

рующий в условиях жесткой конкуренции рынок мобильной связи Украины характеризуется резким падением стоимости предоставляемых услуг и трафика, стремлением операторов всеми силами поднять лояльность абонентов запуском новых услуг, поиском новых рынков сбыта и внедрением новых технологий. Операторами прилагаются значительные усилия по наращиванию объема дохода с одного абонента (показатель ARPU).

Следует также отметить, что, кроме высокой конкуренции на рынке мобильной связи Украины, существует проблема экономической оправданности ее использования и развития в связи с довольно большими территориями и используемыми высокими частотами, поскольку сигнал более высокой частоты сильнее подвержен затуханию. Поэтому выгоднее использовать стандарты, работающие в нижней части спектра, как стандарт IMT-TC 450, использующий множественный доступ с кодовым разделением (CDMA) в диапазоне 450 МГц [6], который среди украинских операторов использует сегодня только UMC. Анализ ситуации экспертами показал, что технология CDMA-450 в ближайшие годы получит свое широкое распространение в том или ином виде во всех регионах, включая Европу. Особенное значение развертывание данного стандарта приобретает с учетом того факта, что технические параметры данных технологий являются потенциальными конкурентами разворачиваемым в Европе UMTS-сетям.

Таким образом, именно развертывание сетей 3G является возможностью для операторов увеличить доходы за счет широкого распространения негосударственных услуг, что, в свою очередь, приведет к преломлению тенденции снижения ARPU, характерной для сетей второго поколения. Подобные достижения возможны благодаря экономической эффективности эксплуатации сетей нового поколения. Так, потенциал сетей 2-го поколения, ориентированный в основном на голосовую связь, используется только на 15 – 20%, тогда как технологии 3G изначально предполагают акцент эксплуатации не на голосовых услугах, а на предоставлении услуг по передаче данных, что позволит использовать сети в 8 раз эффективнее и приведет к уменьшению себестоимости передачи данных.

В настоящее время на украинском рынке телекоммуникаций происходит смещение приоритетов в конкурентной борьбе: наряду с расширением зоны обслуживания и улучшением качества покрытия в развернутых сетях все большее внимание уделяется предоставлению новых инфокоммуникационных услуг, привлекательных для различных категорий абонентов. На рынке мобильной связи происходит активное внедрение новейших технологий передачи данных: GPRS, EDGE, MMS, Wi-Fi, расширяются возможности фиксированных сетей по обеспечению доступа пользователей к Интернету и в корпоративные сети. Кроме того, на телекоммуникационном рынке появляются новые участники – поставщики услуг (операторы виртуальных сетей связи, контент- и сервис-провайдеры), а доля дохода в совокупной стоимости предоставления услуг абоненту может достигать 90%. Количество абонентов, пользующихся услугами контент-провайдеров, неуклонно растет и составляет около 70 – 80% от общего числа всех владельцев телефонов.

Рассмотренные тенденции в сфере услуг связи и рынка телекоммуникаций в мире показывают, что в фиксированных сетях все виды услуг со временем будут предоставляться на базе доступа к Интернету. В сетях мобильной связи потребности в доступе к Интернету постоянно растут, впрочем, основной услугой здесь пока по-прежнему останется передача голоса. Основной задачей будет увеличение возможностей сетей по предоставлению высокой скорости передачи пакетов одновременно с обеспечением высокой эффективности передачи голосового трафика. Для услуг мобильной связи будущего ключевым фактором являются сценарии перехода к сетям 3G.

Анализ литературы и научных публикаций [3; 7; 8] позволяет рассматривать для украинских операторов, как достаточно эффективные, следующие сценарии перехода к сетям 3G:

1. Сценарий операторов GSM. В странах с широко развитой сетью GSM операторы планируют, в первую очередь, обеспечить предоставление новых услуг в крупных городах. Мобильные терминалы должны быть двухрежимными. Основной проблемой в данном сценарии является поиск новых видов услуг, способных привлечь абонентов и их стоимость.

2. Сценарий беспроводного абонентского доступа предлагается для регионов без инфраструктуры фиксированных сетей. В таких случаях технология WCDMA может быть рациональным решением.

3. Совмещенное или взаимное дополнение сетей состоит в экономически обоснованной необходимости поиска точки соприкосновения GSM- и UMTS-сетей. В случаях выбора данного сценария операторы могут рассчитывать на помощь поставщиков оборудования, предлагающих двухстандартные GSM/UMTS программные коммутаторы, способные обслуживать одновременно базовые станции обоих стандартов. Это в какой-то мере решает проблему высокого риска инвестиций в 3G – спрос на 3G-услуги не сформирован и эффективность использования сетевого оборудования без совмещения в первые годы технологий будет крайне низкой.

В Украине наиболее оптимальным для операторов, занимающих значительные доли рынка, по мнению автора, является выбор 3-го сценария развития мобильных сетей. Из-за того, что в украинских операторах имеется достаточно развитая сеть GSM, представляется эффективным совмещение сетей, что приведет к снижению риска инвестиций проекта, так как до 30% капитальных инвестиций в 3G приходится на опорную сеть. Кроме того, подобный сценарий за счет высокой интеграции оборудования и использования передовых технологий способствует сокращению операционных издержек операторов на поддержание работоспособности мобильной сети и трансмиссии.

Литература: 1. Букин М. С. Секреты сотовой телефонии // Сети. – 2004. – №8. – С. 40, 41. 2. Ламекин В. Ф. Сотовая связь. – Ростов-на-Дону: Изд. "Феникс", 1997. – 176 с. 3. Невдяев Л. М. Мобильная связь 3-го поколения. – М.: Связь и бизнес, 2000. – 208 с. 4. Крупнов А. Е. Перспективы формирования рынка услуг нового поколения и операторы виртуальных сетей подвижной связи / А. Е. Крупнов, А. И. Скородумов // Мобильные системы. – 2005. – №6. – С. 24 – 32. 5. Райдсепп С. 3G глазами абонента: от потребностей к решениям // Мобильные системы. – 2004. – №7. – С. 31 – 35. 6. Москалец В. CDMA – дешевле и надежнее // Mobile news. – 2005. – №2. – С. 12, 13. 7. Системы мобильной связи: Учеб. пособие для студентов вузов / В. П. Ипатов, В. К. Орлов, И. М. Самойлов, В. Н. Смирнов; [Под ред. В. П. Ипатова. – М.: Горячая линия – Телеком, 2003. – 272 с. 8. Скляр Б. Цифровая связь. Теоретические основы и практическое применение. – М.: Вильямс, 2003. – 1099 с.

*Стаття надійшла до редакції
4.04.2006 р.*

УДК 681.324.067

Толста О. О.

ФОРМУВАННЯ СКЛАДУ І ВИЗНАЧЕННЯ ТЕХНІКО- ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ПРОГРАМНИХ ПРОДУКТІВ НА ЕТАПІ РОЗРОБКИ

In the article the set of technical and economic parameters of software products is determined. A brief characteristic and the sequence of its determination stages are represented.

Сфера розробки програмних продуктів (ПП) належить до галузей, успіх діяльності в межах яких значною мірою залежить від конкурентоспроможності продукції. Успіх у конкурентній боротьбі на ринку ПП багато в чому визначається рівнем техніко-економічних показників (ТЕП) програмних продуктів.

У роботах вчених R. G. Dromey [1], М. Т. Макарова [2], В. В. Ліпаєва [3] тощо розглянутий перелік показників якості, трудомісткості розробки, розміру ПП, проте конкурентоспроможність визначається й такими важливими показниками, як ціна, імідж підприємства-розробника ПП, ступінь ринкової новизни та ін. У той час як питання технології та планування розробки ПП досліджується багатьма вченими, процеси формування ринкової ціни, оцінки економічного ефекту від використання ПП, оцінки рівня якості ПП у сфері економіки створення та розповсюдження ПП масового використання, як правило, залишаються поза увагою науковців, недостатньо досліджені та повинні бути розглянуті більш детально. Аналіз робіт дозволяє зробити висновок про приділення недостатньої уваги проблемі систематизації ТЕП ПП, яка потребує подальшого дослідження.

Удосконалення економічного механізму формування ТЕП ПП на етапі розробки потребує уточнення складу та надання стислої характеристики ТЕП ПП, а також розробки послідовності етапів процесу визначення ТЕП ПП.

Показники якості та ефективності ПП належать до найбільш важливих факторів, які впливають на конкурентоспроможність продукції, проте, як вже було згадано вище, існують інші показники, що повинні бути враховані в складі набору ТЕП ПП на етапі розробки.

На підставі аналізу літературних джерел [1 – 5] та опитування фахівців галузі розробки ПП сформований перелік ТЕП ПП. Склад ТЕП ПП графічно зображений на рис. 1.



Рис. 1. Склад техніко-економічних показників ПП

Питанню визначення технологічних показників ПП приділяли увагу багато вчених. Огляд основних методів визначення технологічних показників ПП наведений у таблиці.

Таблиця

Огляд основних методів визначення технологічних показників ПП

Показник	Найменування методу/моделі	Автор	Джерело
Трудомісткість, продуктивність та тривалість розробки ПП	COCOMO (CO-structive COst MOdel)	Б. Боем	[3 – 5]
	SLIM (software life cycle management)	П. В. Норден, Л. Ш. Патнам	[4; 6 – 8]
Розмір програмного продукту	COCOMO (SLOC – source lines of code)	Б. Боем	[3 – 5]
	Function points	А. Альбрехт	[9]
	Feature points	С. Джонс	[10]
	Object points for ICASE	Д. Банкер	[11]

Аналіз методів визначення технологічних показників ПП дозволяє зробити висновок про досить детальну розробленість задачі їх розрахунку. На погляд автора, основну увагу треба приділяти визначенню економічних показників ПП, показників якості та ефективності ПП. Такий показник, як ризик підрібок ПП, пропонується враховувати при оцінці ринку, на якому ефективність діяльності розробника ПП буде найвищою (етап 1 механізму формування ТЕП програмних продуктів).

Запропонований перелік основних ТЕП ПП не є остаточним і може бути доповнений та змінений.

З метою підвищення конкурентоспроможності ПП має бути вдосконалений механізм формування ТЕП ПП, який повинен включати систему процесів, методів та здійснення певних дій для найбільш повної реалізації цілей підприємства – розробника ПП.

Концептуальна схема економічного механізму формування ТЕП ПП графічно проілюстрована на рис. 2. Економічний механізм включає послідовність етапів визначення ТЕП ПП.

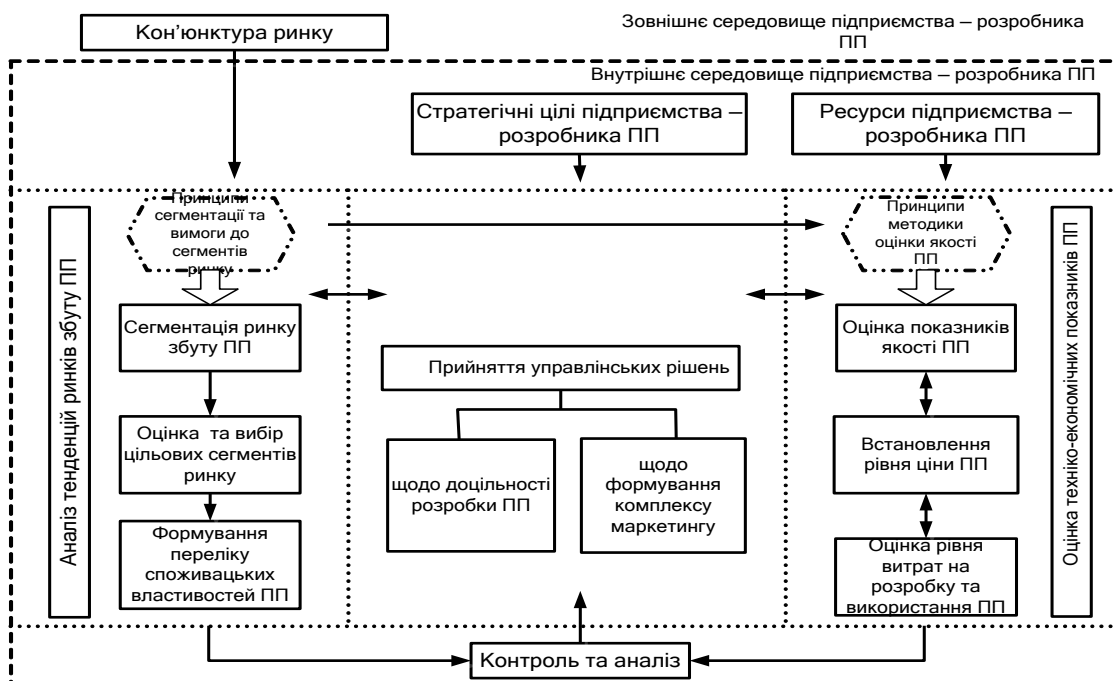


Рис. 2. Концептуальна схема економічного механізму формування техніко-економічних показників ПП на етапі розробки

Етап 1 "Аналіз тенденцій ринків збуту ПП" становить виявлення особливостей та тенденцій ринків збуту ПП.

На кроці 1.1 відбувається сегментація ринку збуту ПП шляхом проведення багатовимірного сегментування.

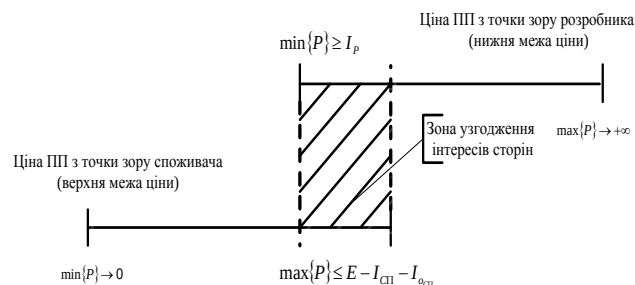
У процесі виконання кроку 1.2 проводиться комплексна оцінка виділених сегментів шляхом розрахунку узагальненого показника привабливості сегмента, за допомогою якого виділені сегменти ринку збуту ПП порівнюються між собою та вибираються найбільш привабливі для підприємства – розробника програмних продуктів.

Методика оцінки та вибору цільових сегментів ринку збуту ПП викладена в роботі [12].

Крок 1.3 передбачає виявлення споживацьких потреб та формування переліку споживацьких властивостей програмного продукту, за допомогою яких ПП, що розроблюється, найбільшою мірою зможе задовольнити потреби споживачів сегментів ринку збуту ПП.

Етап 2 "Визначення техніко-економічних показників ПП" базується на використанні інформації, отриманої шляхом аналізу тенденцій ринків збуту ПП. З використанням запропонованої структури ТЕП ПП (див. рис. 1) формується перелік ТЕП конкретного ПП з урахуванням найбільш важливих для виділеної категорії потенційних користувачів споживацьких властивостей ПП, який має бути розроблений.

Процес визначення таких економічних показників ПП, як ціна та витрати, базується на умові врахування власних інтересів підприємства – розробника та споживача програмних продуктів. Графічно в спрощеному вигляді цю залежність можна проілюструвати так (рис. 3).



Умовні позначення:

$I_{оп}, I_{од}$ — поточні витрати на експлуатацію ПП та одноразові (фіксовані) витрати на впровадження ПП відповідно;

E — ефект від використання ПП;

I_p — витрати розробника на виробництво ПП.

Рис. 3. Схеми врахування інтересів сторін при встановленні ціни ПП

Мінімальна ціна ПП для підприємства-розробника звичайно обмежується рівнем витрат на його розробку. Максимальний рівень ціни, з точки зору споживача ПП, дорівнює різниці економічного ефекту, який споживач отримає в результаті впровадження ПП та витрат на його використання.

Послідовність кроків процесу ТЕП ПП у межах етапу 2 графічно зображена на рис. 4.

Для визначення оптимального рівня ціни ПП, який би знаходився в межах зони узгодження інтересів сторін (див. рис. 3) та був адекватним ринковим умовам, необхідне врахування показників якості ПП та рівня цін конкурентів.

Крок 2.1 "Визначення витрат виробника на розробку ПП" становить процес розрахунку суми, необхідної для розробки ПП, який тісно пов'язаний з етапами процесу життєвого циклу ПП.



Рис. 4. Послідовність кроків процесу визначення ТЕП ПП

На кроці 2.2 "Визначення нижньої межі ціни ПП" встановлюється мінімальна ціна ПП, яка для підприємства-розробника є сумою витрат на розробку ПП, тобто:

$$P_{III}^H = \sum_{t=t_{III}}^n \frac{I_{pt}}{\alpha_t} / v \quad (1)$$

де P_{III}^H — ціна ПП з точки зору розробника (нижня межа ціни ПП);

I_{pt} — витрати розробника ПП;

α_t — коефіцієнт зведення;

n — кількість років (місяців) розробки ПП;

t_{III} — період початку розробки ПП;

v — кількість екземплярів ПП, призначених для продажу.

$$\alpha_t = (1 + k_d)^{t_p - t}, \quad (2)$$

де t_p — розрахунковий рік (місяць);

t — рік, витрати якого зводяться до розрахункового року;

k_d — коефіцієнт дисконтування, який дорівнює середньому значенню відсоткової ставки на ринку капіталу країни.

На практиці, як правило, рівень ціни, що встановлюється розробником ПП, значною мірою відхиляється від рівня витрат. Залежно від цілей підприємства-розробника, ціна може бути встановлена з урахуванням або без урахування прибутку. Інколи ПП розповсюджується навіть безкоштовно. У випадку визначення ціни ПП розробником за витратним методом її рівень може бути встановлений наступним чином:

$$P_{III}^p = \left[(1 + \Pi / 100) \sum_{t=t_{III}}^n \frac{I_{pt}}{\alpha_t} \right] / v \quad (3)$$

де P_{III}^p — ціна ПП, визначена розробником ПП за витратним методом;

Π — рівень прибутку підприємства-розробника ПП, %.

Крок 2.3 "Оцінка економічного ефекту від використання ПП" призначений для подальшого розрахунку витрат споживача на експлуатацію ПП (крок 2.4) й верхньої межі ціни ПП.

На кроці 2.5 "Встановлення рівня верхньої межі ціни ПП" визначається максимальний рівень ціни з точки зору споживача ПП, що дорівнює різниці ефекту, який споживач отримає в результаті використання ПП, та витрат на використання ПП, тобто:

$$P_{III}^B = \sum_{t=t_{PE}}^T \frac{(CF_t - I_{СПt})}{\alpha_t} - I_{0СП}, \quad (4)$$

де P_{III}^B — ціна ПП з точки зору споживача (верхня межа ціни ПП);

t_{PE} — період початку експлуатації ПП;

T — період окупності витрат на використання ПП;

CF_t — грошові надходження від використання ПП за період t , грн.;

$I_{СПt}$, $I_{0СП}$ — поточні витрати на експлуатацію ПП за період t та одноразові (фіксовані) витрати на впровадження ПП відповідно, грн.

Визначення лише економічного ефекту від використання ПП недостатньо для встановлення ціни ПП, адекватної ринковим умовам, через необхідність врахування якості програмного продукту та цін конкурентів. Для більшості видів ПП кількісне визначення економічного ефекту від використання ускладнене через неочевидність ефектів та складність їх виділення з загальної суми ефектів виробництва. Окрім того, утворення ефекту у споживача обмежує доступність інформації, необхідної для розрахунків. Перелічені недоліки можуть бути компенсовані шляхом визначення ефективності використання ПП чи шляхом оцінки рівня його якості.

Крок 2.6 "Визначення ефективності використання ПП на основі встановлення рівня його якості" призначений для визначення комплексного показника якості ПП. При визначенні комплексного показника якості ПП повинні бути враховані такі показники ПП, як ступінь ринкової новизни, іміджеві показники (популярність торгової марки тощо).

Показники якості ПП визначаються на базі функціональних та конструктивних характеристик якості ПП [3]. Конструктивні характеристики якості стандартизовані (ISO/IEC 9126:2003 (1–4)). Згідно зі стандартом ISO/IEC 9126:2003 (1–4), зовнішня якість — ступінь, в якому ПП задовольняє встановленим та тим, що припускаються, вимогам, коли ПП використовується в специфічних умовах [3]. Номенклатура конструктивних характеристик якості може бути уніфікована, адаптована та використана для опису решти стандартизованих характеристик якості. Згідно зі стандартом до головних конструктивних характеристик ПП належать: функціональність, надійність, ефективність, ремонтпридатність, мобільність, зручність у роботі (простота). Питання формування переліку функціональних характеристик якості, склад яких важко уніфікувати і можливо групувати тільки за класами ПП, недостатньо розроблене та потребує подальших досліджень.

Залежність можливості визначення економічної ефективності використання ПП та точності оцінки від виду (призначення) ПП пояснюється специфічністю ПП як засобу виробництва. Складнощі при кількісному визначенні ефективності використання ПП, який підвищує рівень зручності роботи (офісні ПП, навчальні програми), загальновідомі.

На кроці 2.7 "Розрахунок рівня ціни ПП, адекватного ринковим умовам" на основі розрахунку комплексного показника якості ПП встановлюється оптимальна ціна ПП, яка повинна відповідати ринковим умовам. Ціна виступає головним чинником, що впливає на рівень витрат, від котрих, у свою чергу, залежить рівень якості ПП, що демонструє залежність: рівень якості → витрати ресурсів → ціна ПП.

Відповідність ринковим умовам багато в чому визначається зіставленням рівня встановленої ціни з цінами конкурентів. Рівень ціни ПП може бути розрахований на основі комплексного показника якості ПП шляхом визначення середньої ціни одного бала ПП-аналогів:

$$P_{III} = (1 + R) K_H \sum_{i=1}^n \frac{P_i}{K_i} / n, \quad (5)$$

де P_{III} — ціна нового програмного продукту;

K_H — комплексний показник якості нового ПП (ПП, який має бути розроблений);

P_i — ціна i -го аналога програмного продукту;

K_i — комплексний показник якості i -го аналога програмного продукту;

n — кількість програмних продуктів-аналогів.

R — коефіцієнт ризику, який враховує частку нелегальних (неліцензійних) ПП на ринку та визначається зі співвідношення:

$$R = Q_H / Q, \quad (6)$$

де Q_H — кількість нелегальних ПП подібного призначення на ринку;

Q — загальна кількість ПП даного типу (призначення).

Методика оцінки рівня значимості показників якості та рівня якості ПП запропонована в роботі [13].

Крок 2.8 "Перевірка відповідності встановленого рівня ціни обмеженням верхньої та нижньої межі ціни ПП" полягає у зіставленні встановленого рівня ціни ПП з максимальним та мінімальним її рівнями та коригуванні ціни в разі невідповідності обмеженням.

Величина ціни ПП, яка враховує інтереси розробника та споживача, повинна знаходитися в межах (зона врахування інтересів сторін (див. рис. 3):

$$P_{III}^B < P_{III} < P_{III}^H. \quad (7)$$

Послідовність дій, які проводяться на етапі 3 "Прийняття управлінських рішень щодо доцільності розробки ПП та формування комплексу маркетингу", ґрунтуються на використанні інформації, отриманій шляхом визначення ТЕП ПП, що дозволить підвищити ступінь обґрунтованості рішень, які приймаються, та сприятиме підвищенню точності прогнозової оцінки ТЕП ПП.

Підхід до формування складу техніко-економічних показників ПП, який пропонується, дозволяє враховувати, на відміну від інших підходів, не тільки технологічні, а й економічні показники та показники якості ПП.

Удосконалений механізм формування ТЕП ПП становить сукупність методів, принципів та послідовність дій, що сприятимуть створенню конкурентоспроможних ПП, підвищенню обґрунтованості управлінських рішень щодо доцільності розробки ПП, формуванню ефективного комплексу маркетингу підприємства — розробника ПП та найбільш повному досягненню стратегічних цілей підприємства-розробника ПП.

Подальшого дослідження потребує питання розрахунку економічної ефективності створення та використання ПП, а також кількісної оцінки величини економічного ефекту від експлуатації програмного продукту.

Література: 1. Dromey R. G. A model for software product quality // IEEE transactions on software engineering. — 1995. — Vol.21. — №2. — Р. 146 — 162. 2. Макарова Т. В. Методы оценки программных продуктов с использованием компьютерных технологий. Автореф. дис... канд. экон. наук: 08.00.05. — Российский Государственный институт интеллектуальной собственности. — М.: 2000. — 17 с. 3. Липаев В. В. Методы обеспечения качества крупномасштабных программных средств. — М.: СИНТЕГ, 2003. — 510 с. 4. Фатрелл Р. Т. Управление программными проектами: достижение оптимального качества при минимуме затрат: Пер. с англ. / Р. Т. Фатрелл, Д. Ф. Шафер — М.: Изд. дом "Вильямс", 2002. — 1136 с. 5. Boehm, Barry W. Software cost estimation with COCOMO II. — Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 2000. — 334 p. 6. Putnam L. H., Myers W. Measures for excellence: reliable software on time, within budget. — Englewood Cliffs, NJ: Yourdon Press, 1992. — 265 p. 7. Jones C. Programming productivity. — McGraw-Hill Inc., New York, 1986. — 542 p.

8. Putnam L. H. A general empirical solution to the Macro Software sizing and estimation problem // IEEE Transactions for the software engineering. — SE-4(4). — 1978. — P. 345 — 361. 9. Albrecht A. J., Gaffney J. E. Software Functions, Source Lines of Code, and Development Effort Prediction // A Software Science Validation — IEEE Transactions on Software Engineering. — 1983. — №6. — P. 48 — 54. 10. Johnes C. A short history of function points and feature points / Cambridge, Massachusetts: Software productivity research, Inc. — 1988. — 45 p. 11. Banker D. Automation output size and reuse metrics in a repository-based case environment // IEEE Transactions for the software engineering. — SE-4(4). — 1994. — №4 — P. 169 — 186. 12. Толста О. О. Оцінка привабливості сегмента ринку збуту програмного забезпечення методом аналізу ієрархій // 36. наук. праць "Економіка: проблеми теорії та практики". Т. 4. — Дніпропетровськ: ДНУ. — 2005. — №209. — С. 892 — 900. 13. Толста О. О. Оцінка рівня якості програмних продуктів // 36. наукових праць "Економіка: проблеми теорії та практики". Т. 1 — Дніпропетровськ: ДНУ. — 2005. — №210. — С. 103 — 111. 14. Ламбен Ж. Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. — СПб.: Наука, 1996. — 462 с.

Стаття надійшла до редакції
4.04.2006 р.

УДК 339.92

Ніколаєва А. Ю.

РОЛЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ У ФОРМУВАННІ ПОРІВНЯЛЬНИХ ПЕРЕВАГ ПРИЙМАЮЧОЇ КРАЇНИ

The article touches upon the peculiarities of participation of the countries of Central and Eastern Europe in transnationalization on the example of Poland and Hungary. The great attention is paid to the analyses of the ways of TNC's presence on the market and the definition of the role of foreign affiliates in creating the comparative advantages of host economies on the world market.

Інтеграція країн Центральної та Східної Європи (ЦСЄ) у світогосподарську систему – це довгий та складний процес, який досягнув нового етапу у зв'язку зі вступом у травні 2004 року восьми країн даного регіону до Європейського Союзу. Для цих країн – нових членів ЄС – залучення іноземного капіталу та розвиток вітчизняних транснаціональних корпорацій (ТНК) стало важливим фактором реструктуризації народного господарства, підвищення конкурентоспроможності економіки та визначення власного місця у міжнародному розподілі праці (МРП).

Актуальність та практичне значення оцінки ролі транснаціональних корпорацій у формуванні порівняльних переваг країн ЦСЄ полягають у тому, що результати дослідження дозволять сформувати цілісне уявлення про наслідки процесу транснаціоналізації для приймаючої країни та взяти їх до уваги при розробці науково обґрунтованої стратегії транснаціоналізації економіки України.

Метою даної статті є визначення ролі ТНК у формуванні порівняльних переваг приймаючої країни на прикладі Польщі та Угорщини.

Для досягнення поставленої мети необхідне вирішення наступних завдань: визначити роль Польщі та Угорщини в процесах міжнародного руху прямих іноземних інвестицій (ПІІ);

проаналізувати способи оцінки присутності ТНК на ринку приймаючими країнами; оцінити ступінь залучення ТНК до національних економік; виявити роль іноземних підрозділів ТНК у формуванні переваг цих країн на міжнародному ринку.

Питання іноземного інвестування економік ЦСЄ розглядають у своїх дослідженнях вітчизняні та іноземні науковці, наприклад, Б. Шлюсарчик, Б. Дурка, Н. Нікулін, І. Бойко, але цілісного, узагальненого підходу до визначення транснаціональних корпорацій як особливих суб'єктів господарювання у формуванні експортних можливостей цих країн досі немає.

Починаючи з середини 1990-х років потоки залучення іноземного капіталу в країни ЦСЄ значно збільшилися, що сприяло їх інтеграції до світової економіки. Частка цих країн у світових потоках залучених ПІІ у 1990 році не дорівнювала й одному відсотку, а саме – 0,46%, у 1995 році цей показник досягнув 4,5%. До 2000 року він знизився до 1,97% у зв'язку з активізацією злиттів та поглинання між підприємствами розвинених країн, а потім знову зріс до 3,22% у 2001 році. Серед країн ЦСЄ у 2004 році лідирували за обсягами залучених ПІІ в абсолютному вимірюванні Російська Федерація, Румунія, Польща, Чехія, Угорщина, Болгарія, Хорватія, Україна, Словаччина та Сербія [1, с. 303 – 307]. Але для визначення країн, які залучили значні інвестиції за весь період трансформації у результаті реалізації ефективної економічної політики, а не завдяки територіальним масштабам, доцільно їх класифікувати за таким показником, як обсяг залучених ПІІ в розрахунку на одного мешканця країни. Так, на основі даних про загальний обсяг накопичених ПІІ країнами ЦСЄ [1, с. 303 – 306] та інформації про кількість населення [2, с. 316 – 321] було проведено групування країн з використанням нерівних інтервалів у зв'язку зі значною варіацією розрахованих показників (таблиця

Таблиця

Розподіл країн Центральної та Східної Європи за обсягом накопичених ПІІ на душу населення у 2004 році, дол.

№ з/п	Обсяг накопичених ПІІ на душу населення, дол.	Країни
1	До 500	Албанія, Боснія та Герцеговина, Сербія, Білорусь, Республіка Молдова, Україна
2	500 — 1000	Болгарія, Македонія, Румунія, Росія
3	1000 — 3000	Латвія, Литва, Польща, Словаччина, Словенія, Хорватія
4	Більше 3000	Чехія, Естонія, Угорщина

Саме з третьої та четвертої груп, до яких входять країни – члени ЄС (крім Хорватії), було обрано для детального аналізу особливостей функціонування ТНК дві – Угорщину та Польщу.

Транснаціональні корпорації як важливі суб'єкти міжнародних економічних відносин посідають значне місце серед іноземних інвесторів, у тому числі і в країнах ЦСЄ. Виникає практичне питання: як оцінити присутність ТНК на ринку приймаючої країни, для того щоб у подальшому аналізувати їх роль у національній економіці. Все залежить від методологічних принципів, які покладено в основу при визначенні ТНК. Одні дослідники серед основних ознак віднесення до ТНК виділяють високий рівень концентрації виробництва та капіталу, який дозволяє здійснювати істотний вплив на динаміку світового виробництва, обігу та світові ціни. ООН визначає ТНК як компанію, що включає виробничі одиниці у двох або більше країнах, незалежно від юридичної форми та сфери діяльності, яка проводить узгоджену політику й здійснює загальну стратегію, в якій окремі одиниці пов'язані за допомогою відносин власності або будь-яким іншим способом так, що одна або більше з них можуть впливати на діяльність інших та розподіляти знання, ресурси й відповідальність з іншими. Таке визначення було зроблено Центром ООН з ТНК у 1983 році та застосовується при оцінці діяльності ТНК у світовому господарстві в аналітичних оглядах, що періодично здійснюються цією організацією.