

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Рішучі заходи політики на європейському рівні, в тому числі прямі монетарні операції, завершення створення Європейського механізму стабільності, домовленість про полегшення тягаря заборгованості Греції і угода про Єдиний механізм нагляду зміцнили впевненість у життєздатності економічного і валютного союзу. Але потрібні подальші зусилля з боку країн-учасниць Євросоюзу для збереження єдиної валюти і зміцнення її позицій на міжнародних фінансових і валютних ринках.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Triennial Central Bank Survey Foreign exchange turnover in April 2013: preliminary global results. September 2013. [Електронний ресурс]: / Режим доступу: <http://www.bis.org/publ/rpxfx13fx.pdf>
2. The International Role Of The Euro. July 2013. European Central Bank, 2013. [Електронний ресурс]: / Режим доступу: <http://www.ecb.europa.eu/pub/>
3. Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves (COFER) [Електронний ресурс]: Міжнародні накопичення в іноземних валютних резервах. Офіційний сайт міжнародного валютного фонду / Режим доступу: <http://www.imf.org/external/np/sta/cofer/eng>
4. Софіщенко І.Я. Юань і євро: перспективи у лізі міжнародних резервних валют / І. Софіщенко // Вісник Національного банку України: Науково-практичний журнал. - 2011. - N 7. - С. 50-54
5. The Guardian. Business blog by Graeme Wearden. EU debt crisis: Italy downgraded as IMF cuts forecasts - as it happened. [Електронний ресурс]: / Режим доступу: <http://www.theguardian.com/business/blog/2011/sep/20/eu-debt-crisis-italy-downgrade>
6. Government Finance in the euro area (as a percentage of GDP) European Central Bank, 2013. [Електронний ресурс]: / Режим доступу: <http://www.ecb.europa.eu/stats/gov/html/dashboard.en.html>
7. РИА Новости. Попытки выхода Евросоюза из кризиса [Електронний ресурс]: / Режим доступу: <http://ria.ru/economy/20120302/583952171.html>
8. Перспективы развития мировой экономики МВФ. Надежды, реалии, риски. Апрель 2013. [Електронний ресурс]: / Режим доступу: <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/weo/2013/01/pdf/texttr.pdf>

ВИМОГИ ДО ВИХОДУ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА СВІТОВІ ФОНДОВІ РИНКИ

Прокопенко А.О. аспірант кафедри «Міжнародна економіка», Донецький національний університет (Україна)

Прокопенко А.О. Вимоги до виходу українських підприємств на фондові біржі Європи.

У статті розглядається становище, яке склалося на фондовому ринку України, визначено можливі шляхи виходу українських компаній на європейські фондові майданчики, які повинні супроводжуватися структурними управлінськими та культурними змінами бізнесу. Виявлено причини, які стримують розвиток процесу IPO в країні. Досліджуються проблеми виходу українських підприємств на міжнародні фондові ринки як важливе джерело залучення іноземних ресурсів в економіку. У статті були запропоновані і розглянуті шляхи по оптимізації процесу виходу національних корпорацій на світовий фондовий ринок.

Ключові слова: інвестиції, цінні папери, фондовий ринок, IPO.

Прокопенко А.А. Требования к выходу украинских предприятий на фондовые биржи Европы.

В статье рассматривается положение, которое сложилось на фондовом рынке Украины, определены возможные пути выхода украинских компаний на европейские фондовые площадки, которые должны сопровождаться структурными управленческими и культурными изменениями бизнеса. Вывявлены причины, которые сдерживают развитие процесса IPO в стране. Исследуются проблемы выхода украинских предприятий на международные фондовые рынки как важнейший источник привлечения иностранных ресурсов в экономику. В статье были предложены и рассмотрены пути по оптимизации процесса выхода национальных корпораций на мировой фондовый рынок.

Ключевые слова: инвестиции, ценные бумаги, фондовый рынок, IPO.

Prokopenko A.A. Requirements to the output of the Ukrainian enterprises at the stock exchanges of Europe.

The article considers the situation on the stock market of Ukraine, identified possible ways of Ukrainian companies in the European stock markets, which should be accompanied by structural management and cultural changes of the business. The reasons, that hinder the development of the IPO process in the country. Examines the issues of Ukrainian companies on international stock markets as the most important source of attraction of foreign resources into the economy. In the article were proposed and considered ways of optimization of the process of overcoming national corporations on the world stock market.

В умовах дефіциту фінансових ресурсів на внутрішніх фінансових ринках національні компанії змушені звертатися за ресурсами до зовнішніх джерелам. Враховуючи великий ризик подібних інвестицій, залучення додаткових фінансових коштів стає для українських підприємств проблематичним. У таких умовах необхідні додаткові інструменти залучення іноземного капіталу в національні корпорації. Одним з способів залучення зовнішніх інвестицій є первинне публічне пропозиція акцій. IPO (Initial Public Offering) - пропозиція, яка компанія робить всім зацікавленим інвесторам. Зазвичай на продаж виставляється пакет, за розмірами не перевищує блокуючий. Це дозволяє власникам зберегти контроль над компанією. Однак процедура IPO змушує емітента розкривати про собі досить багато інформації. IPO вважається сьогодні одним з найважливіших механізмів на ринках капіталу. Це одночасно і канал для отримання молодими компаніями нового капіталу і спосіб інвесторів реалізувати прибутку на свої інвестиції [1]. В умовах нестачі вільного капіталу на світових грошових ринках і на тлі погіршення загальної макроекономічної ситуації в Україні дослідження шляхів залучення ресурсів шляхом виходу українських підприємств на міжнародні фондові ринки через IPO є актуальним. Аналіз останніх публікацій та досліджень показує, що проблеми публічних розміщень IPO недостатньо висвітлені у вітчизняних роботах. У Україні даної тематики присвячені дослідження Бланка І., Козакова В., Марченко В., Мозгового А., Пересади А., Школьника І. та інших. Однак динамічні зміни як глобальної, так і національної зовнішнього середовища обумовлюють безперервність процесу дослідження даної проблематики, адекватного сучасному етапу розвитку міжнародних фондових ринків і ринків капіталу, Крім того, українські компанії досить недавно почали виходити на IPO з 2005 року, і, отже, проблема розміщення цінних паперів на міжнародних фондових ринках вимагає інтенсивного вивчення.

Наявність в Україні великої кількості підприємств, які швидко розвиваються й мають потреби в нових джерелах фінансових інвестицій, обумовлює актуальність вивчення можливих шляхів виходу підприємств на міжнародні фондові ринки. Керівники і власники українських компаній, що швидко ростуть, зацікавлені в джерелах фінансування своїх організацій, пов'язаних із мінімальними витратами. Таку можливість їм може забезпечити участь у діяльності світових фондових бірж, що крім одержання засобів на розширення своєї діяльності, дозволяє збільшувати вартість компанії, залучати до співпраці крупних партнерів.

Зазначена проблема має достатнє наукове обґрунтування. А. Балюк, наприклад, досліджує питання відпливу капіталу з України через неорганізований ринок цінних паперів, необхідність посилення вимог до торговців цінними паперами, а також наслідки приходу до України російських і західних фондових бірж [1]. В. Ковальова робить акцент на виявленні причин відставання українського фондового ринку від європейських фондових майданчиків і визначає шляхи впровадження європейських стандартів на український фондовий ринок [2].

На ранньому етапі становлення економіки в Україні більшість підприємств знаходилися в напівкризовому стані, що не дозволяло їм виходити на міжнародні фондові майданчики. Крім того, діюче в Україні з 1997 року положення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку "Про порядок отримання дозволу на оборот акцій або облигацій українських емітентів за межами України" істотно

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

обмежувало можливості українських емітентів з продажу цінних паперів за кордоном. Зокрема, положенням передбачена можливість розміщення за кордоном власних акцій емітента на суму, що не перевищує 25 % його статутного фонду. З ухваленням у 2006 році Закону "Про цінні папери і фондовий ринок", у підприємств з'явилася можливість виходу на IPO, проте, умови виходу залишаються достатньо жорсткими: власникам або емітентам, які мають бажання провести операцію з цінними паперами за межами України, необхідно отримати у регулятора спеціальний дозвіл. Зокрема, комісія видає дозвіл на операцію із цінними паперами за умови здійснення платежу по ній за межами України й наявності нерезидента як хоч би однієї зі сторін операції [1].

На сьогоднішній день IPO є одним з найбільш ефективних і порівняно дешевих методів отримання ресурсів для розвитку бізнесу. Але для виходу на публічність потрібно дотримуватися алгоритму проведення IPO (рис.1).

Первинне розміщення на світовому фондовому ринку зобов'язує власників обнародувати інформацію про фінансові показники і власників підприємства. Ця не дуже приємна вимога в результаті дає підприємству можливість залучити іноземних інвесторів, аж ніяк не прагнучих ризикувати, працюючи з непрозорими підприємствами з низькою культурою корпоративного керування.

Після IPO акції підприємства знаходяться у західних інвесторів, які завжди готові захищати свої інтереси, і часом роблять це дуже ефективно у випадку, якщо підприємство страждає від сваволі влади чи конкурентів.

Але варто також розуміти, що процес IPO не зупиняється тільки на розміщенні акцій. Реструктуризація, розширення діяльності підприємства у своєму сегменті – усе повинне бути спрямоване на збільшення прибутку, вартості підприємства і т.д.

Підприємство очікує і багато рутинної роботи: необхідно інформувати біржу про усі великі угоди, факти, пов'язані зі зміною складу ради директорів, надавати річну звітність. Не говорячи вже про численні більш дрібні обов'язки: постійну роботу з інвесторами і системно налагоджене інформування про дії і плани підприємства; організацію публікацій регулярної звітності тощо.

Усі ці заходи аж ніяк не разові, статус публічного підприємства зобов'язує постійно знаходитися на рівні, а його підтримка – незмінний і кропіткий процес. По суті, підприємство відтепер повинно постійно доводити, що воно прибуткове, перспективне, має великий потенціал, і тільки примножить залучені від інвесторів гроші.

Крім того, узявши на себе зобов'язання перед міжнародними інвесторами, підприємство буде змушено завжди рахуватися з інтересами акціонерів (у тому числі дотримувати права міноритарних акціонерів) і думкою інвестиційного співтовариства в прийнятті основних рішень. Фактично, власник вже не може сказати «моє підприємство» і керувати ним одноосібно в директивному порядку. При цьому виникає питання: якою мірою це може позначитися на швидкості прийняття рішень, маневреності підприємства? Що буде переважати – тактичний чи стратегічний підходи до процесу управління підприємством?

Важливий момент, що істотно ускладнює життя публічного підприємства в Україні, – відмовлення від ведення бізнесу «по сірому» у країні, де практично 99% підприємств працює саме так. До того ж, є ще закордонні аудиторів, що перевіряють рух кожного centa. А в державі, де більшість питань вирішується «за кулісами», викрутитися з такої ситуації складно.

Підприємство, вирішивши розмістити акції на міжнародній біржі, повинно бути готове виконати цілий ряд вимог і чітко дотримувати всіх правил і досить бюрократичних процедур.

Вихід на IPO для будь-якого українського підприємства – задача складна, потребує серйозний і системних зусиль, а також чималих засобів. Існують як труднощі суцільно організаційні і фінансові, так і пов'язані з менталітетом вітчизняних бізнесменів.

Крім досить трудомісткого і витратного процесу реструктуризації підприємства, залучення незалежних топ-менеджерів, впровадження міжнародних стандартів ведення фінансової звітності і т.п., серйозним бар'єром для здійснення IPO може стати висока вартість лістингу.

Сума витрат залежить від розміру капіталізації підприємства. Вартість бухгалтерської підготовки залежить від складності процесу (консолідація підприємств і т.п.). Оцінка підприємства також має значний вплив на підсумкову суму витрат на IPO.

Щоб процедура розміщення акцій пройшла благополучно, потрібно запрошувати висококласних фахівців світового рівня, що також позначається на витратах [6].



Рис. 1. Узагальнений алгоритм проведення IPO

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Проаналізуємо, як відбувається становлення й розвиток процесу IPO в Україні, і які його подальші перспективи.

2005 рік став роком початку процесу IPO в Україні. Цього року відразу три українські компанії провели первинні розміщення акцій на альтернативному майданчику Лондонської фондової біржі [3].

У квітні 2005 року на IPO на той же AIM вийшла фірма Cardinal Resources LLC, що займається видобутком нафти й газу в західних регіонах України. Вона продала 39,7 % акцій за 20 млн. дол. Ринкова капіталізація компанії, що складала на момент розміщення 54 млн. дол., до кінця минулого року впала до 41 млн.

У грудні 2005 року девелоперська компанія "XXI век" за допомогою дочірньої XXI Century Investments розмістила на AIM 37,5 % своїх акцій, виручивши 139 млн. дол. Акції компанії купили 95 інвесторів із 12 країн. Юридичний супровід здійснювала компанія "Baker&McKenzie". Капіталізація компанії за минулий рік виросла з 370 млн. дол. на початку розміщення до 540 млн. дол. Зараз акції компанії стабільно ростуть і продаються за більш ніж 9,7 фунта (при стартовій ціні 5,4 фунта).

У серпні 2006 року на Варшавську фондову біржу вийшла компанія "Астарта-Київ". Вона продала 20 % своїх акцій за 30 млн. дол. Капіталізація компанії за півроку виросла на декілька відсотків.

У травні 2007 р. будівельно-інвестиційна компанія ТММ розмістила на Франкфуртській біржі 13,11% акцій, залучивши 104,9 млн. дол. Капіталізація ТММ за результатами розміщення була оцінена в 800 млн. дол. Весь обсяг розміщення був викуплений крупними іноземними інвестиційними фондами. 1 червня на AIM за 208 млн. дол. було продано 100 % акцій інвестиційного фонду Dragon-Ukrainian Properties & Development PLC, що також спеціалізується на вкладеннях у нерухомість. Буквально за декілька днів котування акцій компанії виросли більш ніж на 34%, а її капіталізація досягла 280 млн. дол. Нарешті, 15 червня на основний майданчик Лондонської біржі вийшла компанія "Fergexro AG", що володіє 86 % акцій Полтавського ГЗК. Було продано 26 % акцій за 420 млн. дол. За підсумками торгів капіталізація компанії склала 1,67 млрд. дол., що близько до нижньої прогнозованої межі очікувань.

Детальніше динаміку виходу компаній на IPO можна розглянути у рис. 2.

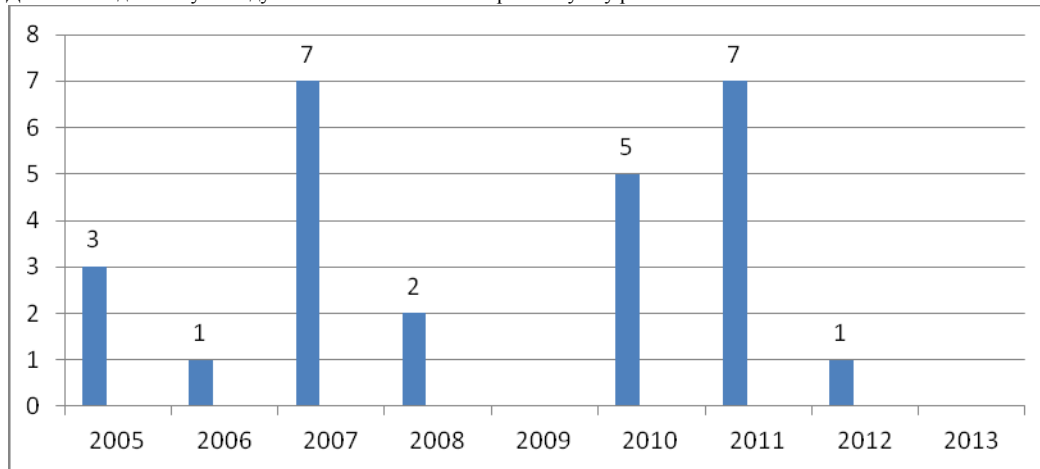


Рис. 2. Динаміка виходу компаній на ринок IPO з 2005 по 2013 р.р.

Як бачимо з рис. 2. у 2012 році через погіршення ситуації на світовому фінансовому ринку жодна українська компанія не скористалася можливістю залучити капітал у свій розвиток за допомогою IPO або вторинного розміщення акцій..

Єдиною компанією, яка провела IPO на Варшавській біржі, в 2012 році стала транспортна KDM Shipping. Експерти «УкрАгроКонсалт» відзначають, що в минулому році значно знизився обсяг торгів акціями українських аграрних компаній на фондових біржах. На зниження інтересу зарубіжних інвесторів до акцій українських аграрних емітентів позначилося кілька факторів, у тому числі, загострення боргової кризи в Європі і пересиченість аграрними компаніями на Варшавській фондовій біржі - 8 з 17 компаній аграрного сектора України, що здійснили IPO, торгуються саме на цій біржі. При цьому, з цієї групи лише шість аграрних компаній України, за даними «УкрАгроКонсалт», показали в 2012 році фінансовий зростання («Миронівський хлібопродукт», «Кернел», «Агроджерейшн», «Авангард», ІМК і «Овостар Юніон»). Все це, призвело до падіння інтересу до українським аграрним компаніям з боку іноземних інвесторів [5].

Треба зазначити, що у першій половині 2014 р. невеличкі українські компанії зможуть провести міні-IPO в Україні. Міні-IPO можуть стати новим інструментом залучення грошей у компанії з малою капіталізацією і в нові проекти. Залучення грошей у капітал на першому етапі дасть можливість компаніям реалізувати інвестиційні плани і через кілька років претендувати на більші розміщення, що буде позитивно впливати на розвиток фондового ринку в Україні. Зауважмо, що інструмент міні-IPO особливо актуальний зараз, коли українські банки практично не кредитують малий бізнес через відсутність достатніх застав і кредитної історії. Міні-IPO є новим кроком у розвитку фондового ринку, коли компанії виходять і стають публічними не в зв'язку зі своїми розмірами або кількістю акціонерів, а тому що хочуть залучити кошти для свого розвитку на ринку.

Самого по собі такого впровадження буде недостатньо. Його потрібно робити спільно з посиленням вимог до емітентів та забезпеченням прозорості механізму, як у цілому до вимог виходу на світовий біржовий майданчик. Для того, щоб забезпечити впевненість інвесторам [4].

Ідея залучення капіталу на фондових ринках приваблива для українських компаній із багатьох причин, включаючи той факт, що історично вони фінансувалися за рахунок кредитів і власних коштів власників. А IPO - це спосіб уникнути зовнішнього боргового тягаря при залученні додаткового фінансування.

При цьому розміщення на міжнародних торгових майданчиках має такі переваги:

- можливість отримання великих премій до чистої вартості активів;
- залучення якісних інвесторів;
- забезпечення високої ліквідності акцій;
- мінімізація ризику;
- поліпшення міжнародного іміджу компанії;
- зміцнення фінансової й операційної дисципліни на підприємстві у зв'язку з високими вимогами до звітності.

Найважливіше полягає в тому, що розвиток ринку IPO сприяє зростанню економіки України в цілому. За допомогою IPO залучаються значні інвестиції, що стимулює загальне економічне зростання. Масове проведення IPO допомагає переливу капіталу в економіку, структурній перебудові, розвитку переробних і наукоємних галузей. Розвиток ринку IPO сприяє розвитку венчурного фінансування, оскільки створює ефективний спосіб виходу венчурного інвестора з бізнесу.

Список літератури:

1. Балюк А. Наша цель сегодня - не допустить "бегства" украинских ценных бумаг на зарубежные фондовые площадки // Бизнес.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

- 2007. - № 9. - С. 54-59.

2. Ковалева В. По ком рычит медведь // Эксперт Украина. - 2006. - №35. - С. 53-56.

3. Украинские компании выходят на международный рынок. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://news.finance.ua/ru/>

4. Рынок мини-ИРО в Украине заработает в 2014 году [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://finance.obozrevatel.com>

5. Эксперты прогнозируют выход в 2013 г. на ИРО 2-3 аграрных компаний Украины [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://economics.unian.net/>

6. Фищук І. М. Переваги та недоліки первинного розміщення акцій в умовах глобалізації фондового ринку/ І. М. Фищук // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – №9.

РЕАЛІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЇ СТИМУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТУ У СВІТОВІЙ ПРАКТИЦІ

Пузанов І.І. д.е.н., професор, професор кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка (Україна)

Пузанов І.І. Реалізація стратегії стимулювання експорту у світовій практиці.

У статті розглядаються питання використання стратегії стимулювання експорту з метою отримання фінансових ресурсів для економічного розвитку. Можливість, а в деяких випадках і необхідність використання цієї стратегії обґрунтовувалася у теоретичних підходах і практичних концепціях, прийнятих в рамках ООН концепції Нового Міжнародного економічного порядку. Показані серйозні успіхи в цьому напрямку нових індустріальних країн Південно-Східної Азії, країн АСЕАН та окремих латиноамериканських країн. Розглянуто економічна політика країн і механізм реалізації експорторієнтованої стратегії, труднощі і проблеми при її реалізації.

Ключові слова: експорторієнтована модель, імпортозаміщення, модель наздоганяючого розвитку, нові індустріальні країни, новий міжнародний економічний порядок.

Пузанов І.І. Реализация стратегии стимулирования экспорта в мировой практике.

В статье рассматриваются вопросы использования стратегии стимулирования экспорта с целью получения финансовых ресурсов для экономического развития. Возможность, а в некоторых случаях и необходимость использования этой стратегии обосновывалась в теоретических подходах и практических концепциях, принятых в рамках ООН концепции нового Международного экономического порядка. Показаны серьезные успехи в этом направлении новых индустриальных стран Юго-Восточной Азии, стран АСЕАН и отдельных латиноамериканских стран. Рассмотрены экономическая политика стран и механизм реализации экспорториентированной стратегии, трудности и проблемы при ее реализации.

Ключевые слова: экспорториентированная модель, импортозамещение, модель догоняющего развития, новые индустриальные страны, новый международный экономический порядок.

Puzanov I. Implementation of the strategy to stimulate exports in the world.

The article examines the use of export promotion strategy in order to obtain financial resources for economic development. Opportunity, and in some cases, the need for this strategy was justified in theoretical approaches and practical concepts, acceptance within the UN concept of a new international economic order. Shown substantial progress in this direction the newly industrialized countries of South East Asia, ASEAN and selected Latin American countries. Considered economic policy and implementation mechanism exportoriented strategy, constraints and challenges in its implementation.

Keywords: export-oriented model, import substitution model of catch-up development, the newly industrialized countries, a new international economic order.

Програма форсування експорту у якості моделі розвитку національної економіки знаходить теоретичне обґрунтування в рамках теорій зовнішньої торгівлі та концепцій вивозу капіталу у працях меркантилістів, Б.Баласа, Р.Вернона, Дж.Кейнса, К.Акамацу, К. Кодзіми, П.Вельфенсона, П.Джесінска, Дж.Хікса, Е.Г.Хансен, В.Леон'єва, П. Бакклі, М. Кассона. Однак у другій половині 90-х рр. відбувся сплеск інтересу до теоретичних розробок та практичної апробації цієї моделі. Такий підвищений інтерес до питань стратегії форсування експорту з метою економічного зростання був викликаний проведенням реформ у постсоціалістичних країнах. Тим більше, що інтерес до цієї стратегії проходив на тлі жорсткої критики з боку наукової спільноти, фахівців міжнародних економічних і фінансових установ стратегії розвитку, орієнтованої на внутрішній ринок, тобто імпортозаміщення, в основі якої закладені надмірне використання державою імпортичних обмежень, занижених обмінних курсів валют, що стимулює отримання високих прибутків національних виробників. В основі такої жорсткої критики з боку була теорія факторів виробництва Хекшера-Оліна, з якої логічно випливає необхідність орієнтації, зокрема країн, що розвиваються на зовнішньоекономічні зв'язки при посиленому розвитку в національному господарстві трудомістких галузей.

Враховуючи характер міжнародної спеціалізації, що склалася на початку 70-х рр. і спираючись на теорію Хекшера-Оліна, Я.Тінберген зробив висновок, що настав час перерозподілу країн за різними групами галузей економіки. Така ревізія, на його думку, повинна була привести до скорочення або навіть до ліквідації одних галузей і створенню чи розширенню інших [1]. Розвинені країни повинні перенести виробництво багатьох трудомістких виробів в країни, що розвиваються, залишивши у себе складні наукоємні виробництва. Так, до речі, і сталося, причому, прискоренню цього процесу особливо сприяли ТНК, що мали свої філії як у розвинених, так і в країнах, що розвиваються, перш за все, "Роял-Датч-Шелл" (Великобританія, Голландія), "Ексон" (США), "Хітачі" (Японія), "Нестле" (Швейцарія), "Форд" (США), "Алкател" (Франція), "Філіпс" (Голландія), "Тойота" (Японія), "Сіменс" (Німеччина) та ін. Якщо в 70-х рр. у світі налічувалося близько 7 тис. ТНК, то до середини 90-х рр. їх кількість зросла до 40 тис. Якщо на початку 60-х рр. ТНК мали за кордоном 3,5 тис. дочірніх компаній, то в 90-х рр. їх кількість перевищувала 200 тис. На 2008 р. за оцінками ООН кількість ТНК дорівнювало 79 тис., а кількість філій – 790 тис. На 2009 р. кількість ТНК – 82 тис., філій – 810 тис. При цьому найбільше число дочірніх підприємств ТНК має в нових індустріальних і країнах з перехідною економікою, як Китай, Сінгапур, Бразилія, Мексика, Південна Корея, Росія [2, 3].

У своїй доповіді, представленій Римському клубу, американський економіст Е.Ласло пропонував переглянути основні цілі економічного зростання. Він вважав, що необхідно відмовитися від економічного зростання як такого і перейти до зростання, яке забезпечує підвищення якості життя, що особливо актуально для країн, що розвиваються. Ласло запропонував прийняти країнам, що розвиваються нові стратегії розвитку, які були б спрямовані на форсування експорту [4]. Француз М.Герні у своїй доповіді "Третій світ – три чверті світу" різко критикував існуючу на той момент систему допомоги країнам, що розвиваються, а також модель індустріалізації на основі імпортозаміщення. Він вважав, що розвиток можливий лише в рамках великих регіональних об'єднань, які створюють великий внутрішній ринок, захищають його від зовнішньої конкуренції, вирішують проблему ресурсозабезпечення [5].

Дуже популярним у 70-х рр. стала доповідь Комісії незалежних експертів під керівництвом В.Брандта, створеної за ініціативи Світового банку, "Північ – Південь: проблема виживання". Автори доповіді вперше обґрунтовано взаємопов'язують економічні проблеми промислового розвинення (Північ) і країн, що розвиваються (Південь). На їх думку, швидкий розвиток Півдня послужить Півночі, а в свою чергу, економічне зростання Півночі важливий для економічного розвитку Півдня.

До речі, саме Комісія В.Брандта, дослідивши систему зовнішнього фінансування країн, що розвиваються, з тривогою зазначила, що 2/3 позикових коштів використовуються в цих країнах непродуктивно, звідси проблеми з погашенням зовнішнього боргу і феномен його прискореного зростання. Таким чином, вже в середині 70-х рр., Комісія В.Брандта попередила про те, що криза боргу неминуча, якщо не