



<https://doi.org/10.15407/eip2023.02.008>

УДК 330.341:336.5:338.45

JEL: L52; L65; O14; O32

Олена Саліхова¹

Олег Крехівський²

ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ: ПАНАЦЕЯ ЧИ ЗАГРОЗА

Ресурси української промисловості були виснажені ще до початку російської агресії у лютому 2022 р., фізичного руйнування промислових об'єктів та інфраструктури, міграції кваліфікованих кадрів та перспективних інноваторів. Небагато виробників технологічно складних товарів мали дослідницькі підрозділи, здійснювали інновації та могли конкурувати на зовнішніх ринках. За деякими технологічними напрямками окремі індустрії спиралися лише на одне-два підприємства – носіїв унікальних компетенцій, які сплачували податки до бюджетів усіх рівнів, забезпечували зайнятість, сприяли збільшенню доходів, скороченню бідності та соціальної напруги у регіонах. Нині ресурси українського приватного сектора критично низькі, тож вирішення проблем повоєнного відновлення, забезпечення стабільності та економічного зростання керівництво країни покладає на іноземні інвестиції. Мета статті – на історичному прикладі продемонструвати бар'єри та загрози, що мали місце у процесі розбудови національних індустрій із опорою на зарубіжний капітал; обґрунтувати виклики, з якими Україна може зіштовхнутися у повоєнному відновленні економіки. Виявлено, що іноземні інвестиції поряд із широко відомою позитивною мають і маловідому негативну сторону; показано, що, оперуючи значними ресурсами, маючи економічну владу та політичний вплив, транснаціональні корпорації – як головні капіталовкладники – здатні не лише прискорити, а й загальмувати розвиток компаній приймаючої країни, вплинути на її бізнес-результати та призвести до значніших проблем – денационалізації активів, втрати технологічних компетенцій та виробництв, збільшення зовнішньої залежності, загрози

¹ Саліхова, Олена Борисівна – д-р екон. наук, провідний науковий співробітник, ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України" (вул. П. Мирного, 26, Київ, 01011), ORCID 0000-0002-7669-6601, e-mail: salikhova_elena@ukr.net

² Крехівський Олег Володимирович – канд. фіз.-мат. наук, старший референт, Секретаріат Кабінету Міністрів України (вул. М. Грушевського, 12/2, Київ, 01008), ORCID: 0000-0002-4793-851X, e-mail: o.krehivskiy@gmail.com

національній безпеці та економічному суверенітету. На прикладі фармацевтичної індустрії Мексики, становлення якої відбувалося після Другої світової війни, показано ключові виклики та загрози, пов'язані з денационалізацією і переходом контролю над виробництвом до іноземного бізнесу. Подано застереження для України; обґрунтовано, що визначальним у тому, чи стимулюватимуть іноземні інвестиції модернізацію економіки та структурні зрушення або призведуть до гальмування розвитку, деіндустріалізації, денационалізації та масового безробіття, є те, наскільки вони будуть інтегровані урядом у національні плани розвитку, а також наскільки потенціал вітчизняних господарюючих суб'єктів виявиться здатним абсорбувати ці інвестиції та забезпечити максимальні ефекти.

Ключові слова: повоєнне відновлення економіки, прямі іноземні інвестиції, транснаціональні корпорації, промисловість, денационалізація

Постановка проблеми. Світовий досвід повоєнного відновлення країн доводить [1], що інвестиції у технологічні зміни сприяли розвитку певних індустрій, які стали каталізатором збільшення продуктивності економічних суб'єктів та структурних зрушень, забезпечивши макроекономічну стабільність і зростання. Україна нині потребує таких трансформацій. Уряд, шукаючи можливості для цього, робить ставку на залучення іноземного капіталу і закликає світовий бізнес якнайшвидше розпочати реалізацію іноземних проєктів в Україні.

Аналіз останніх досліджень. Проблематика співпраці із зарубіжними компаніями, переважно ТНК, та залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ) актуалізувалася з перших днів незалежності України та широко представлена у роботах вчених, а також доповідях експертів міжнародних організацій. Науковці звертають увагу на провідну роль ПІІ в економічному зростанні [2] та необхідність розширення міжнародного співробітництва [3] і – водночас – застерігають, що інтереси іноземного капіталу не спрямовані на технологічне оновлення економіки України [4] та обґрунтовують необхідність удосконалення державної політики щодо залучення іноземного капіталу з урахуванням економічної безпеки, пріоритетності захисту та підтримки українського товаровиробника [5]. Характерна особливість більшості³ наукових доробок у цій царині – виключно позитивна оцінка

³ Низка вчених водночас звертає увагу на перешкоди розвитку економіки приймаючої країни від незбалансованого залучення іноземних інвестицій. В. Сіденко звернув увагу на те, що зміни у стратегіях провідних ТНК, зокрема масове переміщення виробництв за кордон, мають суттєвий вплив на напрями та масштаби їх інвестування, в результаті чого "ресурсів державного макроекономічного регулювання просто стає недостатньо для погашення коливань, спричинених зміною бізнес-настроїв провідних ТНК" [6, с. 14]. Ю. Кіндзерський обґрунтував необхідність "регулювання процесів входження на внутрішній ринок іноземних ТНК з метою пристосування їх інтересів до інтересів розвитку країни; нівелювання загрози перетворення вітчизняних підприємств на периферійні виробничі потужності для обслуговування міжнародних альянсів, яка може негативно впливати на цілісність національної господарської системи, рівень безпеки та сталості розвитку країни" [7, с. 14].



внеску ПІІ у соціально-економічний розвиток приймаючої країни. Можливі негативні наслідки, проблеми державної політики (чи її відсутності) щодо залучення іноземного капіталу, перешкоди, що можуть спостерігатися у приймаючій країні, залишаються поза увагою, унеможливаючи їх врахування у науково обґрунтованих дискусіях та рекомендаціях щодо України. **Мета статті** — на історичному прикладі продемонструвати бар'єри та загрози, що супроводжували процес розбудови національних індустрій, та з огляду на цей досвід обґрунтувати виклики, з якими може зіштовхнутися Україна у повоєнному відновленні економіки з опорою виключно на іноземний капітал.

Політичні декларації України та позиція партнерів

Іноземні інвестиції "стануть фундаментом майбутньої повоєнної відбудови", — заявляє перший віцепрем'єр-міністр — міністр економіки Ю. Свириденко⁴. На її думку (озвучену у вересні 2022 р. на презентації у Нью-Йорку інвестиційної платформи Advantage Ukraine), "найбільший фінансовий ризик сьогодення — це не інвестувати в Україну"⁵. На запитання «куди інвестувати?» очільниця Мінекономіки відповіла, що для інвестора цікаві насамперед сектори, де створюється висока додана вартість, продукція яких може бути конкурентною на світових ринках. Уряд визначив 10 ключових секторів зі значним інвестиційним потенціалом, серед яких — фармацевтика. "Ця галузь є одним із лідерів інвестицій. Українські фармацевтичні компанії відповідають міжнародним стандартам, більшість виробничих потужностей частково відновлено відповідно до GMP", — зазначалося у презентації^{6,7}.

У червні 2023 р., напередодні Конференції з відновлення України у Лондоні, було анонсовано: **"Ми розробили візію відновлення та розвитку України. Ми обрали ті сфери, в яких маємо найбільші переваги. ...Наші багаті природні ресурси дозволять Україні перетворитися на європейський епіцентр видобутку літію, титану та інших копалин та, що важливіше, — налагодити виробництво високотехнологічних продуктів**

⁴ Свириденко Ю. Українська економіка пережила найважчий рік за часи Незалежності: як ми вистояли та що далі. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/12/30/695585/>

⁵ Advantage Ukraine подає такі 10 інвестиційних пріоритетів: оборонна промисловість, металургія та металообробка, АПК, енергетика, фармацевтична індустрія, природні ресурси, логістика та інфраструктура, меблева та деревообробна промисловість, інновації та технології, переробна промисловість (попри те, що фармацевтика та деревооброблення є галузями переробної промисловості, їх подано окремо); аргумент щодо пріоритетності інновацій та технологій такий: "Україна — перша країна, яка оцифрувала більшу частину своїх особистих офіційних та урядових документів. Україна посідає 4-те місце у світі за обсягом фінансових трансакцій за допомогою мобільних пристроїв. За кількістю криптокористувачів Україна посідає 4-те місце у світі з легалізованим майнінгом та криптовалютною екосистемою" (детальніше див.: Advantage Ukraine. URL: <https://advantageukraine.com>).

⁶ Свириденко Ю. Країна можливостей: чому інвестор прийде в Україну. 10 галузей української економіки, які мають найбільший інвестиційний потенціал. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/09/29/691997/>

⁷ Та, попри акцент на фармацевтику, ключовими проблемами, що обговорювалися, стали "розумні мережі", впровадження енергетичних балансуєчих потужностей, газовидобування за передовими технологіями, "зелена" металургія з використанням заліза прямого відновлення, варіанти глибокої переробки кукурудзи з метою екстракції амінокислот та біоетанолу, перспективи видобутку графіту та літію в Україні.



одразу всередині країни"⁸. На конференції Ю. Свириденко представила нове бачення засад відновлення: "Нам необхідно розвивати наші стратегічні галузі. Це має вирішальне значення для сталого зростання України та задоволення світових потреб в енергії, продовольстві, критичних матеріалах та високотехнологічній продукції"⁹. Іноземним інвесторам презентували дев'ять ключових секторів, які визначатимуть майбутнє України¹⁰: виробництво будівельних матеріалів та обладнання; розвиток енергетики, включаючи виробництво "зеленої" енергії для внутрішнього попиту та експорту до ЄС (також передбачається, що Україна вироблятиме "зелений" водень, а відходи сільського господарства використовуватимуться для виробництва біометану); АПК (включаючи глибоку переробку понад 50% продукції та повну утилізацію відходів); транспортна інфраструктура (акцент зроблено на її інтеграцію з ЄС, зокрема перехід з пострадянської на транс'європейську мережу¹¹); видобуток корисних копалин, критичних матеріалів та виготовлення виробів з них (ідеться про освоєння запасів літію, титану та інших корисних копалин, необхідних для виробництва акумуляторів, електромобілів та іншого обладнання, а також для забезпечення паливом атомних електростанцій); "зелена" промисловість (тут було зазначено про випуск екологічно чистої сталі, алюмінію та добрива без використання вугілля та природного газу); оборонна галузь. У дев'ятку так званих ключових секторів внесли "стартапи та підприємство", а також "професійний та соціальний розвиток" (передбачаючи створення умов для повернення вимушених мігрантів).

Які реальні рішення з боку іноземних партнерів були ухвалено з огляду на таку візію? Відповідь на це питання дає інформація, розміщена на сайті уряду Великої Британії¹², – "Підтримка амбіцій уряду України щодо реформ, технологічних та енергетичних інновацій", зокрема:

- £1,5 млн на урядову цифрову систему управління реконструкцією для підвищення прозорості проєктів;
- £62 млн на підтримку Великою Британією енергетичного сектора України, £10 млн для фонду Innovate Ukraine Green Energy Innovations Challenge Fund і £25 млн для платформи Ukraine Economic Resilience Action Міжнародної фінансової корпорації (IFC) для зміцнення енергетичної безпеки України;
- Угода між Великою Британією, урядом України та членами G7+ щодо Партнерства з чистої енергії для координації міжнародних зусиль з

⁸ Свириденко Ю. Світ побачить Україну, яка має амбіцію. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2023/06/19/701238/>

⁹ All sessions of the Ukraine Recovery Conference / URC. 2023. URL: <https://www.urb-international.com/ukraine-recovery-conference-urc-2023>

¹⁰ Yulia Svyrydenko presented the vision for ukraine's economic development at the ukraine recovery conference. URL: <https://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=en-GB&id=695a03e0-1508-49eb-a494-eea301706318&title=YuliaSvyrydenkoPresented>

¹¹ Імовірно, розробники цієї візії мають на увазі залізницю.

¹² London conference unites international community on Ukraine's future and global security. URL: <https://www.gov.uk/government/news/london-conference-unites-international-community-on-ukraines-future-and-global-security>



відновлення більш сучасної, децентралізованої та екологічно чистої енергетичної системи в Україні;

– кредит у розмірі £26,3 млн за сприяння Експортно-кредитної агенції Великої Британії (UKEF), що дасть українському уряду змогу розпочати відновлення шести життєво важливих мостів, пошкоджених у результаті незаконного російського вторгнення, відновивши шляхи постачання поблизу Києва;

– новий британсько-український простір TechBridge у Лондоні, який об'єднає британських та українських інноваторів, підприємців, технологічну та фінансову індустрію для сприяння тіснішій співпраці та активізації відновлення й реконструкції;

– £25 млн. від Сполученого Королівства для посилення кіберзахисту України;

– нова співпраця Великої Британії, України та Естонії у сфері електронного врядування.

Отже, на цьому етапі анонсоване "налагодження виробництва високотехнологічних продуктів одразу всередині країни" іноземними партнерами поки що не розглядається...

Водночас, за інформацією британської сторони, близько 500 компаній (серед яких – Google, Siemens, Vodafone, Uber, Virgin Group, Anglo American, Rolls-Royce і Philips та ін.) з 21 сектора підписали Ukraine Business Compact, засвідчивши наміри щодо України: "Підписуючи цей договір, ми зобов'язуємося підтримувати відновлення та реконструкцію України, відшукуючи можливості, коли настане час, для участі у торгівлі та інвестиціях, обміні досвідом, роботі на громадських засадах та комерційній діяльності"¹³.

У критичні для України часи, коли соціально-економічна ситуація погіршується, а дефіцит держбюджету вже майже на 70% покривається за рахунок зовнішніх джерел¹⁴, апелювання до селективного підходу при залученні іноземних інвестицій може здатися недоречним. Проте насправді недоречним є ігнорування історичних фактів, які доводять, що у іноземних інвестицій поряд із широко відомою позитивною є й мало відома негативна сторона. Адже, оперуючи значними ресурсами, маючи економічну владу та політичний вплив, ТНК здатні не лише прискорити, а й загальмувати розвиток місцевих компаній, вплинути на їх бізнес-результати (як-от зростання продуктивності, ціни та обсяг продажів, прибутки) та призвести до значних проблем у приймаючій країні: денационалізації активів, втрати технологічних компетенцій та виробництв, збільшення зовнішньої залежності, загроз національній безпеці та економічному суверенітету. Наочним прикладом, який підтверджує цю тезу, є шлях становлення фармацевтики і загалом індустрії Мексики після Другої світової війни [8–10].

¹³ WW+P support Ukraine with signing of Ukraine Business Compact 2023. URL: <https://www.westonwilliamson.com/news-and-events/ww-p-support-ukraine-with-signing-of-ukraine-business-compact-2023>

¹⁴ Дефіцит держбюджету у 2023 році майже на 70% покривається із зовнішніх джерел – голова бюджетного комітету ВР. URL: <https://interfax.com.ua/news/economic/892023.html>

**Історичний досвід впливу іноземних інвестицій
на приймаючу економіку**

З початку минулого століття європейські та північноамериканські фармацевтичні компанії розглядали Мексику як "родючий ґрунт" для своїх інвестицій та створювали філії на місцевому ринку [11]. Уряд країни активно цьому сприяв. Згідно з першим промисловим переписом 1930 р. у країні налічувалося 50 фармацевтичних компаній (власниками яких були: 41 мексиканець і 23 іноземці)¹⁵. У 1939 р. на території Мексики було вже 77 фармацевтичних компаній (59 належали мексиканським акціонерам і лише 18 – іноземцям). Фармацевтичне виробництво зростало у геометричній прогресії, проте продовжувало залежати від іноземної сировини (витрати компанії сягали 6155,9 тис. песо за імпортні поставки проти 2277,4 тис. песо – за місцеві) [11].

На цьому тлі у Мексиці відбулася подія, що тоді змінила світову фармацевтику [8–10]. Американська компанія Parke-Davis профінансувала проєкт з пошуку сировини для лікарських засобів, який очолив Рассел Маркер¹⁶ – хімік з державного університету Пенсильванії. У 1939 р. у результаті успішних експериментів він встановив, що рослина *Dioscorea Mexicana*, або *sabeza de negro* (мексиканський ямс) є надзвичайно корисним вихідним матеріалом для синтезу статевих гормонів¹⁷. Parke-Davis підтвердила це відкриття, але не погодилася на інвестиції у його комерціалізацію з "тривіальних" причин – ямс зростав у Мексиці – країні, що була політично та економічно нестабільною¹⁸. Крім того, на ухвалення рішення про капіталовкладення вплинув сформований у США образ Мексики як технологічно відсталої країни, громадяни якої погано професійно підготовлені, аби освоїти складні процеси тонкої органічної хімії (на той час у країні не було наукових шкіл відповідного технологічного напрямку на відміну від Європи та США). До цих побоювань додавалися інші проблеми – погана інфраструктура та неадекватні транспортні засоби (аби вивозити ямс із джунглів). Але це не зупинило інноватора Р. Маркера, який на власні заощадження у приміщенні колишньої гончарної майстерні у Мексиці створив імпровізовану хімічну лабораторію, де разом із колегами отримав 2 кг прогестерону (найбільшу на той час партію) ринковою вартістю 160 тис. дол. Це дало поштовх до створення у 1944 р. стартапу Syntex, що став наріжним каменем нової індустрії стероїдних гормонів у Мексиці.

Через 10 років у Syntex уже працювало близько 3 тис. осіб, зокрема 150 хіміків і техніків, а його щорічні продажі зросли до 5 млн дол. США. Компанія отримала патенти на власні розробки, які охоплювали понад 100 процесів, і це дало змогу освоїти виробництво всіх статевих гормонів і

¹⁵ Це були переважно громадяни Німеччини, Франції, Америки, Іспанії, Італії, Угорщини.

¹⁶ Маркер вивчав в Мексиці стероїдні речовини ботанічного походження зокрема діосгенін (*diosgenin*), який японські хіміки виділили у 1936 р. з рослини роду *Dioscorea*.

¹⁷ У статті, опублікованій в 1951 р. американським журналом "Fortune", щодо цього феномену зазначалося: "індустрія джунглів" імовірно була "найкращим технологічним бумом, який коли-небудь відбувався з півдня від кордону" [10].

¹⁸ Як аргумент наводили експропріацію нафти урядом президента Ласаро Карденаса у 1938 р., що найсильніше зачепило американські інтереси.



кортикостероїдів. Завдяки необмеженому та монопольному доступу до місцевої сировини Syntex на початку 1950-х років значно "посунула" конкурентів на світовому ринку. Хоча на той час компанія не була єдиним виробником синтетичних стероїдів у Мексиці, вона стала піонером у цій індустрії¹⁹ та відіграла вирішальну роль у її становленні та інноваційному розвитку²⁰. Syntex та інші мексиканські виробники стероїдів зайняли понад 60% світового ринку і стали основними постачальниками стероїдних гормонів та проміжних продуктів, розбудувавши власні лабораторії хімічного синтезу, та створивши наукові школи у двох основних мексиканських університетах – Національному автономному університеті Мексики та Національному політехнічному інституті [13].

Аби посилити місцевих виробників, уряд Мексики запровадив низку протекціоністських заходів для індустрії стероїдних гормонів: по-перше, було встановлено податок на експорт продукції з низьким ступенем перероблення²¹; по-друге – обмежено доступ іноземних конкурентів до сировини та накладено ембарго на її вивіз. Але по закінченні Другої світової війни європейські фармкомпанії відновили потужності та повернулися на ринок. Це спонукало Syntex направити уряду Мексики листа, де було обгрунтовано необхідність посилення державного втручання, оскільки європейські компанії активно скуповували сировину (на стадії первинної обробки) через невеликі мексиканські фірми. Керівництво Syntex зазначало: "На нашу думку, уряд Мексики не може одночасно підтримувати дві протилежні політики: з одного боку, сприяти індустріалізації (промислового використанню) наших природних ресурсів, а з іншого (коли галузь знайшла шляхи і засоби використання цих природних ресурсів) – дати можливість дрібним постачальникам відправляти сировину за кордон для іноземних фірм, які потім конкурують з мексиканською промисловістю, що значно ускладнює її розвиток і розширення. ...Вважаємо, що захист, який нам надав заборонний податок на вивезення коренів барбаско²², необхідно доповнити,

¹⁹ Syntex: Clinical Study of a Stock. URL: <https://www.nytimes.com/1964/05/29/archives/syntex-clinical-study-of-a-stock-price-soaring-again-after-slide.html>

²⁰ Загальна кількість патентів у галузі стероїдів за період з 1935 р. по 1965 р. (виданих Р. Маркером або дослідниками з Syntex у той час, коли компанія перебувала в Мексиці) засвідчує, що за 31 рік було видано 642 патенти, 2% належать Р. Маркеру та 87% Syntex, інші належать таким компаніям, як CIBA Co., Shionogi & Co., Merck & Co., Laboratories Jouveinal, Searle & Co., Monteclair. Research Corp., Ellis-Foster Co., National Research Development Corp., Laboratoires Français de Chimiotherapie та ін. [12].

²¹ Державна лабораторія Farquinal, яка на той час не відповідала заданим вимогам, отримала від держави субсидію, еквівалентну проплаті нею експортних податків.

²² Barbasco (барбаско) – ще один вид сировини для фарміндустрії. Він мав дві основні переваги проти *cabeza de negro* (мексиканського ямсу): діосгеніну з нього можна було виготовити приблизно в п'ять разів більше, до того ж в Мексиці джерело цієї сировини було практично невичерпним. Також діосгенін з барбаско мав значну перевагу над холестериним – сировиною, яку використовували європейські виробники гормонів. Ця перевага полягала в його надзвичайній універсальності як вихідного стероїду. Якщо холестерин хімічно розкладається лише на дві проміжні сполуки, що могли бути перетворені у комерційні продукти, то діосгенін дає змогу виробляти проміжну сполуку, відому як 16-дегідропрегненолон (16-D), з якої хіміки можуть виготовити майже всі інші фармацевтичні стероїди, що відкривало мексиканським фармацевтичним виробникам надзвичайно широкі комерційні перспективи [10].

аби проводити розумну економічну політику щодо галузі, застосовуючи аналогічний заборонний податок також до діосгеніну, його ацетату й ацетату 16-дегідропрегненолону. Оскільки це є продукти лише першої фази виробництва гормонів, вони можуть бути використані для збільшення промислового виробництва в Мексиці ... Ми просимо захисту шляхом вживання заходів, які уможливлють акцизний податок на експорт цих продуктів, щоб забезпечити виживання" [14, с. 52–53]. Виробники аргументували, що галузь втратить тисячі робочих місць, а країна більше не отримуватиме мільйонні надходження іноземної валюти.

Не чекаючи реакції на цей лист, конкуренти почали діяти. Ще з початку 1950-х років ТНК непокоїли успіхи Syntex та розширення його присутності на ринку США²³ як з готовими, так і з проміжними продуктами. Зазначений вище лист Syntex із новими вимогами щодо захисту інтересів місцевої індустрії, що зачіпав бізнес-інтереси ТНК, спонукав останніх до рішучих кроків – вони залучили політичне лобі, ефективно використовуючи політиків та держслужбовців Сполучених Штатів, щоб придушити спроби мексиканського уряду надати захист Syntex та іншим місцевим фармвиробникам [8–9]. Розглядаючи ці питання, керівництво США враховувало такі факти [14]: у 1949 р. виявлено, що кортизон полегшує симптоми ревматоїдного артриту та інших захворювань; а людей, які страждають на ревматоїдний артрит, – близько 3 млн лише у США і це формує величезний попит на препарат, базовим вихідним матеріалом, якого у європейських та американських виробників є бичача жовч; висока вартість методу отримання ліків з жовчі та обмеженість її обсягу – серйозно вузькі місця і становлять загрозу. Аби вирішити проблему, уряд Сполучених Штатів спонукав до переходу на альтернативні, дешеві джерела рослинного походження. Ним виявився корінь ямсу, а згодом – барбаско, але мексиканська компанія Syntex мала монополію на продаж нерозфасованих стероїдів, виготовлених з цієї сировини. Уряд Мексики наклав ембарго на експорт коренів eabeza de negro та barbascos, що створило для американських фармацевтичних компаній серйозні проблеми з поставками і стало предметом обговорення Державного департаменту Сполучених Штатів та уряду Мексики [15, с. 14–21]. Американська сторона ухвалила рішення, що діяльність Syntex обмежує бізнес-конкурентів і запланувала у липні 1956 р. розгляд на Сенатському комітеті питання щодо Syntex із перспективою заборони поставок її продукції на американський ринок.

За місяць до слухань у Сенаті власники продали Syntex інвестиційній компанії Ogden Corporation з США. Коли угода відбулася, американські експерти та політики, як свідчать матеріали [14], були дуже задоволені та

²³ Продукти Syntex поділялися на три основні категорії. Перша категорія включала спеціальні продукти. Вони склалися з фармацевтичних продуктів, в основному розроблених у результаті власних досліджень і здебільшого захищених патентами або патентними заявками. Другу категорію становили передові стероїдні проміжні продукти, які продаються оптом іншим фармацевтичним компаніям. Остання категорія – це готові статеві гормони. Їх Syntex переробляла і продавала гуртом іншим фармацевтичним організаціям. Ці останні організації або продавали продукти під своїми товарними знаками, або комбінували їх у спеціальних формулах з іншими ліками.



впевнені, що купівля Syntex американською бізнес-організацією, керованою американськими бізнесменами, стане прекрасним вирішенням проблеми, створеної Мексикою. Вони були абсолютно впевнені, що новий власник та новий менеджмент компанії сповідуватимуть принцип вільної торгівлі та вільної конкуренції [14, с. 131]. Ці очікування справдилися.

Новий власник Syntex – американська Ogden corp. 12 лютого 1957 р. направила листа, підписаного її виконавчим віцепрезидентом М.Л. Сіндебандом (Sindeband)²⁴, на адресу Дж. О'Махоні (O'Mahoney) – голові підкомітету з патентів, торгових марок і авторських прав Сенату США. У листі згадано слухання 1956 р., претензії до Syntex і, зокрема, її попереднього керівництва, яке блокувало доступ іншим компаніям до кореня барбаско [14, с. 149–150]. Керівник Ogden corp., спираючись на те, що Syntex та пов'язані з нею компанії в Пуерто-Рико та США, тепер належали Ogden Corp., повідомив про нову стратегію мексиканського фармацевтичного гіганта: "Хоча в мої завдання та функції не входить винесення суджень про політику та попередні дії компанії Syntex, я хочу сказати, що всім серцем підтримую вашу мету забезпечити відсутність штучних обмежень на виробництво лікарських засобів ... Я запевняю вас, що нове керівництво дотримуватиметься традиційної американської концепції вільного підприємництва та конкуренції, втіленої в Законі Шермана та інших відповідних антимонопольних законах" [14, с. 150]. До того ж нова дирекція Syntex повідомила Міністерство сільського господарства Мексики, що у зв'язку з коренем барбаско компанія не прагне ані фаворитизму стосовно себе, ані будь-якої дискримінації відносно будь-якої іншої компанії. "Ця позиція була офіційно підтверджена у листі від 12 листопада 1956 р., адресованому цьому міністерству, копія якого була представлена вам", – зазначав М.Л. Сіндебанд. Також він запевняв американського сенатора, що, якщо ця позиція виявиться недостатньо переконливою, Ogden corp. наполягатиме, аби нове керівництво Syntex повторно повідомило відповідні міністерства уряду Мексики про незаперечення проти надання дозволів на отримання кореня барбаско іншим компаніям. "Ми наказали Syntex утримуватись від будь-яких дій або підтримки будь-якої програми, спрямованої на блокування доступу інших компаній до запасів кореня барбаско" [14, с. 150]. До того ж Ogden corp. запевнила американського політика, що "видача ліцензій на патенти Syntex на основі розумних гонорарів будь-якій компанії, яка їх запросить, належить до її обов'язків. Зокрема, матеріали, нещодавно представлені вашому комітету, показали, що коли новий конкурент – General Mills, Inc. – запросив ліцензію на деякі патенти Syntex, нове керівництво Syntex негайно запропонувало надати такі ліцензії на розумній основі роялті. Таким чином, можна бачити, що нове керівництво не лише не блокувало появу великого нового американського конкурента, а й активно сприяло його створенню в Мексиці", – відзвітував керівник Ogden corp [14, с. 150]. Державний департамент США повідомив: "Департамент американського посольства в Мексиці поінформовано про те, що всі зацікавлені компанії, в тому числі американські фірми Schering Corp., Productos Esteroides, SA і Julian

²⁴ Цей лист наводиться у матеріалах [14].

Laboratories, тепер можуть подавати заявки на дозволи для отримання кореня барбаско в Міністерство сільського господарства Мексики" [15, с. 20].

Коментуючи зліт і падіння мексиканського "самородка", на слуханнях Комітету з торгівлі Конгресу США, американські експерти зазначили: "Досвід Syntex ілюструє труднощі невеликої фармацевтичної компанії у спробі успішно конкурувати з великими виробниками ліків. З самого початку своїх дослідницьких здобутків, досягнутих у 1950 р., Syntex доклала зусиль, і якийсь час здавалося, що у неї є шанс для боротьби. Але її життєвої сили було недостатньо; удари наносили один за одним починаючи з 1955 р. і до її зникнення як конкурента у виробництві стероїдів" [16, с. 76].

Гері Герєффі підтверджує, що Syntex була локомотивом індустрії гормональних стероїдів в Мексиці, однак у 1956 р. все раптово припинилося із купівлею Syntex американською компанією [8–9]. На думку дослідника, значну роль у цій історії зіграла друга після ТНК велика зовнішня сила – уряд США [9, с. 94].

Наслідки для економіки приймаючої країни

Після продажу Syntex, як зазначає Г. Герєффі, у мексиканській індустрії стероїдів почався процес "денаціоналізації" (denationalisation)²⁵ [9, с. 95–132]. Вчений пояснює це явище таким чином: індустрія стероїдних гормонів у Мексиці формувалася з семи мексиканських компаній, з яких п'ять були започатковані іноземцями або підприємцями-іммігрантами і лише одна²⁶ – суто іноземною корпорацією; безпосередньо мексиканське походження мав лише один виробник – державна лабораторія Farquinal; тому "денаціоналізація" – не заміна власників – корінних мешканців країни на іноземців, а перехід контролю над компаніями та всією галуззю до іноземного бізнесу, який мотивувався не національними інтересами Мексики, а пріоритетами країни базування материнської компанії. Питання денаціоналізації²⁷ мексиканської індустрії унаслідок дії ТНК досліджували інші експерти [17], які вказують, що денаціоналізація відбувається, коли найбільші фірми в економіці і навіть цілі галузі опиняються у владі іноземних заочних власників (foreign absentee owners) та осіб, які ухвалюють остаточні рішення (final decision-makers). Це демонструють події, що розгорнулися у Мексиці після продажу флагмана індустрії стероїдних гормонів.

Дев'ять нових приватних компаній зайшли в мексиканську промисловість, кожна з них була дочірньою структурою іноземної фармацевтичної фірми. Місцеві виробники не змогли протистояти загрозі іноземного капіталу, і в 1963 р. усіх їх поглинули. В результаті високотехнологічна галузь мексиканської фармацевтичної промисловості

²⁵ На думку вченого, поняття "денаціоналізація" належить до ситуації, коли активи місцевих власників викуповуються іноземними фірмами, а національна буржуазія прямо витісняється міжнародним капіталом.

²⁶ BEISA – Beneficiadora e Industrializadora, SA.

²⁷ Денаціоналізація відноситься до передачі права власності на приватний бізнес у країні корпораціям, розташованим в інших країнах. Роздержавлення національної промисловості може відбуватися за рахунок придбання існуючих фірм або за рахунок нових дочірніх утворень. Одним із показників ступеня денаціоналізації є частка володіння іноземцями активами в певному секторі чи галузі [17].



стала конгломератом афілійованих структур ТНК (здебільшого американських), стратегії та поведінка яких були обумовлені імперативами їх материнських компаній: пошуком прибутку і збільшенням ефективності. Материнські компанії ТНК визначали джерело сировини та її кількість з огляду на власні потреби, тож вони з легкістю переорієнтувалися з мексиканських на інших постачальників. Таким чином, американські ТНК – як споживачі продукції мексиканської індустрії стероїдних гормонів – спочатку сприяли її зростанню, забезпечивши ринок збуту; а після придбання технологічного лідера галузі – Syntex – зумовили її занепад. Наприкінці 1970-х рр. філії ТНК, розташовані в Мексиці, перейшли на альтернативну сировину і технологічні процеси, які вже не вимагали барбаско, а в 1977 р. під їх тиском уряд Мексики ухвалив рішення щодо імпорту діосгеніну з Китаю. Це остаточно підірвало позиції мексиканських фармвиробників та селян – постачальників сировини і мало відповідні наслідки для економіки Мексики.

Дохідна частина бюджету вже не отримувала таких високих надходжень від фармацевтики. ТНК вдавалися до трансфертного ціноутворення (купуючи за низькими та продаючи за високими цінами), що звело до мінімуму їх доходи, декларовані у Мексиці, а відтак – і оподаткування. Коли керівництво країни вирішило збільшити податкові ставки, ТНК вдалося до занижування прибутків, використовуючи офшори у Пуерто-Рико, Багамах і Панамі²⁸.

Нові власники мексиканських фармацевтичних компаній не реінвестували отримані прибутки у розвиток галузі та створення інноваційних продуктів. Отже, денаціоналізація мала ще один наслідок, більш згубний для майбутнього місцевої індустрії: вона перетворила Мексику з країни, здатної здійснювати дослідження і розробки (ДіР) у галузі хімії стероїдів та створювати оригінальні препарати, на їх споживача. Syntex до продажу Ogden corp. здійснювала ДіР у Мексиці, тоді як нові власники ухвалили рішення у 1959 р.²⁹ про перенесення головного офісу та ДіР-центру за кордон у Пало-Альто, штат Каліфорнія. Як зазначено у роботі [9], як тільки Syntex було продано і вона перетворилася на ТНК із іноземним офісом, Мексика в індустрії стероїдних гормонів втратила ключову можливість зберегти свої позиції у науковій та виробничій діяльності. "Хоч і прикро для Мексики, але Syntex перенесла свої дослідницькі лабораторії до Каліфорнії, і розробка нових ліків у Мексиці практично припинилася"³⁰ [13, с. 3].

²⁸ Після того, як було встановлено, що ТНК декларували обсяг експорту стероїдних гормонів, вироблених у Мексиці, у розмірі 400 млн дол. США, тоді як реальна вартість поставок мала сягати 1,4 млрд дол. США на рік (зважаючи на ціни світового ринку), влада країни звинуватила ТНК у податковому шахрайстві, довівши, що економіка країни втрачає щорічно понад 400 млн дол. США (з огляду на чинні на той час податкові ставки).

²⁹ До 1959 р. у Syntex у Мексиці було опубліковано більше наукових публікацій з хімії стероїдів, ніж у будь-якій іншій академічній чи промисловій організації у світі; компанія була одним із світових центрів у цій спеціалізованій галузі хімії.

³⁰ Усі подальші зусилля фармацевтичної промисловості вже були спрямовані на розробку лікарських форм та аналітичних методів. У фармацевтичному секторі дослідження обмежувалися синтезом для отримання вже відомих продуктів, щоб замінити їх на національному ринку.

Ця тенденція характерна не лише для індустрії стероїдних гормонів. У Мексиці в 1960-ті роки відбулася істотна промислова денаціоналізація. Встановивши контроль над життєво важливими галузями, провідними фірмами та значною часткою місцевого ринку, ТНК чинили значний вплив на місцеву економіку. Як зазначали експерти того часу, "загалом ТНК, через велику денаціоналізацію, структуру їх ринків та сформовану внутрішню організацію, стали являти собою вагому силу в мексиканській промисловості, значним чином впливаючи на її продуктивність" [17, с. 148]. Потік іноземного капіталу вплинув лише на розвиток використання природних ресурсів країни для подальшого експорту, нехтуючи місцевим виробництвом. Денаціоналізація і подальші іноземні інвестиції перетворили прибуткові сектори на економічні анклавні, де афілійовані структури ТНК жодним чином не намагалися інтегруватися у мексиканську економіку та налагоджувати зв'язки з місцевим бізнесом. У результаті сформувалася "подвійна економіка", в якій окремо існувало і розвивалося виробництво, орієнтоване на експорт в оточенні технологічно відсталих виробництв з низькою продуктивністю праці.

Найбільше проникнення іноземного капіталу спостерігалось у переробній промисловості – половина з 300 великих мексиканських фірм на початку 1970-х років перебувала під іноземним контролем; у 11 із 18 галузей іноземні фірми контролювали понад 50% капіталу великих фірм у цих секторах; їх контроль був особливо значний у виробництві неелектричних машин (95%), транспорту (79%), хімічних речовин (68%) та електричних машин (60%). Загалом у технологічних та капіталомістких секторах лідирували ТНК [17]³¹. Свідченням денаціоналізації мексиканської економіки була й частка ТНК у загальних продажах виробленої продукції мексиканської економіки: 28% у 1970 р. проти 20% у 1962 р. Але, якщо не брати до уваги дрібні підприємства (до 10 зайнятих), частка компаній з іноземним капіталом у загальному обсязі продажів стає помітно вищою – 44,7% у 1970 р. проти 37,5% у 1962 р. Зокрема у хімічному (що включає фармацевтику) виробництві частка ТНК у 1970 р. у продажах сягала 77,8% [17]. Між 1960 р. та 1972 р. внутрішньофірмовий експорт зріс і становив 82% усіх продажів мексиканських філій ТНК [17]. Таким чином, мексиканські філії були повністю інтегровані у діяльність ТНК і залежали від рішень головного офісу щодо кредитів, інвестицій, ДіР, ключових поставок і доступу до експортних ринків, особливо у технологічних та капіталомістких індустріях.

Усунення негативних наслідків

Аби подолати проблеми денаціоналізації місцевої економіки, Луїс Ечевєррія, ставши президентом Мексики у 1970 р., ініціював ухвалення низки законів, що врегульовували потоки ПІІ. Серед іншого, нові фірми з виробництва сталі, цементу, скла, добрив, целюлози та алюмінію на 51% мали належати мексиканським власникам; низку інших видів діяльності

³¹ На той час технологічними та капіталомісткими галузями вважалися: виробництво каучуку, хімікатів, неелектричне та електричне обладнання та транспорт і навіть металургійні виробництва.



також було включено до переліку обмежених прав власності, серед них – базова хімія. Закон про заохочення мексиканських інвестицій та регулювання іноземних інвестицій, оприлюднений у лютому 1973 р., впорядковував багато ухвалених на початку 1970-х років законів, започаткував Національний реєстр іноземних інвестицій для контролю за їх потоками та встановив критерії, що враховувати втрати та вигоди, за якими оцінювали інвестиційні проекти. Критерії включали: загрози витіснення місцевих інвестицій, вплив на платіжний баланс і зайнятість, технологічний внесок, регіональне розміщення виробництва, вплив на соціальні та культурні цінності тощо. У фармацевтиці іноземні інвестори мали право володіти до 49% капіталу компанії, не отримуючи контроль над її управлінням. На початку 1980-х років було ухвалено нормативно-правові акти, які сприяли розвитку місцевої фармацевтичної та хімічної промисловості: Указ про сприяння та регулювання фармацевтичної промисловості 1984 р. (основа для контролю за цінами на ліки), Комплексну програму розвитку фармацевтичної промисловості, Загальний закон про охорону здоров'я тощо. Це дало змогу підвищити потенціал місцевих фармвиробників [18].

Аби заохотити іноземних інвесторів до виробництва ліків у Мексиці, законом "Регулювання продукції для здоров'я" (1998 р.), зокрема його статтею 168, було встановлено таку норму: "Щоб мати санітарну реєстрацію лікарського засобу, необхідно мати санітарну ліцензію на завод чи лабораторію лікарських засобів чи біопрепаратів для використання людиною". Це означало, що для продажу фармацевтичної продукції власник реєстрації лікарського засобу повинен мати потужності у Мексиці. Цю норму скасували у 2010 р.³². Після цього значна частина філій ТНК закрили свої заводи в Мексиці та надали перевагу імпорту.

Нині фармацевтичну промисловість Мексики становлять дві великі групи компаній: ТНК, які називають "Великою фармою", і лабораторії зі 100% мексиканським капіталом. Перша група об'єднана у Національну палату фармацевтичної промисловості (Canifarma) і діє ще з 1946 р.; інша належить до Мексиканської асоціації фармацевтичних лабораторій (Amelaf), яка була створена у 2003 р. AMELAF об'єднує 45 лабораторій, які мають 82 промислових підприємства, де безпосередньо працюють понад 55 тис. осіб і ще понад 250 тис. робітників непрямо задіяні у виготовленні ліків³³. Близько половини продукції, яку виготовляють партнери Amelaf, продається державному сектору, а інша частина – приватному ринку. Це переважно генеричні ліки, але вже є лабораторії, які виробляють біотехнологічні препарати останнього покоління: препарати антиретровірусні та для лікування онкології. Мексиканські лабораторії забезпечують 50% у кількісному та 20% у вартісному вимірі державні закупівлі. Із загального обсягу виробництва одна п'ята експортується головним чином до країн Латинської Америки.

³² Adiós requisito para las farmacéuticas. URL: <https://expansion.mx/opinion/2010/10/25/el-requisito-de-las-farmacéuticas>

³³ Luis Verduzco Koloffon, nuevo presidente de la AMELAF. URL: <https://www.razon.com.mx/negocios/luis-verduzco-koloffon-nuevo-presidente-amelaf-476586>

Та, попри сформований завдяки політиці уряду протягом 50 років потенціал національної фармацевтики, мексиканські компанії продовжують відчувати тиск з боку ТНК³⁴. Ці корпорації займають близько 70% ринку фармацевтики Мексики [18], при цьому чисельність зайнятих на їх виробництвах не досягає 10 тис. співробітників. Оцінюючи нині позицію держави щодо іноземних інвесторів, експерти мексиканського фармвиробництва кажуть, що урядовці діють "багато років на користь транснаціональних компаній та на шкоду споживачам та державному сектору", підписуючи міжнародні угоди на не вигідних умовах для місцевих виробників ліків³⁵.

Узагальнюючи наведений вище історичний досвід, можна сказати, що нинішня позиція мексиканської фарміндустрії є наслідком рішення уряду країни припинити підтримку та захист галузі у середині 1950-х років, що відіграло визначальну роль у конкуренції національних виробників з ТНК та протистоянні силі олігопсонії останніх³⁶. Керівництво країни не скористалося можливістю сформувати ендегенне ядро технологічної динамізації шляхом створення вертикально інтегрованої індустрії стероїдних гормонів для отримання якомога більшого олігопольного прибутку виробниками; запровадити оптимальний акцизний податок на експорт для стимулювання більш глибокої переробки сировини. Керівництву країни не вистачило політичної волі, щоб спрямувати наявні переваги галузі стероїдних гормонів на користь національної економіки. Денаціоналізація індустрії внаслідок зміни власників, що відбулася у Мексиці у 1960-х роках, показала, що, поряд із внеском капіталу у розвиток, ТНК здатні загальмувати інновації, вплинути на структуру та ефективність економічної діяльності, а також, користуючись своєю ринковою владою, лобіювати певний макрополітичний режим і навіть чинити опір праву уряду приймаючої країни самостійно визначати національну політику щодо індустрії відповідно до місцевих потреб і пріоритетів.

Є приклад реалізації альтернативної стратегії – автономії від ТНК, яку реалізовувала Республіка Корея. Дослідження цього історичного досвіду викладено у роботах [19–20]. **Обмежувальна політика була спрямована на незалежність (автономію) від ТНК і запроваджена урядом країни через те, що іноземні корпорації розглядалися багатьма корейцями як загроза увічненню економічної і технологічної залежності, що посилює асиметричні відносини із промислово розвиненими країнами.** Придбання контрольних пакетів для іноземних компаній не дозволялося, за винятком

³⁴ Precios altos de los medicamentos en México, producto de la transnacionalización de la industria farmacéutica. URL: <https://www.comunicacionsocial.uam.mx/boletinesuam/530-16.html>

³⁵ Punto de quiebre para la industria farmacéutica mexicana. URL: <https://revistacomercioexterior.com/punto-de-quiebre-para-la-industria-farmacéutica-mexicana>

³⁶ Свою позицію керівництво країни обґрунтовувало тим, що продовжувати конфлікт з ТНК (та їх покровителями) недоцільно, оскільки це загрожує певними наслідками. Адже Мексика є не лише постачальником проміжних фармацевтичних продуктів, а й споживачем імпортованих готових лікарських засобів, на які ТНК могли підвищити ціни, щоб компенсувати недоотриманий через протекціоністську політику прибуток.



випадків, коли це було умовою надання унікальних технологій чи забезпечення просування експорту в міжнародні інтегровані види діяльності. Уряд втручався в основні технологічні контракти, щоб зміцнити можливості внутрішніх покупців, та намагався максимізувати чисельність вітчизняних спеціалістів у інжинірингових контрактах ТНК, щоб розвивати базові технологічні процеси. Важливе значення для залучення іноземних технологій і доповнення ними місцевих зусиль мав зворотний інжиніринг, виробництво оригінального устаткування і зовнішнє ліцензування.

У процесі реалізації автономної стратегії Корея вдалася до довгострокових зовнішніх позик для фінансування технологічних інновацій та інвестицій у промисловості. Уряд країни залучив великомасштабні іноземні кредити і розподілив їх як інвестиції в пріоритетні індустрії, що зумовило масовий імпорт іноземних капітальних товарів і заводів "під ключ". Для оволодіння необхідними технологіями промисловість пізніше здійснила зворотний інжиніринг імпортованих капітальних товарів. **У результаті запровадження автономної стратегії Корея стала найбільшим імпортером засобів виробництва серед азійських країн, що розвиваються, і спонукала свої фірми залучати найновітніші устаткування та технології (окрім випадків просування певного вітчизняного виробника).** Імпорт технологій стимулювався податковими пільгами: витрати, пов'язані з отриманням патентних прав, та плата за імпорт технологій були виключені з суми, що підлягає оподаткуванню; дохід від консультацій щодо технологій був звільнений від податку; іноземні інженери не сплачували податок на прибуток. Залежно від галузей промисловості приватні компанії стикалися з різними обмеженнями щодо механізмів залучення іноземних технологій. Корейські компанії зробили великі інвестиції в машинобудування та хімічну промисловість. Зокрема, для розвитку власної хімії Корея віддала перевагу в основному імпорту заводів "під ключ", до якого увійшли програми технічного навчання як частини пакетів. У разі піднесення машинобудування ставку було зроблено на ліцензійні угоди як механізм залучення необхідних іноземних технологій. Разом із зазначеними вище заходами однією з опор корейської стратегії розвитку, спрямованої на незалежність від ТНК, було створення на базі величезних приватних конгломератів успішних експортерів та надання їм широкого спектра субсидій і привілеїв (включаючи обмеження входження ТНК на корейський ринок) для продовження стратегії зміцнення капітало- та технологічних видів діяльності. Мета створення національних технологічних чемпіонів така: зважаючи на дефіцитні ринки капіталу, кваліфікованої робочої сили, технологій та навіть на недостатню інфраструктуру, великі диверсифіковані фірми могли взяти на себе витрати та ризики впровадження дуже складних технологій, їх подальшого розвитку за допомогою власних ДіР, створення потужностей

світового рівня, а також створення власних брендів та мереж збуту. Ця стратегія вимагала чіткого планування та політичної волі³⁷.

Аналіз наслідків повоєнного відновлення та розвитку Республіки Корея довів, що ПІІ мали вплив не завдяки вільному доступу на внутрішній ринок, а в результаті активних дій уряду з регулювання їх потоків у рамках реалізації стратегії автономії від ТНК. Інтегрування технологій, що залучалися з ПІІ у розбудову пріоритетних виробництв, відіграли вирішальну роль у розв'язанні завдань національного промислового розвитку країни.

Для досягнення максимального ефекту від залучення технологічних ресурсів ТНК у розбудову національної індустрії уряд Республіки Корея ставив іноземним інвесторам вимоги відносно частки місцевого компонента, заохочуючи їх у такий спосіб використовувати деталі та комплектуючі вітчизняного виробництва, що, у свою чергу, сприяло передаванню технологій та збільшенню доданої вартості корейських підприємств, тим самим створюючи додатковий національний дохід і зайнятість.

Висувалися також вимоги, пов'язані з показниками експорту або збалансованості торгівлі, що спонукало філії ТНК, розташовані на території Республіки Корея, інтегруватись у глобальні виробничі ланцюги. Це забезпечило вихід товарів корейських виробників на зовнішні ринки у рамках реалізації стратегії експортоорієнтованої індустріалізації.

З метою обмеження філіями ТНК імпорту проміжних товарів уряд країни ставив вимоги до валютного балансування. Іноземні інвестори, діяльність яких залежала від імпорту, мали задовольняти свої потреби в іноземній валюті за рахунок надходжень від експорту, а не переведення місцевого прибутку в іноземну валюту.

Південна Корея використовувала індикативне планування та моральні стимули, переконуючи місцевий приватний сектор "грати за правилами", встановленими державою. Уряд розцінював зміцнення приватного сектора як ключовий фактор економічного зростання, визнаючи підприємців державними партнерами у досягненні намічених цілей. До того ж, як показали дослідження початкового етапу форсованої модернізації країни, підґрунтям її успішної реалізації, серед іншого, були такі фактори, як: етнічна культура (Південна Корея – одна з небагатьох країн світу, де існує етнічна гомогенність, усталена система культурних норм і цінностей, расова, мовна та національна ідентичність), а також меритократична державна служба (це стосувалося також квазідержавних установ, таких, наприклад, як банки), що формувалася через неупереджену екзаменаційну систему, а не фіктивні конкурси.

³⁷ У системі державного адміністрування було створено Комітет з економічного планування. До його структури серед іншого входили: бюро загального планування; бюро постачання, що дало можливість контролювати рух усіх товарів та капіталів, а також надходження іноземної допомоги та іноземних інвестицій. На його майданчику проводилися широкі консультації у рамках "форуму для політичних діалогів" і "галузевих комітетів". У 1960-х роках на щомісячних нарадах, за участі президента – як голови – і міністрів з питань економіки, а також провідних представників бізнесу, політичних партій та представників наукових кіл, політичне керівництво країни регулярно зустрічалося з провідними суб'єктами економічної діяльності в країні для вироблення відповідних керівних принципів стратегії розвитку з опорою на розбудову національної індустрії.



Застереження для України

Іноземний капітал не є Святим Граалем у повоєнній відбудові України. ПІІ, безумовно, можуть супроводжуватися збільшенням потоків фінансів, інформації, навичок, технологій, товарів та послуг; надати доступ до активів ТНК та відкрити шлях до реалізації масштабних інноваційно-інвестиційних проєктів (які нині не під силу ані вітчизняному бізнесу, ані державі через брак фінансових ресурсів). Але каталітична роль ПІІ проявиться і дасть мультиплікативні ефекти лише за наявності відповідного місцевого потенціалу. За його відсутності чи обмеженості сам по собі іноземний капітал, фрагментарно імплементований у місцеву господарську діяльність, не загальмує економічну маргіналізацію України³⁸. Залучення іноземних інвестицій в Україну не є гарантією, що отриманий капітал стане локомотивом повоєнного відновлення та структурної трансформації національної економіки, розширить виробничі потужності із високою продуктивністю праці, створить зв'язки між елементами національної інноваційної системи та підвищить їх технологічний рівень, оскільки у багатьох випадках ТНК не зацікавлені в передаванні знань і підтримці інновацій у зарубіжних філіях, крім необхідних для їх виробничого процесу або продукту. Розвиток приймаючої країни не є частиною стратегій ТНК щодо ПІІ.

Більше того, як показав досвід Мексики, Україна, зробивши ставку виключно на залучення ПІІ, неминуче зіштовхнеться із низкою проблем, які слід взяти до уваги.

Потенційно мінливий та циклічний характер платіжного балансу.

Коли у процесі повоєнного відновлення поживляватиметься економіка та зростатиме ринок, створюючи сприятливі умови, відбуватиметься приплив іноземного капіталу, що забезпечить надходження валюти, необхідної для придбання за кордоном важливих для економіки товарів. Але з переходом циклу на спад та зі звуженням інвестиційних перспектив, іноземні компанії будуть схильні до збільшення грошових потоків до материнської компанії, створюючи негативний тиск на платіжний баланс. Крім того, ТНК швидше за місцеві компанії ухвалить рішення про виведення коштів з економіки за перших ознак рецесії чи загроз зміни політичної ситуації. До того ж рішення головного офісу ТНК щодо постачання в українські філії сировини та проміжних товарів від закордонних філій (а не місцевих виробників) негативно впливатиме на баланс торгових рахунків.

Відсутність високих темпів нарощування податкової бази. На рівні глобальної корпоративної діяльності ТНК внутрішні фінансові потоки є інструментом для оптимізації податку на прибуток. Розгалужена структура великих корпоративних груп припускає ситуацію, коли дочірні компанії в Україні, створені завдяки ПІІ, використовуватимуть місцеві економічні

³⁸ Як вже зазначалося [21], існує парадокс: за слабого місцевого потенціалу індустріалізація має бути більш залежною від ПІІ та іноземних розробок, однак останні не здатні впливати на інноваційний розвиток промисловості приймаючої країни за відсутності відповідного місцевого потенціалу (*local capabilities*).

переваги (як у вигляді недорогої робочої сили, так і природних ресурсів), при цьому в інших дочірніх компаніях, розташованих у других юрисдикціях, локалізуватиметься прибуток через більш сприятливий режим податків та інших переваг, що надають уряди країн, як-от Ірландії – мекки для інвесторів у фармацевтику. Внутрішня фінансіалізація корпоративної структури, що традиційно використовується ТНК для оптимізації податків на прибуток, впливатиме на фіскальну базу в українській економіці – надходження до бюджету від діяльності афілійованих структур, створених ТНК завдяки ПШ, можуть бути неочікувано малими. Очевидно, що сформована нині глобальна корпоративна та фінансова архітектура передусім створює умови для отримання зисків приватними корпоративними та фінансовими суб'єктами економічно розвинених країн.

"Подвійна економіка", слабе задіяння внутрішніх ресурсів та важелів оптимізації. Якщо ПШ спрямовуватимуться виключно в експортоорієнтовану діяльність³⁹ (у т.ч. виробництво "зеленої" енергії), ресурси ТНК мало впливатимуть на процес модернізації та підвищення технологічного рівня української індустрії, а формуватимуть полюсну економічну систему. Вбудовування у ланцюги доданої вартості ТНК без узгодження з інвесторами перспектив залучення до реалізації проєктів місцевих ресурсів та формування зв'язків з вітчизняною економікою створить ризик опинитися у пастці залежності від імпортних поставок проміжних товарів, які будуть передбачені інвестиційними проєктами.

Бізнес-поведінка українських компаній, які контролюватимуться іноземним капіталом, передусім узгоджуватиметься із материнською компанією, яка ухвалюватиме рішення в інтересах усієї корпорації, а не окремої структурної одиниці. Якщо, наприклад, її філія в Україні ухвалить рішення про закупівлю проміжних товарів від українського постачальника за нижчими цінами задля збільшення власного прибутку (відмовившись від поставок закордонного виробника цих компонентів, підпорядкованого тій же материнській компанії), це створить проблему недовикористання потужностей ТНК та загрозу зменшення її загального корпоративного прибутку, що вочевидь не буде схвалено "центром". Те ж стосується і рішень щодо експорту на ринки інших підрозділів ТНК, інвестиції, розширення лінійки продуктів тощо. Будь-які оптимізаційні рішення української філії можуть створити для ТНК неоптимальну ситуацію, а відтак не виключно, що менеджмент не погодить їх реалізацію в Україні.

Неадекватне конкурентне середовище. Поведінка афілійованих структур ТНК, які мають ринкову владу, може призвести до погіршення економічних показників місцевих компаній та цілих індустрій. Зокрема, на ринках окремих товарів, де домінуватимуть виробники з іноземним капіталом, характер конкуренції може змінитися через їх рішення з питань ціноутворення, обсягів виробництва, експорту, трансферу технологій тощо,

³⁹ На початку 1960-х років у Мексиці було започатковано макіладорас – експортно-виробничі зони з пільговим режимом підприємництва, що випускали товари і послуги на експорт, переробляючи зарубіжні матеріали, які надходили у режимі поворотного імпорту.

оскільки ці рішення визначаються конкуренцією міжнародних олігополістів у рамках їх глобальних стратегій.

Гальмування технологічних інновацій. Домінування ТНК може призвести до повної технологічної залежності української індустрії, оскільки, як показав досвід Мексики, рішення про масштаби та напрями ДіР, місце їх проведення та впровадження результатів, приймаються інвесторами – іноземними власниками. Беручи до уваги, що бізнес-модель ТНК ґрунтується передусім на збереженні контролю над основними сферами спеціалізації, які забезпечують компанії максимальний дохід (для високотехнологічних сфер – передусім ДіР, патентування, ліцензування), рішення про інновації можуть обходити українські філії, не лише не сприяючи, а й перешкоджаючи появі нових продуктів та процесів. Україна може зіткнутися із ситуацією, коли ТНК не здійснюватиме трансфер передових технологій, особливо беручи до уваги проблеми із належним захистом прав інтелектуальної власності.

Денаціоналізація економіки та втрата суверенітету в ухваленні рішень щодо державної політики. Нині сформована структура глобального фінансового та корпоративного управління, як і у період денаціоналізації економіки Мексики, уможливує ситуацію, за якої кінцеві та безпосередні власники активів – різні суб'єкти. Макрофінансові дані про потоки ПІІ можуть не відбивати реальних власників (а відтак – бенефіціарів)⁴⁰. Така ситуація викриває один з аспектів міжнародних інвестицій – намагання отримати доступ до технологій чи даних, а також управління критичними активами приймаючої країни⁴¹.

Не виключено, що діяльність суб'єктів господарювання в Україні, як показав досвід Мексики, значною мірою залежатиме від рішень не лише материнських компаній чи іноземних заочних володарів та осіб, які ухвалюватимуть остаточні рішення, а й урядів країн їх базування (зокрема їх політики у цілях своїх національних інтересів, наприклад, доступу до критично важливої сировини для високотехнологічних виробництв). **Денаціоналізація певною мірою обмежуватиме здійснення контролю над інвестиційним режимом, а також можливості України самостійно формувати та реалізовувати політику та стратегії розвитку з урахуванням національного потенціалу та пріоритетів.** Адже міжнародний бізнес не цікавить промислова модернізація приймаючої країни. Як показує досвід Мексики, філії ТНК, маючи ринкову владу, здатні рішуче діяти в інтересах глобального бізнесу, а не економіки приймаючої країни, зокрема впливаючи на політиків та урядовців.

Висновки та рекомендації для України

До початку повномасштабної російської агресії проти України, руйнувань промислових об'єктів та інфраструктури, міграції кваліфікованих

⁴⁰ За даними офіційної статистики, станом на 01.01.2015 р. на першому місці за обсягом прямих інвестицій (акціонерний капітал) в економіку України був Кіпр (близько 12 млрд дол. США); на 31.12.2019 р. він залишався лідером (10,4 млрд дол. США).

⁴¹ Саліхова О. ТурбоНяні. *Лівий берег*. 2 лютого 2019 р. URL: https://lb.ua/economics/2020/02/25/450866_turbonyani_.html

кадрів та перспективних інноваторів, банкрутства бізнесів та закриття підприємств, автори статті⁴² обґрунтовували необхідність державної політики з розбудови потужного промислового фундаменту економічного розвитку та застерігали, що для вітчизняної індустрії навіть мінімальні потрясіння можуть стати фатальними. Адже ресурси української промисловості ще до пандемії та війни були виснажені й виробників технологічно складних товарів з високою доданою вартістю, які мали власні підрозділи ДіР та могли конкурувати на зовнішніх ринках, залишилося небагато (за деякими технологічними напрямками – це одне-два підприємства – носії унікальних компетенцій). З ними пов'язана значна кількість суміжників. "Оскільки одне робоче місце у промисловості генерує від 4 до 16 робочих місць в економіці (залежно від складності виробництва), при падінні одного такого виробника ефект доміно – неминучий"⁴³. Водночас дослідження внеску технологічних ресурсів ТНК, зокрема різними каналами, дозволив дійти висновку [22, с. 22]: "Як показав понад двадцятирічний досвід України, лише через механізми вільного доступу ПІІ неможливо забезпечити модернізаційні процеси в економіці, сформувати потужну технологічну базу і розбудувати національну високотехнологічну промисловість".

Як узагальнення висновків цього дослідження в ув'язці із зазначеними вище міркуваннями, видається очевидним, що темпи повоєнного відновлення економіки України залежатимуть не від масштабів залучення іноземного капіталу, а передусім від зусиль держави із вдосконалення економічної системи у частині використання та нагромадження місцевого потенціалу. Визначальним у тому, чи стимулюватимуть залучені ПІІ модернізацію економіки та структурні зрушення (у бік галузей, здатних за рахунок використання передових технологій, місцевих ресурсів та зв'язків забезпечити високу додану вартість), чи спричинять гальмування розвитку, деіндустріалізацію, денационалізацію та масове безробіття, є те, наскільки ПІІ будуть інтегровані урядом у національні плани розвитку; а також наскільки абсорбційний потенціал України виявиться здатним до їх імплементації та отримання максимальних ефектів. Як показало дослідження досвіду Мексики, за відсутності контролю з боку держави за іноземними інвестиціями ТНК отримують контроль над провідними компаніями, життєво важливими індустріями та внутрішнім ринком, а разом із тим – визначальну роль та вплив на національне господарство і більше того – на формування та реалізацію політики щодо його розвитку⁴⁴.

Водночас відтворення досвіду Південної Кореї з опорою не на ПІІ, а на імпорт технологій через різні канали нині має певні обмеження через встановлене глобальне економічне управління (зокрема угоди COT), Угоду

⁴² Гіршфельд А., Саліхова О. Позіхання "шахістів". *Лівий берег*. 8 жовтня 2019 р. URL: https://lb.ua/economics/2019/10/08/439152_zevok_shahmatistov.html

⁴³ Там само.

⁴⁴ Саліхова О. ТурбоНяні. *Лівий берег*. 2 лютого 2019 р. URL: https://lb.ua/economics/2020/02/25/450866_turbonyani_.html



про асоціацію з ЄС і вже ухвалені в Україні відповідні законодавчі та нормативні акти⁴⁵.

Враховуючи зазначений вище досвід, очевидно, що для отримання максимального ефекту та оптимального використання внутрішніх і зовнішніх ресурсів, необхідно сформувавши державну політику, яка задасть тон і створить загальні фундаментальні принципи, що дадуть змогу прискорити повоєнне відновлення і при цьому запобігти недружнім іноземним інвестиціям та денаціоналізації економіки України. Зазначені пропозиції вимагають фахової дискусії з науковцями, промисловцями та державними службовцями й узгодження позицій, зокрема щодо механізмів капіталоутворення та інвестицій на ендогенній основі (що обумовлює перспективи подальших досліджень); за їх результатами необхідні відповідні зміни у нормативно-правовій базі та комплементарні дії органів влади щодо їх реалізації в інтересах національної економіки та безпеки.

Список використаних джерел

1. Крехівський О.В. Залежності та шляхи їх усунення: минуле, які перегукується із сучасністю. *Економіка і прогнозування*. 2023. № 1. С. 31–75. <https://doi.org/10.15407/eip2023.01.031>
2. Крючкова І.В. Макроструктурні чинники інвестиційних криз в економіці України впродовж 1991–2015 рр. *Економіка і прогнозування*. 2016. № 1. С. 23–40. <https://doi.org/10.15407/eip2016.01.023>
3. Штепенко К.П., Забураєва О.Ю. Аналіз прямих іноземних інвестицій в економіку України та передумови необхідності їх залучення. *Ефективна економіка*. 2019. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7040> (дата звернення – 28.06.2023). <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2019.5.34>
4. Кузнецова Л.І. Структурні індикатори моніторингу макроекономічних дисбалансів в інвестиційній сфері України. *Економіка і прогнозування*. 2019. № 4. С. 56–69. <https://doi.org/10.15407/eip2019.04.056>
5. Гаркавенко В.І., Єршова Г.В. Вплив іноземного капіталу на економічний розвиток України. *Економіка і прогнозування*. 2020. № 1. С. 47–62. <https://doi.org/10.15407/eip2020.01.047>
6. Сіденко В.Р. Регулювання платіжного балансу країни в умовах глобальної нестабільності. *Економіка і прогнозування*. 2014. № 3. С. 7–19.
7. Кіндзерський Ю.В. Деструктиви промислової політики в Україні та можливості їх подолання. *Економіка України*. 2012. № 12. С. 4–16.
8. Gereffi G. Drug Firms and Dependency in Mexico: The Case of the Steroid Hormone Industry. *International Organization*. Winter, 1978. Vol. 32, No. 1: Dependence and Dependency in the Global. P. 237–286. URL: <http://www.jstor.org/stable/2706200>; <https://doi.org/10.1017/S002081830000391X>

⁴⁵ Сьогодні Угодою про інвестиційні заходи, пов'язані з торгівлею (ТРИМС) на вимоги до іноземних інвесторів щодо використання місцевого компоненту "накладено табу". Також зворотний інжиніринг та інші форми імітаційних інновацій, що використовувалися в Південній Кореї, обмежуються Угодою про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС). На вибір інструментів політики нарощування ендогенного інноваційного потенціалу впливає також Угода про субсидії та компенсаційні заходи (СКЗ). Нею встановлено порядок субсидування імпорту (який, як вважається, завдає шкоди вітчизняним виробникам) і визначено "заборонені" субсидії, надання яких пов'язане з результатами експорту або використанням вітчизняних товарів замість імпортих.

9. Gereffi G. *The Pharmaceutical Industry and Dependency in the Third World*. Princeton University Press, 2017. 306 p.
10. Саліхова О.Б., Гончаренко Д.О. Фармацевтична індустрія Мексики: урок для України. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2020. № 4. С. 47–69. [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2020\(109\)04](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2020(109)04)
11. Godinez Resendiz R., Aceves Pastrana P. El surgimiento de la industria farmacéutica en México (1917–1940). *Rev. mex. cienc. farm, Ciudad de México*. 2014, Vol. 45, N. 2. P. 55–68.
12. Hernandez-Garcia Yoscelina I., Chamizo José Antonio, Kleiche-Dray Mina, Russell Jane M. The scientific impact of mexican steroid research 1935–1965: A bibliometric and historiographic analysis. *Journal of the Association for Information Science & Technology / Association for Information Science & Technology*. 2016. Vol. 67(5). P. 1245–1256.
13. Brodovsky J. La industria farmacéutica y farmoquímica mexicana en el marco regulatorio de los años noventa. Santiago: CEPAL. 23 p.
14. Wonder Drugs: hearings before the United States Senate Committee on the Judiciary, Subcommittee on Patents, Trademarks, and Copyrights, Eighty Fourth Congress, second session, on July 5–6, 1956. Washington: U.S. G.P.O., 1957. 151 p.
15. Report of the committee on foreign relations on Executive I, Eighty-fifth Congress, First Session. United States Government Printing Office, June 14, 1957. 139 p.
16. Report of the Committee on the Judiciary, United States Senate, made by its Subcommittee on Antitrust and Monopoly, pursuant to S. Res. 52, Eighty-seventh Congress, first session, together with individual views to study the Antitrust laws of the United States, and their administration, interpretation, and effect. Study of administered prices in the drug industry. Washington: U.S. Govt. Print. Off, 1961. 374 p.
17. Richard S., Mueller W. F. *Multinational Corporations in Brazil and Mexico: Structural Sources of Economic and Noneconomic Power: Report to the Subcommittee on Multinational Corporations of the Committee on Foreign Relations*. Washington: U.S. Government Printing Office, 1975. 212 p. URL: <https://www.econbiz.de/Record/multinational-corporations-in-brazil-and-mexico-structural-sources-of-economic-and-noneconomic-power-newfarmer-richard/10000325893>
18. Guzmán A., Guzmán M. V. Poseen capacidades de innovación las empresas farmacéuticas de América Latina? La evidencia de Argentina, Brasil, Cuba y México. *Economía: teoría y práctica*. 2009. Especial Vol. 1, Is. 1.P. 131–173. <https://doi.org/10.24275/ETYP/AM/NE/E012009/Guzman>
19. Саліхова О.Б. Від аграрної до високотехнологічної держави. Уроки інтеграції Південної Кореї у світову економіку. *Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право)*. 2012. № 1. С. 217–227.
20. Саліхова О., Бак Г. Стратегії азійських країн з розбудови національної промисловості через залучення технологій ТНК. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2014. Вип. 3. С. 30–40.
21. Крехівський О.В., Саліхова О.Б. Повоєнна модернізація промисловості: зовнішні та внутрішні ресурси. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. Серія: Економічні науки*. 2022. № 6. С. 101–121. [https://doi.org/10.31617/3.2022\(125\)06](https://doi.org/10.31617/3.2022(125)06)
22. Саліхова О.Б., Бак Г.О. Розбудова механізму управління залученням іноземних технологій для інноваційного розвитку економіки України. *Наука*



та наукознавство. 2016. № 3. С. 18–30.
<http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/132279/02-Salikhova.pdf?sequence=1>

Надійшла до редакції 12.06.2023 р.

Прорецензовано 15.06.2023 р.

Підписано до друку 30.06.2023 р.

Olena Salikhova⁴⁶

Oleh Krehivskiy⁴⁷

FOREIGN INVESTMENT: A PANACEA OR A THREAT

The resources of Ukrainian industry were already depleted prior to the start of Russia's large-scale military aggression in February 2022; while the forthcoming physical destruction of manufacturing facilities and infrastructure, and the migration of qualified personnel and promising innovators further worsened the situation. Before the outbreak of war, only individual manufacturers of technologically complex products had research units, made innovation, and were able to compete in international markets. Some industries were only based on one or two companies, who mastered unique high-tech competence; these manufacturers paid taxes to budgets of all levels; provided employment, and helped to improve incomes and social stability.

At present, the resources possessed by Ukraine's private sector are critically low; so the country's leaders are pinning their hopes on foreign investment as a means to solve the complex postwar issues such as the restoration of basic conditions for economic growth, the promotion of stability and the creation of an enabling environment for sustainable development. The goal of the article is to demonstrate some historical examples as to the obstacles and threats of foreign direct investment for host countries, which Ukraine may face in its post-war economic recovery.

The author reveals that the foreign investments along with the well-known positive side, also have a lesser known negative side. The paper shows that transnational corporations as major investors, having economic power and political influence, have the potential not only to speed up but also to slow down the development of the host country's companies, which can have an adverse impact on business results and lead to significant problems including the

⁴⁶ Salikhova, Olena Borysivna – Doctor of Economics, Leading Researcher, SI "Institute for Economics and Forecasting, NAS of Ukraine" (26, Panasa Myrnoho St., Kyiv, 01011, Ukraine), ORCID 0000-0002-7669-6601, e-mail: salikhova_elena@ukr.net

⁴⁷ Krehivskiy, Oleh Volodymyrovych – PhD in Physics and Mathematics, Senior Referent, Secretariat of the Cabinet of Ministers of Ukraine (12/2, M. Hrushevsky St., Kyiv, 01008, Ukraine), ORCID: 0000-0002-4793-851X, e-mail: o.krehivskiy@gmail.com

denationalization of assets, loss of technological competencies and industries, increased external dependence, and various threats to national security and economic sovereignty.

On the example of the pharmaceutical industry in Mexico, which appeared and started actively developing after the end of World War II, the key challenges and threats (caused by denationalization and transfer of production control to foreign business) are shown. The author formulates the basic warnings for Ukraine. It is substantiated that the determining factor whether foreign investment will stimulate economic modernization and structural changes or will slow down the country's development, lead to de-industrialization, and denationalization of the economy and mass unemployment is the extent to which that investment will be integrated by the Government into national development plans, also to what extent the absorption potential of domestic economic entities will be able to implement investments and ensure their maximum effects.

Key words: post-war economic recovery, foreign direct investment, transnational corporations, industry, denationalization

References

1. Krehivskiy, O.V. (2022). Dependences and ways to eliminate them: a past that resonates with the present. *Ekon. prognozuvannâ – Economy and forecasting*, 1, 31-75. <https://doi.org/10.15407/eip2023.01.031> [in Ukrainian].
2. Kriuchkova, I.V. (2016). Macrostructural factors of the investment crises in Ukrainian economy during 1991–2015. *Ekon. prognozuvannâ – Economy and forecasting*, 1, 23-40. <https://doi.org/10.15407/eip2016.01.023> [in Ukrainian].
3. Shtepenko, K. P., Zaburaieva, O. Yu. (2019). Analysis of foreign direct investment in the economy of Ukraine and the prerequisites for the need to attract them. *Efektivna ekonomika – Efficient economy*, 5. <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2019.5.34> [in Ukrainian].
4. Kuznetsova, L.I. (2019). Structural indicators to monitor macroeconomic imbalances in the investment sphere of Ukraine. *Economy and forecasting*, 4, 52-66. <https://doi.org/10.15407/econforecast2019.04.052>
5. Harkavenko, V., Yershova, G. V. (2020). Impact of foreign capital on the economic development of Ukraine. *Economy and forecasting*, 1, 43-56. <https://doi.org/10.15407/econforecast2020.01.043>
6. Sidenko, V.R. (2014). Regulation of a country's balance of payments under global instability. *Ekon. prognozuvannâ – Economy and forecasting*, 3, 7-19 [in Ukrainian].
7. Kindzerskyi, Yu. (2012). Destruktyvy promyslovoi polityky v Ukraini ta mozhlyvosti yikh podolannia. *Ekon. Ukr. – Econome of Ukraine*, 12, 4–16 [in Ukrainian].
8. Gereffi, G. (1978). Drug Firms and Dependency in Mexico: The Case of the Steroid Hormone Industry. *International Organization*, 32(1), 237-286. <https://doi.org/10.1017/S002081830000391X>
9. Gereffi, G. (2017). *The Pharmaceutical Industry and Dependency in the Third World*. Princeton University Press.



10. Salikhova, O.B., and Honcharenko, D.O. (2020). Pharmaceutical industry of Mexico: a lesson for Ukraine. *Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo – Foreign trade: economy, finances, right*, 7, 47-69. [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2020\(111\)04](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2020(111)04) [in Ukrainian].
11. Godinez Resendiz R., Aceves Pastrana P. (2014). El surgimiento de la industria farmacéutica en México (1917-1940). *Rev. mex. cienc. farm, Ciudad de México*, 45: 2, 55-68 [in Spanish].
12. Hernandez-Garcia, Y. I., et al. (2016). The scientific impact of mexican steroid research 1935-1965: A bibliometric and historiographic analysis. *Journal of the Association for Information Science & Technology*, 67(5), 1245-1256. <https://doi.org/10.1002/asi.23493> [in English].
13. Brodovsky, J. (1995). La industria farmacéutica y farmoquímica mexicana en el marco regulatorio de los años noventa. Santiago: CEPAL [in Spanish].
14. Wonder Drugs: hearings before the United States Senate Committee on the Judiciary, Subcommittee on Patents, Trademarks, and Copyrights, Eighty-Fourth Congress, second session, on July 5, 6, 1956. Washington: U.S. G.P.O., 1957.
15. Report of the committee on foreign relations on Executive I, Eighty-fifth Congress, First Session (1957, June 14). United States Government Printing Office.
16. Report of the Committee on the Judiciary, United States Senate, made by its Subcommittee on Antitrust and Monopoly, pursuant to S. Res. 52 (1961). Eighty-seventh Congress, first session, together with individual views to study the Antitrust laws of the United States, and their administration, interpretation, and effect. Study of administered prices in the drug industry. Washington: U.S. Govt. Print. Off.
17. Richard, S., Mueller, W. F. (1975). Multinational Corporations in Brazil and Mexico: Structural Sources of Economic and Noneconomic Power: Report to the Subcommittee on Multinational Corporations of the Committee on Foreign Relations. Washington: U.S. Govt. Print. Off.
18. Guzman, A. (2009). Do pharmaceutical companies in Latin America have innovation capabilities? *Evidence from Argentina, Brazil, Cuba and Mexico. Economics: theory and practice*, 1, 131-173.
19. Salihova, O.B. (2012). From an agrarian to a high-tech state. Lessons from South Korea's integration into the global economy. *Development strategy of Ukraine (economics, sociology, law)*, 1, 217-227 [in Ukrainian].
20. Salikhova, O., Bak, H. (2014). Strategies of Asian countries for the development of national industry through the involvement of TNC technologies. *Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo – Foreign trade: economy, finance, law*, 3, 30-40 [in Ukrainian].
21. Krehivskyi, O.V. Salikhova, O.B. (2022). Post-war industrial modernization: external and domestic resources. *Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo. Serii: Ekonomichni nauky – Foreign trade: economy, finance, law. Series: Economic Sciences*, 6, 101-121. [https://doi.org/10.31617/3.2022\(125\)07](https://doi.org/10.31617/3.2022(125)07) [in Ukrainian].
22. Salikhova, O., Bak, H. (2014). Development of a mechanism for managing the involvement of foreign technologies for the innovative development of Ukraine's economy. *Nauka ta naukoznastvo – Science and science knowledge*, 3, 18-30. Retrieved from <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/132279/02-Salikhova.pdf?sequence=1> [in Ukrainian].