

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

# ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ФАКТОР ГЛОБАЛЬНОГО ЛІДЕРСТВА

---

**Розкрито сутність лідерства та конкурентоспроможності суб'єктів господарювання в інвестиційній сфері. Обґрунтовані стратегічні детермінанти забезпечення лідерських позицій в глобальному економічному просторі. Розроблена альтернативна модель інвестиційного фактора глобального лідерства.**

**The essence of leadership and competitiveness of businesses in the investment field. The strategy determinants of leadership in the global economic space. Developed an alternative model of the investment factor in global leadership.**

---

*Ключові слова: лідерство, конкурентоспроможність, конкуренція, інвестиційний фактор глобального лідерства, інвестиційна стратегія.*

*Key words: leadership, competitiveness, competition, investment factor of global leadership, investment strategy.*

## ВСТУП

Ринкова економіка і сучасний науково-технічний прогрес в усіх сферах виробничої та невиробничої діяльності суспільства докорінно змінюють соціальні, економічні, техніко-технологічні, організаційні й екологічні умови його життєдіяльності, з одного боку, і визначають зрештою стабільність, конкурентоспроможність та ефективність національних економік, життєвий рівень населення країн, його соціальний і духовний стан тощо. Водночас процеси інтернаціоналізації, що прискорюють темпи науково-технологічного, інвестиційно-інноваційного прогресу і розширюють масштаби використання його результатів, як і формування загальносвітового конкурентного середовища та функціонування транснаціональних компаній, також справляють дедалі зростаючий вплив на стан, структуру й ефективність національного господарства та окремих його галузей, міжгалузевих комплексів.

Серед наукового доробку вчених, у працях яких досліджуються теоретичні основи конкурентоспроможності та фактори забезпечення лідерства міжнародних суб'єктів господарювання у глобальному середовищі,

слід виокремити роботи таких та вітчизняних учених, як Л. Антонюк, С. Аптекарь, Н. Балтачєєва, В. Ляшенко, Д. Лук'яненко, О. Мозговий, Т. Орєхова, А. Поручник, В. Рокоча, Є. Савельєв та С. Юрій, А. Філіпенко, О. Швиданенко та зарубіжних — Г. Банністер, П. Брага та Дж. Петрі, Х. Гьорг та Е. Стробл, Д. Даннінг та інші.

## ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою даної статті є визначення сутності лідерства та конкурентоспроможності суб'єктів господарювання в інвестиційній сфері, обґрунтування стратегічних детермінант забезпечення лідерських позицій в глобальному економічному просторі та розробка альтернативної моделі інвестиційного фактора глобального лідерства.

## РЕЗУЛЬТАТИ

За визначенням Д. Адаїра, лідерство — це мистецтво, вінець управлінської діяльності [1, с. 215].

Поняття лідерства в глобальному інвестиційному середовищі пов'язане із рухом капіталу, а саме — із вивозом інвестицій. Вивіз капіталу — це слідство високої концентрації капіталу і вважається детермінантами, ви-

**Таблиця 1. Вивіз капіталу у формі прямих іноземних інвестицій 2005—2010 роки (в млрд дол. США і в відсотках)**

КРАЇНИ	ВИВІЗПІІ					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Розвинені країни	742,0	1157,9	1924,0	1572,0	821,0	935,0
Європа	689,9	799,6	1270,5	944,5	в/д	в/д
Японія	45,8	50,3	73,5	128,0	74,7	в/д
США	15,4	224,2	378,4	311,8	330,5	в/д
Країни, що розвиваються	122,7	215,3	292,0	296,0	229,0	328,0
Південно-Східна Європа й СНД	14,3	23,7	52,0	61,0	51,0	61,0
Всі країни світу	879,0	1396,9	2268	1929	1101	1323

Складено автором за даними [7; 8; 9].

сокотехнологічними імперативами промислово-розвинутих країн у конкурентному середовищі.

Вивіз капіталу, втілюючи собою вищу форму міжнародного бізнесу, став характерною рисою міжнародних відносин кінця ХХ — початку ХХІ ст. У світовій економіці цього періоду спостерігалось посилення інвестиційної активності та зростання транснаціональних поглинань, які свідчать про те, що вивіз капіталу став характерною рисою нового світового порядку. Незважаючи на те, що домінуючі позиції за обсягом вивозу та ввозу капіталу продовжують займати країни з розвинутою ринковою економікою, в останні роки стрімко зростає роль країн,

що розвиваються, та країн із перехідною економікою як таких, куди надходять прямі іноземні інвестиції [2].

Теоретичні засади вивозу капіталу були закладені ще у XVI—XVII ст. у роботах англійських економістів Томаса Мана (1571—1641 рр.) [3] та Вільяма Стаффорда (1554—1612 рр.), які відстоювали необхідність державного втручання у формування зовнішньоторговельних відносин з метою обмеження вивозу з країни валюти (дорогоцінних металів), оскільки, на їх думку, це негативно впливало на розширене відтворення національного виробництва і збільшення експорту товарів порівняно з їх імпортом. Останнє мало сприяти додатковому надходженню в країну золота і вкладень у національну економіку.

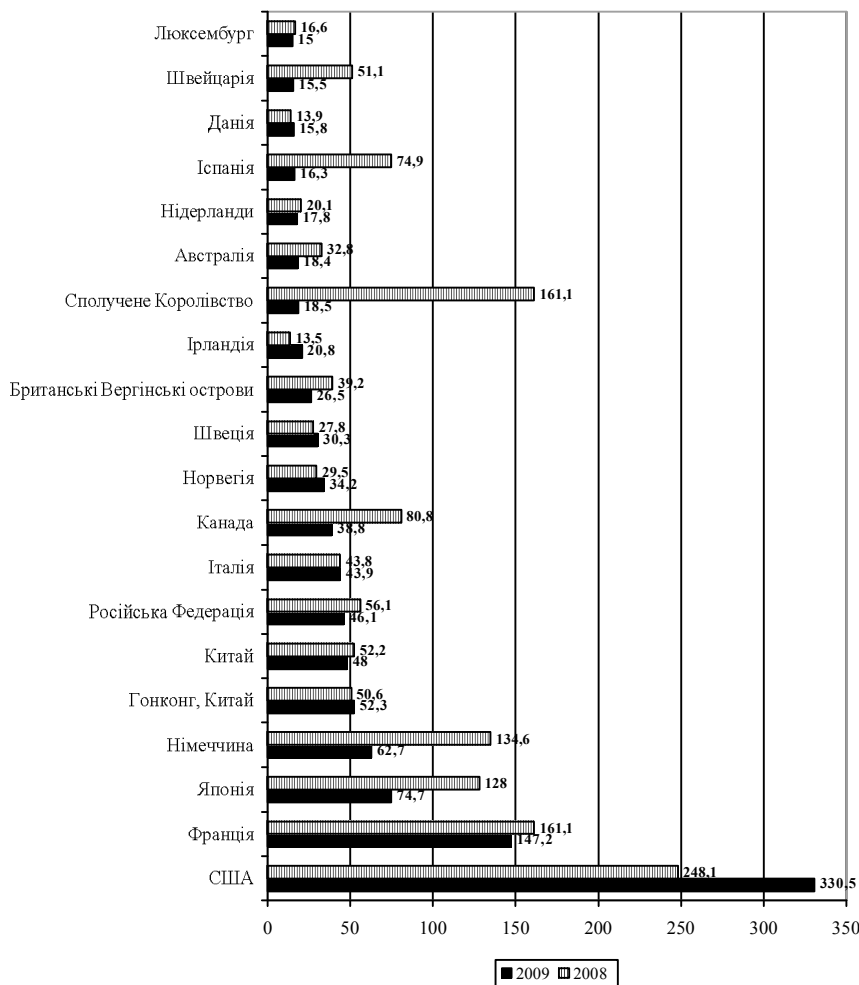
У XVIII ст. А.Сміт (1723—1790 рр.), критично оцінюючи ці положення, називав їх авторів меркантилістами і на противагу їм розглядав вивіз капіталу як дієвий механізм економічного розвитку. Належачи до економістів класичної школи, він вбачав вигоди від трансграничного переміщення капіталу не тільки для національних економік, а й для загальносвітового процесу, оскільки такий рух капіталів зумовлював збільшення сукупного світового продукту та зростання капіталу [4].

У XIX ст. К.Маркс (1818—1883 рр.) розглядав вивіз капіталу як спосіб завоювання нових ринків, переважно колоній, що, крім додаткових сировинних джерел, давало можливість використання дешевшої робочої сили. На його думку, основним мотивом вивозу капіталу є надлишок капіталу всередині країни-експортера та вища норма прибутку на вкладений капітал у периферійних країнах через більш високий рівень експлуатації праці, довшу тривалість робочого дня, нижчі ціни на сировину тощо [5].

Підвищення темпів зростання міжнародних прямих інвестицій стало наслідком поєднання дії низки факторів, найважливішу роль серед яких відіграв швидкий розвиток транспортної галузі, телекомунікацій і комп'ютерних технологій. Це зробило можливим ефективне управління транснаціональними корпораціями, а також дешевшим і швидшим переміщенням робочої сили, товарів і послуг між країнами.

З 1970-х років участь у світових процесах інвестування як інвестор почала брати Японія, експорт капіталу якої із середини 70-х набуває великих масштабів [6].

Отже, основною причиною експорту (вивозу) капіталу за кордон є його відносний надлишок. Це знахо-



**Рис. 1. Глобальні обсяги експорту ПІІ за країнами у 2008—2009 рр., млрд дол. США [8]**

дить прояв у насиченні внутрішнього ринку такою кількістю капіталу, коли його застосування на національних теренах не приносить прибутку або веде до його зменшення. Пошук сфер прибуткового вкладення капіталу штовхає за межі національної економіки. В основі міжнародного руху капіталу лежать також процеси інтернаціоналізації виробництва, розвиток і поглиблення міжнародних економічних, політичних, культурних та інших відносин між країнами. Серед інших причин вивезення капіталу: відмінності у витратах виробництва, бажання обійти тарифні та нетарифні обмеження, захистити свій капітал від інфляції, непередбачуваності економічної і політичної ситуації в країні, прагнення на довгий період забезпечити задоволення своїх економічних, політичних та інших інтересів на території тієї чи іншої країни тощо.

Кінець ХХ — початок ХХІ ст. характеризується посиленням процесів глобалізації, і у дослідженнях переважної більшості економістів цього періоду вивіз капіталу пов'язується з діяльністю транснаціональних компаній (ТНК) реального та фінансового секторів.

Науковці вбачають у цьому процесі як позитивні, так і негативні риси. ТНК, реалізуючи стратегію встановлення панування фінансової влади у світі, здійснювали експансію капіталу, переважна частина якого зосереджувалась у економічно розвинених країнах. На початку ХХІ ст. країни з розвинутою економікою вивезли у формі прямих інвестицій більше 4/5 загальносвітового експорту цих коштів (табл. 1).

У 2010 р. країни, що розвиваються, незважаючи на зниження питомої ваги у загальній світовій структурі інвестування, ще більш підвищили свою вагу як в якості одержувачів ПІІ, так і в якості зовнішніх інвесторів. Оскільки центр міжнародного виробництва, а останнім часом і міжнародного споживання, переміщується в країни, що розвиваються, та країни з перехідною економікою, ТНК все активніше інвестують свої кошти в проекти, спрямовані як на підвищення ефективності, так і на освоєння ринків збуту в цих країнах. У 2010 році вони вперше освоїли більше половини глобальних потоків ПІІ (табл. 1). У тому ж 2010 р. половину з двадцятки найбільших країн, що приймають ПІІ, склали країни, що розвиваються, або країни з перехідною економікою.

Розподіл світового обсягу експорту прямих іноземних інвестицій за групами країн представлено на рис. 1.

Безперечними світовими лідерами, які з максимальною ефективністю змогли поєднати процеси науково-технологічного й економічного розвитку, є США, Японія, Сполучене Королівство та Німеччина, частка яких на міжнародному ринку наукомісткої продукції сягає 39, 30 і 16 % відповідно, а їх сумарна частка в експорті ліцензій становить 70 %. Частка країн "великої сімки" становить 80—90 % виробництва усієї наукомісткої про-

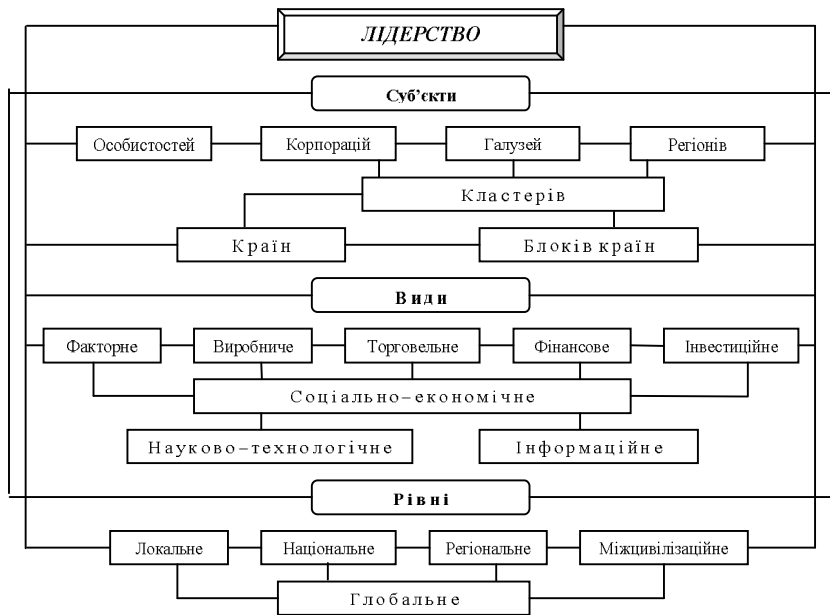


Рис. 2. Лідерство в глобальній економічній системі. Адаптовано до [11]

дукції і практично весь експорт. Ці країни володіють 46 із загальної кількості 50 макротехнологій: на частку США припадає 20—22, Німеччини — 8—10, Японії — 7, Англії і Франції — по 3—5, Швеції, Норвегії, Італії, Швейцарії — по 1—2 [10].

За впливом ПІІ американці поступилися позиціями: з 35,1% від світового обсягу накопичених ПІІ у 1990 р. до 22,7% в 2009 р. Китай став експортером ПІІ. Його частка у відпливу ПІІ зростає з 0,2% в 1990 р. до 1,2%. ЄС утримує пальму першості за впливом ПІІ. У 1990 р. частка ЄС була 38,8% від світового обсягу ПІІ (експорт) до 47,4%.

Спад ПІІ в 2009 р. в основному пояснюється різким скороченням трансграничних злиттів і поглинань (ЗіП). Придбання за кордоном знизилися на 34% (за вартістю — на 65%), тоді як число нових проектів ПІІ зменшилося на 15%. В той же час завдяки поліпшенню положення в динаміці прибутків корпорацій з другого півріччя 2009 р. спостерігається помірне відновлення рівнів реінвестованого прибутку. У першому кварталі 2010 року потоки ПІІ знову стали динамічнішими. Обсяги трансграничних ЗіП все ще залишалися в 2009 р. на низькому рівні 250 млрд дол. США, за перші п'ять місяців 2010 р. вирости в порівнянні з аналогічним періодом попереднього року на 36%.

Сучасні тенденції інтернаціоналізації капіталу свідчать про подальше посилення в цьому процесі ролі промислово-розвинутих країн, зокрема США, ЄС та Японії, що призводить до поглибленої транскордонної співпраці навколо зазначених центрів й до формування кластеризованої світової економічної системи. Ця теза цілком кореспондує з результатами аналізу міжнародних товарних потоків, а саме — внутрішньорегіональної торгівлі, що вже були наведені. За даними UNCTAD [10], на ці країни припадає близько 25 % імпорту та 75 % експорту ПІІ. Вони є також найпривабливішими для інвестування в сферу НДДКР: коефіцієнт привабливості на 2005—2009 рр. становить: США — 41,2; Великобританія — 13,2; Франція — 8,8; Німеччина — 5,9.

**Таблиця 2. Національна належність найпотужніших ТНК світу за даними рейтингу "Fortune", 2006—2008 р. [13, с. 9]**

Групи ТНК	США		Країни Західної Європи		Японія		Країни, що розвиваються, та країни з перехідним типом економіки	
	2006	2008	2006	2008	2006	2008	2006	2008
Найпотужніші 10 ТНК	8	5	2	4	1	0	0	0
Найпотужніші 50 ТНК	30	17	16	25	4	3	1	4 «Sinopet» (16 позиція), «State Grid» (24), «China national Petroleum» (25) – Китай; Samsung Electronics (38) – Південна Корея
Найпотужніші 100 ТНК	55	31	35	49	6	8	3	12 випезгадані компанії та «Pemex» (42) – Мексика; «Газпром» (47), Лукойл (90) – Росія; «Petrobras» (63) – Бразилія; «LG» (67), «Hyundai Motor» (82), «SK Holdings» (86) – Південна Корея; «Petronas» (95) – Малайзія

Принципово важливим аспектом, на нашу думку, є те, що колосальне зростання масштабів прямого іноземного інвестування в світі забезпечено майже виключно за рахунок взаємного обміну капіталами між розвинутими країнами. В цьому контексті, якщо розглядати ПІІ як канал міжнародного трансферу технологій, знову ж таки приходимо до висновку щодо подальшого підсилення позицій країн-лідерів та відставання периферійних країн, тобто щодо домінування тенденцій поглиблення технологічного розриву та технологічної залежності.

Загалом глобалізаційні виклики ХХІ століття проявляються у посиленні суспільних суперечностей практично на всіх рівнях із превалюванням відповідних лідерських амбіцій — особистих, корпоративних, міждержавних, глобальних (рис. 2) [11].

Міжкраїнова асиметрія інвестиційної глобалізації стає все більш очевидною. На одному полюсі світового інвестиційного ринку концентруються країни — глобальні лідери з домінуванням США, які внаслідок вдалої багаторічної експансії накопичили безпрецедентний фінансовий і людський капітал. При цьому усталеної конкурентоспроможності і лідерства на світовому інвестиційному ринку досягають країни, які, по-перше, оптимально реалізують свої національні переваги і через належну якість державної інвестиційної політики та ефективний інвестиційний менеджмент постійно підвищують продуктивність праці; по-друге, використовують переваги інтернаціоналізації.

Показово, що у рейтингах глобальної конкурентоспроможності, зокрема Всесвітнього економічного форуму, провідні місця займають не тільки економічно могутніші країни (США, Франція, Німеччина, Японія), але й Фінляндія, Швеція, Швейцарія та інші "невеликі", однак інноваційно-орієнтовані та інституційно конкурентоспроможні країни. За підсумками звіту про глобальну конкурентоспроможність 2010—2011 рр., Швейцарія зайняла перше місце в рейтингу. Головною перевагою даної країни є висока здатність до інновацій та висока бізнесова культура. Друге місце у рейтингу зайняла Швеція, найбільшою перевагою якої є ефективні та

прозорі суспільні інститути. До десятки лідерів ввійшли також Сінгапур (3), Німеччина (5), Японія (6), Фінляндія (7), Нідерланди (8), Данія (9). Цьогорічний рейтинг доводить, що країни-лідери з високим рівнем конкурентоспроможності мають розвинуті економіки, що віддзеркалюються у добробуті даних країн [12].

На другому полюсі світової економіки — більшість країн, які не можуть на паритетних засадах бути активними учасниками глобалізації, намагаючись хоч якось відповідати на її виклики. Маючи окремі приклади "процвітання" традиційно мало-ефективних економік, що переважно забезпечувалось локальними проривами у експорті, відстали країни навіть і не шукають інших шляхів розвитку. Більше того, між ними розгорнулася конкуренція за інвестиції і філії ТНК, посилились відомі і з'явилися нові інструменти їх заохочення. Сформувався своєрідний ринок "національних пропозицій" щодо кращих умов для зарубіжної транснаціональної діяльності. Найпривабливішим "товаром" на ньому стали не дешева робоча сила чи податкові пільги, не керована корпораціями протекціоністська політика, а масштабні концесії державної власності [11].

Нові імпульси і нову якість за умов глобалізації отримує транснаціоналізація. На сьогодні понад 82 тис. фірм різних країн світу, що контролюють приблизно 810 тис. зарубіжних філіалів, перебувають на транснаціональній стадії розвитку і концентрують лівову частку світових потоків товарів, послуг, інвестицій, інновацій, зокрема, 75—80% загальносвітового обсягу НДДКР.

У середині 1980-х років спочатку у декількох найбільш активних ТНК, а потім і у більш широкого їх кола сформувались глобальні стратегії, орієнтовані на загальносвітове бачення ринків і конкуренції, добре знання своїх конкурентів у олігополістичній ринковій структурі, контроль своїх операцій якщо не у загальносвітовому масштабі, то принаймні в триаді "США — ЄС — Японія", оперування у високотехнологічних промислових галузях, координування своєї діяльності за допомогою гнучких виробництв та інформаційних технологій, інтегрування своїх компаній і спеціалізованих філій в єдину міжнародну мережу управління тощо.

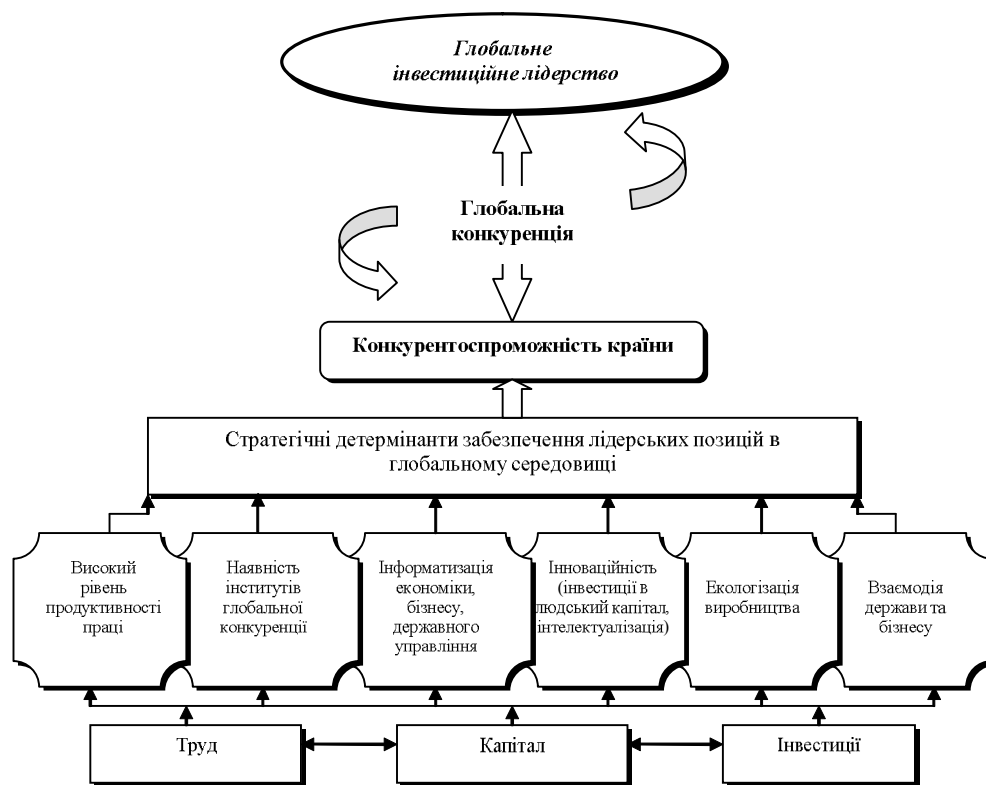
Важливо усвідомлювати, що провідні та успішні національні економіки є глибоко транснаціоналізованими. Це і США, і Японія, і провідні західноєвропейські країни з могутніми та чисельними ТНК, і, наприклад, Південна Корея з конгломератом декількох ТНК, на яких тримається її внутрішня економіка, міжнародна конкурентоспроможність і лідерство на окремих сегментах світового ринку. Це і центральноєвропейські країни, і Росія, де капітал пережив період надконцентрації і окремі холдингові компанії вже входять, за оцінками

Fortune, до 500 провідних корпорацій світу. На території країн "золотого мільярду" розміщено чотири з п'яти материнських компаній і близько третини афільованих [13, с. 9]. Серед 500 найбільших ТНК світу — 153 належить США, 64 — Японії і 39 — Франції (табл. 2). Слід зауважити, що хоча серед 100 найбільших ТНК частка США і скоротилася у 2008 р. до 31-ї компанії порівняно з 55 компаніями у 2006 р., проте це відбулося за рахунок збільшення частки країн Західної Європи (45 компаній у 2006 р. та 49 компаній у 2008 р.), які також належать до "золотого мільярду".

Як підкреслює Д. Лук'яненко, домінуючи на ринках товарів, послуг, капіталів, технологій, управлінських інновацій, глобальні корпорації стають реально найвпливовішими суб'єктами світової економіки і одночасно — найдинамічнішими її структурними елементами. За мобільністю, здатністю адекватного реагування на зміни у зовнішньому конкурентному середовищі, інноваційною спрямованістю вони, вочевидь, переважають забюрократизовані не тільки національні, але й міжнародні організації та регіональні наддержавні утворення. Діяльність глобальних корпорацій, які, очевидно, не матимуть альтернативи у міжнародному бізнесі, значною мірою визначатиме контури майбутньої глобальної економіки і філософію глобальної конкурентоспроможності і лідерства. Однак очевидним є те, що навіть організаційно реформовані і високо консолідовані корпорації як ключові суб'єкти глобального бізнесу не відіграють самостійну роль у глобальній економіці і політиці, а подальші контури трансформацій світової системи формуються у їх продуктивній взаємодії (партнерстві) з державами і міжнародними організаціями із структурно оновленими у порівнянні з класичними функціональними портфелями [11].

Наявні проблеми глобальної взаємозалежності і взаємодії транснаціональних корпорацій, країн та регіонів світу (у практичному плані) і глобальна неспроможність ринкового фундаменталізму (у теоретичному плані) зумовлюють очевидну необхідність оновлення сучасної ринково-регулятивної системи.

Конкуренція і лідерство були і залишаються рушійними силами розвитку у ринковому інвестиційному середовищі, однак його трансформація (перехід від досконалої до глобальної конкуренції) видозмінює методологію аналізу та визначає нові підходи для забезпечення лідерських позицій в глобальному середовищі.



**Рис. 3. Альтернативна модель інвестиційного фактору глобального лідерства**

На підставі проведеного дослідження автором запропонована альтернативна модель інвестиційного фактора глобального лідерства (рис. 3), в основу якої закладена інвестиційна теорія, розроблена представниками класичної школи, яка стала історично першою цілісною моделлю розвитку інвестиційної сфери, що включає механізми і параметри інвестиційних процесів на макро — і мікрорівні.

Суттєвий внесок у розвиток теорії інвестицій зробив К. Маркс у своїй праці "Капітал". У даній праці К. Маркс підкреслює: "Капітал є рух, процес кругообігу, що проходить різні стадії, процес, який, в свою чергу, включає в себе три різні форми кругообігу" [14, с. 509]. Саме К. Марксом вперше було розкрито (в укрупненому вигляді) зміст стадій інвестиційного процесу, які практично в тому ж вигляді використовуються і в даний час: інвестування, перетворення вкладених цінностей в приріст капітальної вартості, використовуючи працю найманих працівників, отримання доходів і прибутку.

Обґрунтування стратегічних детермінант забезпечення лідерських позицій в глобальному економічному просторі, запропонованих для реалізації в рамках моделі, полягає у наступному:

— високий рівень продуктивності праці за рахунок матеріально-технічних, організаційних та соціально-економічних факторів сприяє створенню ефективної системи функціонування економіки країн та її суб'єктів та забезпечує стабільний розвиток в умовах жорсткої конкуренції;

— наявність інститутів глобальної конкуренції характеризується створенням інституційного середовища. Для успішної адаптації в умовах глобалізації наявність

таких інститутів спонукає до продуктивної конкуренції на глобальному рівні та надає можливості для ефективної конкурентної поведінки суб'єктів господарювання. Проте конкурентоспроможність — величина змінна. Вона вимагає від суб'єктів господарювання постійного пошуку нових ідей, розробок, технологій, а від держави — створення належних умов для економічного зростання;

— інформатизація економіки, бізнесу, державного управління. Розвиток і поширення інформаційних і телекомунікаційних технологій впливає на структуру економіки, темпи економічного зростання, ефективність і конкурентоспроможність країн та бізнесу [15];

— інноваційність, що реалізується через інтелектуалізацію та інвестиції в людський капітал як одну з передумов забезпечення конкурентоспроможності та лідерських позицій, можна обґрунтувати створенням найзаможнішої соціальної верстви з високоосвічених людей, що сприяє підвищенню рівня та структури споживання, стимулюючи виробництво та економічне зростання [16, с. 46].

На сьогодні відомо, що рентабельність асигнувань в людину перевищує прибутковість вкладень у фізичний капітал. Так, за оцінками професора Колумбійського університету Ф. Ліхтенберга, долар, затрачений на дослідження і розробки, приносить у вісім разів більший прибуток, ніж долар, вкладений у техніку [16, с. 47];

— пріоритетними напрямками екологізації виробництва повинні стати: зниження енергоємності виробництва; раціональне використання природних ресурсів; зменшення негативного впливу на навколишнє середовище;

— взаємодія бізнесу й влади, що відображає інтереси суспільства, є найважливішим чинником стійкого розвитку країни. В цьому напрямі рух мав би бути взаємним та безперервним і базуватися на мотиваційній конструкції, яку ще належить створити. Одним з базових елементів згаданої конструкції повинна стати повноцінна інституалізація державно-приватного партнерства з урахуванням найкращих зразків світового досвіду [17].

Отже, лідерство за вищеперерахованими параметрами визначає високу конкурентоспроможність країн у світовому інвестиційному просторі. Країни, що значно відстають в інвестиційному розвитку за перерахованими параметрами, можна віднести до аутсайдерів. Країнами — інвестиційними лідерами сьогодення за багатьма дослідженнями є розвинуті країни світу (США, Японія, Канада, Німеччина, Великобританія, Фінляндія та інші країни) та нові індустріальні країни Азії.

## ВИСНОВКИ

Для того, щоб витримувати конкуренцію в умовах нарощування світовими лідерами (і не тільки лідерами) зусиль щодо підвищення своєї конкурентоспроможності, країнам-аутсайдерам необхідна державна конкурентна стратегія (політика). На наш погляд, державна конкурентна політика має стати невід'ємною частиною стратегії розвитку держави, спрямованої на

створення сприятливих внутрішніх та зовнішніх умов для реалізації інтересів суспільства і держави в умовах жорсткого глобального конкурентного середовища.

Як нам видається, для цього необхідно, по-перше, формування ряду факторів, здатних чинити серйозний визначальний вплив на стан конкурентоспроможності країн, її економіки, окремо взятих підприємств і компаній.

### Література:

1. Демидюк О.М. Спосіб життя лідера // Управління персоналом. — 2007. — №8. — С. 214—220.
  2. Рязанова Н. Еволюція теорії та практики вивозу капіталу та його особливості у контексті світової кризи початку XXI ст. // ВІСНИК КНТЕУ. — 2010. — №2. — С. 65—77.
  3. Mun T. Discourse of Trade from England unto the East Indies, 1621.
  4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов (Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations). — М.: Изд-во социально-экономической лит., 1962.
  5. Маркс К. К критике политической экономии // Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. Изд. 2, Т. 13. — С. 36—37.
  6. Даниленко А.А. Світові тенденції та особливості розвитку прямих іноземних інвестицій // Фінанси України. — 2009. — № 4. — С. 99—108.
  7. UNCTAD, World Investment Report 2009.
  8. UNCTAD, World Investment Report 2010.
  9. UNCTAD, World Investment Report 2011.
  10. ЮНКТАД, справочник по вопросам технического сотрудничества. — Нью-Йорк и Женева, 2006. — 65 с.
  11. Економічні проблеми XXI століття: міжнародний та український виміри / За ред. С.І. Юрія, Є.В. Савельєва. — К.: Знання, 2007. — 595 с.
  12. Конкурентоспроможність України: оцінка Всесвітнього економічного форуму [аналітична записка] [Електронний ресурс]: за Звітом про глобальну конкурентоспроможність 2010—2011 pp. — Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/Publication/econom/WEF%20Global%20Comp\\_ness%202010\\_-1120.pdf](http://www.bank.gov.ua/Publication/econom/WEF%20Global%20Comp_ness%202010_-1120.pdf).
  13. Климович С. Корпорации: Новый мировой порядок / Климович С. // Подробности. — 2007. — 9 августа. — С.9.
  14. Маркс К. Капитал / К. Маркс. — М.: Издательство политическая литература, 1975. — Т. 2. — 752 с.
  15. Якуб'як О.В. Стратегічні цілі та національна модель конкурентоспроможності в динамічному геоекономічному просторі // Всеукраїнський науково-виробничий журнал "Інноваційна економіка". — Тернопіль, 2010. — № 17. — С. 35—40.
  16. Schwab K. The Global Competitiveness Report 2009—2010 // World Economic Forum. — Geneva, Switzerland, 2009. — 479 p.
  17. Кочетов Э.Г. Геоэкономика. Освоение мирового экономического пространства: учебник для вузов. — М.: Норма. — 2006. — 528 с.
- Стаття надійшла до редакції 23.03.2012 р.*