*RELENDOW + C(4)*DISTANCE + C(5)									
Substituted Coefficients:									
=====									
LNFDI = 1.01398445124*SUMGDP - 1.34508494241*SIMSIZE + 1.42749325046*RELENDOW - 35.0332991314*DISTANCE - 10.0030178935									

Рис. 3.8. Оцінене рівняння гравітаційної моделі за даними 2019 року

Результати регресійного аналізу показують, що коефіцієнт детермінації $R^2 = 0.623$ (рис. 3.9). Це означає, що 62.3 % дисперсії вартості ПП з країни i до України пояснюється змінними моделі, а 37.7 % – іншими змінними, що не увійшли до моделі. Всі змінні моделі статистично значущі, оскільки для них виконується $p\text{-value} < 0.05$, сама модель також значуща за критерієм Фішера, оскільки $\text{Prob}(F\text{-statistic}) = 0.000109 < 0.05$.

View	Proc	Object	Print	Name	Freeze	Estimate	Forecast	Stats	Resids	
Dependent Variable: LNFDI										
Method: Least Squares										
Sample: 1 28										
Included observations: 28										
Variable		Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.					
SUMGDP		1.013984	0.412287	2.459413	0.0219					
SIMSIZE		-1.345085	0.525011	-2.562011	0.0174					
RELENDOW		1.427493	0.472958	3.018225	0.0061					
DISTANCE		-35.03330	10.34773	-3.385602	0.0025					
C		-10.00302	11.65357	-0.858365	0.3995					
R-squared		0.623161	Mean dependent var	5.086487						
Adjusted R-squared		0.557624	S.D. dependent var	2.002063						
S.E. of regression		1.331599	Akaike info criterion	3.571071						
Sum squared resid		40.78260	Schwarz criterion	3.808965						
Log likelihood		-44.99499	Hannan-Quinn criter.	3.643797						
F-statistic		9.508515	Durbin-Watson stat	1.659625						
Prob(F-statistic)		0.000109								

Рис. 3.9. Результати регресійного аналізу за даними 2019 року

Графіки емпіричних даних та прогнозованих також підтверджують якість побудованої моделі (рис. 3.10).

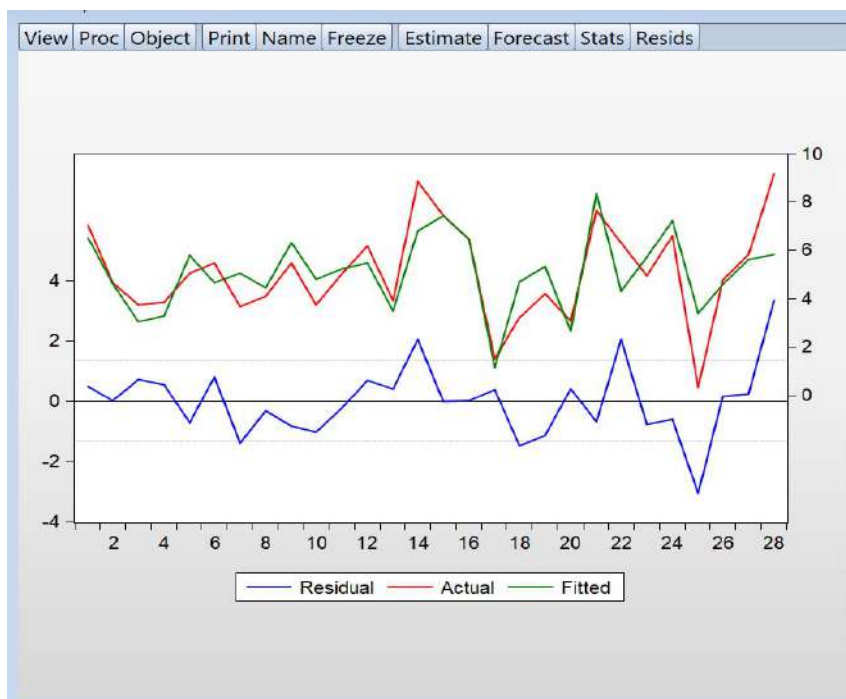


Рис. 3.10. Графіки даних та залишків моделі за даними 2019 року

Для перевірки залишків на нормальність розподілу скористаємося статистикою Жака–Бера (рис. 3.11).

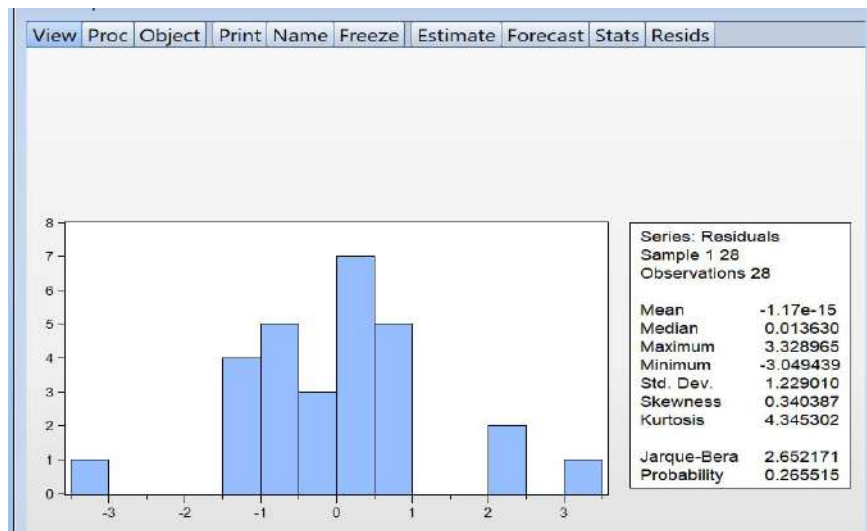


Рис. 3.11. Гістограма залишків рівняння множинної регресії за даними 2019 року

Як випливає з наведеного рисунка, $P=0,2655 > 0,05$. Це дозволяє не відкидати гіпотезу про нормальний розподіл залишків, тобто розподіл помилок моделі несуттєво відрізняється від нормального.

Перевіримо залишки на наявність автокореляції. Для цього використаємо (рис. 3.8) значення статистики Дарбіна–Уотсона:

$$DW = 1,6596.$$

За таблицею значення статистик Дарбіна–Уотсона d_L і d_U та за 5 %-го рівня значущості визначасмо точки для $m = 4$, $n = 28$:

$$d_L = 1,10, d_U = 1,75.$$

Оскільки $d_L = 1,10 < DW = 1,6596 < d_U = 1,75$, то нульова гіпотеза про відсутність автокореляції не може бути ні прийнята, ні відхилена.

Перевіримо наявність автокореляції, використовуючи LM-тест. Тест заснований на такій ідеї: якщо є кореляція між сусідніми спостереженнями, то природно очікувати, що в рівнянні

$$e_t = \rho_1 \cdot e_{t-1} + \rho_2 \cdot e_{t-2} + v_t, \quad t = 1, \dots, n,$$

(де e_t – залишки регресії, отримані звичайним методом найменших квадратів), коефіцієнт ρ буде значно відрізнятися від нуля. Результати тесту представлені на рисунку 3.12.

View	Proc	Object	Print	Name	Freeze	Estimate	Forecast	Stats	Resids
Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:									
F-statistic	0.279743	Prob. F(2,21)	0.7588						
Obs*R-squared	0.726622	Prob. Chi-Square(2)	0.6954						
Test Equation:									
Dependent Variable: RESID									
Method: Least Squares									
Sample: 1 28									
Included observations: 28									
Presample missing value lagged residuals set to zero.									
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.					
SUMGDP	-0.000721	0.427241	-0.001688	0.9987					
SIMSIZE	0.096108	0.561808	0.171069	0.8658					
RELENDOW	0.004315	0.512731	0.008415	0.9934					
DISTANCE	1.450850	10.86253	0.133565	0.8950					
C	-0.530692	12.06638	-0.043981	0.9653					
RESID(-1)	0.047760	0.273005	0.174942	0.8628					
RESID(-2)	0.192168	0.265037	0.725060	0.4764					
R-squared	0.025951	Mean dependent var	-1.17E-15						
Adjusted R-squared	-0.252349	S.D. dependent var	1.229010						
S.E. of regression	1.375366	Akaike info criterion	3.687635						
Sum squared resid	39.72426	Schwarz criterion	4.020686						
Log likelihood	-44.62688	Hannan-Quinn criter.	3.789452						
F-statistic	0.093248	Durbin-Watson stat	1.552669						
Prob(F-statistic)	0.996349								

Рис.3.12. Результати LM-тесту на наявність автокореляції другого порядку за даними 2019 року

Результати LM-тесту говорять про відсутність у моделі автокореляції другого порядку. Орієнтуючись на значення Р-ймовірностей для коефіцієнтів лагів залишків у допоміжній моделі, які вказують на їхню значимість, бачимо, що в нашому випадку коефіцієнти при RESID(-1), RESID-2) є незначущим. F-статистика показує незначущість рівняння загалом, оскільки $P = 0,7588$, що значно більше 0,05. Це підтверджує відсутність автокореляції 2-го порядку.

Аналогічно отримаємо відсутність автокореляції 1-го порядку, використовуючи LM-тест, перевіряючи рівняння:

$$e_t = \rho \cdot e_{t-1} + v_t, \quad t = 1, \dots, n.$$

Результати тесту представлені на рисунку 3.13.

View	Proc	Object	Print	Name	Freeze	Estimate	Forecast	Stats	Resids
Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:									
<hr/>									
F-statistic		0.034518		Prob. F(1,22)		0.8543			
Obs*R-squared		0.043863		Prob. Chi-Square(1)		0.8341			
<hr/>									
Test Equation:									
Dependent Variable: RESID									
Method: Least Squares									
Sample: 1 28									
Included observations: 28									
Presample missing value lagged residuals set to zero.									
<hr/>									
	Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic		Prob.			
	SUMGDP	0.006116	0.422507	0.014476		0.9886			
	SIMSIZE	0.018480	0.545534	0.033874		0.9733			
	RELENDOW	-0.027466	0.505318	-0.054355		0.9571			
	DISTANCE	0.078828	10.58051	0.007450		0.9941			
	C	-0.114534	11.92210	-0.009607		0.9924			
	RESID(-1)	0.050168	0.270026	0.185790		0.8543			
<hr/>									
	R-squared	0.001567	Mean dependent var			-1.17E-15			
	Adjusted R-squared	-0.225350	S.D. dependent var			1.229010			
	S.E. of regression	1.360460	Akaike info criterion			3.640932			
	Sum squared resid	40.71871	Schwarz criterion			3.926404			
	Log likelihood	-44.97304	Hannan-Quinn criter.			3.728203			
	F-statistic	0.006904	Durbin-Watson stat			1.731850			
	Prob(F-statistic)	0.999986							
<hr/>									

Рис.3.13. Результати LM-тесту на наявність автокореляції першого порядку за даними 2019 року

Результати LM-тесту говорять про відсутність в моделі автокореляції першого порядку.

Тепер перевіримо наявність гетероскедастичності в моделі, використовуючи тест Бреуша–Пагана–Годфрі (рис. 3.14).

З рисунка 3.14 бачимо, що рівняння загалом не є статистично значущим, бо ймовірність прийняття нульової гіпотези $P = 0,9288 > 0,05$. Виходячи з проведеного тесту, можемо зробити висновок про відсутність в моделі гетероскедастичності.

View	Proc	Object	Print	Name	Freeze	Estimate	Forecast	Stats	Resids
Heteroskedasticity Test: Breusch-Pagan-Godfrey									
F-statistic	0.212440	Prob. F(4,23)	0.9288						
Obs*R-squared	0.997632	Prob. Chi-Square(4)	0.9102						
Scaled explained SS	1.125940	Prob. Chi-Square(4)	0.8901						
Test Equation:									
Dependent Variable: RESID^2									
Method: Least Squares									
Sample: 1 28									
Included observations: 28									
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.					
C	-3.404614	25.26138	-0.134775	0.8940					
SUMGDP	0.374575	0.893712	0.419123	0.6790					
SIMSIZE	0.348414	1.138064	0.306147	0.7622					
RELENDOW	-0.547598	1.025228	-0.534124	0.5984					
DISTANCE	-7.524314	22.43072	-0.335447	0.7403					
R-squared	0.035630	Mean dependent var	1.456521						
Adjusted R-squared	-0.132087	S.D. dependent var	2.712887						
S.E. of regression	2.886500	Akaike info criterion	5.118399						
Sum squared resid	191.6333	Schwarz criterion	5.356292						
Log likelihood	-66.65758	Hannan-Quinn criter.	5.191125						
F-statistic	0.212440	Durbin-Watson stat	1.750249						
Prob(F-statistic)	0.928846								

Рис. 3.14. Результати тесту Бреуша–Пагана–Годфрі на наявність гетероскедастичності за даними 2019 року

Отже, рівняння гравітаційної моделі має вигляд:

$$Y_{ij} = \frac{(\text{SUMGDP}_{ij})^{1.014} (\text{RELENDOW}_{ij})^{1.427}}{4.52639 \cdot 10^5 (\text{SIMSIZE}_{ij})^{1.345} (\text{DISTANCE}_{ij})^{35.033}}.$$

Степеневі показники в цьому рівнянні – це коефіцієнти регресії, що характеризують еластичність ПІІ за зазначеними факторами. Як можна побачити, коефіцієнти еластичності ПІІ за змінними SUMGDP, SIMSIZE та RELENDOW не набагато відрізняються від 1, але коефіцієнт за змінною SIMSIZE від’ємний. Це означає, що при збільшенні значень SUMGDP та RELENDOW на 1 %, результуюча змінна Y_{ij} в середньому зросте на 1,014 % та на 1,427 % відповідно. Якщо ж значення змінної SIMSIZE збільшиться на 1 %, то розмір ПІІ в середньому зменшиться на 1,345 %. Але ж коефіцієнт

еластичності змінної Y_{ij} за відносною відстанню $DISTANCE_{ij}$ – від’ємний і вже набагато більший за одиницю, тобто якщо така відстань збільшується на 1 %, то розмір ППІ в середньому зменшується на 35,033 %.

Аналогічно побудуємо гравітаційну модель ППІ за даними 2013 року. Кореляційний аналіз також показав, що фактори моделі слабо корельовані між собою і не дають ефекту мультиколінеарності (рис. 3.15).

View	Proc	Object	Print	Name	Freeze	Sample	Sheet	Stats	Spec		
Correlation											
	SUMGDP	SIMSIZ	RELENDOW	DISTANCE							
SUMGDP	1.000000	-0.386582	0.423047	0.091935							
SIMSIZ	-0.386582	1.000000	-0.359663	-0.312456							
RELENDOW	0.423047	-0.359663	1.000000	0.394328							
DISTANCE	0.091935	-0.312456	0.394328	1.000000							

Рис. 3.15. Кореляційна матриця факторів моделі за даними 2013 року

Оцінене рівняння має такий вигляд (рис. 3.16):

$$\ln Y_{ij} = -18.657 + 1.193 \text{SUMGDP}_{ij} - 1.861 \text{SIMSIZE}_{ij} + \\ + 0.85 \text{RELENDOW}_{ij} - 30.131 \text{DISTANCE}_{ij}$$

View	Proc	Object	Print	Name	Freeze	Estimate	Forecast	Stats	Resids
Estimation Command:									
=====									
LS LNFDI SUMGDP SIMSIZ RELENDOW DISTANCE C									
Estimation Equation:									
=====									
LNFDI = C(1)*SUMGDP + C(2)*SIMSIZ + C(3)*RELENDOW + C(4)*DISTANCE + C(5)									
Substituted Coefficients:									
=====									
LNFDI = 1.19329957979*SUMGDP - 1.18605085429*SIMSIZ + 0.84986883459*RELENDOW - 30.1305236978*DISTANCE - 18.6566282244									

Рис. 3.16. Оцінене рівняння гравітаційної моделі за даними 2013 року

Результати регресійного аналізу показують, що коефіцієнт детермінації $R^2 = 0.721$. Це означає, що 72.1 % дисперсії вартості ППІ з країни i до України пояснюється змінними моделі, а 27.9 % – іншими змінними, що не увійшли до моделі. Всі змінні моделі статистично значущі, оскільки для них виконується

$p\text{-value} < 0.05$, сама модель також значуща за критерієм Фішера, оскільки $\text{Prob}(F\text{-statistic}) = 0.00004 < 0.05$.

View	Proc	Object	Print	Name	Freeze	Estimate	Forecast	Stats	Resids
Dependent Variable: LNFDI Method: Least Squares									
Sample: 1 28 Included observations: 28									
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.					
SUMGDP	1.193300	0.290444	4.108533	0.0004					
SIMSIZ	-1.186051	0.495532	-2.393491	0.0252					
RELENDOW	0.849869	0.372849	2.279392	0.0322					
DISTANCE	-30.13052	11.28155	-2.670779	0.0137					
C	-18.65663	8.982953	-2.076893	0.0492					
R-squared	0.720936	Mean dependent var	5.486649						
Adjusted R-squared	0.672403	S.D. dependent var	2.045062						
S.E. of regression	1.170513	Akaike info criterion	3.313194						
Sum squared resid	31.51233	Schwarz criterion	3.551088						
Log likelihood	-41.38472	Hannan-Quinn criter.	3.385921						
F-statistic	14.85459	Durbin-Watson stat	1.552016						
Prob(F-statistic)	0.000004								

Рис. 3.17. Результати регресійного аналізу за даними 2013 року

Графіки емпіричних даних та прогнозованих значень також підтверджують якість побудованої моделі (рис. 3.18).



Рис. 3.18. Графіки даних та залишків моделі за даними 2013 року

Для перевірки залишків на нормальність розподілу скористаємося статистикою Жака–Бера (рис. 3.19).

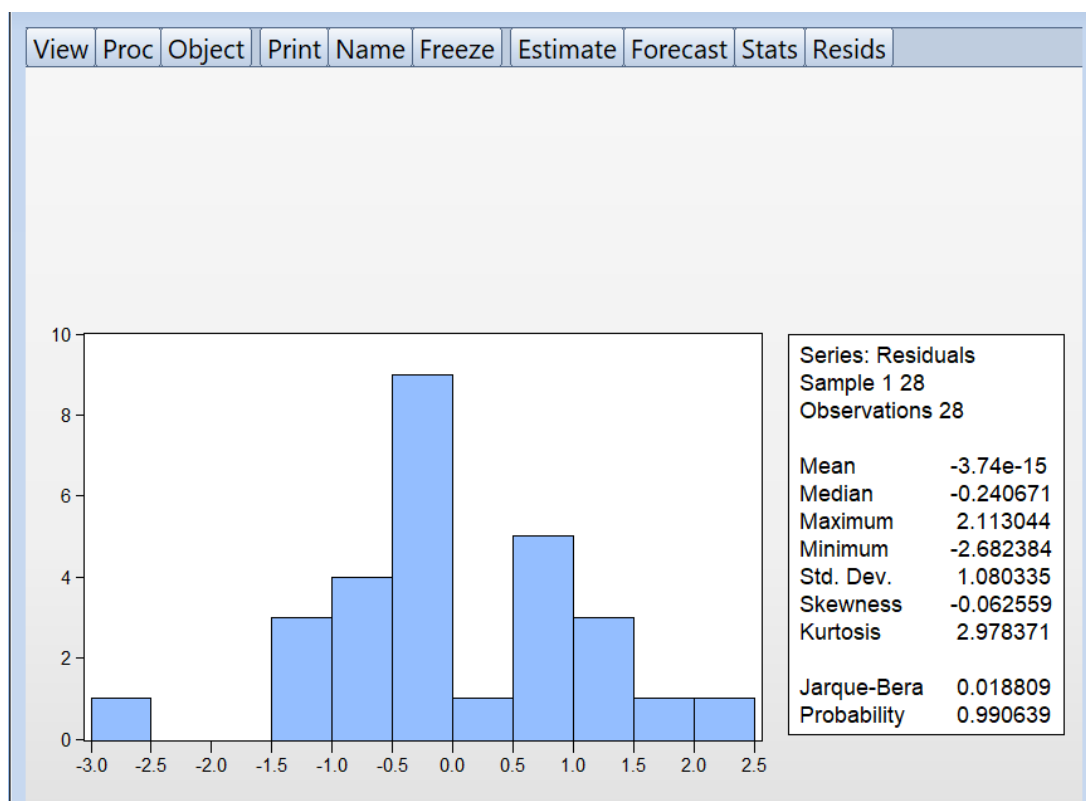


Рис. 3.19. Гістограма залишків рівняння множинної регресії за даними 2013 року

Як видно з наведеного рисунка, $P = 0,9906 > 0,05$. Це дозволяє не відкидати гіпотезу про нормальний розподіл залишків, тобто розподіл помилок моделі не суттєво відрізняється від нормального.

Перевіримо залишки на наявність автокореляції. Для цього використаємо (рис. 3.16) значення статистики Дарбіна–Уотсона:

$$DW = 1,55.$$

За таблицею значення статистик Дарбіна–Уотсона d_L і d_U та за 5 %-го рівня значущості визначаємо точки для $m = 4$, $n = 28$:

$$d_L = 1,10, \quad d_U = 1,75.$$

Оскільки $d_L = 1,10 < DW = 1,55 < d_U = 1,75$, то нульова гіпотеза про відсутність автокореляції не може бути ні прийнята, ні відхилена. Перевіримо наявність

автокореляції, використовуючи LM-тест. Результати тесту представлені на рисунку 3.20.

View	Proc	Object	Print	Name	Freeze	Estimate	Forecast	Stats	Resids
Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:									
<hr/>									
F-statistic	0.432674		Prob. F(2,21)		0.6544				
Obs*R-squared	1.108134		Prob. Chi-Square(2)		0.5746				
<hr/>									
Test Equation:									
Dependent Variable: RESID									
Method: Least Squares									
Sample: 1 28									
Included observations: 28									
Presample missing value lagged residuals set to zero.									
<hr/>									
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.					
<hr/>									
SUMGDP	0.028381	0.300691	0.094384	0.9257					
SIMSIZ	-0.086435	0.537621	-0.160774	0.8738					
RELENDOW	-0.125256	0.405418	-0.308956	0.7604					
DISTANCE	-1.449656	11.67861	-0.124129	0.9024					
C	-0.080451	9.236104	-0.008710	0.9931					
RESID(-1)	0.215027	0.242195	0.887825	0.3847					
RESID(-2)	-0.104603	0.240311	-0.435281	0.6678					
<hr/>									
R-squared	0.039576	Mean dependent var		-3.74E-15					
Adjusted R-squared	-0.234831	S.D. dependent var		1.080335					
S.E. of regression	1.200500	Akaike info criterion		3.415671					
Sum squared resid	30.26519	Schwarz criterion		3.748722					
Log likelihood	-40.81939	Hannan-Quinn criter.		3.517488					
F-statistic	0.144225	Durbin-Watson stat		1.992348					
Prob(F-statistic)	0.988258								

Рис. 3.20. Результати LM-тесту на наявність автокореляції другого порядку за даними 2013 року

Результати LM-тесту говорять про відсутність в моделі автокореляції другого порядку. Орієнтуючись на значення Р-ймовірностей для коефіцієнтів лагів залишків у допоміжній моделі, які вказують на їхню значимість, бачимо, що в нашому випадку коефіцієнти при RESID(-1), RESID(-2) є незначущим. F-статистика показує незначущість рівняння загалом, оскільки $P = 0,6544$, що значно більше 0,05. Це підтверджує відсутність автокореляції 2-го порядку.

Аналогічно отримаємо відсутність автокореляції 1-го порядку, використовуючи LM-тест. Результати тесту представлені на рисунку 3.21.

View	Proc	Object	Print	Name	Freeze	Estimate	Forecast	Stats	Resids
Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:									
F-statistic		0.701731	Prob. F(1,22)		0.4112				
Obs*R-squared		0.865506	Prob. Chi-Square(1)		0.3522				
Test Equation:									
Dependent Variable: RESID									
Method: Least Squares									
Sample: 1 28									
Included observations: 28									
Presample missing value lagged residuals set to zero.									
Variable		Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.				
SUMGDP		0.032696	0.294940	0.110855	0.9127				
SIMSIZ		-0.010311	0.498928	-0.020666	0.9837				
RELENDOW		-0.097170	0.392808	-0.247374	0.8069				
DISTANCE		-1.021052	11.42065	-0.089404	0.9296				
C		-0.311337	9.049407	-0.034404	0.9729				
RESID(-1)		0.195759	0.233688	0.837694	0.4112				
R-squared		0.030911	Mean dependent var		-3.74E-15				
Adjusted R-squared		-0.189337	S.D. dependent var		1.080335				
S.E. of regression		1.178178	Akaike info criterion		3.353224				
Sum squared resid		30.53826	Schwarz criterion		3.638697				
Log likelihood		-40.94514	Hannan-Quinn criter.		3.440496				
F-statistic		0.140346	Durbin-Watson stat		1.891620				
Prob(F-statistic)		0.980901							

Рис.3.21. Результати LM-тесту на наявність автокореляції першого порядку за даними 2013 року

Результати LM-тесту говорять про відсутність в моделі автокореляції першого порядку.

Тепер перевіримо наявність гетероскедастичності в моделі, використовуючи тест Бреуша–Пагана–Годфрі (рис. 3.22).

View	Proc	Object	Print	Name	Freeze	Estimate	Forecast	Stats	Resids	
Heteroskedasticity Test: Breusch-Pagan-Godfrey										
<hr/>										
F-statistic	0.092585		Prob. F(4,23)		0.9838					
Obs*R-squared	0.443705		Prob. Chi-Square(4)		0.9787					
Scaled explained SS	0.296150		Prob. Chi-Square(4)		0.9901					
<hr/>										
Test Equation:										
Dependent Variable: RESID^2										
Method: Least Squares										
Sample: 1 28										
Included observations: 28										
<hr/>										
Variable	Coefficient		Std. Error		t-Statistic		Prob.			
<hr/>										
C	0.357734		13.29737		0.026903		0.9788			
SUMGDP	0.088844		0.429941		0.206643		0.8381			
SIMSIZ	0.330150		0.733530		0.450084		0.6569			
RELENDOW	-0.048196		0.551924		-0.087323		0.9312			
DISTANCE	-2.982118		16.69995		-0.178570		0.8598			
<hr/>										
R-squared	0.015847		Mean dependent var		1.125440					
Adjusted R-squared	-0.155311		S.D. dependent var		1.612032					
S.E. of regression	1.732698		Akaike info criterion		4.097669					
Sum squared resid	69.05158		Schwarz criterion		4.335563					
Log likelihood	-52.36737		Hannan-Quinn criter.		4.170396					
F-statistic	0.092585		Durbin-Watson stat		2.202106					
Prob(F-statistic)	0.983844									
<hr/>										

Рис.3.22. Результати тесту Бреуша–Пагана–Годфрі на наявність гетероскедастичності за даними 2013 року

З рисунка 3.19 бачимо, що рівняння загалом не є статистично значущим, бо ймовірність прийняття нульової гіпотези $P = 0,9838 > 0,05$. Виходячи з проведеного тесту, можемо зробити висновок про відсутність в моделі гетероскедастичності.

Отже, рівняння гравітаційної моделі має вигляд:

$$Y_{ij} = \frac{(\text{SUMGDP}_{ij})^{1.933} (\text{RELENDOW}_{ij})^{0.85}}{7.895299 \cdot 10^9 (\text{SIMSIZE}_{ij})^{1.186} (\text{DISTANCE}_{ij})^{30.131}}.$$

Результати побудованої моделі показали, що коефіцієнти еластичності ПІІ за змінними SUMGDP, SIMSIZE та RELENDOW у рівнянні 2013 року також не набагато відрізняються від 1, і коефіцієнт за змінною SIMSIZE від'ємний, як і в рівнянні 2019 року. Тобто при збільшенні значень SUMGDP та RELENDOW на

1 %, результуюча змінна Y_{ij} в середньому зростає на 1,933 % та на 0,85 % відповідно. Якщо ж значення змінної SIMSIZE збільшиться на 1 %, то розмір ПП в середньому зменшиться на 1,186 %. Як і в рівнянні 2019 року, коефіцієнт еластичності змінної Y_{ij} за відносною відстанню DISTANCE від'ємний і вже набагато більший за одиницю, тобто якщо така відстань збільшується на 1 %, то розмір ПП в середньому зменшується на 30,131 %.

Таблиця 3.2

Результати аналізу

Коефіцієнт еластичності	2013	2019
SUMGDP	1.933	1.014
SIMSIZE	-1.186	-1.345
RELENDOW	0.85	1.427
DISTANCE	-30.131	-35.033

Аналіз зовнішньополітичного курсу України вказує на постійні спроби створення діючого, розширеного регіонального співробітництва. Водночас необхідно зазначити, що держави регіону прагнуть до рівноправного, взаємовигідного партнерства з урахуванням національних інтересів кожної країни. Субрегіональна стабільність – це здатність міжнародної структури створити такі обмеження для функціонування регіональних елементів, за яких жоден із них не здатний змінити основні структурні характеристики, а в ситуації, коли він усе ж таки вирішить це зробити, система буде здатною компенсувати ці дії завдяки внутрішнім ресурсам кожного з регіонів.

Такий підхід до субрегіональної стабільності дає змогу:

по-перше, установити її структурний зміст;

по-друге, пов'язати з поведінкою окремих держав суміжних регіонів.

Структурні параметри значною мірою обумовлюють перебіг стабілізуючих і дестабілізуючих процесів у системі міжнародних відносин у їх субрегіональному вимірі. Характерним для неї є плюралізм засобів досягнення стабільності і водночас – численні джерела дестабілізації. Наслідком цього є сприйняття стабільності постбіполярної системи як її здатності регулювати міжнародні конфлікти. Ця здатність пов'язана з параметрами системи:

полярністю і гетерогенністю і, отже, «забезпечення стабільності системи має враховувати як розподіл силових можливостей самої системи, так і мотивацію окремих її елементів».

Одним із виявів оптимуму є рівновага, знаходження якої на практиці потребує значних зусиль зі зближення позицій опонентів хоча б у розумінні суті конфлікту, – стабільність є поєднанням справедливих «правил гри» – додержання норм і принципів демократії та прав людини – та оптимальних стратегій її учасників. Уже сьогодні можна чітко окреслити умови, на додаток до вже подоланих західними сусідами України, які недавно стали членами НАТО і ЄС, це:

- забезпечення регіональної стабільності та безпеки;
- активна демократизація регіону;
- розвиток регіонального співробітництва й інтеграції;
- високий рівень прикордонного контролю, включно з нелегальною міграцією.

Практика європейського регіонального співробітництва показує, що воно може бути ефективною відповіддю на виклики, які стоять перед регіонами, і забезпечити регіональну стабільність. Залучення України до такої форми співпраці слугуватиме потужним каталізатором реформ і сприятиме більш високому рівню інтеграції у світову економічну систему. Як стверджує Х. Булл: «... субрегіоналізм стимулює виникнення механізмів позитивної взаємозалежності й більшої довіри і розуміння» [185], у такий спосіб не тільки допомагаючи вирішенню наявних проблем напруженості та безпеки, але й запобігаючи виникненню нових викликів і загроз. Проте було б помилкою недооцінювати суперечливий характер субрегіонального співробітництва, тому вже сьогодні можна виділити фактори, що як перешкоджають, так і сприяють субрегіональному співробітництву. До негативних належать фактори, які умовно можна розділити на два блоки:

по-перше, у регіоні, до якого належить Україна, трансформується сприйняття зовнішніх акторів. На початку 1990-х років країни Середнього та Близького Сходу розглядалися більшістю країн регіону виключно як дружні країни, тоді навіть не допускали, що загроза релігійного екстремізму може

виходити саме звідти, або, принаймні, там будуть перебувати фінансові та методологічні центри релігійного екстремізму. Сприйняття крізь призму регіональної безпеки таких акторів, як Росія, Китай і країни Заходу, залежно від ситуації теж змінювалося: в одних ситуаціях їх розглядали як стратегічних союзників, в інших – їх вплив ігнорувався. Проте, початок у 2014 році військового конфлікту на Сході України, який спричинений військовою агресією Росії проти України повністю нівелював можливі найближчі перспективи розгляду РФ як економічного партнера;

по-друге, становленню системи субрегіональної безпеки певні перешкоди створюють наявні політичні, економічні, військові та прикордонні (спірні території) суперечності між державами регіону як на внутрішньому (регіональному), так і на міжрегіональному рівнях.

Стабільність і безпека у Причорномор'ї і сусідніх із ним регіонах будуть залежати від ступеня збігу інтересів великих і регіональних держав, успіхів у проведенні демократичних реформ, рівня військово-оборонної самодостатності, зовнішньополітичного курсу, зміцнення економічного потенціалу, рівня співпраці із глобальними і регіональними організаціями та створення колективної системи безпеки, не тільки в межах регіону, а й на субрегіональному рівні – як складової частини загальної системи безпеки. Однак реалії сьогодення вказують на те, що країни Чорноморського регіону знаходяться на початковому етапі формування ефективної системи спільної безпеки.

Поетапна інтеграція світогосподарських зв'язків України передбачає її активну участь у регіональних утвореннях, що ставлять за мету активізацію економічної взаємодії країн, які входять до них [186]. Зокрема йдеться про Організацію Чорноморського економічного співробітництва, ініціатива створення якого була висунута Туреччиною ще у 1990 р., а Декларація про Причорноморське економічне співробітництво була підписана главами держав 11 країн-учасниць 25 червня 1992 р. [187].

Декларація визначила пріоритетні напрями й основні механізми взаємодії ОЧЕС як однієї з великих регіональних ініціатив добросусідського партнерства.

Кілька країн виявили інтерес до подібної ініціативи, і до 1997 р. ще сім держав отримали статус спостерігача. У наступні роки країни-учасниці ОЧЕС уклали кілька інституціональних угод, які охоплюють діяльність міжурядових, міжпарламентських, підприємницьких та фінансових інститутів. У червні 1998 р. на Ялтинському саміті було прийнято Статут та Прапор ОЧЕС, отже, офіційний статус ОЧЕС був визначений як регіональна економічна організація.

Співпраця розвивається за трьома такими напрямками:

1) створення режиму вільного переміщення факторів виробництва, що сприяло б розширенню виробничої кооперації, спільним інвестиціям у сферах, визначених взаємними інтересами;

2) побудова спільними зусиллями інфраструктурних об'єктів, розширення співробітництва на транспорті, у сфері зв'язку, енергетики, туризму та екології;

3) формування інституційного середовища – мережі банків і ділових центрів для фінансування й інформаційної підтримки приватного бізнесу і державних інвестицій в інфраструктурні проекти.

Введення режиму взаємовигідних торгових преференцій є необхідною умовою забезпечення сталого зростання економік країн ОЧЕС, а в перспективі зона вільної торгівлі ОЧЕС має стати частиною європейської архітектури.

Діяльність ОЧЕС у міру її становлення все більше фокусується на регіональних проектах, а одним із найбільших є спроба створення транспортного кільця навколо Чорного моря з виходом на транс'європейські магістралі, транспортні мережі Центральної та Північної Європи, Центральної Азії, Близького і Середнього Сходу [188].

Відзначається позитивна тенденція, яка полягає в постійному збільшенні експортно-імпортних потоків і достатній збалансованості торгівлі, з чого можна зробити висновок, що між Україною та її партнерами по ОЧЕС складаються рівноправні відносини [189].

Водночас необхідно виділити низку негативних чинників, що перешкоджають повноцінним інтеграційним процесам у регіоні. Насамперед це неоднорідність

політичних пріоритетів, яка виявляється в тому, що жодною країною регіону ОЧЕС не визнається як пріоритетна організація, яка визначає зовнішньоекономічну політику держави. Кожна країна регіону є учасником значної кількості регіональних організацій, що найчастіше дублюють функції одна одної. До цього можна додати внутрішньополітичні проблеми в низці країн-членів, невисокий рівень інтеграції національних економік, складну і суперечливу історію взаємин.

У 1997 р. для співробітництва у форматі європейського транспортного коридору була створена організація ГУАМ – Грузія, Україна, Азербайджан, Молдова, інтеграційний потенціал якої навряд чи варто оцінювати високо. Водночас \необхідно зазначити, що з 1999 по 2005 р. членом організації був Узбекистан. Сьогодні найбільш активним членом ГУАМ є саме Україна, яка вважає за необхідне підвищити ефективність цієї регіональної організації [190].

Оцінюючи діяльність організації, можна констатувати, що вона не цілком успішна з таких причин:

по-перше, країни-учасниці ГУАМ зараз переживають складні соціально-економічні та політичні перетворення, які певною мірою дестабілізують їх внутрішнє становище [191];

по-друге, залишаються невирішеними проблеми торгових бар'єрів і створення сприятливої інфраструктури, тобто можна констатувати, що проекти створення зони вільної торгівлі залишаються на рівні декларацій [192];

по-третє, асиметричний розвиток країн-членів створює перешкоди для узгодження й упровадження спільних проектів, без яких неможливе залучення інвестицій в регіон [193].

Організація ГУАМ створювалася насамперед як економічне інтеграційне угруповання, яке мало на меті сталий економічний розвиток країн-членів, розширення економічного співробітництва та прискорення євроінтеграційних процесів. Наразі можна спостерігати перетворення організації на певний «політичний клуб», де країни-учасниці переважно декларують спільні цілі розвитку: сучасний різношвидкісний режим політичної та економічної інтеграції є інгібітором загального процесу зближення.

Світова практика показує, що регіональне співробітництво тим ефективніше, чим вищий і однорідніший рівень соціально-економічного розвитку країн-учасниць, чим більше подібності в умовах економічної діяльності [194]. Внаслідок цього регіональне співробітництво передбачає встановлення режиму найбільшого сприяння у здійсненні взаємних економічних і культурних зв'язків, коли досягається великий ступінь економічної відкритості країн, що співробітничать. У цьому відношенні регіональні інтеграційні процеси відображають певний сегмент світового господарства, що інтернаціоналізується.

В умовах інтернаціоналізації світогосподарського простору відсутність геоекономічної стратегії значно стримує інтеграцію нашої країни в систему світової економіки, а, отже, не дозволяє повною мірою використовувати переваги зовнішньоекономічної діяльності для посилення конкурентоспроможності та забезпечення сталого економічного зростання. Тому Україна здебільшого вимушена приймати і реагувати на зовнішні виклики, а не займати активну позицію з питань розвитку міжнародної торгівлі й загалом торгово-економічного співробітництва.

Відсутність геоекономічної стратегії призвела до неефективного позиціонування України в системі світогосподарських зв'язків, що спричинило низку проблем. До найбільш серйозних із них необхідно віднести:

- 1) підвищення сировинної експортної спеціалізації на тлі вимивання з експортної структури машин і обладнання, готових виробів із високою часткою доданої вартості;
- 2) відхід країни з багатьох перспективних ринків, що розвиваються, як під впливом посилення конкуренції, так і через слабку участь у міжнародних тендерах;
- 3) значне недовикористання експортного потенціалу через недорозвиненість інститутів та механізмів державного сприяння експорту, внутрішні та зовнішні бар'єри для розвитку зовнішньоекономічної діяльності, що зберігаються;
- 4) посилення позицій імпорту на внутрішньому ринку, у тому числі із секторами з можливістю імпортозаміщення;

5) незначна частка прямих іноземних інвестицій у наукоємні виробництва;

6) відсутність чіткої ієрархії інтеграційних пріоритетів країни в умовах участі України в інтеграційних проектах, що перекривають один одного.

Геоелекономічна стратегія має будуватися з урахуванням швидкозмінних зовнішніх умов, пов'язаних з інтенсифікацією процесу глобалізації, і покликана забезпечити умови для максимально ефективного використання зовнішньоекономічних факторів в інтересах соціально-економічного розвитку держави, що передбачає вирішення низки завдань, насамперед таких:

диверсифікацію форм та напрямів участі країни у світогосподарських зв'язках;

підвищення конкурентоспроможності національних компаній шляхом транснаціоналізації українського бізнесу;

ефективне геоелекономічне позиціонування України, що забезпечує поліпшення умов доступу на зовнішні ринки, а також подолання дискримінаційних практик.

Визначення конкретних напрямів реалізації геоелекономічної стратегії має виходити із пріоритету ідеї транснаціоналізації українських компаній. Це, у свою чергу, припускає створення стратегічних міжфірмових альянсів, поглинання конкуруючих підприємств, придбання непрофільних активів для диверсифікації бізнесу, вбудовування національних компаній у міжнародні виробничо-збутові ланцюжки, що дозволить значно поліпшити економічну ситуацію і розширити бізнес-компетенцію, завдяки доступу до новітніх технологій.

Сприяти економічно обґрунтованій транснаціоналізації вітчизняного бізнесу можуть стратегічні міжфірмові альянси, покликані стати ефективним інструментом спільного із провідними зарубіжними компаніями позиціонування на глобальному ринку. Однак це можливо тільки за умови раціональної інтеграції національної економіки, що, у свою чергу, дасть змогу сформувати конкурентоспроможні загальнонаціональні холдинги. В умовах відкритої економіки та членства України у СОТ недостатня увага до структур, здатних відстоювати свої інтереси в умовах

глобалізації, може призвести до лавинонебезпечної експансії зарубіжних фірм на внутрішньому ринку. Неконтрольована зовнішньоекономічна експансія, як і вплив стратегічних національних ресурсів, є безсумнівними загрозами національній економічній безпеці.

Отже, сучасна геоекономічна стратегія України має враховувати як потенційні переваги інтеграції країни, так і серйозні ризики та загрози національній економічній безпеці, а реалізація стратегії має припускати підвищення ролі держави у створенні сприятливих умов для розвитку зовнішньоекономічної діяльності через:

ефективне торгово-політичне та геоекономічне позиціонування України в системі світового господарства;

усунення інституційних та інфраструктурних обмежень і бар'єрів для розвитку зовнішньоекономічної діяльності;

удосконалення механізмів та інструментів її регулювання.

Це, у свою чергу, передбачає активне просування національних геоекономічних інтересів у багатосторонніх та регіональних організаціях і форумах, широку участь у міжнародних торговельних переговорах, укладення угод про привілейоване партнерство, участь у регіональних інтеграційних процесах [195, 196]. Необхідно враховувати, що в сучасних умовах усе більша кількість країн воліють вирішувати завдання поліпшення доступу на зовнішні ринки не тільки і не стільки на багатосторонній основі в межах СОТ, скільки на двосторонньому й регіональному рівнях через укладення угод про преференційну торгівлю інтеграційного типу.

Фактично, двостороння та регіональна лібералізація економіки стала на сьогодні ефективним інструментом підвищення конкурентоспроможності й одержання переваг перед третіми країнами, наприклад, Китай після приєднання до Всесвітньої торгової організації зосередився на двосторонніх і регіональних переговорах про лібералізацію торгівлі й інвестицій, а у США 50 % експорту реалізується у преференційному режимі.

За наявного низького рівня участі в інтеграційних процесах Україна, навіть будучи членом СОТ, може опинитися в певній торгово-політичній та

геоекономічній ізоляції. Відповідно, у практичному плані для реалізації стратегії необхідно сформулювати країнні та регіональні пріоритети зовнішньоекономічної політики України і найперше – їх ієрархію. Крім таких очевидних, як Євросоюз і країни СНД, важливо визначити пріоритети і другого рівня, до яких, ймовірно, має сенс віднести близькосхідний, середземноморський і латиноамериканський регіони. Однак обґрунтування подібних орієнтирів зовнішньоекономічної діяльності значно ускладнюється відсутністю повноцінних даних про фактичний розподіл зовнішньоторговельних потоків Україні, що пов'язано з необхідністю задіяти посередників із третіх країн, а це, у свою чергу, не дає можливості оцінити реальне значення країн як торгових партнерів.

Усунення перешкод на цьому шляху і насамперед інституційних та інфраструктурних обмежень у зовнішньоекономічній сфері пов'язане з:

- підвищенням відкритості національної інноваційної системи;
- активним використанням можливостей міжнародного ринку праці й освітніх послуг;
- розширенням транскордонного співробітництва.

Таким чином, проведений аналіз дає підстави зробити висновки про наявність найбільш вагомих аргументів для розвитку міжрегіональної та внутрішньогалузевої кооперації України з Болгарією, Молдовою, Румунією та Туреччиною у таких напрямках, як: транспортна сфера (розвиток спільної транспортно-логістичної інфраструктури з виходом на транс'європейські магістралі, транспортні мережі Центральної та Північної Європи, Центральної Азії, Близького і Середнього Сходу), туристичні послуги, агропромисловий сектор, реалізація спільних програм сталого розвитку в акваторії Чорного моря.

Висновки до третього розділу

1. Проведений порівняльний аналіз розрахованого за авторською методикою індексу потенціалу транснаціоналізації країн ПСЄ та наявного фактичного припливу ПІІ у розрахунку на душу населення дає можливість констатувати, що рівень фактичного припливу ПІІ в Чорногорію вищий за рівень

її потенціалу транснаціоналізації. Фактичні дані про приплив ПІІ щодо рівня ВВП дає можливість класифікувати Албанію як країну-лідера за транснаціональним характером бізнесу. Фактичні дані про приплив ПІІ в Боснію і Герцеговину підтверджують отриману нею характеристику за показником потенціалу транснаціоналізації, як «країни-«аутсайдера» транснаціоналізації». Всі інші досліджувані країни потрапили в категорію країн із недооціненим інвестиційним потенціалом у залученні прямих іноземних інвестицій, тобто потенціалу транснаціоналізації (внутрішньокраїнної).

2. Проведене дослідження дає можливість визначити набір ініціатив на регіональному рівні, які можуть стимулювати приплив ПІІ: зміцнення наявних кластерів або створення нових кластерів навколо сильних сторін. Ініціативи зі створення сильних галузевих кластерів можуть бути способом забезпечити стійке регіональне зростання, особливо для менш розвинених регіонів, де місцевий ринок є менш привабливим, а також у виробничих (особливо технологічно-інтенсивних) секторах; забезпечення конкурентної бази навичок. Існування сильної бази навичок в регіоні є важливою передумовою для отримання вигоди від дифузії знань та залучення ПІІ. Наприклад, високий рівень вищої освіти є особливо сильним драйвером для ПІІ у міських, столичних та інших мегаполісах, а також у більш розвинених регіонах; залучення іноземних талантів; інвестування у доступність. Багато неєвропейських інвесторів дивляться на Єдиний європейський ринок загалом або на великі території в Європі (наприклад, Північ і Південь) як кінцевий ринок. Доступність з погляду транспортування вантажів буде важливою для регіонів, які брендують себе як виробничі та транспортні вузли в інших регіонах та країнах; стимулювання інтернаціоналізації та таргетування регіонального брендингу.

3. Визначено, що механізм стимулювання розвитку потенціалу транснаціоналізації країн Південно-Східної Європи, що має охоплювати важелі стимулювання реалізації потенціалу синергії від зміцнення конкурентних переваг на національному і регіональному рівнях, а також застосування політики стимулювання ПІІ (важелі регіональної та національної політики,

розроблені на засадах картографування економічної структури, порівняльних переваг, а також драйверів зростання економік країн; картографування привабливості регіонів країн для ПІІ залежно від секторів економіки, типів ПІІ та територіальних контекстів, таргетування оптимізації вигод від припливу ПІІ шляхом використання синергії між потребами регіону та можливостями, притаманними припливу ПІІ у регіон, синергії від залучення зацікавлених сторін до розробки політики).

4. Проведене дослідження вказує на найбільший зворотний вплив на обсяги ПІІ з країн ЄС в Україну відносної відстані між країнами (чим більша відстань, тим менший обсяг припливу ПІІ), другим за ступенем впливу у 2019 році виявився розрахунковий показник «Відносний факторний внесок», залежного від співвідношення обсягу ВВП країн із населенням (чим більший відносний факторний внесок, тим більший обсяг припливу ПІІ), третім за рівнем впливу, проте зворотного, є індекс схожості країн за розмірами (чим більше схожі країни за розмірами, тим менша мотивація до збільшення обсягів ПІІ), останній показник прямого впливу на обсяги ПІІ – показник загального економічного простору країн.

5. У роботі зроблено висновки про наявність найбільш вагомих підстав для розвитку міжрегіональної та внутрішньогалузевої кооперації України з Болгарією, Молдовою, Румунією та Туреччиною у таких напрямках: транспортна сфера (розвиток спільної транспортно-логістичної інфраструктури з виходом на транс'європейські магістралі, транспортні мережі Центральної та Північної Європи, Центральної Азії, Близького і Середнього Сходу), туристичні послуги, агропромисловий сектор, реалізація спільних програм сталого розвитку в акваторії Чорного моря.

Основні результати проведеного дослідження опубліковані в працях [168, 168, 188].

ВИСНОВКИ

У результаті проведеного дослідження вирішено важливе наукове завдання поглиблення теоретико-методологічних основ вивчення впливу синергії регіональної інтеграції на розвиток потенціалу транснаціоналізації країн Південно-Східної Європи, а також розроблено науково-практичні рекомендації щодо стимулювання припливу внутрішньоєвропейських та позаєвропейських прямих іноземних інвестицій в країни досліджуваного регіону.

У результаті проведеного дослідження зроблено такі висновки:

1. На основі узагальнення відомих теорій та концепцій досліджень природи і сутності процесу транснаціоналізації основними рупшійними мотивами прямого зарубіжного інвестування ТНК визначено такі: фактори ринку: обсяг зарубіжного ринку, динаміка та потенціал зростання обсягу ринку; обмежений обсяг внутрішнього ринку країни базування; можливість створення експортної бази для своїх товарів і послуг у треті країни; «проходження за клієнтами»; економічний та політичний режими для інвесторів у країнах-реципієнтах; можливість доступу на близькі регіональні ринки; *фактори витрат виробництва*: доступ до певних дешевих або дефіцитних видів природних, науково-технічних, трудових та інших ресурсів; економія на різних видах витрат виробництва; можливість більш ефективного використання деяких факторів виробництва; отримання ефекту економії на масштабах від розширення ринків збуту; *обмеження бізнесу*: торговельні перешкоди – торгові тарифні бар'єри у країні-реципієнті ПШ; нетарифні бар'єри; споживчі переваги. Під «*потенціалом транснаціоналізації країни*» пропонується розуміти здатність економіки країн, завдяки своїм наявним і потенційним ресурсам та можливостям, сприяти залученню на свою територію інвестицій багатонаціональних компаній, а також формуванню транснаціонального характеру бізнесу національних компаній.

2. Визначено, що *синергія регіональної інтеграції* у парадигмі залучення інвестицій полягає в ефектах підсиленого характеру від комбінації таких

характеристик регіональної інтеграції, як створення більшого за розмірами ринку з кращими можливостями для використання економіки масштабу, відкриття нових можливостей для розвитку підприємницької діяльності через зниження бар'єрів для руху товарів, послуг, капіталу, трудових ресурсів, технологій та ноу-хау, відкриття ринків державних закупок; зниження інвестиційних ризиків через гармонізацію національного законодавства, зовнішньоекономічної та внутрішньої економічної політики; підвищення ефективності діяльності міжнародних підприємницьких структур через відкриття вільного доступу до структури регіональної фрагментації міжнародного поділу праці.

3. Синтез підходів Е. Хелпмана і П. Кругмана до дослідження вертикальних ПП, а також підходу С. Брейнарда до вивчення горизонтальних ПП дає можливість сформулювати гіпотезу про доцільність дослідження впливу регіональних інтеграційних процесів на приплив ПП через гравітаційну модель, що має містити такі змінні: відносний фактор ендаументів, індекс подібності країн за розміром, географічну відстань між двома партнерами і міру сформованого «економічного простору» між країнами як задану суму ВВП. Типова економічна інтеграція буде характеризуватися кількома важливими змінами, які впливають на інтеграцію країн різною мірою, що можуть бути виміряні шляхом застосування гравітаційної моделі: збільшення розміру ринку завдяки зниженню тарифів, зменшення нетарифних бар'єрів, потенційно більшої курсової стабільності, більша ефективність при розподілі ресурсів, завдяки посиленій конкуренції.

4. Проведене дослідження показало наявність загальних факторів, що підвищують привабливість європейських країн – це сила регіональних галузевих кластерів; наявність пропозиції робочої сили і висока частка населення з вищою освітою; регіональна доступність (фізична та цифрова); високий рівень інновацій; висока концентрація ПП; розмір ринку; щільність населення; запроваджені режиму спеціальних економічних зон в окремих країнах Південно-Східної Європи.

5. Синергія регіональної економічної інтеграції, що генерується через

регіональну спеціалізацію та кооперацію, збільшення схожості бізнес-циклів та загальну конвергенцію національних економік, сформувала позитивні тренди у трансформаціях країн Південно-Східної Європи, що відбиваються насамперед на індексах людського розвитку, економічної свободи, відкритості економік, конкурентоспроможності та інноваційності нових країн-членів ЄС, країн-кандидатів та країн, які мають Угоди про Асоціацію та включені до програм Східного партнерства.

6. Проведений кластерний аналіз довів зміни у процесі конвергенції країн ПСЄ з країнами Єврозони з ходом поглиблення їх залученості до європейських інтеграційних процесів. Загалом країни Південно-Східної Європи мають досить високий інноваційний потенціал, який визначається значною чисельністю висококваліфікованих кадрів, розвиненою сферою досліджень і розробок. Очевидно, що поступова конвергенція країн Південно-Східної Європи позитивно вплинула на поліпшення інвестиційного клімату для ТНК, зокрема функціонування Єдиного ринку дозволяє ТНК більш раціонально розподіляти свої витрати і використовувати загальне управління взаємозалежними транскордонними операціями.

7. Проведений порівняльний аналіз розрахованого за авторською методикою індексу потенціалу транснаціоналізації країн ПСЄ та наявного фактичного припливу ПІІ у розрахунку на душу населення дав можливість класифікувати країни цього регіону на такі групи: «Країни, які мають транснаціональний характер бізнесу вищий за рівень потенціалу», «Країни-лідери за транснаціональним характером бізнесу», «Країни-«аутсайтери» транснаціоналізації бізнесу», «Країни, які мають транснаціоналізацію бізнесу, нижчу за рівень потенціалу». До останньої групи належить найбільша частка країн досліджуваного регіону (Україна, Хорватія, Молдова, Болгарія, Сербія, Румунія, Північна Македонія).

8. Механізми стимулювання розвитку потенціалу транснаціоналізації країн Південно-Східної Європи мають містити синергію від зміцнення конкурентних переваг на національному і регіональному рівнях, а також застосування

політики стимулювання ПІІ. Першим елементом підходу до просування ПІІ є картографування економічної структури, порівняльних переваг, а також драйверів зростання та обмеження в країні, яке може бути використане для розробки стратегії національного та регіонального розвитку з особливостями, що можуть стимулювати економічний розвиток країн та регіонів; другим – картографування привабливості регіонів країн для ПІІ.

9. У роботі дістали подальшого розвитку підходи до формування інтеграційних пріоритетів України в регіоні Південно-Східної Європи за просторовими і галузевими напрямками. Проведене порівняльне дослідження припливу ПІІ з країн ЄС в Україну на основі гравітаційного рівняння за 2013 рік (до підписання Україною Угоди про Асоціацію з ЄС) та за 2019 рік демонструє стабільно найбільший зворотний вплив на обсяги ПІІ відносної відстані між країнами, прямий вплив розрахункового показника «відносний факторний внесок», залежного від співвідношення обсягу ВВП країн із населенням, зворотний зв'язок показника ПІІ та індексу схожості країн за розмірами та прямий вплив показника загального економічного простору країн.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Hymer S. H. (1971) 'The multinational corporation and the law of uneven development', in J.W. Bhagwati (ed.), *Economics and World Order*, London: Macmillan, pp. 113–40; reproduced in H. Radice (ed.) (1975), *International Firms and Modern Imperialism*, Harmondsworth: Penguin, pp. 113–35.
2. Chandler A. D. (1962) *Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise*, Cambridge, MA: MIT Press.
3. Cantwell J. (1989) *Technological Innovation and Multinational Corporations*. Oxford: Blackwell.
4. Cowling K., Sugden R. (1987) *Transnational Monopoly Capitalism*, Brighton: Wheatsheaf.
5. Dunning J. H. and Lundan, S.M. (2008) *Multinational enterprises and the Global Economy*, second edition, Cheltenham, UK and Northampton, MA, USA: Edward Elgar.
6. Ietto-Gillies G. (2012) *Transnational Corporations and International Production. Trends, Theories, Effects*, 2nd edition, Cheltenham, UK and Northampton, MA, USA: Edward Elgar.
7. World Investment Report 2020: International Production Beyond the Pandemic. UN. 2020. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2020_en.pdf
8. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (2000) *World Investment Report 2000. Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*, Geneva: United Nations.
9. Dunning J. H. (1993) *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Wokingham: Addison Wesley.
10. Dunning J. H. (1993) *The Globalization of Business*, London: Routledge.

11. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (1993), *World Investment Report 1993. FDI Policies for Development: National and International Perspectives*, Geneva: United Nations.
12. Hymer S. H. (1960, published 1976) *The International Operations of National Firms: a Study of Direct Foreign Investment*, Cambridge, MA: MIT Press.
13. Hymer S. H. (1966), 'Direct foreign investment and the national economic interest', in P. Russell (ed.), *Nationalism in Canada*, Toronto: McGraw-Hill, pp. 191–202.
14. Hymer S. H. (1970) 'The efficiency (contradictions) of multinational corporations', *American Economic Review*, 60 (2), 411–18; reprinted in R. B. Cohen, N. Felton, J. Van Lieke and M. Nkosi (eds) (1979), *The Multinational Corporation: A Radical Approach, Papers by S.H. Hymer*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 41–53.
15. Hymer S. H. (1972) 'The internationalisation of capital', *The Journal of Economic Issues*, 6(1), pp. 91–111.
16. Hymer S. H. (1975) 'The multinational corporation and the law of uneven development', in H. Radice (ed.), *International Firms and Modern Imperialism*, Harmondsworth: Penguin Books, pp. 113–35.
17. Cohen R. B., Felton N., van Lieke J. and Nkosi M. (eds) (1979), *The Multinational Corporations: A Radical Approach. Papers by Stephen Herbert Hymer*, Cambridge: Cambridge University Press.
18. Vernon R. (1966) 'International investment and international trade in the product cycle', *The Quarterly Journal of Economics*, 80, 190–207.
19. Vernon R. (1979) 'The product cycle hypothesis in a new international environment', *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 41, 255–67.
20. Posner M. V. (1961) *International Trade and Technical Change*, Oxf Econ. Pap. 13: 323–341.
21. Kutznets S. (1953) *Economic Change*, New York: W.W. Norton.

22. Coase R. H. (1937) 'The nature of the firm', *Economica*, 4 386–405; reprinted in G. J. Stigler and K. E. Boulding (eds) (1953), *Readings in Price Theory*, London: Allen and Unwin, pp. 331–51.
23. Williamson O. (1975) *Markets and Hierarchies: Analysis and Anti-trust Implications*, New York: Free Press.
24. Williamson O. E. The modern corporation: origins, evolution, attributes', *Journal of Economic Literature*. 1981. 19, 1537–68.
25. McManus J. The theory of the international firm / in Gilles Paquet (ed.), *The Multinational Firm and the Nation State*, Don Mills, Ontario: Collier-Macmillan, 1972. pp. 66–93.
26. Buckley P. J. and Casson M. C. (1976) A long-run theory of the multinational enterprise. In Buckley, P. J. and Casson, M. C. (eds), *The Future of the Multinational Enterprise*, London: Macmillan, 32–65.
27. Teece D. J. (1977) 'Technology transfer by multinational firms: the resource cost of transferring technological know-how', *The Economic Journal*, 87, 242–61.
28. Rugman A. M. *Inside the Multinationals: The Economics of the Multinational Enterprise*, New York: Columbia University Press, 1981.
29. Hennart J.-F. (1982) *A Theory of Multinational Enterprise*, Ann Arbor, MI: University of Michigan Press.
30. Casson M. C. 1990. *Enterprise and Competitiveness*. Clarendon Press: Oxford, U.K.
31. Buckley P., Casson M. *The Multinational Enterprise Revisited*. – Palgrave Macmillan. – 2010 y.
32. Dunning J. H. (1977) Trade, location of economic activity and the MNE: a search for an eclectic approach. In Ohlin, B., Hesselborn P. O. and Wijkman P. M. (eds), *The International Allocation of Economic Activity*, London: Macmillan, 395–431.

33. Dunning J. H. (1980) 'Explaining changing patterns of international production: in defence of the eclectic theory', *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 41 (4), 269–295.
34. Dunning J. H. (1981) *International Production and the Multinational Enterprise*, London: Allen and Unwin.
35. Dunning J. H. (1993) *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Wokingham: Addison Wesley.
36. Dunning J. H. (1993) *The Globalization of Business*, London: Routledge.
37. Dunning J. H. (1997) *Alliance Capitalism and Global Business*, London: Routledge.
38. Dunning J. H. (2000) 'The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity', *International Business Review*, 9, 163–90.
39. Dunning J. H. (2000) 'The eclectic paradigm of international production: a personal perspective', in C. Pitelis and R. Sugden (eds), *The Nature of the Transnational Firm*, London: Routledge, pp. 119–39.
40. Dunning J. H. and Narula R. (1996) 'The investment development path revisited: some emerging issues', in J. H. Dunning and R. Narula (eds), *Foreign Direct Investment and Governments, Catalysts for Economic Restructuring*, London: Routledge.
41. Cantwell J. (2014) 'A commentary on Grazia Ietto-Gillies' paper, "The Theory of the Transnational Corporation at 50+", *Economic Thought* 3.2, pp. 58–66.
42. Johanson J. and Wiedersheim-Paul, F. (1975) 'The internationalization of the firm: four Swedish cases' *Journal of Management Studies*, October, 305 p.
43. Johanson J. and Vahlne J.-E. (1977) 'The internationalization process of the firm – a model of knowledge development and increasing foreign market commitment', *Journal of International Business Studies*, 8(1), 23–32.
44. Johanson J. and Vahlne J.-E. (1990) 'The mechanism of internationalization', *International Marketing Review*, 7(4), 11–24.

45. Coase R. H. (1937) 'The nature of the firm', *Economica*, 4 386–405; reprinted in G.J. Stigler and K.E. Boulding (eds) (1953), *Readings in Price Theory*, London: Allen and Unwin, pp. 331–51.
46. Penrose E. T. (1956) 'Foreign Investment and the Growth of the Firm' *The Economic Journal*, 66, 262: 220–35.
47. Nelson R. R. and Winter S. G. (1982) *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
48. Kogut B. and Zander U. (1993) 'Knowledge of the Firm and the Evolutionary Theory of the multinational Corporation' *Journal of International Business Studies*, 4th quarter: 625–45.
49. Krugman P. (1985) 'Increasing Returns and the Theory of International Trade', *National Bureau of Economic Research Working Papers*, No. 1752, November.
50. Krugman P. (1991a) *Geography and Trade*, Cambridge, MA: MIT Press.
51. Krugman P. (1998) 'What's new about the new economic geography?', *Oxford Review of Economic Policy*, 14(2), 7–17.
52. Орехова Т. В. Транснаціоналізація економічних систем в умовах глобалізації: монографія. Донецьк: ДонНУ, 2007. 393 с.
53. Трансформація процесу транснаціоналізації в умовах зростання невизначеності глобального економічного середовища: монографія / за заг. ред. Т. В. Орехової. Донецьк: ДонНУ, 2011. 652 с.
54. Транснаціоналізація і конкурентний розвиток національних економік: теорія і практика країн, що розвиваються: монографія / за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. Л. В. Руденко-Сударевої. Вид. 2-ге, доп. Київ: КНЕУ, 2015. 270 с.
55. Економічний словник-довідник / [ред. С. В. Мочерний]. – Київ: Femina, 1995. – 367 с.
56. Енциклопедія сучасної України. URL: http://esu.com.ua/search_articles.php?id=18794

57. Рогач О. І. Методологічні аспекти аналізу багатонаціональних підприємств. *Міжнародна економічна політика*. 2019. № 2(31). DOI: 10.33111/іер.2019.31.01
58. Вафина Н. Х. Транснационализация производства в свете теории самоорганизации экономических систем. Москва: ФА при Правительстве РФ, 2002. 316 с.
59. Tedeschi M. Transnationalism: current debates and new perspectives. *GeoJournal*. URL: [https://doi.org/10.1007/s10708-020-10271-8\(0123456789\(\).,-volV\(\) 0123458697\(\).,-volV\)](https://doi.org/10.1007/s10708-020-10271-8(0123456789().,-volV() 0123458697().,-volV))
60. Klingenberg A., Luetz J. M., Crawford, A. (2020). Transnationalism – recognizing the strengths of dual belonging for both migrant and society. *Journal of International Migration and Integration*, (on-line first).
61. Li W., Teixeira C. (2007). Introduction: Immigrants and transnational experiences in world cities. *GeoJournal*, 68(2), 93–102.
62. Kearney M. (1995). The local and the global: The anthropology of globalization and transnationalism. *Annual Review of Anthropology*, 24(1), 547–565.
63. Yakubovskiy S. A., Yugay K. S. Modern dominants of the transnationalization of international business. *Вісник ОНУ імені І. І. Мечнікова*. 2018. Том 23. Випуск 1(66).
64. Viner J. (1953). The customs union issue, The Carnegie Endowment for International Peace, New York, USA.
65. Lipsey R.G. (1961). “The theory of customs unions: a general survey”. *Economic Journal*, (70), pp. 498–513.
66. Markusen J. R., Melvin J. R., Kaempfer W. H. and Maskus, K. (1995). *International trade: theory and evidence*, McGraw –Hill, New York, USA.
67. Kemp M. C. and Wan H. Y. (1976). An elementary proposition concerning the formation of customs unions. *Journal of International Economics*, (6), pp. 95–97.
68. Kindleberger C. P. (1966). European integration and the international corporation. *Columbia Journal of World Business*, (1), pp. 65–73.

69. Cecchini P. (1988). The European challenge: 1992, the benefits of a single market, Wildwood House, Aldershot, UK.
70. Blomström, M. and Kokko, A. (1998). "Multinational corporations and spillovers". *Journal of Economic Surveys*, (12:3), pp. 247–277.
71. Nadide Sevil Tuluçe, Melike Dedeoglu, Zeynep Ozturk Yaprak. The Relationship between FDI and Regional Economic Integrations: An Empirical Analysis of BSEC Countries. *International Journal of Advances in Management and Economics*. URL: www.managementjournal.info
72. Пашенко О. В. Особливості міжнародного інвестування в провідних регіональних торговельних об'єднаннях. *Проблеми системного підходу в економіці*: зб. наук. праць Національного авіаційного університету. 2017. Вип. 3(59). С. 14–21 (0,8 д. а.).
73. Kokko A.; Gustavsson P. (2004). Regional integration, foreign direct investment, and regional development, EIB Papers, ISSN 0257-7755, European Investment Bank (EIB), Luxembourg, Vol. 9, Iss. 1, pp. 110–135.
74. Baldwin R., Wyplosz C. (2004). The economics of European integration, McGraw-Hill, London, UK.
75. UNCTAD (2003). World Investment Report 2003. FDI policies for development: national and international perspectives, United Nations, New York and Geneva.
76. Globerman, S. and Shapiro, D. (2003). Governance infrastructure and US foreign direct investment. *Journal of International Business Studies*, (34:1), pp. 19–39.
77. Blomström M, Globerman S., Kokko A. (2000). Regional integration and foreign direct investment, in J.H. Dunning (ed.), *Regions, globalization and the knowledge-based econom.* Oxford University Press, Oxford, UK:
78. Haaland J. I. and Wooton I. (1999). International competition for multinational investment. *Scandinavian Journal of Economics*, (101:4), pp. 631–649.

79. Head C. K., Ries J. C. and Swenson D. L. (1999). Attracting foreign manufacturing: investment promotion and agglomeration. *Regional Science and Urban Economics*, (29:2), pp. 197–218.
80. Kokko A. (2003). “Globalization and FDI policies”, in UNCTAD, The development dimension of FDI: policy and policy-making perspectives. United Nations, Geneva, Switzerland.
81. Treaty on European Union. – Council of the European Communities. Commission of the European Communities. URL: https://europa.eu/european-union/sites/europaeu/files/docs/body/treaty_on_european_union_en.pdf
82. Code of Conduct for the Members of the European Commission URL: https://ec.europa.eu/info/about-european-commission/service-standards-and-principles/ethics-and-good-administration/commissioners-and-ethics/code-conduct-members-european-commission_en
83. UNCTAD (1996). Incentives and foreign direct investment. Current Studies Series A, No. 30.
84. UNCTAD (1995). World investment report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness, United Nations, New York and Geneva
85. Easson A. (2001). Tax incentives for foreign direct investment Part 1: recent trends and countertrends. *Bulletin for International Fiscal Documentation*, (55:7), pp. 266–274.
86. Clark, Steven W. (2000). Tax incentives for foreign direct investment: empirical evidence on effects and alternative policy options. *Canadian Tax Journal*, (48:4), pp. 1139–1180.
87. Taylor C. T. (2000). The impact of host country government policy on US multinational investment decisions. *World Economy*, (23:5), pp. 635–648.
88. Basile R., Castellani D. and Zanfei A. (2003). Location choices of multinational firms in Europe: the role of national boundaries and EU policy. Working Paper Series on Economics, Mathematics and Statistics No. 78.

89. Clark S. W. (2000). Tax incentives for foreign direct investment: empirical evidence on effects and alternative policy options. *Canadian Tax Journal*, (48:4), pp. 1139–1180.
90. Mihir A.D., Foley C.F. and Hines J.R. (2003). Chains of ownership, regional tax competition, and foreign direct investment, in Herrmann H. and Lipsey R. (eds.), *Foreign direct investment in the real and financial sector of industrial countries*. Springer-Verlag, Berlin, Germany.
91. Taylor C. T. (2000). “The impact of host country government policy on US multinational investment decisions”. *World Economy*, (23:5), pp. 635–648.
92. Brenton P. and Di Mauro, F. (1999) “The Potential Magnitude and Impact of FDI flows to CEECs”, *Journal of Economic Integration*, Vol. 14 N. 1, March, pp. 59–74.
93. Treaty of lisbon amending the treaty on european union and the treaty establishing the european community. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A12007L%2FTXT>
94. Communication from the commission to the european parliament, the council, the european economic and social committee and the committee of the region: Trade, Growth and World Affairs. Brussels, 9.11.2010 COM(2010) 612 final URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52010DC0612&rid=1>
95. Velde T., Dirk W. and Bezemer D. (2006). “Regional Integration and Foreign Direct Investment in Developing Countries.” *Transnational Corporations* 15 (2): 41–70.
96. Levy-Yeyati E., Stein E. and Daude C. (2003). “Regional Integration and the Location of FDI.” IADB Research Department Working Paper 492, Inter-American Development Bank, Washington, D.C.
97. Altomonte C. (2007). “Regional Economic Integration and the Location of Multinational Enterprises.” *Review of World Economics* 143(2): 277–305.

98. Blomström M., Kokko A. (1997). "Regional Integration and Foreign Direct Investment: A Conceptual Framework and Three Cases." Policy Research Working Paper 1750, World Bank, Washington, D.C.
99. Waldkirch A. (2003). "The 'New Regionalism' and Foreign Direct Investment: The Case of Mexico." *Journal of International Trade and Economic Development* 12 (2): 151–184.
100. Jeffrey H. and Konan D. 2001. "Prospects for FDI in AFTA." *ASEAN Economic Bulletin* 18 (2): 141–160.
101. Kavita J. 2007. "Issues on International Trade and Cooperation in South Asia: An Indian Perspective." In *Report on the South Asia Department Economists' Annual Conference 2006*. Manila: Asian Development Bank, 67-80.
102. Jayasuriya, Sisira and Dushni Weerakoon. 2002. "Foreign Direct Investment and Economic Integration in the SAARC Region." In *Trade, Finance and Investment in South Asia*, ed. T. N. Srinivasan. New Dehli: Social Science Press, 364–416.
103. Jenkins C. and Lynne T. 2002. "Foreign Direct Investment in Southern Africa: Determinants, Characteristics and Implications for Economic Growth and Poverty Alleviation." CSAE and CREFSA, University of Oxford and London School of Economics. URL: <http://www.csae.ox.ac.uk/reports/pdfs/rep2002-02.pdf>
104. Kose M. Ayhan Guy Meredith and Christopher Towe. 2004. "How Has NAFTA Affected the Mexican Economy? Review and Evidence." IMF Working Paper 04/59, International Monetary Fund, Washington, D.C.
105. Langhammer R. J. 2007. "The Asian Way of Regional Integration: Are There Lessons from Europe?" Kiel Economic Policy Papers 7, Kiel Institute for the World Economy.
106. Helpman E. and Krugman P. (1985) *Market Structure and Foreign Trade* MIT Press, Cambridge.
107. Brainard S. L. (1993) "A Simple Theory of Multinational Corporations and Trade with a Trade-off between Proximity and Concentration" NBER Working Paper N. 4269, February.

108. Markusen J. R. and Venables A. J. (1998) "Multinational Firms and the New Trade Theory" *Journal of International Economics* Vol. 46, 183–203.
109. UNCTAD (2000) *World Investment Report*, Geneva
110. Brainard S. L. (1997) "An Empirical Assessment of the proximity-concentration Tradeoff between Multinational Sales and Trade" *American Economic Review* Vol. 87, N. 4.
111. Maurel M. (1998) *Régionalisme et désintégration en Europe centrale et orientale – Une approche gravitationnelle*, CNRS Economie, Paris.
112. Linnemann H. (1966) "An Econometric Study of International Trade Flows", Amsterdam: North-Holland.
113. Brenton P. (1996) "The Impact of the Single Market on Foreign Direct Investment in the EU" Report for DG II, *mimeo*, (1996).
114. Brenton P. and Di Mauro, F. (1999) "The Potential Magnitude and Impact of FDI flows to CEECs", *Journal of Economic Integration*, Vol. 14 N. 1, March, pp. 59–74.
115. Brenton P. and Winters A. (1992) "Estimating the international trade effects of 1992: West Germany" *Journal of Common Market Studies*, N. 30, pp. 143–156.
116. Eaton J. and Tamura A. (1996) "Japanese and US exports and investment as conduit of growth" NBER Working Paper N. 5457, February.
117. Polak J. J. (1996) "Is APEC a Natural Regional Trading Bloc? A Critique of the 'Gravity Model' of International Trade" *The World Economy* Vol. 19, N. 5, September.
118. Svensson R. (1996) "Effects of Overseas production on Home Country Exports: Evidence Based on Swedish Multinationals" *Weltwirtschaftliches Archiv* Vol. 132(2).
119. Smith A. (1987) "Strategic Investment, Multinational Corporations and Trade Policy" *European Economic Review* Vol. 31, pp. 89–96.
120. Blonigen B.A. and Feenstra R.C. (1996) "Protectionist Threats and Foreign Direct Investment" NBER Working Paper Series, N. 5475, March.

121. Donnenfeld S. (1998) "Regional Blocs and Foreign Direct Investment" FEEM Nota di Lavoro N. 30.98.
122. Motta M. and Norman G. (1996) "Does economic integration cause foreign direct investment?" *International Economic Review* Vol. 37, N. 4, November.
123. De Grauwe P. and Bellefroid B. (1986) "Long-run exchange rate variability and international trade" International Economics Research Paper N. 50, KUL.
124. Perée E. and Steinherr A. (1989) "Exchange rate uncertainty and foreign trade" *European Economic Review* Vol. 33, pp. 1241-1264.
125. Dell'Ariccia G. (1998) "Exchange Rate Fluctuations and Trade Flows: Evidence from the European Union" IMF Working Paper, WP/98/107, August.
126. Gagnon J. (1993) "Exchange rate variability and the level of international trade" *Journal of International Economics* Vol. 34, pp. 269-287.
127. Созінова Є. І., Орєхова Т. В., Орєхов М. О. Детермінанти формування нового покоління транснаціональних виробничих систем у вимірах глобальних та регіональних трансформацій. *Проблеми і перспективи розвитку співробітництва між країнами Південно-Східної Європи в рамках Чорноморського економічного співробітництва і ГУАМ*. 2013. С. 299–302
128. World Investment Report 2020: international production beyond the pandemic. UN. 2020.
129. World Bank Indicators. URL: <https://data.worldbank.org/indicator>
130. European Statistical Recovery Dashboard. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>
131. The World in Europe, global FDI flows towards Europe: Synthesis Report. ESPON, 2020.
132. Investment statistics and trends. UNCTAD. URL: <https://unctad.org/topic/investment/investment-statistics-and-trends>
133. United Nations Geospatial Information Section Web Site. URL: <http://www.un.org>
134. Созінова Є. І. Архітектура трансформацій економіки країн

Південно-Східної Європи в контексті процесу розширення ЄС. *Економічний простір*. 2016. № 106. С. 45–57

135. Hösch, Nehring, Sundhaussen (Hrsg.), Lexikon zur Geschichte Südosteuropas, S. 663, ISBN 3-8252-8270-8

136. Kocenda E., 2001. Macroeconomic convergence in transition countries. *Journal of Comparative Economics*, 29, pp. 1–23.

137. De Haan J., Inklaar R. and Jong-a-Pin R., 2008. Will business cycles in the euro area converge? A critical survey of empirical research. *Journal of Economic Surveys*, 22(2), pp. 234–273.

138. Fidrmuc J. and Korhonen, I., 2003. Similarity of supply and demand shocks between the euro area and the CEECs. *Economic Systems*, 27, pp. 313–334.

139. Korhone I., 2003. Some empirical tests on the integration of economic activities between the euro area and the accession countries. *Economics of Transition*, 11(1), pp. 177–296.

140. Babetskii I., Boone L. and Maurel M., 2004. Exchange rate regimes and shock asymmetry: the case of the accession countries. *Journal of Comparative Economics*, 32, pp. 212–229.

141. Horvath J. and Ratfai A., 2004. Supply and demand shocks in accession countries to the economic and monetary union. *Journal of Comparative Economics*, 32, pp. 202–211.

142. Fidrmuc J., 2004. The Endogeneity of the optimum currency area criteria, intra-industry trade, and the EMU enlargement. *Contemporary Economic Policy*, 22(1), pp. 1–12.

143. Key findings of the 2020 Report on Albania. URL: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/country_20_1794

144. Transparency International Index. URL: <https://www.transparency.org/en>

145. Doing Business 2020. URL: <https://www.doingbusiness.org/en/reports/global-reports/doing-business-2020>

146. Bosnia and Herzegovina. *European Neighbourhood Policy And Enlargement Negotiations*. URL: https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/countries/detailed-country-information/bosnia-herzegovina_en

147. URL: https://europa.eu/european-union/about-eu/countries/member-countries/bulgaria_en

148. URL: https://europa.eu/european-union/about-eu/countries/member-countries/croatia_en

149. URL: https://europa.eu/european-union/contact/meet-us/cyprus_en

150. URL: https://europa.eu/european-union/contact/meet-us/cyprus_en

151. EU NEIGHBOURS. URL: <https://www.euneighbours.eu/en/east/stay-informed/moldova>

152. Montenegro. *European Neighbourhood Policy And Enlargement Negotiations*. URL: https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/countries/detailed-country-information/montenegro_en

153. North Macedonia. *European Neighbourhood Policy And Enlargement Negotiations*. URL: https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/countries/detailed-country-information/north-macedonia_en

154. URL: https://europa.eu/european-union/about-eu/countries/member-countries/romania_en

155. Serbia. *European Neighbourhood Policy And Enlargement Negotiations*. URL: https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/countries/detailed-country-information/serbia_en

156. URL: https://europa.eu/european-union/about-eu/countries/member-countries/slovenia_en

157. Turkey // *European Neighbourhood Policy And Enlargement Negotiations*. URL: https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/countries/detailed-country-information/turkey_en

158. Government effectiveness – Country rankings. URL: https://www.theglobaleconomy.com/rankings/wb_government_effectiveness

159. Political stability – Country rankings // URL: https://www.theglobaleconomy.com/rankings/wb_political_stability/
160. Tracking Special Economic Zones in the Western Balkans: Objectives, Features and Key Challenges. OECD. 2017.
161. Sozinova Ye. Transnationalization process: challenges of European integration. *Przedsiębiorczość innowacje rozwój firmy. Monografia*. Wydawnictwo uczelniane Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej im. Prezydenta Stanisława Wojciechowskiego w Kalisz. Kalisz. 2016. P. 199–208
162. Sozinova Ye. I., Oriekhova T. V. Analyzing the contribution of foreign direct investment to the formation of investment potential of European countries. *UARD Yearbook*. 2020. Volume 8. Pp. 206–221
163. Sozinova Ye. I., Oriekhova T. V. Evaluating the transnationalization potential of the economics in countries of South-Eastern Europe. *Research Papers in Economics and Finance*. 2021. Vol. 5, No. 1. Pp. 33–45
164. Sozinova Ye., Oriekhova T. Convergence of the countries of South-Eastern Europe in the conditions of European integration processes. *Economics and Finance*. 2021. Vol. 1. Pp. 47–56
165. Созінова Є. І. Порівняльний аналіз політики реалізації інвестиційного потенціалу країн Чорноморського басейну на прикладі Болгарії і Румунії. *Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект*. 2014. Том 2. С. 279–283
166. Созінова Є. І. Структурні наслідки для економіки Болгарії від інтеграції до європейського інвестиційного ринку. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2015. Випуск 2(12), Том 2. С. 119–131 (0,5 д. а.).
167. Созінова Є. І., Орехова Т. В. Моделювання процесу конвергенції країн Південно-Східної Європи з країнами ЄС. *Економіка і організація управління*. 2020. № 4. С. 53–64
168. Созінова Є. І. Напрями розвитку потенціалу транснаціоналізації країн Південно-Східної Європи в контексті розширення ЄС. *Проблеми і*

перспективи розвитку співробітництва між країнами Південно-Східної Європи в рамках Чорноморського економічного співробітництва і ГУАМ. 2011. Ч. II. С. 666–670 (0,51 д. а.).

169. Созинова Е. И. Развитие инвестиционного потенциала Украины в контексте углубления интеграции со странами Причерноморья. *Проблеми і перспективи розвитку співробітництва між країнами Південно-Східної Європи в рамках Чорноморського економічного співробітництва і ГУАМ. 2012. С. 299–302 (0,46 д. а.).*

170. Созінова Є. І. Шляхи формування інвестиційного клімату в окремих країнах Чорноморського регіону. *Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект. 2012. Ч. 2. С. 344–346 (0,4 д. а.).*

171. Созінова Є. І. Інвестиційна привабливість країн Південної та Східної Європи у контексті розширення ЄС. *Управління розвитком соціально-економічних систем: глобалізація, підприємництво, стале економічне зростання: праці XX Міжнародної наукової конференції студентів, аспірантів та молодих вчених. 24–25 листопада 2020 р., м. Вінниця. Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса, 2020. Том 2. С. 99–202*

172. Fournier J. M. (2015). The negative effect of regulatory divergence on foreign direct investment. URL: <https://ideas.repec.org/p/oec/ecocaaa/1268-en.html>

173. Business Europe (2015), *BUSINESS EUROPE's contribution to the upcoming Internal Market Strategy for Europe Priorities and recommendations for a better functioning single market.*

174. OECD (2016), *OECD Economic Surveys – European Union.*

175. European Commission (2014), *Guidance Document on Indicators of Public Administration Capacity Building, Programming Period 2014-2020, Monitoring and Evaluation of European Cohesion Policy, European Social Fund.*

176. EU SCIENCE HUB. URL: <https://ec.europa.eu/jrc/en/research-topic/smart-specialisation>

177. Бжезинський З. Українцям вибирати – незалежність чи провінція у складі Росії. URL: <https://www.dw.com/uk/%D0%B7%D0%B1%D1%96%D0%B3%D0%BD%D0%B5%D0%B2-%D0%B1%D0%B6%D0%B5%D0%B7%D0%B8%D0%BD%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B8%D0%B9-%D1%83%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D1%86%D1%8F%D0%BC-%D0%B2%D0%B8%D0%B1%D0%B8%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B8-%D0%BD%D0%B5%D0%B7%D0%B0%D0%BB%D0%B5%D0%B6%D0%BD%D1%96%D1%81%D1%82%D1%8C-%D1%87%D0%B8-%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B2%D1%96%D0%BD%D1%86%D1%96%D1%8F-%D1%83-%D1%81%D0%BA%D0%BB%D0%B0%D0%B4%D1%96-%D1%80%D0%BE%D1%81%D1%96%D1%97/a-17087885>

178. The European Neighbourhood Policy // <https://www.euneighbours.eu/en/policy/european-neighbourhood-policy-enp>

179. Європейський проект та Україна: монографія / А. В. Єрмолаєв, Б. О. Парахонський, Г. М. Яворська, О. О. Резнікова та ін. Київ: НІСД, 2012. 192 с.

180. Резолюція Європейського Парламенту щодо України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_a37#Text

181. Угода про асоціацію. URL: // <https://eu-ua.kmu.gov.ua/uhoda-pro-asotsiatsiiu>

182. ЄС–Україна: поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі. URL: https://eeas.europa.eu/archives/delegations/ukraine/documents/virtual_library/dcfta_guidebook_web.pdf

183. Tinbergen J (1962), Shaping the World Economy, The Twentieth Century Fund, New York.

184. Di Mauro F. the impact of economic integration on fdi and exports: A gravity approach. Ceps. Working document No. 156 November 2000.

185. Bull, Hedley (1977). The Anarchical society: A Study of Order in World Politics. London: Macmillan.

186. Інтеграція в європейський освітній простір: здобутки, проблеми, перспективи: монографія / за заг. ред. Ф. Г. Ващука. Ужгород: ЗакДУ, 2011. 560 с. (Серія «Євроінтеграція: український вимір». Вип. 16).

187. Декларація про створення Парламентської Асамблеї Чорноморського Економічного Співробітництва. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/969_005#Text

188. Созинова Е., Свиридова А. Механизмы реализации проектов межрегионального взаимодействия в Причерноморском регионе. *Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект*. 2013. Том 2. С. 282–286

189. Стан співробітництва України в рамках ОЧЕС. URL: <https://mfa.gov.ua/mizhnarodni-vidnosini/oches/stan-spivrobitnictva-ukrayini-v-ramkah-oches>

190. Організація за демократію та економічний розвиток – ГУАМ. URL: <https://mfa.gov.ua/mizhnarodni-vidnosini/organizaciya-za-demokratiyu-ta-ekonomichnij-rozvitok>

191. Глобальні тенденції і перспективи: світова економіка та Україна / наук. ред. В. Юрчишин. Київ: Заповіт, 2018. 202 с.

192. Створення зони вільної торгівлі ГУАМ є нашим безумовним пріоритетом. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/stvorennnya-zoni-vilnoyi-torgivli-guam-ye-nashim-bezumovnim-prioritetom-oleksij-goncharuk>

193. Якубовський С. О., Шкабарін Г. Г. Національна конкурентоспроможність економіки України та її вплив на місце країни в глобальних і регіональних економічних процесах. *Глобалізація та регіоналізація як вектори розвитку міжнародних економічних відносин*: монографія. Харків: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2018. С. 338–356.

194. Yakubovskiy Sergey, Sandru Svetlana. Ways to Improve the Efficiency of the Foreign Economic Positions of Romania and Ukraine. *Acta Universitatis Danubius. Economica*, Vol 14, No 7 (2018), 24–30.

195. Pashchenko O. V. Mechanism of the countries' investment strategies implementation in the context of international trade regionalization. *Бізнес-навігатор*: науково-виробничий журнал. Херсон, 2018. Вип. 2(45). С. 22–26 (0,6 д. а.).

196. Пащенко О. В. Регіональні торговельні угоди як спосіб залучення міжнародних інвестицій в національну економіку. *Теорія і практика сучасної науки*: матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, 15–16 червня 2017 р.). Київ: МЦНД, 2017. С. 61–62 (0,2 д. а.).

ДОДАТКИ

Додаток А



International organisation
Ukraine-Poland-Germany
міжнародне товариство

Україна, м. Вінниця, вул. Генерала Арабея, 3, e-mail: ukrpolgerm@ukr.net

Вих. № 58

"29" "05" 2020р.

АКТ

про впровадження результатів дисертаційної роботи
Созінової Євгенії Ігорівни
на тему: «Вплив синергії регіональної інтеграції на розвиток потенціалу
транснаціоналізації країн Південно-східної Європи»

Однією з найхарактерніших рис сучасного етапу економічного розвитку є розвиток процесів міжнародної економічної інтеграції, пов'язаний із всебічним поглибленням міжнародного розподілу та кооперації праці, посиленням взаємозалежності між окремими країнами та господарськими регіонами світу, надзвичайно швидким поширенням економічної інформації, зростанням обсягів переливу капіталу, фундаментальними структурними зрушеннями в системі міжнародної економіки.

Глобалізація економічного розвитку усіх сторін сучасного господарського життя диктує відповідні вимоги, необхідність забезпечення кількісних і якісних параметрів і для української економіки, яка включається у світогосподарські процеси з метою реалізації у міжнародному економічному середовищі власних порівняльних і конкурентних переваг.

Даним актом підтверджується, що результати дисертаційної роботи Созінової Євгенії Ігорівни на тему: «Вплив синергії регіональної інтеграції на розвиток потенціалу транснаціоналізації країн Південно-східної Європи», а саме визначений автором методологічні основи моделювання впливу синергії регіональної інтеграції країн Південно-Східної Європи на спільний інвестиційний розвиток країн, що включає алгоритм аналізу структури сукупності країн ПСЄ та країн Єврозони за макроекономічними та рейтинговими показниками, було використано у практичній діяльності Міжнародної громадської організації «Україна-Німеччина-Польща» при формуванні стратегії розвитку партнерств з підприємствами країн ЄС.

Голова



Сергій ТАТУСЯК

ГРОМАДСЬКА ОРГАНІЗАЦІЯ
«ЄВРОРЕГІОН «ДНІСТЕР»



NON-GOVERNMENTAL
ORGANIZATION
“EUROREGION „DNIESTER”

21020, м. Вінниця, вул. Генерала Арабєя, 3
www.dniester.eu
e-mail: euoregiondniester@gmail.com

21020, Ukraine, Vinnitsa, Generala Arabeya street, 3
www.dniester.eu
e-mail: euoregiondniester@gmail.com

Вих. № 90/1-1
"07" 10 2020

ДОВІДКА
про впровадження результатів дисертаційної роботи
Созінової Євгенії Ігорівни
на тему: «Вплив синергії регіональної інтеграції на розвиток потенціалу
транснаціоналізації країн Південно-східної Європи»

Синергія впливу регіональної економічної інтеграції на розвиток потенціалу країн виражається через створення більшого за розмірами ринку з кращими можливостями для використання економіки масштабу, відкриття секторів для інвестицій та узгодження політики для підтримки інвесторів, гармонізація національного законодавства, валютної, фіскальної та монетарної політики, лібералізація ринку праці у напрямку створення умов для вільної мобільності робочої сили.

Проте, емпірично вплив регіональної інтеграції на внутрішньорегіональні та позарегіональні ПІІ значно різняться в залежності від регіону. Частка внутрішньорегіональних ПІІ серед регіональних груп, що розвиваються, в цілому значно нижча, ніж для розвинених регіональних груп.

У зв'язку із вищезазначеним удосконалений Созіною Євгенією Ігорівною, автором дисертаційної роботи на тему: «Вплив синергії регіональної інтеграції на розвиток потенціалу транснаціоналізації країн Південно-східної Європи», механізм стимулювання розвитку потенціалу транснаціоналізації країн Південно-Східної Європи, що включає синергію від зміцнення конкурентних переваг на національному і регіональному рівнях, має особливу актуальність та впроваджений у практичній діяльності ГО «Єврорегион «Дністер».

Директор



Микола РАДІОНОВ



НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ НАУК УКРАЇНИ
ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ ПРОМИСЛОВОСТІ

вул. Марії Капніст, 2, м. Київ, 03057, e-mail: admin@econindustry.org, тел. (044) 200-55-71
ЄДРПОУ 05420557

« 11 » 11. 2020 р. № 379
На № _____ від _____

ДОВІДКА

про особистий внесок Созінової Євгенії Ігорівни
у підготовленій науковій доповіді

Матеріали дисертаційного дослідження Є.І. Созінової на тему «Вплив синергії регіональної інтеграції на розвиток потенціалу транснаціоналізації країн Південно-Східної Європи» використано в роботі інституту при підготовці наукової доповіді «Європейський дослідницький простір: компаративний аналіз інституційних передумов та шляхи інтеграції України» в рамках НДР «Стратегічні напрями інтеграції України до науково-освітнього та інноваційного просторів ЄС: науково-інституційний супровід» (0120U100988, 2020-2021 рр.) (надіслано Комітету Верховної Ради України з питань інтеграції України з Європейським Союзом, лист № 127/к-203 від 22.06.2020 р.).

Учений секретар інституту
к.е.н.



М.О. Солдак



УКРАЇНА
ВІННИЦЬКА ОБЛАСНА ДЕРЖАВНА АДМІНІСТРАЦІЯ
ДЕПАРТАМЕНТ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА
ТА РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

21036, м. Вінниця, Хмельницьке шосе, 7, тел. (0432) 66-14-38, факс (0432) 53-09-59
<http://www.vin.gov.ua> E-mail: ums@vin.gov.ua

20.10.2020 № 2164/21
 на № _____ від _____

Для пред'явлення у
 Спеціалізовану
 Вчену Раду

ДОВІДКА ПРО ВПРОВАДЖЕННЯ
результатів дисертації, поданої на здобуття
наукового ступеню кандидата економічних наук,
Созінової Євгенії Ігорівни
на тему: «ВПЛИВ СИНЕРГІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ НА
РОЗВИТОК ПОТЕНЦІАЛУ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ КРАЇН
ПІВДЕННО-СХІДНОЇ ЄВРОПИ»

Аналіз зовнішньополітичного курсу України свідчить про постійні спроби створення діючого, розширеного регіонального співробітництва. При цьому необхідно зазначити, що держави регіону прагнуть до рівноправного, взаємовигідного партнерства з урахуванням національних інтересів кожної країни. Субрегіональна стабільність – це здатність міжнародної структури створити такі обмеження для функціонування регіональних елементів, при яких жоден із них не здатний змінити основні структурні характеристики, а в ситуації, коли він усе ж таки вирішить це зробити, система буде здатною компенсувати ці дії завдяки внутрішнім ресурсам кожного з регіонів. Такий підхід до субрегіональної стабільності дозволяє, по-перше, установити її структурний зміст; по-друге, пов'язати з поведінкою окремих держав суміжних регіонів.

За зазначених вище умов дисертаційна робота Созінової Є.І. набуває своєї особливої актуальності.

Даною довідкою підтверджується, що розвинуті автором підходи до формування інтеграційних пріоритетів України в регіоні Південно-Східної Європи за просторовими і галузевими напрямками та зроблені висновки про наявність найбільш вагомих підстав для розвитку міжрегіональної та внутрішньогалузевої кооперації України з Болгарією, Молдовою, Румунією та Туреччиною за такими напрямками, як: транспортна сфера (розвиток спільної транспортно-логістичної інфраструктури з виходом на транс'європейські магістралі, транспортні мережі Центральної та Північної Європи, Центральної Азії, Близького і Середнього Сходу), туристичні послуги, агропромисловий сектор, реалізація спільних програм сталого розвитку в акваторії Чорного моря, - було впроваджено у практичній діяльності Департаменту міжнародного співробітництва та регіонального розвитку Вінницької обласної державної адміністрації.

Директор Департаменту



Володимир МЕРЕЖКО



УКРАЇНА
МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТУСА

вул. 600-річчя, 21, м. Вінниця, 21021, тел. приймальні: +38 (0432) 50-89-30,
 факс: +38 (0432) 50-87-78, E-mail: rector@donnu.edu.ua, код ЄДРПОУ 02070803

«05» листопада 2020 р. № 109/01.1.3-43

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційної роботи

Созінової Євгенії Ігорівни

на тему **«Вплив синергії регіональної інтеграції на розвиток потенціалу
 транснаціоналізації країн Південно-Східної Європи»**, поданої на здобуття
 наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.02 –
 світове господарство і міжнародні економічні відносини

Дисертаційна робота виконана відповідно до тематики наукових досліджень кафедри міжнародних економічних відносин Донецького національного університету імені Василя Стуса: «Розвиток старопромислового регіону на засадах інноваційної стратегії та трансферу знань» (номер держреєстрації 0111U009621, 2011–2015 рр.), у рамках якої удосконалено методологічний підхід до оцінки потенціалу транснаціоналізації країн, який включає інтегрований показник потенціалу транснаціоналізації, а також алгоритм застосування даного показника з метою ранжування країн за ступенем розвитку та використання ними наявного потенціалу; «Формування міжнародної конкурентоспроможності регіону на основі інноваційно-інвестиційної моделі розвитку» (номер держреєстрації 0113U003659, 2013–2017 рр.), у рамках якої дістали подальшого розвитку підходи до формування інтеграційних пріоритетів України в регіоні Південно-Східної Європи за просторовими і галузевими напрямками; «Формування конкурентних стратегій національних виробників в сучасній парадигмі глобального економічного середовища» (номер держреєстрації 0118U002395, 2018–2020 рр.), у рамках якої удосконалено механізм стимулювання розвитку потенціалу транснаціоналізації країн Південно-Східної Європи, що мають включати синергію від зміцнення конкурентних переваг на національному і регіональному рівнях.

Отримані наукові результати також використовуються у навчальному процесі кафедри міжнародних економічних відносин Донецького національного університету імені Василя Стуса при викладанні навчальних дисциплін «Міжнародна економічна діяльність України», «Міжнародна регіональна економічна інтеграція», «Міжнародні економічні відносини», «Міжнародні стратегії економічного розвитку», «Topical issues of international economic relations».

Проректор з наукової роботи



І. В. Хаджинов

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Колективні монографії

15. Sozinova Ye. Transnationalization process: challenges of European integration. *Przedsiębiorczość innowacje rozwój firmy. Monografia*. Wydawnictwo uczelniane Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej im. Prezydenta Stanisława Wojciechowskiego w Kalisz. Kalisz. 2016. P. 199–208 (0,85 д. а.). *Особистий внесок здобувача полягає у дослідженні процесів транснаціоналізації в контексті викликів Європейської інтеграції.*

Статті у періодичних наукових виданнях інших держав, які входять до Організації економічного співробітництва та розвитку та / або Європейського Союзу

16. Sozinova Ye. I., Oriekhova T. V. Analyzing the contribution of foreign direct investment to the formation of investment potential of European countries. *UARD Yearbook*. 2020. Volume 8. Pp. 206–221 (1,2 д. а. / 0,6 д. а.). *Особистий внесок здобувача полягає у визначенні внеску прямих іноземних інвестицій у формування інвестиційного потенціалу європейських країн.*

17. Sozinova Ye. I., Oriekhova T. V. Evaluating the transnationalization potential of the economics in countries of South-Eastern Europe. *Research Papers in Economics and Finance*. 2021. Vol. 5, No. 1. Pp. 33–45 (0,98 д. а. / 0,49 д. а.). *Особистий внесок здобувача полягає в оцінці потенціалу транснаціоналізації економіки в країнах Південно-Східної Європи.*

18. Sozinova Ye., Oriekhova T. Convergence of the countries of South-Eastern Europe in the conditions of European integration processes. *Economics and Finance*. 2021. Vol. 1. Pp. 47–56 (0,76 д. а. / 0,38 д. а.). *Особистий внесок здобувача полягає у дослідженні особливостей процесу зближення країн Південно-Східної Європи в умовах євроінтеграційних процесів.*

Статті у наукових виданнях, включених до переліку наукових фахових видань України

19. Созінова Є. І. Напрями розвитку потенціалу транснаціоналізації країн Південно-Східної Європи в контексті розширення ЄС. *Проблеми і перспективи*

розвитку співробітництва між країнами Південно-Східної Європи в рамках Чорноморського економічного співробітництва і ГУАМ. 2011. Ч. II. С. 666–670 (0,51 д. а.).

20. Созинова Е. И. Развитие инвестиционного потенциала Украины в контексте углубления интеграции со странами Причерноморья. *Проблеми і перспективи розвитку співробітництва між країнами Південно-Східної Європи в рамках Чорноморського економічного співробітництва і ГУАМ. 2012. С. 299–302 (0,46 д. а.).*

21. Созінова Є. І. Шляхи формування інвестиційного клімату в окремих країнах Чорноморського регіону. *Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект. 2012. Ч. 2. С. 344–346 (0,4 д. а.).*

22. Созінова Є. І., Орехова Т. В., Орехов М. О. Детермінанти формування нового покоління транснаціональних виробничих систем у вимірах глобальних та регіональних трансформацій. *Проблеми і перспективи розвитку співробітництва між країнами Південно-Східної Європи в рамках Чорноморського економічного співробітництва і ГУАМ. 2013. С. 299–302 (0,51 д. а. / 0,17 д. а.). Особистий внесок здобувача полягає у визначенні детермінант формування нового покоління транснаціональних виробничих систем.*

23. Созинова Е., Свиридова А. Механизмы реализации проектов межрегионального взаимодействия в Причерноморском регионе. *Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект. 2013. Том 2. С. 282–286 (0,6 д. а. / 0,3 д. а.). Особистий внесок здобувача полягає у розробці механізмів реалізації проектів міжрегіональної взаємодії у Причорноморському регіоні.*

24. Созінова Є. І. Порівняльний аналіз політики реалізації інвестиційного потенціалу країн Чорноморського басейну на прикладі Болгарії і Румунії. *Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект. 2014. Том 2. С. 279–283 (0,48 д. а.).*

25. Созінова Є. І. Структурні наслідки для економіки Болгарії від інтеграції до європейського інвестиційного ринку. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2015. Випуск 2(12), Том 2. С. 119–131 (0,5 д. а.).

26. Созінова Є. І. Архітектоніка трансформацій економіки країн Південно-Східної Європи в контексті процесу розширення ЄС. *Економічний простір*. 2016. № 106. С. 45–57 (0,61 д. а.).

27. Созінова Є. І., Орєхова Т. В. Моделювання процесу конвергенції країн Південно-Східної Європи з країнами ЄС. *Економіка і організація управління*. 2020. № 4. С. 53–64 (0,58 д. а. / 0,29 д. а.). *Особистий внесок здобувача полягає у моделюванні процесу конвергенції країн Південно-Східної Європи з країнами ЄС.*

Публікації за матеріалами конференцій

28. Созінова Є. І. Інвестиційна привабливість країн Південної та Східної Європи у контексті розширення ЄС. *Управління розвитком соціально-економічних систем: глобалізація, підприємництво, стале економічне зростання: праці XX Міжнародної наукової конференції студентів, аспірантів та молодих вчених*. 24–25 листопада 2020 р., м. Вінниця. Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса, 2020. Том 2. С. 99–202 (0,24 д. а.).

ВІДОМОСТІ ПРО АПРОБАЦІЮ РЕЗУЛЬТАТІВ ДИСЕРТАЦІЇ

1. Міжнародна науково-практична конференція «Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект» (м. Донецьк – м. Святогірськ, 2012, 2013, 2014 рр.), виступ з доповіддю.

2. Міжнародна науково-практична конференція «Проблеми і перспективи розвитку співробітництва між країнами Південно-Східної Європи у рамках Чорноморського економічного співробітництва та ГУАМ» (м. Донецьк, 2011, 2012, 2013 рр.), виступ з доповіддю.

3. XX Міжнародна наукова конференція студентів, аспірантів та молодих вчених «Управління розвитком соціально-економічних систем: глобалізація, підприємництво, стале економічне зростання» (м. Вінниця, 2020 р.), виступ з доповіддю.

Узагальнені характеристики інвестиційного клімату країн ПСЄ

Країна	Статус відносин з ЄС	Напрямок реформ	Переваги інвестиційного клімату	Ризики інвестиційного клімату	Найбільш привабливі сектори економіки
1	2	3	4	5	6
Албанія	Угода про стабілізацію та асоціацію (2003 р.) Подано заявку на вступ до ЄС (2008 р.)	Реформа державного управління, реформа юстиції, боротьба з корупцією, боротьба з організованою злочинністю та захист прав людини, включно з правами осіб, що належать до меншин та власності права	Закон про стратегічні інвестиції визначає інвестиційні стимули та пропонує швидкі адміністративні процедури для стратегічних іноземних та вітчизняних інвесторів залежно від обсягу інвестицій та кількості робочих місць; зони технічного економічного розвитку	Важке для тлумачення або невідповідне законодавство та нормативні акти як інструмент для відмови іноземним інвесторам та сприяння політично пов'язаним компаніям; політичний тиск корупція непрозора система доступу до власності	Енергетика, туризм, водопостачання та водовідведення, автомобільна та залізнична, гірничодобувна промисловість та технології інформаційних комунікацій
Боснія і Герцеговина	Угода про стабілізацію та асоціацію (2008 р.) Подано заявку на вступ до ЄС (2016 р.)	Спрощення регулювання та процедур, одночасно зменшуючи збори, з якими стикаються підприємства на рівні суб'єктів, кантонів та муніципалітетів	Офіційна політика, спрямована на залучення інвестицій	Ендемічна корупція, складна правова та нормативна база та урядові структури, незрозумілі процедури, недостатній захист прав власності та слабка судова система, складне трудове та пенсійне законодавство, відсутність єдиного економічного простору та неадекватний судовий і регуляторний захист, державні монополії у деяких секторах економіки	Іноземні інвестори мають право інвестувати в будь-який сектор економіки в тій же формі та на тих самих умовах, що визначені для місцевих жителів, оборонна промисловість та деякі галузі видавничої справи та засобів масової інформації, де іноземна власність обмежена до 49 %, та передача електроенергії, яка закрита для іноземних інвестицій

Продовження додатка В

1	2	3	4	5	6
Болгарія	Член ЄС (2007 р.)	Гармонізація законодавчої системи з ЄС	<p>Найдешевша робоча сила в ЄС з низькими та рівними податками на прибуток підприємств.</p> <p>Не існує законодавчих обмежень щодо іноземного володіння та контролю фірм.</p> <p>З моменту вступу в ЄС 2007 року Болгарія узгодила своє регулювання ринків цінних паперів зі стандартами ЄС згідно з Директивою про ринки фінансових інструментів (MiFID). Болгарська фондова біржа є повноправним членом Федерації європейських фондових бірж (FESE) і працює під торговою платформою Deutsche Boerse Xetra</p>	<p>Корупція є ендемічною, особливо для великих інфраструктурних проєктів та енергетичного сектору.</p> <p>Дефіцит кваліфікованої робочої сили внаслідок еміграції та старіння населення.</p> <p>Непередбачуваність через часті зміни у законодавстві та повільну судову систему.</p>	<p>Не існує загальних обмежень щодо іноземної власності чи контролю над фірмами, а також не існує контролю чи обмеження іноземних інвестицій</p>
Хорватія	Член ЄС (2013 р.)	Структурні реформи, спрямовані на гармонізацію законодавства з ЄС	<p>Низька інфляція, стабільний обмінний курс та розвинена інфраструктура,</p>	<p>Державна бюрократія, неефективні державні підприємства з низькою прозорістю регулювання,</p>	<p>Туризм, телекомунікації, фармацевтика та банківська справа</p>

1	2	3	4	5	6
Кіпр	Член ЄС (2004 р.)	Кіпр вжив заходів для усунення визнаних нормативних недоліків у боротьбі з незаконним фінансуванням у своєму міжнародному секторі банківських та фінансових послуг, посиливши контроль над компаніями-нерезидентами та банківськими рахунками	<p>фінансові стимули та заходи, спрямовані на залучення інвестицій та підтримку підприємництва</p> <p>Низка фінансових та податкових пільг для продюсерів кіно.</p> <p>На Кіпрі не існує поділу між місцевими та міжнародними компаніями. Єдина ставка корпоративного податку в розмірі 10 % застосовується для всіх компаній.</p> <p>На Кіпрі діють податкові утримання у розмірі 15 % на дивіденди, виплачувані акціонерам, які є резидентами Кіпру, для акціонерів-нерезидентів такий податок не застосовується.</p> <p>Дивіденди, одержувані від іноземних компаній, не обкладаються податком в розмірі 15 % за умови, якщо:</p>	<p>непередбачувана нормативна база, відсутність прозорості, надмірна тривалість адміністративних процедур, відсутність структурних реформ та невирішені питання власності на нерухомість</p> <p>Високий суверенний борг</p>	<p>Судноплавство, туризм, банківська справа, фінансові та професійні послуги, енергетика, кіновиробництво, інвестиційні фонди, освіта, дослідження та розробки, інформаційні технології</p>

1	2	3	4	5	6
			<ul style="list-style-type: none"> Компанія (реєстрація компаній на Кіпрі), яка отримує дивіденди, володіє, щонайменше 1 % акцій компанії, їх виплачує; Більше 50 % оплатуваної діяльності компанії не пов'язано з доходом від інвестицій; Ставка іноземного податку не є значно нижчою, ніж податкова ставка на Кіпрі. Відсотки, одержувані будь-якою компанією або приватною особою-резидентом Кіпру оподатковуються у 10 %. <p>Приріст капіталу, що відбувається внаслідок продажу нерухомого майна за межами Кіпру, не враховується при утриманні податку на приріст капіталу. Податок на приріст капіталу утримується тільки стосовно до нерухомого майна, розташованого на Кіпрі.</p> <p>Податок на додану вартість (VAT) (реєстрація компаній на Кіпрі):</p> <ul style="list-style-type: none"> Стандартний ПДВ (VAT) дорівнює 15 %. Знижена ставка дорівнює 5 % 		

Продовження додатка В

1	2	3	4	5	6
Греція	Член ЄС (1981 р.)	Фінансова стабілізація, докапіталізація основних банків	Відновлення економічного зростання	Банківська система Греції залишається переповненою найбільшим співвідношенням непрацюючих позик в ЄС, що обмежує можливість вітчизняного фінансового сектору фінансувати національну економіку. Економічна та політична нестабільність	Судноплавство, туризм, банківська справа, фінансові та професійні послуги
Молдова	Угода про асоціацію (АА) з Європейським Союзом, включно з глибокою та всеосяжною Угодою про вільну торгівлю (ПВЗВТ) (2014 р.)	Реформи фінансового та банківського секторів та боротьби з поширеною корупцією	«Єдине вікно» агентства державних послуг. Податкові пільги у СЕЗ	Політична невизначеність, пов'язана з формуванням уряду після виборів до національних парламентів, макроекономічні ризики, пов'язані із заморожуванням зовнішньої бюджетної підтримки ЄС і міжнародних фінансових установ (МФУ), та проблеми збереження темпу реформ. Корупція та непослідовне впровадження реформ	Фінанси, автомобільна, легка промисловість, сільське господарство, харчова промисловість, виноробство та нерухомість
Чорногорія	Угода про стабілізацію та асоціацію (2007 р.)	Структурні реформи, спрямовані на гармонізацію законодавства з ЄС	Програма економічного громадянства, розроблена для залучення максимум 2000 інвесторів з 2019 по 2021 рік	Вузька база оподаткування, переважають три сектори економіки, що розвиваються: туризм, енергетики та, меншою мірою, сільське господарство	Туризм, енергетика сільське господарство

Продовження додатка В

1	2	3	4	5	6
	Кандидат на вступ до Європейського Союзу		Спеціальне законодавство, яке окреслює гарантії для іноземних інвесторів. Чорногорія також прийняла понад 20 інших законів, що стосуються бізнесу, і всі вони відповідають стандартам ЄС	Відсутність повністю розвинених правових інститутів, корупція	
Північна Македонія	Кандидат на вступ до Європейського Союзу	Залучення ПП є однією з основних опор уряду для економічного зростання та створення робочих місць	Нормативно-правова база Північної Македонії для іноземних інвесторів значною мірою відповідає міжнародним стандартам	Часті регуляторні та законодавчі зміни в поєднанні з непослідовним тлумаченням правил створюють непередбачуване ділове середовище, яке допускає корупцію	Автомобільна промисловість, трудомісткі ланцюжки створення вартості
Румунія	Член ЄС з 2007 р.	Гармонізація законодавчої системи з ЄС	Уряд забезпечує національний режим для іноземних інвесторів і не диференціює режим за джерелами капіталу	Стійка законодавча нестабільність, непередбачуване прийняття рішень, низька інституційна якість та постійне послаблення боротьби з корупцією	ІТ та телекомунікації, енергетика, послуги, виробництво – в автомобільному секторі, споживчих товарах та банківській діяльності
Сербія	Кандидат на вступ до Європейського Союзу	Структурні реформи, спрямовані на гармонізацію законодавства з ЄС	Закон також дозволяє репатріацію прибутку та дивідендів, забезпечує гарантії проти експропріації, дозволяє	Проблеми залишаються стосовно бюрократичних затримок та корупції	Сільське господарство та агропереробка, пово-дження з твердими побутовими відходами, стічні води, охорона

Продовження додатка В

1	2	3	4	5	6
			відмову від сплати митних платежів за обладнання, що імпортується як капітал у натуральній формі, а також дозволяє іноземним інвесторам претендувати на державні стимули		наркологічного середовища, інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ), відновлювані джерела енергії, охорона здоров'я, гірничодобувна промисловість та виробництво
Словенія	Член ЄС з 2004 р.	Гармонізація законодавчої системи з ЄС	Іноземні компанії, які ведуть бізнес у Словенії, мають ті самі права, обов'язки та відповідальність, що і вітчизняні компанії. Принципи комерційного підприємництва, які містять вільне функціонування та національний режим, стосуються і діяльності іноземних компаній	Відсутність прозорості у прийнятті економічних та комерційних рішень, трудові бюрократичні процедури, непрозорі процедури публічних торгів, регуляторна тяганина та велике податкове навантаження для тих, хто отримує високі прибутки	Промислове виробництво, фінансова та страхова діяльність, оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів та мотоциклів
Туреччина	Митний союз (остаточно створений у 1995 р.)	Структурні реформи, спрямовані на гармонізацію законодавства з ЄС	Сприятлива демографічна ситуація та зручне географічне положення, що забезпечує доступ до безлічі регіональних ринків	Непрозорість прийняття урядових рішень, відсутність впевненості в незалежності центрального банку	Переробка, сільське господарство, туризм

Додаток Г
Таблиця 1

Зміни у позиціях країн ПСЄ у рейтингах, що характеризують політичну стабільність, ефективність державного управління та людський розвиток, 2004, 2019 рр.

Індекси	Роки	Алба- нія	Боснія і Герцего- вина	Бол- гарія	Хорва- тія	Кіпр	Греція	Молдова	Чорногорія	Північна Македонія	Румунія	Сербія	Словенія	Туреч- чина	Україна
Індекс ефективності уряду (-2,5 слабкий; 2,5 сильний)	2004	-0,42	-0,63	0,15	0,44	1,13	0,81	-0,87	н/д	-0,18	-0,21	-0,21	0,92	0,01	-0,6
	2019	-0,06	-0,63	0,34	0,41	0,99	0,41	-0,38	0,16	0	-0,28	0,02	1,08	0,05	-0,3
Індекс політичної стабільності (-2,5 слабкий; 2,5 сильний)	2004	-0,43	0,02	0	0,69	0,38	0,49	-0,22	н/д	-0,85	0,06	-0,51	1,08	-0,83	-0,47
	2019	0,12	-0,4	0,54	0,76	0,52	0,29	-0,38	0,01	-0,05	0,53	-0,09	0,82	-1,34	-1,52
Індекс людського розвитку (0– 1)	2004	0,692	0,692	0,745	0,779	0,826	0,835	0,651	0,748	0,693	0,745	0,734	0,857	0,685	0,706
	2019	0,791	0,769	0,816	0,837	0,873	0,872	0,711	0,816	0,759	0,816	0,799	0,902	0,806	0,75

Таблиця 2

Зміни в позиціях країн ПСЄ в рейтингах, що характеризують інвестиційний клімат, 2004, 2019 рр.

Індекси	Роки	Албанія	Боснія і Герцеговина	Болгарія	Хорватія	Кіпр	Греція	Молдова	Чорногорія	Північна Македонія	Румунія	Сербія	Словенія	Туреччина	Україна
Індекс сприйняття корупції, 100 = відсутність корупції	2004	25	31	41	35	54	43	23	н/д	н/д	29	27	60	32	22
	2019	35	36	43	47	58	48	32	45	35	44	39	60	39	30
Конкурентоспроможність – індекс Світового економічного форуму (0–100)	2004	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д
	2019	57,6	54,7	64,9	61,9	66,4	62,6	56,7	60,8	57,3	64,4	60,9	70,2	62,1	57
Індекс інновацій (0–100)	2004	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д
	2019	30,3	31,4	40,3	37,8	48,3	38,9	35,5	37,7	35,3	36,8	35,7	45,3	36,9	37,4
Індекс свободи від корупції (0–100)	2004	25	10	40	38	70	42	21	н/д	33	26		60	32	24
	2019	40	30	35	39	44	38	25	40	45	40	37	54	41	30
Економічна свобода, загальний показник (0–100)	2004	59	45	59	53	74	59	57	н/д	57	50		59	53	54
	2019	67	62	69	61	68	58	59	61	71	69	64	66	65	52
Індекс глобалізації (0–100)	2004	57,57	59,92	72,44	73,86	73,27	77,75	58,12	54,12	57,03	69,16	60,59	75,23	63,23	64,23
	2019	66,65	68,78	79,77	81,19	83,06	82,89	68,34	70,85	69,83	79,29	78,34	81,21	70,57	74,95

Вихідні дані проведення кластерного аналізу

2004

	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12	X13	X14	X15	X16	X17
Албанія	5,51	24,67	20,54	0,00	42,58	4,75	16,59	-0,42	-0,43	25	31,72	25	59	-0,42	57,57	10,52	0,69
Боснія та Герцеговина	6,10	20,54	8,87	0,02	55,16	8,40	29,59	-0,63	0,02	31	33,57	10	45	0,05	59,92	4,78	0,69
Болгарія	6,44	23,07	8,45	0,47	54,05	11,75	12,04	0,15	0,00	41	30,58	40	59	-0,75	72,44	10,69	0,75
Греція	5,06	20,34	4,28	0,53	65,60	0,89	10,31	0,81	0,49	43	25,29	42	59	0,25	77,75	5,33	0,84
Чорногорія	4,43	18,97	9,26	1,02	56,90	25,47	30,50	-0,25	0,11	30	35	40	67	0,18	54,12	15	0,75
Сербія	9,03	30,28	8,53	0,30	45,48	10,25	18,50	-0,21	-0,51	27	17	28	51	-0,23	60,59	0,84	0,73
Румунія	10,43	31,83	12,71	0,39	45,16	8,59	7,72	-0,21	0,06	29	30,57	26	50	-0,57	69,16	0,81	0,75
Хорватія	4,16	25,00	4,46	1,03	54,58	3,16	13,66	0,44	0,69	35	26,1	38	53	0,03	73,86	16,7	0,78
Словенія	4,36	30,25	2,43	1,37	55,05	2,22	6,01	0,92	1,08	60	23,25	60	59	0,06	75,23	5,01	0,86
Кіпр	5,03	18,07	3,08	0,34	66,82	6,46	4,33	1,13	0,38	54	30,74	70	74	1,68	73,27	14,73	0,83
Туреччина	9,64	25,13	9,33	0,50	53,08	0,68	10,84	0,01	-0,83	32	30,8	32	53	1,38	63,23	3,89	0,69
Україна	12,11	32,42	10,78	1,08	47,16	2,65	8,59	-0,60	-0,47	22	41,96	24	54	-0,79	64,23	2	0,71
Північна Македонія	4,67	21,04	11,55	0,23	54,19	5,44	37,16	-0,18	-0,85	55	35	33	57	0,18	57,03	1,81	0,69
Молдова	7,40	20,72	17,59	0,35	49,88	5,81	8,17	-0,87	-0,22	23	42,9	21	57	-2	58,12	4,31	0,65
Єврозона	2,30	24,03	1,87	1,78	64,06	2,66	9,25	1,49	0,64	82	12,8	73	70	-0,02	85,85	12	0,90

2007

	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12	X13	X14	X15	X16	X17
Албанія	5,98	25,34	17,15	0,09	44,64	6,11	15,97	-0,41	-0,2	29	28,53	24	61	-0,76	63,83	13,85	0,72
Боснія та Герцеговина	5,86	21,70	7,70	0,03	52,54	11,67	28,98	-0,84	-0,63	33	33,11	29	54	-0,07	66,4	5,1	0,71
Болгарія	6,56	26,24	4,65	0,43	53,96	31,25	6,88	-0,01	0,36	41	23,7	40	63	-0,74	78,38	9,42	0,76
Греція	3,27	18,00	3,04	0,58	67,18	0,61	8,4	0,56	0,52	46	24,23	43	59	0,25	80,22	4,92	0,85
Чорногорія	6,81	17,00	7,23	1,15	55,34	25,47	19,4	-0,22	0,11	33	36	40	65	0,14	64,36	17,93	0,78
Сербія	6,44	28,20	6,12	0,58	48,61	10,25	18,06	-0,23	-0,59	34	18	30	55	-0,41	69,13	2,36	0,75
Румунія	7,23	34,28	5,50	0,51	49,35	5,79	6,41	-0,32	0,2	37	27,03	30	61	-1,48	76,75	1,19	0,78
Хорватія	5,27	23,64	3,73	0,79	57,06	7,73	9,91	0,47	0,6	41	22,5	34	53	-0,02	78,12	16,01	0,80
Словенія	6,98	30,65	2,05	1,42	54,91	3,93	4,82	0,94	1,1	66	17,96	61	60	0,56	79,01	5,13	0,87
Кіпр	5,10	18,20	2,02	0,40	66,10	9,57	3,92	1,43	0,54	53	29,03	57	72	1,73	81,16	12,96	0,84
Туреччина	5,03	26,46	7,46	0,69	54,88	3,24	8,87	0,31	-0,82	41	30,38	35	57	1,19	67,41	3,18	0,71
Україна	7,59	32,24	6,55	0,85	48,98	7,15	6,35	-0,67	0,17	27	38,71	26	52	-0,6	69,47	2	0,73
Північна Македонія	6,47	20,58	8,93	0,17	56,67	8,80	34,93	-0,21	-0,43	50	36	27	61	0,11	68,28	2,63	0,71
Молдова	3,00	19,44	9,98	0,55	55,97	12,18	5,07	-0,82	-0,02	28	41,5	29	59	-1,5	63,39	5,2	0,67
Єврозона	3,00	24,00	1,57	1,80	64,03	9,96	7,44	1,64	1	78	10,56	82	71	-0,13	87,88	13	0,91

2013

	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12	X13	X14	X15	X16	X17	X18
Албанія	1,00	23,06	19,57	0,20	44,61	9,82	15,87	-0,32	0,09	31	25,68	31	65	-0,18	66,5	13,07	0,78	30,9
Боснія та Герцеговина	2,35	22,23	6,84	0,32	56,16	1,72	27,45	-0,43	-0,4	42	31,38	32	57	-1,75	69,09	4,14	0,75	36,2
Болгарія	0,32	23,22	4,48	0,64	58,36	3,58	12,94	0,16	0,17	41	22,37	33	65	-0,56	79,55	7,93	0,79	41,3
Греція	-3,24	14,66	3,21	0,81	70,83	1,23	27,47	0,46	-0,17	40	27,78	34	55	-0,73	80,77	7,27	0,86	37,7
Чорногорія	3,55	15,46	8,03	0,37	58,57	10,00	19,5	0,16	0,5	44	37	40	63	0,1	70,89	20,81	0,80	41
Сербія	2,89	26,84	7,41	0,68	50,37	4,26	22,15	-0,09	-0,08	42	19	33	59	-0,49	74,69	2,52	0,78	37,9
Румунія	3,51	32,17	5,38	0,39	50,46	2,02	7,1	-0,07	0,18	43	23,97	36	65	-0,37	77,93	1,07	0,80	40,3
Хорватія	-0,55	21,38	3,50	0,81	58,39	1,61	17,25	0,7	0,64	48	25,28	40	61	-0,28	78,14	16,69	0,83	42
Словенія	-1,03	27,49	1,97	2,58	56,97	0,21	10,1	1,01	0,88	57	23,02	59	62	0,14	79,68	6,13	0,88	47,3
Кіпр	-6,55	10,76	2,04	0,48	76,07	108,64	15,87	1,37	0,56	63	34,66	63	69	0,77	80,98	12,26	0,85	49,3
Туреччина	8,49	27,70	6,68	0,82	53,34	1,42	8,73	0,38	-1,25	50	27,33	42	63	1,69	70,61	3,78	0,78	36
Україна	-0,03	22,67	8,79	0,76	56,16	2,46	7,17	-0,65	-0,78	25	39,99	23	46	-0,18	73,65	1	0,74	35,8
Північна Македонія	2,93	22,14	10,03	0,44	54,84	3,72	29	-0,05	-0,42	44	37	39	68	0,09	70,47	2,5	0,74	38,2
Молдова	9,04	21,60	11,55	0,30	52,80	2,55	5,1	-0,41	0	35	39,26	29	56	-0,2	67,34	3,41	0,70	40,9
Євразія	-0,25	21,83	1,63	2,10	66,43	4,52	11,93	1,54	0,93	78	9,22	80	73	0,27	87,37	14	0,93	55,8

2019

	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12	X13	X14	X15	X16	X17	X18	X19
Албанія	2,21	20,06	18,47	0,20	48,60	7,86	12,33	-0,06	0,12	35	26,21	40	67	-0,25	66,65	15,22	0,791	30,3	57,6
Боснія та Герцеговина	2,58	23,74	5,60	0,20	55,73	1,94	18,42	-0,63	-0,40	36	29	30	62	-0,83	68,78	5,36	0,769	31,4	54,7
Болгарія	3,37	22,30	3,24	0,77	61,46	2,19	4,34	0,34	0,54	43	20	35	69	-0,72	79,77	7,66	0,816	40,3	64,9
Греція	1,87	15,28	3,65	1,18	68,07	2,20	17,24	0,41	0,29	48	26	38	58	-0,21	82,89	9,9	0,972	38,9	62,6
Чорногорія	3,62	15,00	6,39	0,37	58,72	8,35	14,88	0,16	0,01	45	38	40	61	-0,02	70,85	22,24	0,816	37,7	60,8
Сербія	4,19	25,65	5,95	0,92	51,18	8,32	12,69	0,02	-0,09	39	20	37	64	-0,55	78,79	3,79	0,799	35,7	60,9
Румунія	4,08	28,16	4,10	0,51	58,16	2,76	3,98	-0,28	0,53	44	22	40	69	-0,62	79,29	1,35	0,816	36,8	64,4
Хорватія	2,94	20,17	2,92	0,97	58,76	1,93	6,93	0,41	0,76	47	22	39	61	-0,89	81,19	19,67	0,837	37,8	61,9
Словенія	2,44	28,40	2,01	1,94	56,61	3,16	4,20	1,08	0,82	60	20	54	66	0,36	81,21	6,24	0,902	45,3	70,2
Кіпр	3,23	13,01	1,74	0,56	72,77	95,56	7,27	0,99	0,52	58	32	44	68	0,81	83,06	13,63	0,873	48,3	66,4
Туреччина	0,88	27,71	6,42	0,99	56,47	1,15	13,49	0,05	-1,34	39	27	41	65	1,49	70,77	4,77	0,806	36,9	62,1
Україна	3,23	22,56	9,01	0,47	54,43	3,79	8,88	-0,30	-1,52	30	40	30	52	-0,59	74,95	-4,01	0,75	37,4	57
Північна Македонія	3,55	23,95	8,05	0,36	55,22	3,80	17,76	0,00	-0,05	35	38	45	71	0,05	69,83	3,05	0,759	35,3	57,3
Молдова	3,46	22,80	10,05	0,25	54,08	4,95	5,47	-0,38	-0,38	32	39	25	59	-0,2	68,34	4,36	0,711	35,5	56,7
Єврозона	1,29	21,74	1,55	2,21	66,22	1,23	7,50	1,59	0,58	80	7	81	74	0,3	88,83	15	0,939	58,2	81,8