

**ПВНЗ «ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ»**

На правах рукопису

**ЛИМОНОВА ЕЛЬВІНА МИКОЛАЇВНА**

УДК: 330.117:339.94

**ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК  
У НАЦІОНАЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ УКРАЇНИ:  
ТРАНСРІВНЕВІ ІМПЕРАТИВИ**

Спеціальність 08.00.03 – економіка та управління  
національним господарством

**Дисертація  
на здобуття наукового ступеня  
кандидата економічних наук**

**Науковий керівник:  
ЗАДОЯ АНАТОЛІЙ ОЛЕКСАНДРОВИЧ,  
доктор економічних наук, професор**

**Дніпропетровськ – 2014**

## ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК	12
1.1. ТНК в умовах глобалізації: еволюція, критерії визначення та ознаки...	12
1.2. Характеристика ТНК залежно від масштабів діяльності.....	33
1.3. Державне регулювання ТНК за трансрівневим підходом .....	47
Висновки до розділу 1.....	63
РОЗДІЛ 2. ТРАНСРІВНЕВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК ЗА УЧАСТЮ ДЕРЖАВИ.....	66
2.1. Механізм трансрівневого регулювання діяльності ТНК.....	66
2.2. Міждержавне регулювання ТНК за двосторонніми та багатосторонніми договорами .....	86
2.3. Генеза та діяльність ТНК: регулювання на державному рівні .....	98
Висновки до розділу 2.....	120
РОЗДІЛ 3. РОЗВИТОК ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК.....	122
3.1. Удосконалення законодавства України щодо державного регулювання діяльності ТНК.....	122
3.2. Обґрунтування векторів діяльності ТНК в національній економіці України .....	141
3.3. Державне регулювання інвестиційної діяльності ТНК: трасрівневий аспект.....	167
Висновки до розділу 3.....	184
ВИСНОВКИ.....	187
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	191
ДОДАТКИ.....	210

## ВСТУП

**Актуальність теми дослідження.** В умовах глобалізації світова економіка набуває нових рис: посилюється взаємозв'язок між усіма компонентами міжнародних економічних відносин; підвищується інтенсивність потоків міжнародного руху факторів виробництва; розширюється сфера міжнародного поділу праці; підвищується частка міжнародного торговельного обороту в кругообігу світового валового національного продукту. У цих умовах транснаціональні корпорації (ТНК) стають однією з головних рушійних сил глобалізації. На них припадає понад 50% світового виробництва, більше 75% світової торгівлі та міжнародної міграції капіталу і понад 80% міжнародного обміну технологіями. У більшості країн транснаціональні корпорації є основним структурним елементом їх економіки, а відтак, провідною силою розвитку та підвищення ефективності.

Діяльність транснаціональних корпорацій безпосередньо впливає на стан платіжного балансу, обсяги виробництва, зовнішньоторговельний оборот, зайнятість, конкурентоспроможність приймаючої економіки. Внаслідок того, що вкладення капіталу в конкретну галузь приймаючої країни супроводжується переміщенням трудових, технологічних та інших ресурсів з країни базування, все більшого значення набувають політичні фактори, пов'язані із здійсненням контролю над національною економікою, з питаннями її екстериторіальної і національної незалежності. Це викликає необхідність переосмислення теорії і практики державного регулювання діяльності ТНК, розробки його нових критеріїв та інструментів, а також створення сприятливих умов для залучення транснаціонального капіталу у вітчизняну економіку.

**Ступінь наукової розробки проблеми.** Проблема регулювання діяльності транснаціональних корпорацій завжди стояла у центрі уваги сучасних економістів. Дослідженням впливу ТНК на економіки розвинутих

країн, країн, що розвиваються та країн с трансформаційною економікою стала приділятися пильна увага наприкінці ХХ – початку ХХІ ст. Дослідженню процесів транснаціоналізації та діяльності ТНК присвячено достатню кількість робіт. Серед зарубіжних авторів слід виділити роботи Дж. Бейлі, Дж. Бермана, Р. Брейлі, Р. Вернона, Дж. Даннінга, Р. Кейвса, Є. Кольде, Г. Коуза, С. Майерса, Р.Меттьюза, Г. Перлмуттера, С. Росса, Дж. Файервізер, С. Хаймера та ін.

Проблематика ТНК в умовах глобалізаційних процесів в сучасному світі знайшла відображення не тільки в працях зарубіжних, але й вітчизняних економістів – А. Архіпової, А. Астаповіча, О. Білоруса, А. Гальчинського, В. Гейця, Г. Давтяна, А. Заді, А. Ковальнової, Д. Лук'яненка, Ю. Макогона, С. Мочерного, А. Наговицина, Ю. Пахомова, О. Рогача, В. Рокочої, А. Філіпченка, В. Швеця та ін.

Багато досліджень вчених, зокрема, О. Григоренко, М. Іванової, Е. Молчанової, Л. Шабаліної, Т. Нікітіної, Є. Терехової, О. Прокопенко присвячено аналізу сучасного впливу ТНК на світові економічні процеси, а також на окремі економіки та її сектори. Так, інноваційний аспект діяльності ТНК досліджений Є. Войновою, І. Геріч, Р. Дашкевич, інвестиційний – А. Пешко, Л. Побоченко, С. Глушаченко. Праці цих вчених визначили теоретичну базу для даного дисертаційного дослідження.

Але, незважаючи на численність публікацій, присвячених діяльності ТНК, окремі питання залишаються недостатньо дослідженими. Так, проблема незадовільної ефективності регуляторного впливу держави на ТНК, пов'язана з транскордонною мобільністю міжнародного бізнесу і його здатністю долати національні обмеження, не набула належного висвітлення. Разом з тим проблема взаємодії національної держави як суб'єкта регуляторної діяльності і транснаціональних корпорацій як її об'єктів є надзвичайно актуальною саме для української економіки, що значною мірою покладається на іноземні інвестиції як на джерело економічного розвитку. У конфлікті між обмеженою національними рамками державою-регулятором та

транснаціональним капіталом перевага залишається на боці ТНК, що використовують ефективні способи уникання обмежень, продиктованих національним законодавством.

Ефективне державне регулювання діяльності ТНК можливе лише за умови об'єднання зусиль суб'єктів різних рівнів організації управління світовим господарством: органів державного управління національною економікою, міждержавних та наддержавних регуляторних утворень, широких громадських кіл тощо. Ця трансрівнева взаємодія має привести у відповідність можливості ТНК уникати регуляторних обмежень і можливості держави як регуляторного агента суспільства, сприяючи максимізації корисного ефекту від залучення транснаціонального капіталу у національну економіку. Але побудова такої системи державного регулювання діяльності ТНК неможлива без дослідження змісту трансрівневого регулювання, його форм та інструментів. Недостатньо повне відображення зазначених проблем у економічній літературі, а також теоретична і практична значущість їх вирішення зумовили вибір теми та постановку завдань цього дослідження.

**Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами.** Дисертаційне дослідження виконувалося відповідно до плану науково-дослідних робіт ПВНЗ «Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля» за темою: «Адаптація економічної політики України до новітніх трансформацій системи світогосподарських зв'язків на мікро-, макро- та мезорівнях» (державний реєстраційний номер 0110U000204), де особисто автором розглядається питання державного регулювання діяльності транснаціональних корпорацій у національній економіці України за трансрівневим підходом.

**Мета і завдання дослідження.** Метою дисертаційної роботи є розвиток теоретичних та науково-методичних засад державного регулювання діяльності транснаціональних корпорацій в національній економіці України за трансрівневими імперативами.

Для досягнення поставленої мети сформовано та вирішено такі завдання:

- систематизувати критерії визначення та виділити ознаки ТНК, уточнити поняття «транснаціональна корпорація» з точки зору державного регулювання;
- визначити коло суб'єктів державного регулювання діяльності транснаціональних корпорацій як багаторівневого процесу;
- виділити закономірності транsrівневого регулювання діяльності ТНК та удосконалити його механізм;
- узагальнити історичний досвід наддержавного та міждержавного рівнів як передумови розвитку транsrівневого регулювання діяльності ТНК;
- дослідити можливості створення та розвитку транснаціональних корпорацій в національній економіці України;
- розвинути концептуальну схему удосконалення законодавства України щодо регулювання діяльності ТНК;
- обґрунтувати вектори діяльності ТНК в національній економіці України залежно від державної політики і транsrівневості зв'язків між суб'єктами регулювання;
- визначити вплив прямих іноземних інвестицій на економічний розвиток в Україні.

*Об'єктом* дослідження є транsrівневе регулювання господарської діяльності транснаціональних корпорацій у національному господарстві України.

*Предметом* дослідження є сукупність організаційно-економічних відносин, що складаються в процесі взаємодії держави та транснаціональних корпорацій за транsrівневим підходом.

**Методи дослідження.** Методологічною та теоретичною основою дисертаційного дослідження послужили роботи вітчизняних і зарубіжних економістів з питань діяльності транснаціональних корпорацій, процесів злиття та поглинань, інвестиційної діяльності ТНК, регулювання діяльності

транснаціональних корпорацій, їх експансії на світовий ринок та впливу на глобалізаційні перетворення.

У дисертаційному дослідженні у рамках діалектичного та системного підходів використовувалися такі загальнонаукові і спеціальні методи: історизму – для дослідження етапів становлення транснаціональних корпорацій (1.2) та еволюції їх наддержавного та міждержавного регулювання (2.1, 2.2); теоретичного узагальнення і порівняння – для уточнення наукового визначення категорії «транснаціональна корпорація» (1.1); порівняльного аналізу – для виявлення загальних характеристик і ознак ТНК (1.1); системний підхід – для систематизації впливу транснаціональних корпорацій на національні економіки (2.1, 2.2); класифікації та агрегування даних (3.1, 3.2), аналізу та синтезу (2.3, 3.1); графічного аналізу та кореляційно-регресійного аналізу – для визначення залежностей між макроекономічними показниками та прямими іноземними інвестиціями (3.1, 3.3), математичного прогнозування – для визначення прогнозних значень макроекономічних показників (3.3).

При написанні роботи автором використовувалися статистичні матеріали Державної служби статистики України, Національного банку України, Світового банку, Міжнародного валютного фонду, Організації Об'єднаних Націй, Європейської економічної комісії Організації Об'єднаних Націй, Світової організації торгівлі, ЮНКТАД, нормативно-правові та законодавчі акти України. У роботі використовуються аналітичні дані, опубліковані у науковій літературі, Інтернет-ресурси, експертні оцінки дослідників і політичних діячів, відомості, отримані в результаті аналізу даних, а також власні дослідження і розрахунки автора.

**Наукова новизна одержаних результатів** полягає у розробці теоретико-методичних положень щодо державного регулювання діяльності ТНК в національній економіці, які базуються на основі транскрівневих взаємозв'язків. Наукова новизна основних результатів, що виносяться на захист дисертаційної роботи, зводиться до наступного:

*удосконалено:*

1. наукове обґрунтування багаторівневого процесу державного регулювання діяльності ТНК шляхом розширення кола суб'єктів регулювання завдяки введенню суспільного рівня, який представлений добровільними (формальними та неформальними) об'єднаннями індивідів. Це дозволяє розширювати можливості використання державних інструментів регулювання діяльності транснаціональних корпорацій;

2. механізм регулювання діяльності ТНК, який, на відміну від існуючих, включає блок «Трансрівневе регулювання діяльності транснаціональних корпорацій», що дозволяє подолати обмеженість впливу на діяльність ТНК традиційних інструментів державного регулювання за рахунок виділення наддержавного / міждержавного / державного / суспільного рівнів, а також опосередковано впливати на транснаціональні корпорації через суб'єкти різних рівнів;

– науково-методичні засади диференційованого визначення державної політики щодо створення і розвитку ТНК в національній економіці України шляхом обґрунтування доцільності використання політики вирощування, політики підтримки та політики рівновіддаленості у залежності від генезисного етапу трансформації ТНК. Це дозволило дійти висновку щодо пріоритетності створення ТНК в Україні шляхом централізації;

*дістало подальшого розвитку:*

– поняття «транснаціональна корпорація», яке, на відміну від існуючих, розглядається як об'єднання підприємств, що здійснює комерційну діяльність у двох чи більше країнах та дозволяє за рахунок транскордонної мобільності здобувати економічну і політичну владу, яка перевершує межі владних повноважень будь-якого суб'єкта національної економіки. При цьому регулювання діяльності ТНК здійснюється на державному, міждержавному, наддержавному та суспільному рівнях, що забезпечує його трансрівневість;



– концептуальна схема удосконалення законодавства України щодо регулювання діяльності ТНК, яка, на відміну від існуючих підходів, базується на принципах об'єднання зусиль Національного банку України, Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, Антимонопольного комітету України, міністерств та інших органів державної влади у державному регулюванні діяльності ТНК в національній економіці України. Впровадження запропонованих підходів дозволяє конкретизувати законодавчу базу державного регулювання діяльності ТНК на території України;

– обґрунтування наслідків коливання обсягів прямих іноземних інвестицій та їх впливу на валовий внутрішній продукт країни, валовий внутрішній продукт у розрахунку на одну особу, обсяги експорту та реалізації товарів та послуг, що на відміну від існуючих підходів, ґрунтується на моделюванні їх взаємозв'язку. Це дозволяє суб'єктам державної влади, використовуючи динаміку показників національної економіки України, формувати основи регуляторної політики щодо діяльності ТНК;

– науково-теоретичний підхід до визначення векторів діяльності ТНК в національній економіці України за рахунок виокремлення факторів, що впливають на діяльність та змінюють її напрями залежно від державної політики та розвитку трансрівневих зв'язків. Це дозволяє використовувати трансрівневе регулювання, зокрема його суспільний рівень, як інструментарій удосконалення державного регулювання діяльності ТНК.

**Практичне значення одержаних результатів.** Висновки і теоретичні положення, сформульовані в дисертації, можуть слугувати основою для подальших досліджень та вивчення проблем державного регулювання діяльності транснаціональних корпорацій в Україні, а також уточнення наукових підходів щодо трансрівневого регулювання ТНК.

Наукові розробки автора, присвячені дослідженню проблеми державного регулювання діяльності ТНК в національній економіці, розглянуто управлінням науки, вищої та професійно-технічної освіти

департаменту освіти та науки Дніпропетровської обласної державної адміністрації (довідка про впровадження № 4311/0/211-14 від 8.09.2014 р.).

Результати дисертаційного дослідження трансривневого механізму регулювання діяльності ТНК були впроваджені у консультаційній діяльності Дніпропетровської торгово-промислової палати (довідка про впровадження № 1225/01-07 від 15.09.2014 р.).

Основні теоретичні положення та висновки дисертаційної роботи використовуються у навчальному процесі Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля під час викладання дисциплін «Транснаціональні корпорації», «Міжнародна економіка», «Міжнародна економічна діяльність України», «Міжнародна інвестиційна діяльність» (довідка про впровадження № 1199/1 від 19.09.2014 р.)

**Особистий внесок здобувача.** Дисертаційна робота є самостійно виконаною завершеною науковою працею. Теоретичні положення та практичні рекомендації, які виносяться на захист, одержані автором самостійно і відображені в опублікованих працях. У роботі використані лише ті положення, що є результатом особистої науково-дослідної роботи дисертанта.

**Апробація результатів дисертації.** Отримані у процесі дослідження основні теоретичні висновки, пропозиції та рекомендації доповідалися, обговорювалися й одержали позитивну оцінку на 8 науково-практичних конференціях, зокрема: IV, XIII – XV Міжнародних науково-практичних конференціях молодих вчених та студентів «Євроінтеграційний вибір України та проблеми макроекономіки» (м. Дніпропетровськ, 2008 р., 2012 – 2014 рр.); Міжнародній науково-практичній конференції «Економічна політика країн ЄС в умовах глобалізації» (м. Донецьк – Познань, 2009 р.); міжрегіональній науково-практичній конференції «Економіка, фінанси и управление в современных условиях» (м. Самара, 2011 р.); Міжнародному науково-практичному конгресі «Экономическое развитие стран Евросоюза и стран СНГ в условиях глобализации» (м. Берн, Швейцарія, 2013 р.); Регіональній міжвузівській науково-практичній конференції молодих учених

«Реалізація державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року» (м. Дніпропетровськ, 2014 р.).

**Публікації.** За темою дисертації опубліковано 17 наукових праць, у т.ч. 1 монографія (у співавторстві), 8 статей у наукових фахових виданнях (з них 5 публікацій у виданнях, включених до міжнародних наукометричних баз та фахових видань інших держав) та 8 – у матеріалах наукових конференцій. Загальний обсяг опублікованих робіт становить 7,58 др. арк., особисто автору належить 7 др. арк.

**Структура дисертаційної роботи.** Дисертація складається зі вступу, трьох розділів, висновків, додатків і списку використаної літератури. Основний текст дисертації викладено на 190 сторінках. Матеріали дослідження ілюстровані 25 таблицями і 35 рисунками. У роботі вміщено 7 додатків загальним обсягом 16 сторінок. Список використаних джерел налічує 171 публікацію, розміщених на 19 сторінках.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК

1.1. ТНК в умовах глобалізації: еволюція, критерії визначення та ознаки

На початку ХХІ століття почалася інтенсивна виробнича та інвестиційна глобалізація, що супроводжується об'єднанням окремих економічних суб'єктів у єдине ціле. Скасування обмежень та розмиття кордонів, зменшення тимчасового чинника – все це наслідки інтернаціоналізації національних економік. Більшість існуючих на сьогоднішній день визначень зводить глобалізацію до процесу географічного/просторового розширення господарських взаємодій та збільшенню ступеня взаємопов'язаності і взаємозалежності між людьми, групами та інститутами, що базуються в різних країнах світу [61]. На нашу думку, сучасні процеси глобалізації виходять далеко за рамки тільки просторового розширення. Одна з основних відмінностей проявляється в тій ролі, яку транснаціональні корпорації грають у сучасних глобалізаційних процесах [37].

Сучасний процес глобалізації крім географічного розширення економічної діяльності передбачає ряд абсолютно нових якісних і кількісних аспектів. Цей процес є кумулятивним, отже, різні аспекти і механізми підсилюють один одного [119].

Серед якісно нових аспектів глобалізації можна виділити наступні:

- широта змін. Сьогодні у світовій економіці відбуваються зміни у найрізноманітніших сферах: економіці і суспільстві в цілому, міграції

населення, бізнес-секторі, політиці, армії, навколишньому середовищі, культурі;

- посилення політичної складової глобалізаційних процесів. Цьому сприяє економічна і соціальна політика дерегуляції та лібералізації, яка проводиться як у країнах розвинених регіонів, так і країнах регіонів, що розвиваються;

- нарощення фінансового капіталу у сучасній економіці. Панування фінансового капіталу над промисловим не є новим явищем в капіталізмі. Тим не менш, за останні 20 років таке домінування досягло безпрецедентного рівня як з точки зору інтенсивності фінансової діяльності по відношенню до розміру економік, так і з точки зору кількості країн, що приймають участь у фінансових операціях. З цього питання Palma (2009) зазначає, що фінансові активи, які включають банківські депозити, приватні та державні боргові облігації та акції збільшилися в 9 разів в реальному вираженні в період з 1980 по 2007 рр.[21];

- соціальні та організаційні зміни. Організація виробництва і бізнесу в цілому зазнала значних змін, які стали можливими і навіть необхідними у зв'язку з впровадженням нових технологій;

- зміни в організації виробництва в різних країнах, які впливають на діяльність ТНК;

- технологічна основа глобалізації. Жоден з перерахованих вище процесів не був би можливим у тих масштабах, які ми сьогодні спостерігаємо, без впровадження і швидкого розповсюдження інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ). ІКТ впливають на всі аспекти процесу глобалізації, починаючи з переміщення товарів та економічних ресурсів і закінчуючи організацією виробництва. Значні поліпшення відбулися також в області транспортних технологій [61].

Зупинимось докладніше на кількісних аспектах процесів глобалізації:

- збільшилася кількість механізмів транскордонних взаємодій: від традиційних торгових потоків та потоків іноземних інвестицій (прямих і

портфельних) і пов'язаних з ними доходів, до різних форм спільних підприємств;

- спостерігається зростання екстенсивності глобалізаційних процесів або географічного/просторового взаємозв'язку. У даному випадку під екстенсивністю мається на увазі географічний охоп, тобто кількість країн, що беруть участь у транскордонних операціях всередині регіону та між регіонами;

- інтенсивність транскордонних потоків також зростає. Зростання інтенсивності передбачає збільшення кількості транскордонних операцій в умовах незмінного розміру вітчизняної економіки. Розмір економіки, у свою чергу, може бути представлений різними економічними і соціальними змінними, такими як валовий внутрішній продукт, валове нагромадження капіталу, чисельність населення/робочої сили [92].

Взаємозв'язок між країнами проявляється у здійсненні міжнародної торгівлі товарами і послугами, переміщенні прямих і портфельних інвестицій і доходів від них, організації міжнародних партнерств, міграції населення і робочої сили. Ключовими організаціями, які беруть участь у всіх вищезазначених видах діяльності є ТНК, тобто компанії, що здійснюють свою ділову активність як мінімум у двох країнах. Ця діяльність передбачає володіння закордонними виробничими активами в обсязі достатньому для здійснення контролю над об'єктом інвестування [111].

Найбільш специфічною формою транскордонних операцій, яка виступає візитною карткою ТНК, є пряме іноземне інвестування (ПІ). Починаючи з 1970-х рр. обсяги прямих інвестицій неухильно зростають, однак лівова частка ПІ, як і раніше, переміщується між розвиненими країнами.

Будучи ключовим гравцем на ринку прямих інвестицій, ТНК активно беруть участь й у всіх інших видах транскордонної підприємницької діяльності, зазначених вище. Більше 75% світової торгівлі відбувається в

рамках ТНК і більше третини, за оцінками ЮНКТАД, – здійснюється на внутрішньофірмовій основі.

Транснаціональні корпорації, в тому числі банки та інші фінансові інститути, відповідають також за великі обсяги портфельних інвестицій та транскордонних кредитів. Таким чином, доходи від іноземних інвестицій і кредитів акумулюються значною мірою в руках ТНК.

Транскордонне переміщення робочої сили, обумовлене безпосередньою участю в діяльності ТНК, відбувається в менших обсягах, ніж інші транскордонні переміщення. Тим не менш, все більшу питому вагу в міжнародних міграційних потоках набуває внутрішньофірмова міграція менеджерів.

Аналіз глобалізації з точки зору причин та наслідків дозволив Д. Хелду (1999) виділити 3 основних напрямки концептуалізації глобалізації: гіперглобалізм, скептицизм та трансформізм [12].

З погляду гіперглобалістів (К. Омае, Дж. Най, Р. Кеохане, Т. Фрідман, С. Стрейндж, М. Дойл), національна держава як форма організації соціально-економічного і політичного життя поступово зникає, поступаючись місцем глобальному ринку. В епоху «глобальної цивілізації», «глобального суспільства» національні держави здійснюють функцію простого передавального механізму в організації транскордонних переміщень товарів і факторів виробництва. Формуванню єдиної глобальної цивілізації сприяє глобальне поширення цінностей та інститутів ліберальної демократії. Як стверджують гіперглобалісти, «денаціоналізація» світової економіки відбувається за допомогою становлення та розвитку транснаціональних виробничих, торговельних і фінансових мереж.

Кенічі Омае будучи основним представником гіперглобалістів, розглядає транснаціональні корпорації в якості ключових агентів глобалізації і джерела економічного зростання та підвищення продуктивності праці [20]. Сам процес глобалізації, на його думку, слід заохочувати, усуваючи будь-які стримуючі фактори. Традиційні національні держави з надмірним

регулюванням і нерівномірність регіонального розвитку є одними з істотних перешкод на шляху глобалізації. У зв'язку з цим, Омае виступає за скасування інституту національної держави і створення більш однорідних у своєму розвитку регіональних держав.

На відміну від гіперглобалістів, скептики (П. Хірст, Г. Томпсон, Уоллерстайн, Л. Вайс), стверджують, що глобалізація – не більше, ніж міф. Глобалізація, на їх думку, є нічим іншим, як просунутою формою інтернаціоналізації. Спираючись на результати різного роду якісних та кількісних досліджень міжнародних переміщень робочої сили, капіталу і товарів у ХІХ ст., скептики приходять до висновку, що сучасний рівень глобалізації світової економіки не є безпрецедентним в історії. Більш того, сучасна ситуація не просто не являє собою глибоку інтеграцію економіки, а є яскраво вираженою регіоналізацією. Існуючі на сьогоднішній день політико-економічні та культурні блоки досить чітко розмежовані, географічно локалізовані і характеризуються наростаючим станом конфліктності між ними, у зв'язку з чим, говорити про посилення тенденції глобалізації немає взагалі ніяких підстав. Необхідно відзначити, що скептики визнають наявність феномена глобалізації, але лише як прояву зростаючої взаємозалежності національних економік. З погляду скептиків, ступень впливу глобалізації є надто перебільшеним, насправді міжнародна діяльність ТНК спирається на потужну національну базу. Позиції національних держав, на їхню думку, «сильні як ніколи» [13].

Трансформісти (Р. Робертсон, Г. Тербон,) не дотримуються якоїсь єдиної концепції розвитку глобалізаційних процесів, які б неминуче призвели до виникнення глобальної цивілізації або формування єдиного глобального ринку. Вони розглядають глобалізацію як суперечливий і неоднозначний довгостроковий процес, на розвиток якого впливає велика група суперечливих факторів. Багато хто з трансформістів констатують безпрецедентний характер глобальних потоків товарів, капіталу, робочої сили, туристів, інформації і розглядають сучасний світ як глобальну систему.



При цьому, на відміну від прихильників гіперглобалізму, трансформісти не розглядають цю глобальну систему як єдиний глобальний ринок, вказуючи на існування різного роду кордонів і перешкод всередині. Традиційні протиріччя між Північчю і Півднем, Заходом і Сходом, центром і периферією носять вже не географічний і навіть не геополітичний, а соціальний характер [25].

Подібний підхід до феномену сучасної стратифікації базується на двох принципових теоріях – детериторізації і глокалізації.

Теоретики концепції детериторізації (М. Маклюен, А. Аппадурі, Е. Гідденс, Д. Харвей) розглядають детериторізацію та ідею про просторово-часову компресію в якості ключових аспектів трансформації локальних спільнот в умовах глобалізації. На думку трансформістів, саме детериторізація як процес розмежування простору та місця взаємодії обумовлює можливість взаємодії на відстані.

Концепція глокалізації, яка присутня в роботах практично всіх трансформістів, підкреслює паралельність процесів глобалізації та локалізації. Трансформісти вважають, що механізми глокалізації і детериторізації обумовлюють зростаючу роль ТНК у світовій економіці.

В економічній та філософській літературі існують різні точки зору з приводу того, що ж є основною рушійною силою глобалізації. Ряд авторів розглядають фінанси в якості основи глобалізаційних процесів [6]. На їхню думку, розпочаті у 1980-ті рр. дерегулювання і лібералізація економіки привели в дію сили, що ведуть до нового режиму капіталістичного накопичення при домінуванні фінансового капіталу.

Інші вважають однією з основних рушійних сил глобалізації дифузійну інновацій [11].

Необхідно відзначити, що сучасні економічні та соціальні перетворення супроводжуються впровадженням двох конкретних типів інновацій: інновацій у сфері інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) та організаційних інновацій, що дозволяють специфічному актору світової

економічної системи – транснаціональній корпорації – використовувати ІКТ для подальшого розвитку продуктивних сил.

Глобалізація, будучи новою фазою у розвитку монополістичного капіталізму, характеризується величезним потенційним зростанням, і меншою мірою фактичним зростанням, продуктивних сил.

Необхідно відзначити, що до теперішнього часу обидва типи інновацій, організаційні інновації та інновації у сфері ІКТ, використовувалися, головним чином, транснаціональними корпораціями. Що стосується організаційних інновацій, то не всі вони спрямовані на розвиток продуктивних сил, однак багато з них сприяють цьому процесу опосередковано. Таким чином, можливості для подальшого розвитку економічного потенціалу ТНК є дійсно величезними [118].

Досліджуючи причинно-наслідкові фактори глобалізації, необхідно розрізнити рушійні сили глобалізації та її основні причини. Рушійними силами глобалізаційних процесів є всі ті елементи, які вносять вклад у ці процеси і формують їхній вигляд. Зокрема, такими елементами є: діяльність ТНК і фінансових установ, дифузія ІКТ, державна політика в галузі лібералізації і дерегулювання економіки, політика міжнародних інститутів, таких як Міжнародний валютний фонд і Світова організація торгівлі. Не всі ці сили діють в однаковій мірі.

Основними причинами глобалізації, на наш погляд, є ті рушійні сили, які задовольняють двом критеріям: сприяють розвитку продуктивних сил і є незворотними. Спираючись на даний підхід, ми можемо виділити наступні домінуючі причини глобалізації: технологічні інновації у сфері ІКТ поспіль з досягненнями в галузі транспорту та інновації в сфері організації та управління виробництвом.

Технологічні та організаційні інновації тісно взаємопов'язані. Розповсюдження і використання ІКТ сприяє розвитку організаційних інновацій та розширенню спектру діяльності ТНК. І навпаки, в основі дифузії

ІКТ лежать потреби ТНК. Ці дві рушійні сили сприяють розвитку продуктивних сил і є здебільшого незворотними.

Інші рушійні сили глобалізації, такі як глобалізація фінансового ринку або політика лібералізації національних урядів і міжнародних організацій, не сприяють розвитку продуктивних сил. Більше того, вони є зворотними. У зв'язку з цим, вони не можуть виступати домінуючими причинами глобалізації, хоча і є важливими рушійними силами глобалізаційних процесів.

Основною характеристикою ТНК є їх здатність планувати, організовувати і контролювати господарську діяльність в різних країнах. Саме ця специфічна риса їх діяльності і відрізняє ТНК від інших акторів світової економічної системи, які, як правило, не можуть організувати себе на міжнародному рівні. Такими акторами є робоча сила, споживачі, місцеві, регіональні та національні уряди.

У таких умовах особливого значення набуває діяльність транснаціональних компаній (ТНК), їх вплив на економіки окремих країн і тенденції розвитку світових економічних показників у цілому.

Розміщуючи окремі частини і стадії відтворювальних процесів на території різних країн, ТНК являють собою найпотужніші угруповання корпоративного бізнесу, що діють у світових масштабах і відіграють провідну роль у посиленні міжнародної економічної взаємозалежності.

У науковій літературі та міжнародних актах міжнародних міждержавних організацій (Міжурядова комісія ООН з транснаціональних корпорацій, Міжнародна організація праці, Організація американських держав) вживаються різні терміни щодо об'єкта дослідження – багатонаціональні компанії, міжнародні підприємства, супранациональні корпорації, транскордонні підприємства, транснаціональні корпорації. Причому не завжди можна встановити принципові відмінності у використанні цих термінів стосовно до феномену ТНК. Безсумнівно, такий розкид у термінах ускладнює встановлення єдиного підходу до визначення

поняття ТНК та визначення його сутності. Без вирішення термінологічної проблеми не можна в цілому приступити до подальших досліджень. Таким чином, у цьому параграфі пропонується детально зупинитися на дослідженні класичних термінологічних позначень об'єкта дослідження, що використовуються в даний момент у вітчизняній та зарубіжній літературі, та провести порівняльний аналіз їх елементів.

Кожен перерахований вище термін можна розділити на прикметних і іменник що дасть нам змогу більш детально розглянути та проаналізувати термінологічний апарат що буде використовуватися в дисертаційній роботі. В першу чергу, на наш погляд, необхідно уточнити з якими корпораціями ми будемо мати справу – багатонаціональними, супранациональними, транскордонними або транснаціональними. Прикметник «багатонаціональний» часто зустрічається в іноземній і вітчизняній літературі при визначенні ТНК. Так, «багатонаціональною корпорацією визнається компанія, що діє на міжнародній основі та має дочірні компанії за кордоном, в капіталі та правлінні якої беруть участь резиденти різних країн, а більше 25% продажів приходяться на закордонні операції» [19]. За визначенням А.П. Кіреєва «в багатонаціональній корпорації головна компанія належить капіталу двох або більше країн, але філії також знаходяться в різних країнах» [82]. Виходячи з аналізу використання цього терміна і супроводжуючих його визначень можна припустити, що термін «багатонаціональний» використовується тоді, коли вчені хочуть зробити упор на якусь юридичну структуру, утворену або контрольовану капіталом і особами, які належать до різних правових систем, або структуру, яка здійснює більшу частину своїх операцій в декількох країнах. Використання такого терміну як «багатонаціональний» в цьому зв'язку не завжди дає позитивні результати при вивченні, розумінні істинної та практичної сутності ТНК [121;149]. Такий термін вказує на присутність саме «багатонаціонального капіталу», що, на нашу думку, є досить дискусійним твердженням, оскільки ТНК в її початковому розумінні притаманний все ж

однонаціональний капітал. Так, міжнародному дипломатичному захисту підлягає національна компанія, а не її акціонери. Таким чином, незалежно від того, що вкладені в статутний капітал компанії кошти можуть належати особам різних національностей, тобто що такий капітал є багатонаціональним за фактом, він формально буде завжди однонаціональним і підпорядкованим компанії. Крім того, як справедливо зазначив австралійський професор М. Пенделтон, «багатонаціональні або глобальні корпорації в сучасному світі дійсно відсутні. Так звані багатонаціональні корпорації фактично є компаніями США, Європи чи Японії, що діють за кордоном» [22]. Звідси можна зробити висновок, що ТНК можуть бути багатонаціональними тільки по сфері діяльності, але ніяк не за капіталом. Крім цього, можливість здійснення різноманітних операцій з акціями ТНК на фондових біржах різних країн дозволяє завуалювати інформацію про «національності» учасників (власників) ТНК, а відповідно і залишити в тіні головне питання – хто насправді контролює ту чи іншу компанію і право якої держави підлягає застосуванню до цього утворення.

Прикметник «міжнародний», в його істинному розумінні «міждержавний», застосовується щодо суб'єктів що створені на підставі міжнародного договору або на виконання такого договору. Термін «супранациональні» зазвичай використовується як синонімом слова «наддержавний» (що стоїть «над суверенітетом» окремої держави). Пропозиції про відмову від використання вищевказаних термінів може ґрунтуватися на наступному: по-перше, ТНК не створюється на підставі міжнародного договору і не є суб'єктом міжнародного публічного права; по-друге, ТНК утворюється на підставі волевиявлення приватних осіб (невладних суб'єктів), які спочатку реєструють компанію згідно з національному законодавству певної держави і яка згодом, вступаючи в транскордонні відносини (виходячи за межі дії національної системи) за допомогою створення своїх дочірніх компаній і їх філій за кордоном, стає учасником транскордонних відносин. В науковій літературі зустрічається

термін «транскордонні» підприємства, наприклад, у Г.М. Вельямінова [53]. На підтримку цього прикметника можна навести такі аргументи: по-перше, термін «транскордонний» чітко вказує на особливості первинного руху однонаціонального капіталу, що належить до головної компанії ТНК; по-друге, він чітко відображає вплив на ТНК в цілому ряду різних національних систем. Особливістю транскордонного підприємства є те, що їх учасники розміщені в різних податкових, митних, законодавчих середовищах сусідніх країн, однак управління ними здійснюється з єдиного центру. Але цей термін є одним з основних термінів, які використовуються в міжнародному праві і тому більш застосовується для визначення правового тлумачення поняття ТНК. Саме в цьому, в першу чергу, і полягає спірний характер використання вищевказаних прикметників щодо феномена ТНК. Таким чином, найбільш органічним з існуючих і найбільш часто вживаних термінів при позначенні ТНК як суб'єкта міжнародної економіки є прикметник «транснаціональний», де під терміном «національний» розуміється створення певної утворення в рамках певної національної системи та його приналежність до певної держави, а частка «транс» вказує на подальше подолання цим утворенням національних кордонів та створення таких економічних відносин, які тим чи іншим чином пов'язані з економічними системами різних держав.

При аналізі другої складової досліджуваного терміну серед наявних варіантів, таких як «підприємство», «фірма», «компанія», «монополія», «корпорація», слід вибрати саме термін «корпорація». Розглянемо більш детально перераховані іменники та обґрунтуємо свій вибір. По-перше, терміни «фірма» і «компанія», як правило, використовуються при визначенні суб'єктів економічних відносин, але створених в рамках однієї держави і відповідно до її законодавства. Іншими словами, в більшості випадків такими термінами позначають юридичні особи, які мають свої вузькі цілі і діють в межах визначених держав, ніколи не вступаючи в міжнародні економічні відносини в ході своєї діяльності, тобто не виходячи за межі певної країни. Їх діяльність носить вузько направлений характер, обмежений рамками

державного кордону країни їх реєстрації. Де які компанії називають себе міжнародними враховуючи тільки те що можуть експортувати свою продукцію з декількох країн. Так, на підтвердження сказаного можна навести цитату з виступу одного з колишніх керівників відділу міжнародних операцій «Форд мотор компанії»: «Ми в «Форд мотор компанії» дивимося на карту світу без будь-яких кордонів. Ми не вважаємо себе в основному американською компанією. Ми багатонаціональна компанія. І, коли ми звертаємося до уряду, якій не подобаються Сполучені Штати, ми завжди говоримо: «Хто Вам подобається? Англія, Німеччина?» У нас багато прапорів. Ми експортуємо з багатьох країн [32]. Але такий підхід не дає пояснення про походження капіталу суб'єкта, його участі у міжнародному інвестуванні, долю закордонних активів та ін. Саме тому, на нашу думку, терміни «фірма» і «компанія» не можуть відобразити феномен ТНК як складної єдиної структури, що володіє певною специфікою, і підлягають вживання тільки для позначення структурних одиниць що входять до структури ТНК. По-друге, термін «підприємство», що вживається при визначенні ТНК в Кодексі поведінки ТНК, і в ряді робіт вітчизняних і зарубіжних авторів, на нашу думку, має право на застосування [167;53]. Спочатку в західній літературі визначення «підприємства» базувалися тільки на теорії факторів виробництва, згідно з якою «підприємство» виступає як місце з'єднання праці і капіталу. Підприємство розглядається і як первинна ланка економіки, і як певна сукупність засобів виробництва, їх комплекс, і як певний колектив, який під керівництвом керуючих здійснює випуск товарів або надає послуги [90]. У Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі - продажу товарів від 1980 року, а також в Акціонерному законі Німеччини 1965 року термін «підприємство» використовується для позначення декількох юридичних автономних утворень, пов'язаних відносинами економічної залежності [90]. Проте, на нашу думку, вищевказаний термін відображає все ж більше виробничу спрямованість ТНК, практично не розкриваючи інші напрямки транснаціональної діяльності ТНК у вигляді

сервісного обслуговування, управління акціями інших компаній, розміщення філій за кордоном, домінування у бізнесі іноземного інвестування. Слід зазначити, що в 70-ті роки минулого століття існувала думка, відповідно до якої термін «підприємство» слід використовувати тільки для визначення «багатонаціональних підприємств», що знаходяться у власності держав або контролюються ними та засновані на регіональному рівні в країнах що розвиваються. Згодом, в силу існуючих і непереборних на той момент протиріч у позиціях розвинутих країн з цього питання, в рамках ООН відмовилися від використання терміну «багатонаціональне підприємство» замінивши його терміном «транснаціональна корпорація» [27]. На підставі вищесказаного пропонується відмовитися від використання терміну «підприємство» для позначення феномена ТНК.

Ототожнення монополії з ТНК не завжди коректно і викликає сумніви. Так, у деяких країнах (наприклад, Франції) діяльність ТНК довгий час асоціювалася з виключно негативними наслідками. В основу було покладено вагомий аргумент, що ТНК використовує свої ресурси, зокрема дочірні компанії, філії з передовою технологією за кордоном для захоплення монопольного становища або лідерства в своїй сфері виробництва, що підриває економічне становище національних виробників, тобто ТНК – це синонім монополії [110; 50 с.144 – 145,]. Іншими словами, всі наукові підходи до класифікації та визначенню ТНК були побудовані на тому, що ТНК – це монополістичне утворення, що включає в себе картелі, трести, концерни, синдикати та ін. На сучасному етапі такий підхід здається досить умовним, оскільки на сучасних ринках діють або принципи монополістичної конкуренції, або вже присутня певна група національних суб'єктів, які контролюють частку ринку, причому вхід на цей ринок нових суб'єктів законодавчо ускладнений. В даний час практично у всіх країнах світу існує національне антимонопольне законодавство, яке досить ефективно перешкоджає утворенню монополій. Таким чином, окремо взята ТНК вже не може мати домінуючого положення в силу наявності досить жорстких



законодавчих вимог до ведення певних видів діяльності та здійснення виробничої діяльності на окремих ринках, тобто подібна корпорація вже практично не може роздобути виняткове і монополістичне положення в якій-небудь галузі господарства національної економіки.

Таким чином, всі розглянуті та проаналізовані іменники мають свої недоліки і вади, і в цілому їх застосування не підходять для аналізу поняття об'єкту дослідження. У зв'язку з цим найменш спірним, а тому і досить вдалим, вважається використання саме терміну «корпорація». У підручниках та економічних енциклопедіях слово «корпорація» виступає як синонім «акціонерного товариства», що можна тлумачити як «основна акціонерна форма капіталістичних підприємств, капітал яких утворюється з внесків пайовиків (акціонерів) шляхом купівлі акцій» [69]. Тому, ми пропонуємо використовувати саме цей термін, що є прийнятним для більшості іноземних та вітчизняних економістів. Таким чином, на підставі проведеного в цьому параграфі дослідження пропонується використовувати термін «транснаціональна корпорація» (або скорочено – ТНК).



Рис. 1.1. Схема взаємозв'язку критеріїв формування сутності ТНК

Незважаючи на те, що дослідження з питань транснаціоналізації ділової активності підприємств отримали досить велике поширення, до цих пір в сучасній економічній науці не вироблено універсальне уявлення про сутність і природу ТНК. Є достатньо багато трактовок поняття ТНК. Тому, в дисертаційній роботі згруповано визначення категорії ТНК за наступними критеріями: кількісним, управлінським та системним [83] (рис.1.1)

В свою чергу кількісний критерій поділяється на кількісно-структурний (кількість задіяних країн та належність її власників до різних країн, або

кількість суб'єктів що належать ТНК за кордоном (табл. 1.1) та кількісно-результативний (частка активів та прибутків, що знаходяться за кордоном, величина ПІ, обороту, частка закордонного ринку в операціях) (табл. 1.2).

Таблиця 1.1

## Кількісно-структурний критерій формування сутності ТНК

Автор	Зміст
Р.Меттьюз [114, с.26]	ТНК – це компанії, що проводять широкомасштабні операції у зарубіжних країнах, володіють там значними виробничими потужностями та здійснюють свою діяльність не менш ніж у шести країнах
Р.Вернон [54,с.3]	Мінімальний критерій транснаціональності – 6 задіяних країн
М.Касон [132, с.21]	Багатонаціональна фірма □ – це фірма, що володіє виробництвом товарів чи послуг більш ніж в одній країні
Експерти ООН [40,с.23]	ТНК – це, міжнароднооперуючі фірми в двох або більше країнах, управління підрозділами яких здійснюється із одного або декількох центрів
Е.Кольде [92,с.218].	ТНК – це комплекс пов'язаних між собою ділових підприємств, що одночасно ведуть діяльність в різних країнах.
С.Соколенко [153, с.43]	ТНК – компанія, що знаходиться у різних країнах, але належить на правах власності громадянам однієї країни, які нею і керують
К.Семенов [149, с.252]	ТНК здійснюють власну ділову діяльність в інших країнах шляхом організації там філій або дочірніх підприємств, які самостійно ведуть виробничу діяльність, займаються реалізацією продукції, проводять науково-дослідні роботи тощо

Розроблено автором

Визначення мінімальної кількості країн, в яких повинна функціонувати ТНК, щоб вважатися такою, повинно виходити з самого поняття «транснаціональний». Так, згідно Великого економічного словника, визначення «транснаціональний» означає міжнародний, пов'язаний з декількома країнами [51, с. 1106], а транснаціональна компанія – «це фірма, що здійснює більшу частину своїх операцій за межами своєї країни не менш ніж у декількох країнах» [51, с. 380]. Таке розуміння характерно більшості

формулювань, виходячи з чого слід зазнати, що транснаціональна сутність компанії пов'язана з її діловою активністю в декількох (тобто двох і більше) зарубіжних країнах. Тому, на наш погляд, визначаючи нижній поріг розглянутого критерію, доцільно дотримуватися уточненого підходу ООН, згідно з яким компанія вважається транснаціональною, якщо вона здійснює відповідну ТНК ділову активність не менш ніж у двох зарубіжних країнах[35, р. 245-246].

Інший кількісний показник, на який посилаються багато авторів – частка закордонних активів корпорації, що служить для оцінки залучення компанії в міжнародні операції, тобто дозволяє оцінити масштаби зарубіжної ділової активності і головне – її вагу в загальній діяльності компанії. У багатьох роботах зазначається, що до ТНК відносяться лише компанії, частка закордонних операцій яких в їх доходах і / або продажах становить не менше 25%. Проте, об'єктивність даного критерію в питанні визначення статусу ТНК викликає сумніви. Це пов'язано з тим, що значення зарубіжних операцій може бути низьким не через невеликі абсолютні значень показників, що характеризують закордонний бізнес компанії, а через значну роль національних активів та/або продажу в країні базування. Крім того, що підприємство, що реалізує за кордоном менше 25% виробленої продукції, але має власну товаропровідну мережу, наприклад в п'яти країнах, має набагато більше підстав вважатися транснаціональним, ніж компанія, частка зарубіжних продажів якої становить 50%, але здійснюються вони за допомогою простих експортних поставок. Аналогічна ситуація складається і у відношенні обсягу закордонних активів. Так, компанія, яка купила лише 10% акцій великої зарубіжної фірми за 50 млн дол. США, на наш погляд, не може вважатися транснаціональною, на відміну від тієї, яка володіє контрольним пакетом акцій закордонних підприємств в п'яти країнах, але при цьому обсяг накопичених за кордоном інвестицій становить менше 10 млн дол. США [77].

Таблиця 1.2

## Кількісно-результативний критерій формування сутності ТНК

Автор	Зміст
Р.Вернон [54, с.4]	Пропонував запровадити в якості критерію мінімальний річний обсяг продажів у розмірі 100 млн доларів
експерти ООН [40, с.25]	Мінімальний рівень 300 млн дол річного прибутку
Дж.Макдональд [114, с.26]	Транснаціональною вважає корпорацію, 25% капіталу якої вкладено у закордонні підприємства
С.Рольф [132, с.25]	Міжнародна компанія визначається наявністю за кордоном не менш ніж 25% своїх продажів, інвестицій, виробництва і чисельності зайнятих
Р.Хасбулатов [162, с.160]	ТНК – це крупна фірма з активом за кордоном або союз фірм різної національної належності, що активно використовують об'єктивні тенденції МРП, які посилюють процеси інтернаціоналізації у світі, сприяють встановленню нових схем у світовому поділі праці
О.Якубовський [171, с.8]	ТНК – компанія, яка володіє прямими іноземними інвестиціями
Дж.Данінг [9, с.26]	Найзагальніше визначення багатонаціональної компанії виходить з наявності в неї прямих закордонних інвестицій
Ю. Винслав, В. Дементьев, А. Мелентьев [56, с. 28]	Транснаціональні корпорації – це підприємства, що є власниками виробничих потужностей в двох і більше країнах. Звичайно контроль за діяльністю вони здійснюють за допомогою прямих іноземних інвестицій.

Розроблено автором

На нашу думку, кількісний критерій не може використовуватися самостійно. Наприклад, дуже трудно вирішити який відсоток можна визнати значними коли мова йде про закордонні активи або прибутки, не кажучи про відносність подібних показників. В умовах бурхливого розвитку ТНК вони не можуть бути більш-менш стабільними. Застосування цих критеріїв пов'язано з чисто практичними труднощами, так як, по-перше, ТНК публікують аж ніяк не всі дані про свою діяльність, а, по-друге, для зіставлення одержуваних даних необхідно ще знайти загальну статистичну базу ТНК.

До групи управлінських критеріїв формування сутності ТНК можна віднести управління та контроль (табл. 1.3). Ці складові визначити складно. Г. Перлмуттер дає теоретичну модель етно-, полі- і геоцентричного підприємств, що розрізняються по їх орієнтації, відповідно до країни

Таблиця 1.3

## Управлінський критерій формування сутності ТНК

Автор	Зміст
Г.Перлмуттер [23,с.25]	Найважливішим фактором визначення ТНК є рівень «глобального мислення» вищих керівників
В. Рокоча, О. Плотніков, В Новицький [143,с.39]	В основі системи управління ТНК лежить механізм, що допомагає узгодити економічну політику та стратегію підприємства щодо розподілу всіх економічних ресурсів та отриманих доходів з метою максимізації прибутку. На відміну від звичайної корпорації, ТНК інвестує капітал, поєднуючи його із закордонною робочою силою в межах міжнародного виробництва
Н. Саприкіна [146]	ТНК – це компанія, яка складається з об'єднання підприємств, які проводять єдину загальну стратегію та розміщені у двох чи більше країнах. Така компанія здатна впливати як на економіку країни базування, так і на економіку приймаючих країн шляхом інтеграції їх до світових економіки.

Розроблено автором

походження, приймаючій країні і світовій економіці [23].

Основною відмінною характеристикою є наддержавна, наднаціональна діяльність, яка надає якісний вплив на всі процеси, що відбуваються в країнах їх розміщення. Звичайно, такі підприємства використовують у своїй діяльності всі доступні методи міжнародного бізнесу. Управлінський критерій характеризується стратегіями що використовуються корпораціями [89].

Системний критерій визначення ТНК враховує всі три попередні підходи та розглядає поняття транснаціональної корпорації з позиції глобалізаційних процесів.

## Системний критерій формування сутності ТНК

Автор	Зміст
О.Рогач, О.Шнирков [142, с.24].	ТНК є однією з головних причин росту міжнародної концентрації виробництва. Але є не тільки причиною, а і наслідком. ТНК знаходяться в центрі історичного процесу глобалізації економіки, хоча і виступають найефективнішою організаційною формою інтерналізації.
Лі Се Ун [101,с.68]	ТНК мають наступні п'ять характеристик: підрозділи розміщені у декількох країнах; акції належать власникам різних країн; вище керівництво є багатонаціональним; організаційна структура орієнтована на широкомасштабну міжнародну економічну діяльність; інтернаціональний менталітет менеджерів.
ЮНКТАД [47, с. 45]	Транснаціональними вважаються компанії, що, мають дочірні підрозділи будь-яких організаційно-юридичних форм чи сфер діяльності в двох або більше країнах та здійснюють загальну координацію діяльності своїх зарубіжних підрозділів
С. Аршанський [45,с47]	ТНК – це тип міжнародних компаній, що відрізняються високою мірою організаційно-управлінської та виробничої інтеграції між головною компанією і зарубіжними філіями
Комісія ООН по ТНК [45,с.50-51]	ТНК – це компанія, яка складається із суб'єктів, що розташовані в двох чи більше країнах, веде узгоджену економічну політику має один або декілька керуючих центра. В такій компанії одна окрема одиниця може мати значний вплив на діяльність других.
Організація Економічного Співробітництва та Розвитку (ОЕСР) [47, с. 4-5]	ТНК як компанію, яка включає підприємства приватної, державної чи змішаної форм власності, що знаходяться в різних країнах.

Розроблено автором

На нашу думку, розглядати ознаки транснаціональної корпорації, використовуючи один із запропонованих підходів не можливо. Ці підходи доповнюють один одного. Тому про транснаціональний характер компанії можна судити тільки використовуючи комплекс критеріїв визначення ТНК.

Найвдалішими є визначення ТНК, запропоновані представниками системного підходу.

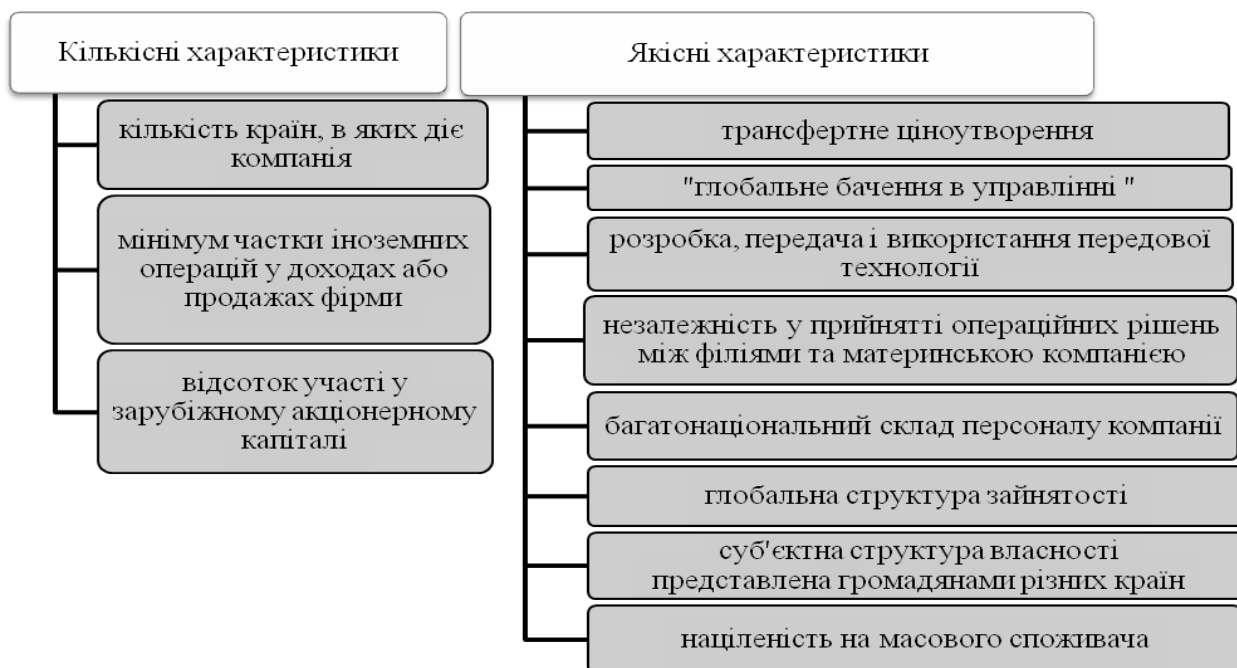
Ми вважаємо, недоліком існуючих ознак ТНК є відсутність в якості критерію:

- можливості транснаціональної корпорації використовувати трансфертні ціни;
- неможливість регулювати транснаціональну корпорацію з боку однієї окремої держави.

Основний підхід у формуванні трансфертної ціни є мінімізація оподаткування компанії. Тому ціна на товар формується на основі внутрішньокорпоративних цін [48, с. 17-18].. Таким чином, трансфертні ціни – це ціни, що застосовуються транснаціональними корпораціями в угодах між їх підрозділами, філіями або підконтрольними фірмами та є основним інструментом регулювання прибутків будь-якої ТНК [75, с. 109]. У визначенні терміну «транснаціональна корпорація» необхідно наголосити, що ТНК є наймобільнішими підприємствами, тому і легко використовує трансфертні ціни для переливу капіталу з однієї країни в іншу. А більшість держав вважають за необхідне регулювати саме використання трансфертних цін корпораціями.

Таким чином, ТНК як об'єкт дослідження представляє собою об'єднання підприємств, що здійснюють комерційну діяльність у двох чи більше країнах, що дозволяє за рахунок транскордонної мобільності набувати економічної та політичної влади, яке перевершує межі владних повноважень будь-якого суб'єкта національної економіки. При цьому регулювання діяльності ТНК здійснюються на державному, міждержавному, наддержавному та суспільному рівнях, що забезпечує його транрівневість.

До основних ознак транснаціональної компанії, на наш погляд, можна віднести (рис. 1.2):



Складено автором

Рис.1.2. Основні ознаки ТНК

### 1. Кількісні характеристики:

- кількість країн, в яких розміщені філії корпорації (від двох країн та більше);
- частка іноземних виручки у загальних доходах компанії (як правило, 25%);
- мінімальний відсоток участі у зарубіжному акціонерному капіталі – не менше ніж 25% акцій, що мають право голоса, у двох і більше країнах.

### 2. Якісні характеристики:

- висока інтенсивність внутрішньокорпоративної торгівлі між розташованими в різних країнах підрозділами на основі трансфертного ціноутворення;
- «глобальне бачення» при прийнятті управлінських рішень;
- розробка, передача і використання передової технології в рамках замкнутої корпоративної структури;
- відносна незалежність у прийнятті операційних рішень між філіями та материнською компанією;



- багатонаціональність керівництва та найманих робітників у компанії;
- глобальна структура зайнятості і мобільність менеджерів;
- суб'єктна структура власності представлена громадянами різних країн;
- націленість на масового споживача.

Незважаючи на таке глибоке дослідження та значний інтерес до феномену транснаціональних корпорацій, залишився невирішеним ряд проблем, серед яких особливе значення мають теоретико-методологічні засади розвитку ТНК в умовах глобалізації. Транснаціональні корпорації з величезною швидкістю трансформуються, але в той же час динамічно змінюється й зовнішнє середовище їх функціонування. У сучасній економічній науці детально не з'ясовані взаємозв'язок і взаємний вплив ТНК та глобалізації. ТНК формуються в тісному зв'язку з глобалізацією світової економіки і, по суті, є одним з продуктів глобалізації. У той же час транснаціональні корпорації виступає як головний каталізатор процесів глобалізації та трансформації світової і національних економік. Негативний вплив ТНК на країни що розвиваються доказує необхідність регулювання їх діяльності. Це, безсумнівно, вимагає більш глибокого наукового дослідження.

## 1.2. Характеристика ТНК залежно від масштабів діяльності

На сучасному етапі розвитку світової економіки транснаціональні корпорації стали однією з головних рушійних сил глобалізації. На початок 2012 р. було зафіксовано 85 тис транснаціональних компаній та їх філій, які контролювали більше 85% світового експорту і 90% прямих іноземних інвестицій [37]. На них припадає понад 50 % світового виробництва, більше

75% світової торгівлі та міжнародної міграції капіталу, більше 80% міжнародного обміну технологіями. На сьогоднішній день саме транснаціональні корпорації фактично вирішують ключові питання нового економічного і територіального переділу світу, формують найбільшу групу іноземних інвесторів і носіїв нових технологій у виробничій та невиробничій сферах.

ТНК відіграють найважливішу роль у процесі глобалізації (рис.1.3), тому що, по-перше, їх діяльність та їх потреби лежать в основі організаційних і технологічних інновацій, і отже, в основі розвитку продуктивних сил; по-друге, на їх частку припадає найбільша кількість міжнародних транзакцій; по-третє, на сучасному етапі розвитку світової економіки вони є єдиним актором, який дійсно може планувати, організовувати і контролювати транскордонну діяльність; по-четверте, вони здатні повною мірою скористатися перевагами ІКТ і сприяти їх розповсюдженню і розвитку; по-п'яте, на відміну від багатьох інших суб'єктів світової економіки, ТНК є скоріше активним, ніж пасивним учасником процесів глобалізації. Вищевикладене дає вагомі підстави вважати, що сукупність ТНК виступає як самостійна підсистема і найважливіший каталізатор процесів трансформації та глобалізації світової економіки. Разом з тим, поетапний аналіз розвитку ТНК дозволяє зробити висновок, що транснаціональні корпорації не тільки прискорюють просування світової економіки до глобалізації і формують її характер в сучасних умовах, але й є об'єктивним породженням економічних процесів і одним з продуктів глобалізації.

Причини становлення та розвитку ТНК дуже різноманітні, але всі вони певною мірою пов'язані з недосконалою конкуренцією, бар'єрами на шляху розвитку міжнародної торгівлі, валютним контролем, значними транспортними витратами, відмінностями у податковому законодавстві різних країн.



Складено автором

Рис.1.3. Роль транснаціональних корпорацій в процесах глобалізації

Перші прообрази ТНК з'явилися у XVI-XVII ст., коли почалося колоніальне освоєння Нового Світу. Так, серед засновників Британської Ост-Індської компанії, що утворилася в 1600 році для «освоєння» багатств Індії та діяла до 1858 року, були не тільки англійські комерсанти, але також купці Голландії та банкіри Німеччини. Подібні колоніальні компанії займалися виключно торгівлею, але не організацією виробництва, тому не відігравали вирішальної ролі у розвитку системи господарювання. Їх вважають лише попередниками «справжніх» ТНК, які з'явилися наприкінці IX ст., коли на зміну вільної конкуренції прийшов активний розвиток великих компаній-монополій, що почали здійснювати масований вивіз капіталу [158].

Транснаціональні корпорації в своєму розвитку пройшли кілька етапів, тому в літературі зазвичай виділяють їх п'ять поколінь (табл. 1.5).

Діяльність першого покоління ТНК (з періоду їх зародження в кінці XIX ст. до початку Першої світової війни) була пов'язана переважно з видобутком сировини в колоніальних країнах Азії, Африки, Латинської Америки, і її переробкою в метрополіях. Налагоджувати високотехнологічне промислове виробництво за кордоном тоді було не вигідно. З одного боку, в приймаючих

країнах відсутній персонал необхідної кваліфікації, технології ще не досягли високого ступеня автоматизації. З іншого боку, доводилося рахуватися з можливим негативним впливом нових виробничих потужностей на здатність підтримувати ефективний рівень завантаження потужностей на «домашніх» підприємствах фірми [95]. Так, експорт капіталу з Англії складав у середньому 7 % від національного доходу . В цілому на частку Англії до 1914 р. припадало більш 50 % всього експортованого міжнародного капіталу. Закордонні інвестиції розподілялися таким чином: 40 % було вкладено в залізницю, 30 % – урядові і муніципальні позики [115]. Основними акторами в цей період були монопольні об'єднання, які розподіляли ринки збуту, вступали між собою у зговори щодо утримання високих цін тощо.

Друге покоління ТНК розвивалося в період між двома світовими війнами і займалося виробництвом військової техніки для провідних європейських країн, Америки та Японії. У цей період напрямок інвестицій починає змінюватися: країни Західної Європи і насамперед Англія, втрачають своє становище кредиторів і експортерів капіталу, а американський капітал усе в більшому ступені проникає в Західну Європу. Характерною особливістю є те, що 25% від загальної суми вже складала прямі інвестиції [115].

Третє покоління ТНК почало розвиватися після закінчення Другої світової війни і розпаду колоніальної системи (1945-1960 рр.) Цей період пов'язаний з посиленням ролі зарубіжних виробничих підрозділів, не тільки в країнах що розвиваються, але і в розвинених країнах. Поступово філії ТНК все більш переорієнтовуються на обслуговування місцевого попиту і на місцеві ринки. Якщо на першому та другому етапах діяли монопольні об'єднання, то тепер виникають великі національні підприємства, які зможуть проводити самостійну зовнішньоекономічну стратегію. Саме на цьому етапі з'являється термін «транснаціональна корпорація». Важливу роль у бурному рості кількості ТНК грає науково-технічна революція [95]. Впровадження нових технологій і спрощення виробничих операцій, використання навіть

низькокваліфікованого і малограмотного персоналу надавали можливість проводити просторове роз'єднання окремих технологічних процесів. Політика лібералізації міжнародних економічних зв'язків, поява на політичній арені нових незалежних держав, зростаючий світовий споживчий попит сприяли тому, що на початку 60-х років міжнародні корпорації почали активно завойовувати світові ринки. Діяльність ТНК в цей період переважно зосереджувалася в галузі атомної енергії, електроніки, приладобудування, космічної промисловості.

Таблиця 1.5

## Історичні етапи розвитку транснаціональних корпорацій

№	Покоління ТНК	Період розвитку	Особливості розвитку
1	Перше покоління	кінець XIX ст. до початку Першої світової війни	видобуток сировини в колоніальних країнах Азії, Африки, Латинської Америки та її переробка в метрополіях.
2	Друге покоління	період між двома світовими війнами	виробництво військової техніки
3	Третє покоління	після закінчення Другої світової війни і розпаду колоніальної системи (1945-1960 рр.)	Посилення впливу зарубіжних виробничих підрозділів як в країнах що розвиваються, так і у розвинутих країнах
4	Четверте покоління	З 1970-1980-тих років до початку XXI ст.	Концентрація виробництва і капіталу у ТНК-лідерів в сфері великого міжнародного бізнесу.
5	П'яте покоління	З початку XXI ст.	Створення мереж виробництва і реалізації глобального масштабу

Розроблено автором

У 1970-1980-ті роки в умовах прискореного НТП і розвитку світогосподарських зв'язків, обумовлених зростаючою конкуренцією на світовому ринку, сформувалися ТНК четвертого покоління. Розвиток транспортних та

інформаційних комунікацій сприяло реалізації цих можливостей. Виробничий процес стало можливо безболісно дробити і розміщувати окремі технологічні процеси в тих країнах, де національні фактори виробництва дешевше. Цей етап характеризується великою кількістю злиттів і поглинань, які призвели до концентрації виробництва і капіталу у ТНК-лідерів в сфері великого міжнародного бізнесу.

П'яте покоління ТНК почало формуватися на початку ХХІ ст. в умовах прискорених процесів економічної інтеграції. Спираючись на сучасну науку і інноваційний бізнес, ТНК п'ятого покоління виступають головними генераторами і поширювачами наукових ідей і концепцій. Головна особливість розвитку ТНК полягає в створенні мереж виробництва і реалізації глобального масштабу. Зростання кількості зарубіжних філій ТНК відбувається набагато швидше, ніж зростання числа самих ТНК [57]. На цьому етапі транснаціональні корпорації, переслідуючи свої приватні економічні інтереси, разом являють собою синтез як субнаціональних, так і наднаціональних інтересів, що посилюються величезним фінансовим капіталом і тяжіють до використання як державного апарату окремих країн, так і суб'єктів інтересів внутрішніх корпорацій у своїх інтересах. Це і є основним протиріччям в інтересах між ТНК і національною державою. Воно носить діалектичний характер і приймає різноманітні форми – від прямого протистояння до цілком конструктивного та взаємовигідного співробітництва.

Вищевикладене дозволяє стверджувати, що транснаціональна корпорація – це компонент світової економіки, який підпорядковується її законам розвитку і надає зворотний вплив на світову економіку, це продукт глобалізаційних процесів. Зазначений взаємозв'язок ТНК та процесу глобалізації підтверджується дослідженням етапів еволюції транснаціональних корпорацій.

Сьогодні у світі роль ТНК посилюється і, навпаки, слабшає роль національних економік, що приводить до протиріччя інтересів між

транснаціональними корпораціями та державами. Таке протиріччя може негативно впливати на економічний стан держави. Саме тому виникає необхідність регулювання діяльності ТНК.

Таким чином, з'явившись як результат глобалізації, ТНК почали керувати цим процесом і прискорювати його в цілях максимізації власних економічних інтересів. У зв'язку з тим, що сучасний процес транснаціоналізації набув багатьох нових рис, істотно впливає не тільки на світову економіку, а також і на економіку країни розміщення корпорації. У перспективи нашого подальшого дослідження входить аналіз позитивного і негативного впливу діяльності ТНК на національну економіку та рекомендацій щодо регулювання їх діяльності.

Інтернаціоналізація господарського життя є основним фундаментом розвитку міжнародної економічної інтеграції. Досвід різноманітних інтеграційних об'єднань показує, що вони базуються на двох принципах: потужна ініціативна роль держави (класичний приклад - створення та розвиток ЄС); переважна роль крупного корпоративного підприємництва, яке, по суті, змушує державу стати на шлях інтеграційного зближення з тією чи іншою групою країн (наприклад, договір між США, Канадою і Мексикою – НАФТА) [81]. В окремих працях учених-економістів наводиться класифікація ТНК за принципом сфер діяльності, в яких зазначається їх найбільший успіх (рис.1.4).

Політична сфера діяльності ТНК. Виходячи на міжнародні ринки ТНК активно взаємодіють з керівниками місцевих та центральних органів влади. Крім цього, встановлюються певні контакти з представниками провідних політичних партій. Представники транснаціональних корпорацій беруть активну участь у виборчих процесах та лобіюванні своїх комерційних інтересів шляхом внесків у виборчі та інші фонди політичних партій.

Науково-технічна сфера діяльності ТНК. Однією з ознак, що характеризує сучасні ТНК, є їх значні витрати на НДДКР. Все більше транснаціональних компаній проводять науково-дослідну роботу за межами

материнської країни. Використовуючи глобальні стратегії ТНК розподіляють певні етапи НДДКР між зарубіжними філіями, виходячи з їх можливостей та спеціалізації. Але спостерігаються деякі відмінності у стратегіях між американськими, європейськими та японськими транснаціональними корпораціями. Так, вся науково-дослідна робота у японських ТНК проводиться в країні базування. А в США діє найбільш сприятливе законодавство з пільговим оподаткування НДДКР. Але материнські компанії все частіше розміщують дослідницькі підрозділи в європейських та азіатських країнах, переслідуючи тільки економічну вигоду. Щодо європейських країн, то транснаціональні корпорації переносять всю науково-дослідну роботу в ті країни ЄС де працюють висококваліфіковані кадри.



Рис. 1.4. Сфери діяльності транснаціональних корпорацій

Інформаційна сфера діяльності ТНК. Транснаціональні корпорації в епоху жорсткої конкуренції, переслідуючи основну мету – максимізація прибутків, змушені відстежувати та приймати участі в галузі розробки інформаційних технологій. У ТНК існують дві стратегії поведінки в глобальному інформаційному просторі (ГІП): Перша – активна робота по створенню безпечного ГІП, розробка політичних, організаційних та технологічних заходів його захисту. Друга стратегія – активна участь ТНК в інформаційному протиборстві та інформаційній експансії, що дозволяє отримати переваги для ведення бізнесу в глобальному масштабі. ТНК як суб'єкти інформаційного простору конкурують в ГІП навіть з державами.

Військова сфера діяльності ТНК. Суверенітет держави в істотній мірі залежить від його можливостей у власному військовому захисті. Виходячи з цього, галузь, що виробляє зброю, відноситься до стратегічно важливих для



національних держав. На сьогоднішній день, забезпечити достатній якісний і технічний рівень озброєнь можуть тільки ТНК. У військовій сфері діяльності транснаціональних корпорацій найвищий рівень прибутків. Для порівняння – прибутки в військовій галузі складають приблизно 30-40%, тоді як в інших галузях виробництва – 8-12%. Військово-промислові ТНК виробляють та реалізують майже всі види озброєння: від радарів до міжконтинентальних ракет. А продають таку техніку більш ніж у 100 країнах [145].

Питання закупівлі у них озброєнь – не тільки економічне але політичне. Справа в тому, що більшість країн світу здійснюють закупівлі озброєння на світовому ринку, не маючи власних ТНК в даному секторі. При закупівлях озброєння до уваги береться технічний рівень озброєнь ймовірного противника. Далі оцінюються фінансові можливості держави. Нарешті, виявляються можливі політичні перешкоди щодо закупок озброєнь у певних ТНК. Після подібного аналізу, як правило, в розгляді залишається одна чи дві ТНК, здатних поставити зброю даної якості і на запропонованих умовах. При настільки невисокому конкурсі, у ТНК практично завжди є можливості для тиску на замовника. Найбільш впевнено себе почувають ті ТНК, які постачають найбільш технічно досконалу зброю. Їх тактика зводиться до політичного тиску на замовників з метою збільшення прибутків. Це виражається в наступному. В потенційно напруженому регіоні, де розташовуються декілька конкуруючих країн, певний вид озброєнь з унікальними характеристиками буде продаватися не всім державам, а тільки обраним. При відсутності тиску з боку власної держави, що буває не так вже й часто, ТНК вибере ті країни, які підуть на виконання запропонованих компанією умов. Як приклад такої ситуації можна описати конфлікт Греції та Туреччини, пов'язаний з постачанням російських комплексів ППО С-300 ПМУ на Кіпр. Дві країни НАТО опинилися на межі озброєного протистояння через те, що не мали можливості закупівель комплексів Патріот американського виробництва (це – єдиний у світі аналог С-300). Американські комплекси виробляє Lockheed Martin, яку, можливо,

використовували в політичних цілях влада США для недопущення нарощування протистояння всередині альянсу, шляхом заборони на реалізацію систем в регіоні [165].

З іншої точки зору, ТНК володіють не тільки і не стільки зовнішньополітичним, скільки внутрішньополітичним вагою. Це викликано, по-перше, тим, що можливість торгівлі зброєю на світовому ринку – сильний козир зовнішньої політики держави, що змушує владу рахуватися з думкою ТНК з багатьох політичних питань, адже оборонні підприємства знаходяться у приватній власності. Обмеження на їх діяльність не можуть переходити певних меж, а значить, при потенційному конфлікті з державою ТНК може закрити свої виробничі і дослідницькі потужності в країні або навіть самоліквідуватися. При цьому втрати держави були б величезними.

Економічна сфера діяльності ТНК. На економічну діяльність транснаціональних корпорацій припадає понад 50% світового виробництва, більше 75% світової торгівлі та міжнародної міграції капіталу, більше 80% міжнародного обміну технологіями. В останні роки транснаціональні корпорації стали невід'ємною частиною економіки більшості країн. Вони є тією силою, що посилює розвиток національних економік та підвищення їх ефективності. Транснаціональні корпорації контролюють 85% світового експорту та 90% прямих іноземних інвестицій [87].

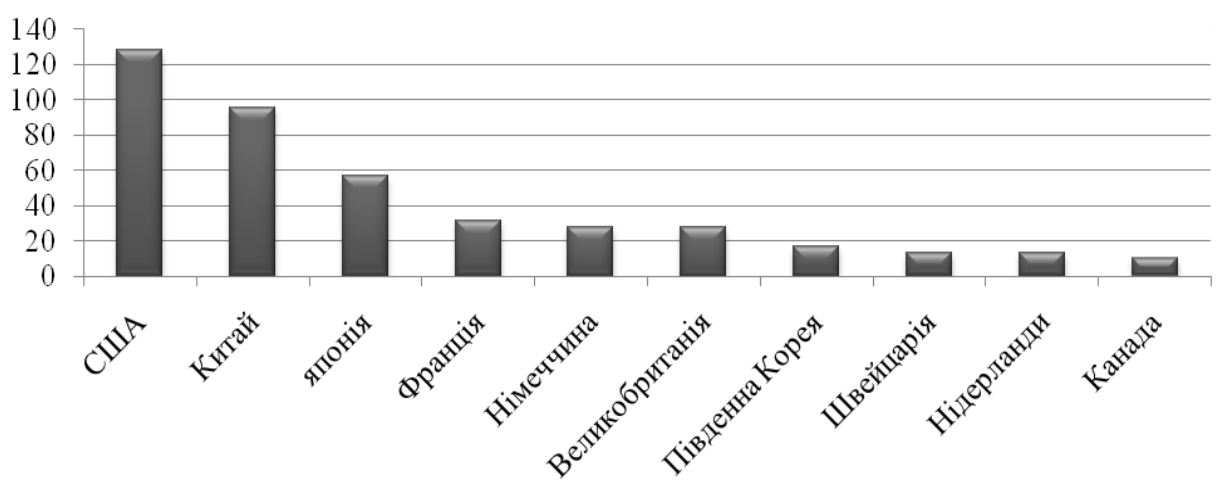


Рис.1.5. Десять кращих країн з найбільшими ТНК [1]

Протягом декількох десятиків років лідером серед країн базування з найбільшими ТНК є США (рис.1.5). Відповідно до рейтингу Global 500 у 2014 році в США зареєстровано 128 материнських компаній, що входять до п'ятисот найбільших транснаціональних компаній у світі, 95 – у Китаї, 57 – у Японії, 31 – у Франції, по 28 – у Німеччині и Великобританії, 17 – у Південній Кореї, по 13 – у Нідерландах та Канаді.

ТНК функціонують не в усіх галузях (табл. 1.6). Найбільша група ТНК зосереджена в банківсько-фінансовому секторі. В неї входять в основному корпорації США та Китаю. Друга найбільш численна група ТНК присутня в сфері видобутку та переробки нафти і газу, де лідируючі позиції також належать ТНК США і Китаю. Третя група ТНК зосереджена в сфері фармацевтичного виробництва та біотехнології. В ній представлені корпорації з Франції та Швейцарії.

Таблиця 1.6

Розподіл найбільших ТНК по виробничій спеціалізації і країнам в 2014 році

Сфера діяльності	Кількість ТНК	Країни-засновники
Видобуток нафти і газу	43	США, Китай, Росія
Банківсько-фінансова	71	США, Китай, Австралія
Виробництво харчової продукції	9	Швейцарія, США, Великобританія
Високотехнологічне виробництво	16	США, Японія, Тайвань
Виробництво автомобілів, запчастин	17	Японія, Германия, США
Фармацевтичне виробництво та біотехнології	22	Швейцарія, Франція
Сфера роздрібної торгівлі	17	США, Іспанія, Мексика

Примітка: складено автором за даними Financial Times Global 500 за 2014 р [1]

Міжнародна практика і дослідження, вказують на те, що тенденції «галузевого розподілу ТНК» знаходяться під дією зрушень в організації

системи світової економіки. Емпірично можна зробити припущення про те, що ТНК, що пов'язані з реальним сектором, будуть більш стійкими під дією впливу різних негативних факторів. Основними одержувачами надвисокої виручки є транснаціональні компанії, які належать чотирьом галузям економіки. Так, п'ять транснаціональних корпорацій з 10 за найбільшою отриманою виручкою за 2014 зайняті в сфері видобутку та переробки нафти, дві компанії відносяться до автомобілебудівної галузі, ще дві займається роздрібною та оптовою торгівлею і одна компанія – це лідер в електроенергетичній галузі (табл. 1.7).

Таблиця 1.7

Рейтинг транснаціональних компаній за отриманою виручкою  
за 2014 фінансовий рік

Місце у рейтингу	Компанія	Країна походження	Сфера економічної діяльності	Виручка, млрд дол. США
1	Walmart	США	Роздрібна торгівля	476,3
2	Royal Dutch Shell	Нідерланди Великобританія	Нафтовидобувна, нафтопереробна галузь	459,6
3	Sinopec	Китай	Нафтовидобувна, нафтопереробна галузь	457,2
4	China National Petroleum Corporation	Китай	Нафтовидобувна, нафтопереробна галузь	432,0
5	ExxonMobil	США	Нафтовидобувна, нафтопереробна галузь	407,7
6	BP	Великобританія	Нафтовидобувна, нафтопереробна галузь	396,2
7	State Grid Corporation of China	Китай	Електроенергетика	333,4
8	Volkswagen	Німеччина	Автомобілебудування	261,5
9	Toyota	Японія	Автомобілебудування	256,5
10	Glencore International AG	Швейцарія	Оптова торгівля	232,7

Примітка: складено автором за даними Financial Times Global 500 за 2014 р [1]

Але найвищий прибуток отримують корпорації, які належать фінансовому сектору економіки (5 ТНК з 10 в рейтингу найбільш прибуткових корпорацій у світі), секторам, пов'язаним з виробництвом і реалізацією електроніки та інформаційних технологій (2 корпорації з 10) і видобутком і переробкою нафти і газу (2 корпорації з 10) (табл.1.8). Найбільший прибуток отримала транснаціональна корпорація «Vodafone Group», що надає послуги мобільного та стільникового зв'язку.

Таблиця 1.8

## Рейтинг найбільш прибуткових корпорацій в світі

Місце у рейтингу	Компанія	Країна походження	Сфера економічної діяльності	Прибуток, млрд. дол. США
1	Vodafone Group	Великобританія	Послуги мобільного зв'язку	94.1
2	Fannie Mae	США	Фінансування іпотечних позик	84.0
3	Freddie Mac	США	Фінансування іпотечних позик	48.7
4	Industrial and Commercial Bank of China	Китай	Банковські послуги	42.7
5	Apple	США	Електроніка, інформаційні технології	37.0
6	Gazprom	Росія	Нафтогазовидобування	35.8
7	China Construction Bank	Китай	Банковські послуги	34.9
8	ExxonMobil	США	Нафтовидобувна, нафтопереробна галузь	32.6
9	Samsung Electronics	Південна Корея	Виробництво споживчої електроніки, телекомунікації	27.2
10	Agricultural Bank of China	Китай	Банковські послуги	27.1

Примітка: складено автором за даними Financial Times Global 500 за 2014 р [1]

Також можна провести порівняння доходів транснаціональних корпорацій, які входять в сотню великих ТНК світу (ТОП 100 за 2013) і ВВП деяких країн (табл.1.9) [1]. Найвищі доходи були у трьох відомих ТНК: Wal-Mart Stores – 469,2 млрд дол, Royal Dutch Shell – 467,2 млрд дол и Exxon Mobil – 420,7 млрд дол. Це набагато більше ніж ВВП багатьох країн світу.

Таблиця 1.9

Валовий дохід найбільших транснаціональних корпорацій світу та ВВП деяких країнах (2013 р.)

ТНК/Країна	Доходи / ВВП (млрд дол.)	ТНК/Країна	Доходи / ВВП (млрд дол.)
Wal-Mart Stores	469,2	IBM	104,5
Royal Dutch Shell	467,2	BASF	103,9
Exxon Mobil	420,7	Nestlé	100,6
Австрія	415,3	Марокко	104,8
ОАЕ	396,2	Agricultural Bank of China	103,0
Казахстан	224,8	Bank of America Corp.	100,1
Chevron	222,0	Бангладеш	100,0
Україна	175,5	Словакія	96,9
В'єтнам	170,0	Citigroup	90,7
Apple	164,7	Procter & Gamble	83,3
General Electric	147,4	Азербайджан	76,0
Ford Motor	134,3	Microsoft	72,9
Угорщина	130,5	Білорусія	69,2
AT&T	127,4	Mitsubishi UFJ Financial	59
Ангола	124,0	Хорватія	58,7
Lukoil	116,3	Болгарія	53,6

Примітка: складено автором за даними Financial Times Global 500 за 2014 р [1]

Так, ВВП Австрії склав 415,3 млрд дол, а ОАЕ – 396,2 млрд дол. Доходи корпорації Chevron перевищують ВВП таких країн як Україна та В'єтнам. А валова виручка ТНК General Electric перевищує ВВП Болгарії та Білорусі разом узятих (табл. 1.9).

Крім цього, 60% транснаціональних компаній належать до сфери виробництва товарів, а саме вони зайняті, автомобілебудуванні, хімічній і фармацевтичній промисловостях, електроніці. Ще 37% надають послуги, зокрема у банківській та фінансовій галузях і 3% зайняті у видобувній промисловості і сільському господарстві. Кількість зайнятих на підприємствах корпорацій по всьому світу в останні роки досягла 77 млн осіб, що перевищує вдвічі працездатне населення Німеччини. Загальний обсяг продажів 200 провідних ТНК перевищує сукупний ВВП 187 країн світу, що складає більше 30% світового ВВП при кількості зайнятих менше однієї третини світового населення [67].

### 1.3. Державне регулювання ТНК за транскордонним підходом

Транснаціональні корпорації стали основною ланкою глобалізаційних процесів та займають одно з головних місць в економіках розвинутих країн та країн, що розвиваються. Інтернаціоналізація виробництва, лібералізація зовнішньої торгівлі, виникнення транскордонних стратегічних альянсів перемістили ТНК у центр розвитку світової економіки. Так, загальний обсяг накопичених прямих іноземних інвестицій перевищує 4 трлн дол, а обсяг продаж ТНК становить 25% світових, причому 1/3 продукції ТНК випускається афілійованими закордонними структурами [172]. Тому, саме транснаціональні корпорації сьогодні фактично вирішують ключові питання нового економічного і територіального переділу світу, формуючи найбільшу групу іноземних інвесторів і носіїв нових технологій у виробничій та

невиробничій сферах. Тому, необхідно розглянути вплив транснаціональних корпорацій на країни, де базуються материнські головні підприємства та на приймаючі країни, де розміщуються філії ТНК.

Вплив ТНК на економіку приймаючих країн дуже багатосторонній, та не завжди буває позитивним (табл. 1.10). Це пов'язано з асиметрією інтересів при максимізації вигоди двох суб'єктів – ТНК та влади приймаючої країни. Часто корпорації використовують свою економічну силу і тиснуть на місцеві органи влади з метою отримання пільг або зменшення податкових платежів. З іншого боку, влада приймаючою країни може застосовувати обмеження або заборону на діяльність транснаціональних корпорацій, а також провести націоналізацію й експропріацію власності підприємства.

Але все ж таки в більшості випадків, особливо при наявності цільової програми розвитку відносин з транснаціональними корпораціями, приймаюча країна виграє від присутності в її економіці ТНК. Залучення іноземного інвестицій за допомогою транснаціональної корпорації впливає на зниження безробіття в країні. З організацією виробництва в країні тих товарів, що раніше ввозилися, відпадає необхідність в їх імпорті, що приведе до зміцнення зовнішньоторговельних позицій країни і підвищенню її конкурентоспроможності в системі світового господарства.

Позитивні ефекти від присутності ТНК в економіці приймаючої країни в першу чергу обумовлені припливом прямих іноземних інвестицій. Розширення ввозу іноземного капіталу значною мірою сприяє модернізації національної промисловості, інтенсифікації експорту, тобто збільшення в ньому частки високотехнологічних продуктів обробної промисловості, і підвищенню конкурентоспроможності цілих галузей національної промисловості.

Позитивний вплив ТНК на економіку приймаючих країн не обмежується тільки кількісними показниками притоку ПІІ в країну. Важливою є і якісна складова. ТНК приносять в країну передові рішення в галузі менеджменту та маркетингу, сприяють впровадженню новітніх



Таблиця 1.10

## Вплив ТНК на економіку приймаючої країни

Ефект	Приймаюча країна
Позитивний	<ul style="list-style-type: none"> <li>- отримання додаткових ресурсів (капітал, модернізація промисловості, управлінський досвід, кваліфікована праця);</li> <li>- прискорений розвиток підприємницького сектору;</li> <li>- зменшення безробіття;</li> <li>- міжнародні стандарти підготовки кваліфікованих кадрів;</li> <li>- зміцнення зовнішньоторговельних позицій країни (інтенсифікація експорту, зменшення імпорту);</li> <li>- збільшення обсягу ВВП, прискорення економічного зростання;</li> <li>- збільшення податкових надходжень;</li> <li>- поліпшення податкового режиму та дебіюрократизація економіки</li> </ul>
Негативний	<ul style="list-style-type: none"> <li>- маніпуляції в ціноутворенні та використанні трансфертних цін з метою зменшення бази для оподаткування;</li> <li>- відмова від допуску представники приймаючої країни до участі в НДДКР;</li> <li>- контроль з боку материнської компанії ТНК та можливість збільшення експлуатації;</li> <li>- ТНК можуть використовувати застарілі технології виробництва продукції;</li> <li>- недотримання ТНК екологічних стандартів і проблема Greenwash.</li> </ul>

Складено автором

науково-технічних розробок шляхом трансферу технологій, інтенсифікації інноваційного процесу в приймаючій країні. Все перераховане призводить до зростання продуктивності праці та як наслідок, до росту ВВП приймаючої країни. Важливим є і вплив представників ТНК на місцеву адміністрацію. Основною метою є зменшення податкового тиску чи дебіюрократизації економічних процесів (наприклад, полегшення процедури оформлення інвестицій). Часто саме потужне лобі з боку представників ТНК є каталізатором для початку реформ в економіці, перебудови всієї бюрократичної системи, прийняття та перегляд законів та законодавчих актів, які регулюють правила гри на ринку інвестицій та оподаткування в країні.

На нашу думку, діяльність ТНК позитивно впливає на економічний розвиток приймаючої країни, проте існує багато проблем, що суперечать інтересам приймаючих країн. До таких проблем належать:

- Внутрішньокорпоративна торгівля і маніпуляції в ціноутворенні. Зростання торговельних взаємин між філіями однієї корпорації привів до появи так званої «внутрішньокорпоративної» торгівлі. У торгівлі природними ресурсами така особливість була характерна для ТНК ще з 1914 р., але у сфері торгівлі проміжними продуктами та у сфері надання послуг такий феномен став відомий тільки в останні десятиліття. До 1960 р. одна третина всього світового товарообігу припадала на внутрішньокорпоративну торгівлю, цей показник залишається таким і в наші дні [66], але абсолютні показники значно зросли з того часу. На жаль, оцінити фактичні обсяги внутрішньокорпоративної торгівлі надзвичайно складно, оскільки ця інформація є закритою. Покажемо, тим не менш, є наступний приклад: за підрахунками американських учених, в 1998 р. 73% всіх міжнародних виплат за використання технологій зроблені на основі внутрішньокорпоративної торгівлі. ТНК використовують так званий механізм «перенесення цін». Це широко поширений інструмент, що діє таким чином: ТНК, що займається імпортом товару в дану країну, закуповує цей товар через компанію в безподаткової зоні (наприклад, через компанію, зареєстровану на Багамських островах), а потім вже за високою ціною продає товар своїй філії в приймаючій країні. Такий нескладний трюк дозволяє знизити податок на прибуток, який ТНК виплачує приймаючій країні. Використовуючи свої можливості, ТНК може регулювати ціни своїх філій, що дає змогу уникати оподаткування прибутків при переміщенні своїх капіталів. Країни, законодавство яких не може контролювати такі процеси транснаціональних корпорацій, змушені знижувати податки для залучення інвестицій або з метою добитися того, щоб корпорація залишалася на ринку країни. Як слідство, державний бюджет не доотримує частину можливого доходу [160]. Наприклад, якщо у основної компанії є прибуткова дочірня компанія в певній країні, в яку основна компанія не хоче реінвестувати свій прибуток, то компанія підвищує ціни на товари, імпортовані в цю країну.

- Недотримання ТНК екологічних стандартів і проблема Greenwash. Транснаціональні корпорації контролюють 50% нафтопереробної, газової, вугільної промисловості. Крім того, ТНК є практично єдиним виробником хлористих фторуглеродів та інших хімічних речовин, що викликають руйнування озонового шару [66]. Якщо говорити про ринок пестицидів, то дев'яносто відсотків його контролюють двадцять транснаціональних корпорацій. Так, у вісімдесятих роках експорт двадцяти п'яти відсотків цих хімікатів належав американським корпораціям, але в США вони біли заборонені для використання. Крупними ТНК належить й виробництво генетично модифікованої продукції, яка до сьогоднішнього дня невідомо як впливає на організм людини [160].

Поняття Greenwash має значення як «зелене відмивання». Це інформація, яка створює екологічний імідж для транснаціональних корпорацій. Часто така інформація має надуманий характер. Це й можливі рекламні акції ТНК, проведення екологічних конференцій тощо [160]. Ця дія транснаціональних корпорацій націлена на те, щоб створити видимість в очах суспільства про боротьбу за дотримання екологічних стандартів.

Очевидно, що ринок не може контролювати екологічну проблему, а погоня за прибутком часто змушує ТНК відхилятися від екологічних стандартів. Тому не тільки держава контролює виконання законодавства щодо охорони навколишнього середовища, але і суспільство повинно реагувати на такі дії ТНК. При всій суперечливості та багатосторонності впливу ТНК на економіки приймаючих країн, в кінцевому підсумку ефект звичайно виявляється позитивним і присутність в економіці країни транснаціональних корпорацій позитивно впливає на її макроекономічні показники.

На сьогоднішній день деякі найбільші ТНК значно сильніше в економічному плані, ніж багато держав світу. Незважаючи на те, що фактичний контроль над корпорацією зазвичай зберігається за країною базування, відносини ТНК і материнських країн досить складні і

неоднозначні. Це пов'язано з тим, що дії ТНК, спрямовані на максимізацію власних прибутків, далеко не завжди співпадають з стратегічними інтересами материнської країни, пріоритетами її зовнішньої і внутрішньої політики. Найяскравіший тому приклад – численні антимонопольні розгляди, що проходять зараз по всьому світу. Монополіст на ринку надання послуг зв'язку компанія AT&T, в якій у середині ХХ ст. працювало близько 1 млн осіб і сумарні активи якої досягали 150 млрд дол, була розукрупнена за рішенням уряду США в рамках антимонопольного закону. З її складу було виділено близько десятка регіональних телефонних компаній, компаній телекомунікації та інше. Однак і після цього AT&T залишилася однією з найбільших компаній зв'язку в США і в світі, хоча і втратила колишню міць і монопольне становище на ринку [42]. Однак у багатьох випадках інтереси материнських країн і ТНК збігаються, тому країни приймають цілі комплекси заходів для заохочення розвитку вже існуючих ТНК і створення нових. Розглянемо переваги, що дають ТНК для материнської країни (табл. 1.11).

По-перше транснаціональні корпорації дозволяють країні базування здійснювати доступ і набувати певний контроль над природними ресурсами приймаючих країн. Доступ до природних ресурсів різних країн світу дозволяє країні базування гарантовано забезпечувати національні підприємства сировиною. Так, завдяки іноземним інвестиціям, що американські компанії направляють у інші країни світу, США отримують фосфати, мідь, олово, 75% марганцевої та залізної руди; Японія – 40% бокситів, 50% нікелю, 60% мідної руди [160].

Але важливо зауважити, що постачання сировини іноземними філіями транснаціональних корпорацій здійснюються за трансфертними цінами, рівень яких нижче світових. Багато в чому саме завдяки контролю американських компаній над нафтовими родовищами Персидської затоки (з семи компаній, що контролювали видобуток нафти в Перській затоці в 1950-60гг., п'ять були американськими: Exxon, Mobil, Chevron, Texaco і Gulf) і відповідно дешевизни нафти, США вдалося вирватися вперед у своєму

розвитку в перші десятиліття після другої світової війни. Пізніше цей фактор розвитку втратив своє значення, оскільки була створена організація країн-експортерів нафти (ОПЕК).

По-друге, транснаціональні корпорації дуже часто використовують дешеві технології в країнах, що розвиваються. Але при цьому такі технології є екологічно небезпечні. Для країни базування це здешевлює вартість цих ресурсів, що позитивно впливає на економічний розвиток [46].

Таблиця 1.11

## Вплив ТНК на економіку країну базування

Ефект	Країна базування ТНК
Позитивний	<ul style="list-style-type: none"> <li>- зарубіжні інвестиції приносять більший економічний ефект, ніж аналогічні внутрішні;</li> <li>- доступ та певний контроль над природними ресурсами приймаючих країн;</li> <li>- при освоєнні зарубіжних джерел сировини враховуються розбіжності в екологічних нормах і стандартах між країнами;</li> <li>- іноземні інвестиції дають змогу стимулювати попит на продукцію країни базування ТНК;</li> <li>- зменшення витрат на освіту фахівців за рахунок їх залучення з приймаючих країн;</li> <li>- доступ до інформаційних ресурсів інших країн;</li> <li>- підвищення ефективності національного експорту;</li> <li>- зміцнення платіжного балансу країни;</li> <li>- політичний вплив в світі</li> </ul>
Негативний	<ul style="list-style-type: none"> <li>- можливий політичний тиск ТНК на уряд;</li> <li>- «експорт робочих місць» що збільшує безробіття;</li> <li>- зменшення податкових надходжень до бюджету за рахунок використання ТНК трансфертних цін або перенесення діяльності до інших країн;</li> <li>- державне регулювання іноземних інвестицій;</li> <li>- ризик конфіскації інвестицій.</li> </ul>

Складено автором

По-третє, іноземні інвестиції в економіку іншої країни збільшує попит на товари та послуги, що виготовляються в країні базування ТНК. На це впливають поява нових ринків в зарубіжних країнах та експорт продукції ТНК, що спрямовується у зарубіжні філії (приблизно така частка складає приблизно 1/3 експорту Канади, Німеччини, Франції, Швеції, 1/2 експорту США) [160]. Таким чином, для материнської країни відкривається доступ до нових ринків, перш для неї недоступним [166].

По-четверте, ТНК, використовуючи свою трансмобільність, переносить трудомісткі операції в країни з більш дешевою робочою силою, а у своїй країні, більш розвинутій економічно, проводить підготовку висококваліфікованих кадрів. Найважливіше значення має і перетік кваліфікованих кадрів, що здійснюється в рамках ТНК, так як в цьому випадку країна базування, в яку залучаються фахівці з приймаючих країн, не несе багатотисячних витрат на освіту фахівців, а отримує їх вже готовими. Крім того, прилучення до міжнародних стандартів ведення бізнесу підвищує рівень підготовки національних кадрів. За словами Лестера Терлоу [4], «у XXI столітті освіта та кваліфікація робочої сили стануть домінуючим знаряддям міжнародної конкуренції». Ми згодні з цим твердженням, тому що, сьогодні суспільство розвивається дуже стрімко та динамічно і інформація (знання) стає стратегічним ресурсом. За рахунок доступу до інформаційних ресурсів інших країн ТНК дозволяють країні базування здобувати нові знання та технології, а так само продовжувати термін життя і підвищувати віддачу від власних інноваційних технологій. Найважливішим фактором придбання та створення нових знань за кордоном є інтернаціоналізація інноваційної діяльності ТНК, а також придбання результатів інноваційної діяльності (РІД), яке може здійснюватися в таких формах:

- 1) Ліцензування;
- 2) Прямі іноземні інвестиції;
- 3) Спільні підприємства;
- 4) Злиття та поглинання [160].

Ліцензійна угода – це юридичний договір на передачу певних прав на деякий час і за певну винагороду [41]. На сьогодні ліцензування є найменш привабливою формою придбання нових технологій на світових ринках. До недоліків такої форми відносять:

- придбання тільки одного технологічного рішення;
- обмеженість використання, переданих по ліцензії РІД;

- постійний контроль за комерційною та виробничою діяльністю ліцензіата з боку ліцензіара;
- шахрайство при переговорах про ліцензування з метою переконати передбачуваного покупця в цінності ліцензії;
- ускладнення активних користувачьких інновацій, оскільки внесення змін продукту вимагає обов'язкового узгодження з власником ліцензії [160].

Таким чином, ліцензування може використовуватися в таких випадках, де може бути забезпечений ефективний патентний захист (наприклад, у фармацевтиці, в галузі промислових органічних хімікатів, пластикових матеріалів, синтетичних волокон).

Іншим каналом доступу до інформаційних ресурсів приймаючих країн є прямі іноземні інвестиції в конкретний інноваційний проект. У цьому випадку інвестує ТНК і, як наслідок, країна базування отримує або частину виняткових прав на створювані в ході проекту об'єкти інтелектуальної власності (ОІВ), або певну частку від продажів продукції, виробленої згодом за отриманою технології. Така форма надає інвестору значний контроль над процесом створення нової технології і його результатом при невеликій небезпеки витоку технічної або комерційної інформації.

Створення спільних (СП) підприємств є ще одним способом експансії капіталу за кордоном. Спільне підприємство – це міжнародна компанія, що створюється двома або кількома національними підприємствами з метою найбільш повного використання потенціалу кожної зі сторін для максимізації корисного економічного ефекту їх діяльності [112]. Використання спільних підприємств дозволяє ТНК розділити з партнером ризик капіталовкладень, отримати доступ до місцевих ринків збуту, скоротити час пускового періоду, збільшити розмір накопичення капіталу. Подібна співпраця може забезпечити національним ТНК більш швидкий і менш дорогий доступ до необхідних інноваційних технологій в інших країнах. Такі форми співпраці особливо поширені в молодих галузях: біотехнології, генної інженерії та

робототехніки. Транснаціональні компанії, що беруть участь в утворенні спільного підприємства, керуються в основному стратегічними цілями: проникнути в ту чи іншу галузь виробництва; захопити нові ринки, прагнучи в майбутньому підпорядкувати освічені СП повному контролю [33].

Для продовження життя і підвищення рівні віддачі від національних технологій ТНК використовують трансферт технології. Найважливішим елементом такої політики є використання обмеження на передачу технологій. Існує безліч видів такої практики, однак до найбільш дієвим слід віднести наступні: обмеження використання технології після закінчення терміну дії патенту; умови, які зобов'язують покупця технології передавати продавцю права на удосконалення предмета ліцензії; умови, щодо встановлення цін на товари, що виготовляються при використанні проданої технології; обмеження експорту вироблених за проданої технології виробів; обмеження обсягів виробництва та областей використання ліцензованого виробу. Таким чином, країна базування витягує максимальну вигоду з використання виробленої в ній інноваційної технології, мінімізує свої ризики і максимізує прибуток, що дуже сприятливо позначається на її конкурентоспроможності. Очевидно, що материнська країна, зважаючи збереження певного контролю над діяльністю ТНК, що базуються в її економіці, вживає заходів, спрямованих на максимізацію позитивного ефекту від діяльності інтернаціоналізованого сектора своєї економіки. Крім різних дій по стимуляції інноваційної діяльності ТНК, заохоченню трансферту технологій та залучення висококваліфікованої робочої сили, материнська країна приймає ряд заходів щодо стимулювання і напряму потоків ПП, здійснюваних ТНК, у своїх інтересах. У класифікації ООН [14], пакет таких заходів, що вживаються країною базування, отримав назву Заходи країни базування (Home Country Measures). За визначенням ООН [14], заходи країни базування (МСБ) – це комплекс рішень, що приймається країнами, в яких базуються експортери ПП, щодо стимулювання і напряму потоків закордонних інвестицій. Для розробки і застосування комплексу таких



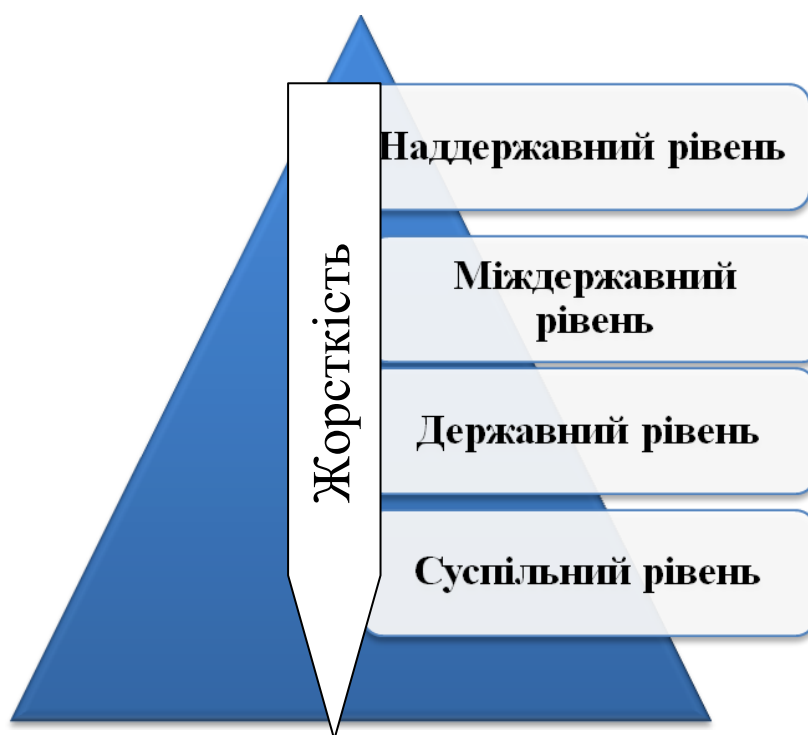
заходів уряд країни базування ТНК, що експортують ПП, може залучати як уряди приймаючих країн, так і сторонні комерційні структури. Застосування комплексу МСБ дозволяє уряду материнської країни вирішити наступні проблеми: інтенсифікувати взаємовигідне співробітництво з країнами-одержувачами інвестицій; забезпечити безперебійне постачання країни сировиною, кваліфікованою робочою силою та інноваційними технологіями; дозволити національним корпораціям ефективніше використовувати свої конкурентні переваги для досягнення конкурентоспроможності на міжнародному рівні; подолати (шляхом укладання спеціальних угод з урядом країни-реципієнта) бар'єри для входу національних ТНК на ринок приймаючої країни; підвищити ефективність національного експорту; інтенсифікувати регіональну кооперацію в рамках країни базування і стимулювати подальший розвиток інвестування за рубіж.

Позитивний вплив на економіку країни базування ТНК значний. Частина отриманих прибутків з філій, як правило, вони переводять на батьківщину, роблячи позитивний внесок у зміцнення платіжного балансу своєї країни і в її економічне зростання. Крім того, у разі вдалих закордонних операцій економічна міць і діловий імідж ТНК дає дорогу іншим компаніям зі своєї країни. В цілому успішна інвестиційна діяльність ТНК за кордоном не тільки додає країні їх базування економічну вагу, але і приносить політичні дивіденди, посилюючи її політичний вплив у світі.

Незважаючи на очевидні конкурентні переваги та високий рівень економічної ефективності, ТНК розглядаються як економічні суб'єкти, що здатні створювати економічні проблеми в країні базування. Вони можуть відчувати на собі політичний тиск своїх компаній, оскільки в свою чергу на материнські компанії «тиснуть» їх власні закордонні філії. Мета полягає в лобюванні в державних органах своїх інтересів щодо країн, в яких або розміщуються самі філії ТНК, або вони пов'язані з цими країнами діловими відносинами. ТНК беруть участь у формуванні різних зовнішньополітичних підходів до окремих держав. У соціальному аспекті розширення діяльності

ТНК за кордоном на шкоду зростанню виробництва на території своєї країни може викликати невдоволення і навіть різку критику з боку окремих політичних партій, профспілок, груп підприємців та населення. Крім цього, прямі іноземні інвестиції, що здійснюють ТНК за кордоном, призводять до «експорту робочих місць». Дійсно, країни базування ТНК не мають порівняльних переваг за товарами, у виробництві яких інтенсивно використовується некваліфікований або напівкваліфікований працю. Такі виробництва ТНК переносять в країни з низьким рівнем заробітної плати.

Але саме в таких галузях в розвинених країнах найбільш поширені профспілки, які й виступають проти іноземних інвестицій ТНК. Втрачені робочі місця частково можуть бути компенсовані за рахунок розширення зайнятості в головній компанії в країні базування. Але це не є повною компенсацією.

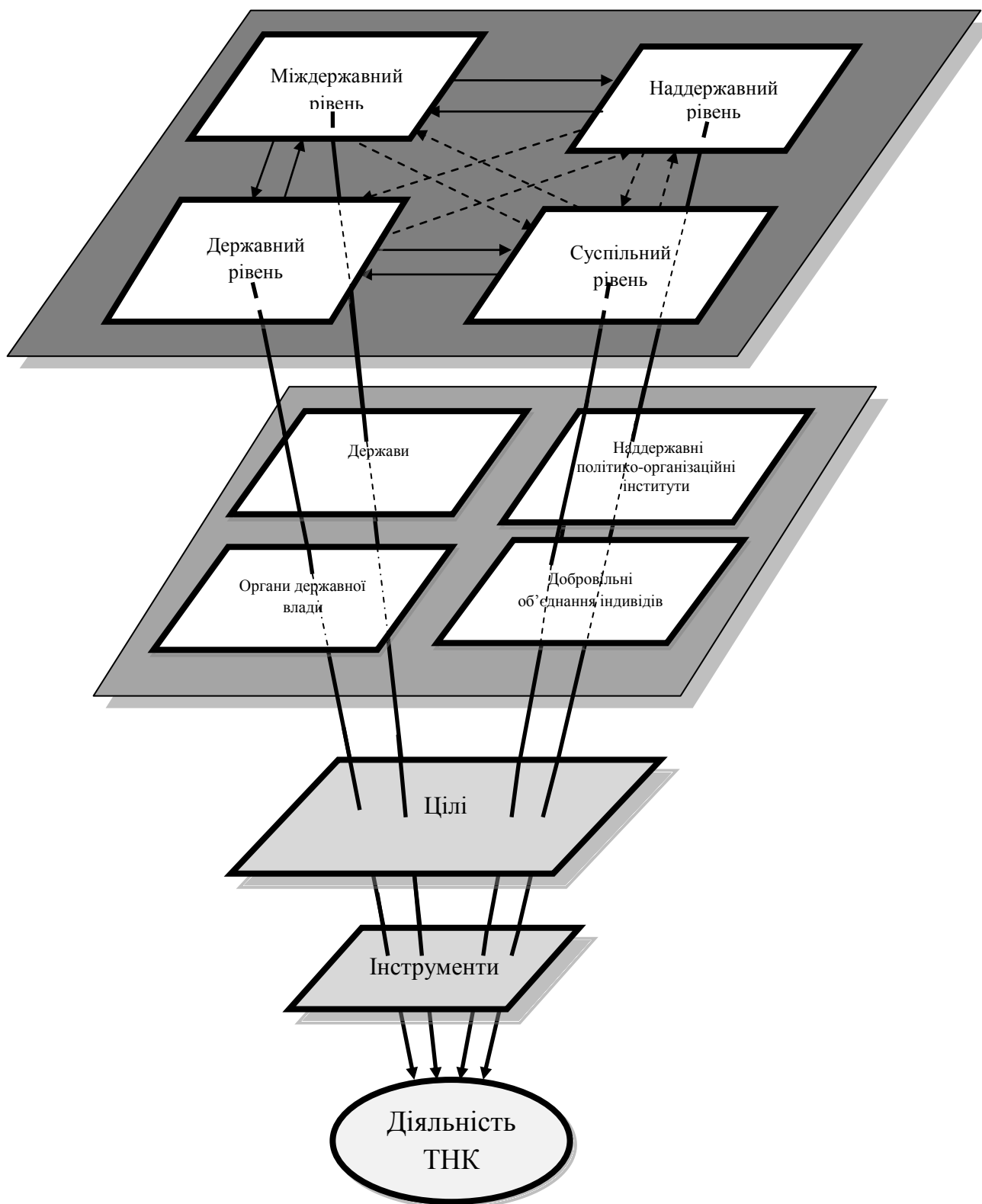


Складено автором

Рис. 1.6. Ієрархічне регулювання діяльності ТНК

Ще одним негативним фактором впливу ТНК на материнську країну є експорт передових технологій для використання в зарубіжних підрозділах.

Це може негативно позначитися на перспективах підтримання технологічного лідерства країни-інвестора.



Складено автором

Рис. 1.7. Декомпозиція блоку «Трансрівневе регулювання діяльності ТНК» в механізмі державного регулювання діяльності ТНК

Негативно впливає на економіку країни базування ТНК застосування ними практики розрахунку трансфертних цін та перенесення своєї діяльності в країни з низькими податками, що зменшує податкові надходження до бюджету країни.

На сьогодні основною проблемою для суспільства є регулювання діяльності транснаціональних корпорацій. Це пов'язано з неоднозначним впливом ТНК на світову та, в першу чергу, національну економіку. Перед органами влади різних рівнів стоїть задача створення актуальної інституційно-правової інфраструктури та законодавчої бази для інтеграції ТНК в національні соціально-економічні системи тих країн, де вони оперують і діяльність їх необхідна. Таким чином, вкрай важливим є питання розгляду регулювання діяльності транснаціональних корпорацій.

На нашу думку, рівні регулювання діяльності ТНК такі як наддержавний, міждержавний, державний, не зовсім ефективно впливають на діяльність ТНК з метою їх регулювання. Причина – суб'єкти, що належать цим рівням, намагаються прямо впливати на транснаціональні корпорації. Але ТНК, в силу своєї мобільності, легко уникають регулювання своєї діяльності. І рівні, зазначені вище, не в змозі охопити всі філії та представництва.

Ми пропонуємо ввести ще один рівень регулювання, від якого транснаціональним корпораціям важко «сховатися». Це суспільний рівень, який представлений такими суб'єктами як добровільними об'єднаннями індивідів, які можуть бути формальними і неформальними, та окремими людьми і їх родинами.

Основною метою регулювання суспільного рівня є підвищення добробуту індивідів. Наприклад, кожна людина відстоює свою громадську позицію, захищаючи свою права як суб'єкта економічних, соціальних та політичних відносин.

Найнижчий рівень регулювання діяльності ТНК у ієрархії регулювання – суспільний – більш всього впливає на органи державного управління. Саме

в цьому напрямку йде пряма взаємодія між міністерствами і відомствами та індивідами і їх групами. Інструментами суспільного регулювання є національні традиції, виховання та як наслідок – суспільна думка, суспільний інтерес. Більшість транснаціональних корпорацій вважають що суспільство вже досягло кінцевої крапки у глобалізаційних процесах, тому смаки, культури уніфіковані. ТНК, у погоні за прибутками, стандартизують свою продукцію, що дає змогу зменшувати витрати на одиницю продукції. З одного боку, транснаціональні компанії підтримують свою торговельну марку, свій імідж. А з іншого, суб'єкти суспільного рівня не можуть задовольнити свої потреби у повному обсязі.

Але суспільна думка не дозволяє в деяких випадках використовувати таку стратегію. Громада вимагає від ТНК адаптувати свої продукти, ціни, канали і стратегії просування до їх інтересів, що пов'язано з особливостями та відмінностями національної культури, купівельної спроможності, уподобання в продукції і потребах, бажаннях споживачів. Для цього на суспільному рівні є дієвий інструмент – попит на продукцію ТНК.

Тому, доцільно виділити наступні рівні регулювання діяльності транснаціональних корпорацій, які будуть утворювати певну ієрархію (рис. 1.6):

- наддержавний рівень;
- міждержавний рівень;
- державний рівень;
- суспільний рівень.

Можна стверджувати, що жорсткість регулювання діяльності ТНК між рівнями різна. Наддержавне регулювання носить рекомендаційний характер. І навпаки, регулювання діяльності суспільством та державою більш жорстке.

Але існують певні обмеження на прямий вплив цих рівнів на діяльність ТНК (Рис.1.7). Наприклад, суб'єкти державного рівня можуть регулювати діяльність тільки частини транснаціональної корпорації (материнські компанії, філії іноземних ТНК, представництва). Тоді як інша частина ТНК

остається за межами регулювання. Для розширення контролю доводиться вдаватися, наприклад, до міждержавного, формуючи відповідні міждержавні угоди.

Таким чином, регулювання в межах одного рівня доповнюється трансрівневими зв'язками. Тому в наступному розділі ми більш докладно зупинимося на трансрівневому регулюванні діяльності ТНК.

## ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1

1. Транснаціональна корпорація з одного боку є об'єктом і продуктом глобалізації, з іншого – суб'єктом глобалізації економіки, який здійснює вплив на соціально-економічний розвиток національних та світової економік.

2. Усі визначення категорії ТНК можна згрупувати за наступними критеріями: кількісним, управлінським та системним, які між собою взаємопов'язані. Враховуючи досліджені кількісні та якісні характеристики транснаціональних корпорацій та ціль дисертаційної роботи, можна дати визначення поняттю «транснаціональна корпорація». ТНК як об'єкт дослідження представляє собою об'єднання підприємств, що здійснюють комерційну діяльність у двох чи більше країнах, що дозволяє за рахунок транскордонної мобільності набувати економічної та політичної влади, яке перевершує межі владних повноважень будь-якого суб'єкта національної економіки. При цьому регулювання діяльності ТНК здійснюються на державному, міждержавному, наддержавному та суспільному рівнях, що забезпечує його транрівневість.

3. Основні критерії визначення ТНК можна розділити на кількісні (кількість країн, в яких діє компанія, мінімум частки іноземних операцій у доходах або продажах фірми, мінімальний відсоток участі у зарубіжному акціонерному капіталі) та якісні (висока інтенсивність внутрішнькорпоративної торгівлі між розташованими в різних країнах підрозділами на основі трансфертного ціноутворення, "глобальне бачення" при прийнятті управлінських рішень, розробка, передача і використання передової технології в рамках замкнутої корпоративної структури, відносна незалежність у прийнятті операційних рішень між філіями та материнською компанією, багатонаціональний склад персоналу компанії та її вищого керівництва, глобальна структура зайнятості і мобільність менеджерів,

суб'єктна структура власності представлена громадянами різних країн, націленість на масового споживача).

4. На сучасному етапі становлення ТНК головною особливістю розвитку ТНК є створення мереж виробництва і реалізації продукції або послуг глобального масштабу. Транснаціональні корпорації, переслідуючи свої приватні економічні інтереси, разом являють собою синтез як субнаціональних, так і наднаціональних інтересів, що посилюються величезним фінансовим капіталом і тяжіють до використання як державного апарату окремих країн, так і суб'єктів інтересів внутрішніх корпорацій у своїх інтересах.

5. В економічній науці існує багато різноманітних класифікацій транснаціональних корпорацій. Найбільш вдалою є класифікація за сферами діяльності, основний критерій якої – їх найбільший успіх – політична, науково-технічна, інформаційна, військова та економічна.

6. ТНК функціонують не в усіх галузях. Найбільша група ТНК зосереджена в банківсько-фінансовому секторі. Друга найбільш численна група ТНК присутня в сфері видобутку та переробки нафти і газу. Третя група ТНК зосереджена в сфері фармацевтичного виробництва та біотехнології. Дослідження, вказує на те, що тенденції «галузевого розподілу ТНК» знаходяться під дією зрушень в організації системи світової економіки.

7. Економічна політика держави щодо регулювання ТНК буде різноспрямованою, так як транснаціональні корпорації мають неоднозначний вплив на країни базування і розміщення. Вплив ТНК на економіку приймаючих країн дуже багатогранний, та не завжди позитивним. Це пов'язано з асиметрією інтересів при максимізації вигоди двох суб'єктів – ТНК та влади приймаючої країни. І навпаки, інтереси материнських країн і ТНК збігаються, тому країни приймають цілі комплекси заходів для заохочення розвитку вже існуючих ТНК і створення нових.

8. Регулювання транснаціональних корпорацій не може здійснювати одна держава. Тому необхідно до такого регулювання залучати



всю ієрархію суб'єктів які мають вплив на ТНК, а саме: наддержавний рівень, міждержавний, державний та суспільний. Але існують певні обмеження на прямий вплив цих рівнів на діяльність ТНК. Таким чином, регулювання в межах одного рівня доповнюється трансрівневими зв'язками.

## РОЗДІЛ 2

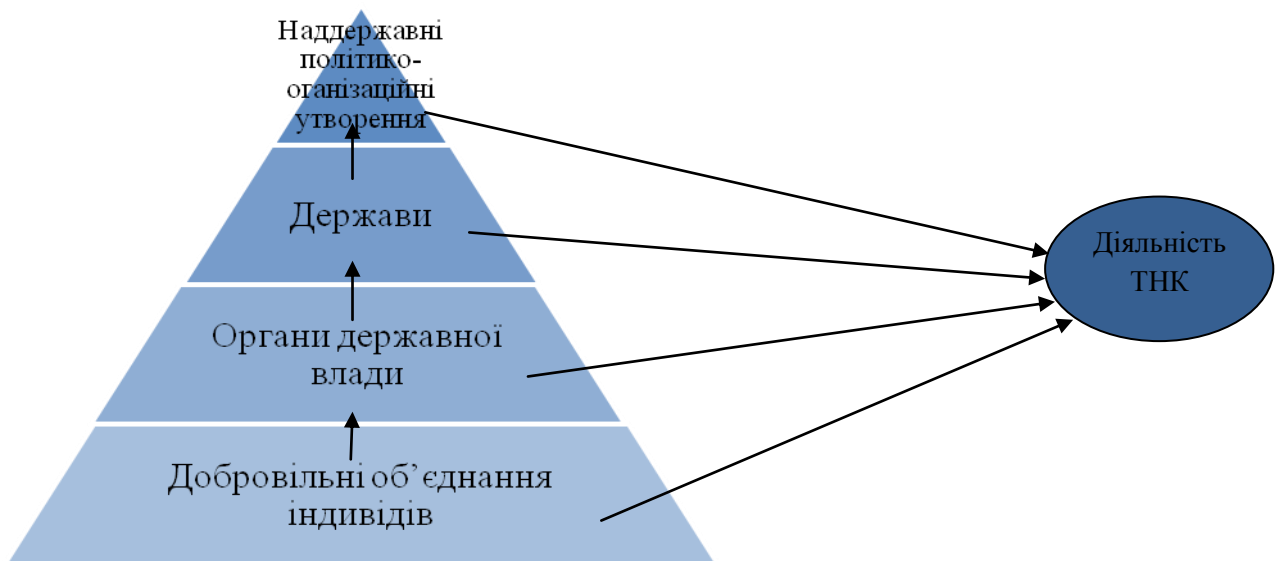
### ТРАНСРІВНЕВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК ЗА УЧАСТЮ ДЕРЖАВИ

#### 2.1. Механізм трансривневого регулювання діяльності ТНК

Як зазначалося в першому розділі, на сьогоднішній день роль ТНК в світовій економіці важко переоцінити. Як свідчать статистичні дані за 2003-2012 рр. доходи 500 найкрупніших ТНК зросли на 70% та перевищували світовий рівень ВВП в 2003 р. в 163 рази, а в 2012 р. – в 218 разів [1;107].

Діяльність ТНК спричиняє значний вплив на всі соціально-економічні світові процеси, зокрема, в аналітичних дослідженнях вчених зазначається, що за даними рейтингу The New American Fortune – 500 із 100 найбільших економік в світі лише 48 є державами, рештою є ТНК, на долю яких припадає більше 65% світової торгівлі. За цими ж даними найкрупніші ТНК забезпечили близько 10 млн робочих місць, а з урахуванням суміжних галузей – близько 150 млн, а на самих підприємствах ТНК працює близько 73 млн чол. Окрема роль належить ТНК в контексті інноваційного розвитку, адже вони контролюють приблизно 80% ноу-хау та технологічних нововведень [65]. Проте слід відзначити соціальний, економічний, політичний та екологічний вплив ТНК, який не рідко є негативним. Зараз гостро стоїть питання про розвиток регулювання транснаціонального бізнесу. В першу чергу це пов'язано з міццю транснаціональних корпорацій, а друге - це необхідність створення адекватної інституційно-правової інфраструктури для інтеграції ТНК в національні соціально-економічні системи тих країн, де вони оперують. З огляду на це вкрай важливим є питання розгляду аспектів регулювання їх діяльності.

Як вже зазначалося у попередньому розділі дисертаційної роботи, можна виділити чотири рівні регулювання транснаціональних корпорацій: наддержавне, міждержавне, внутрішньодержавне та суспільне (Рис. 2.1).



Розроблено автором

Рис.2.1. Ієрархія суб'єктів регулювання діяльності ТНК

На кожному рівні є суб'єкти регулювання діяльності транснаціональних корпорацій, які переслідують свою цілі (Рис. 2.1). Так, на наддержавному рівні функції регулювання здійснюють наддержавні політико-організаційні утворення. До них відносять ООН, МФВ, група Світового банку, НАФТА, СОТ та інші. Основною ціллю їх регулювання з точки зору об'єкта дослідження є організація розвитку світової економіки. Наприклад, регулювання конкуренції, захист вільної торгівлі та інвестицій тощо. Для такого нагляду за світовою економікою, наддержавні інститути формують кодекси корпоративної поведінки, на їх рівні укладаються багатосторонні договори.

Другий рівень – міждержавне регулювання діяльності ТНК. Суб'єктами є держави. Кожна держава ставить одну найважливішу ціль – покращення позицій у світовій економіці. До неї можна віднести і підвищення конкурентоспроможності країни, і отримання нових технологій, розширення ринків збуту продукції, доступ до ресурсів інших країн. Але одним з багатьох методів досягнення такої мети є залучення іноземних

інвестицій. Тому основним інструментом регулювання на міждержавному рівні є двосторонні інвестиційні угоди.

До суб'єктів третього рівня регулювання діяльності ТНК, на думку автора, відносять органи державної влади, які здійснюють макроекономічне регулювання. Тому основною метою регулювання є вирішення макроекономічних проблем, а саме проблеми безробіття, інфляції, формування сукупних попиту та пропозиції, збільшення обсягу валового внутрішнього продукту тощо. Для цього органи державної влади використовують законодавчу базу, яка регулює всі економічні відносини між транснаціональними корпораціями і країнами, де вони розміщені.

Останній рівень регулювання діяльності ТНК представлений добровільними об'єднаннями індивідів, які можуть бути формальними і неформальними. На нашу думку, основною метою регулювання є підвищення добробуту індивідів. Наприклад, кожна людина відстоює свою громадську позицію, захищаючи свою права як суб'єкта економічних, соціальних та політичних відносин. В основі суспільного регулювання знаходяться традиції, виховання, сформована суспільна думка. В другому розділі дисертаційної роботи будуть розглянуті всі перераховані рівні регулювання ТНК більш докладно.

На нашу думку, можливості прямого впливу кожного рівня на діяльність транснаціональних корпорацій обмежені. Тому і виникає трансрівневе регулювання (рис. 2.2). Так, наддержавне регулювання носить рекомендаційний характер, тому наддержавні інститути змушені шукати підтримки держави, яка може впровадити методи прямого впливу на інвестиційну та господарську діяльність транснаціональної корпорації.

З іншого боку, кодекси корпоративної поведінки, яки створенні наддержавними інститутами, враховуються при складанні двосторонніх або багатосторонніх інвестиційних угод та підписанні законів та актів на державному рівні.

Чому держава йде на такі кроки – використовує рекомендації наддержавних політико-організаційних утворень? Тому що свого досвіду може не вистачати і воно вимушено прислухатися до наддержавним інститутам. В той же час важливим обмеженням регулювання є здатність ТНК "уходити" з під юрисдикції однієї або декількох держав. Існує необхідність наддержавного обмеження такої мобільності ТНК. І хоча ще такі інструменти ще не впроваджені, але ми впевнені, що їх поява неминуче вже найближчим часом.

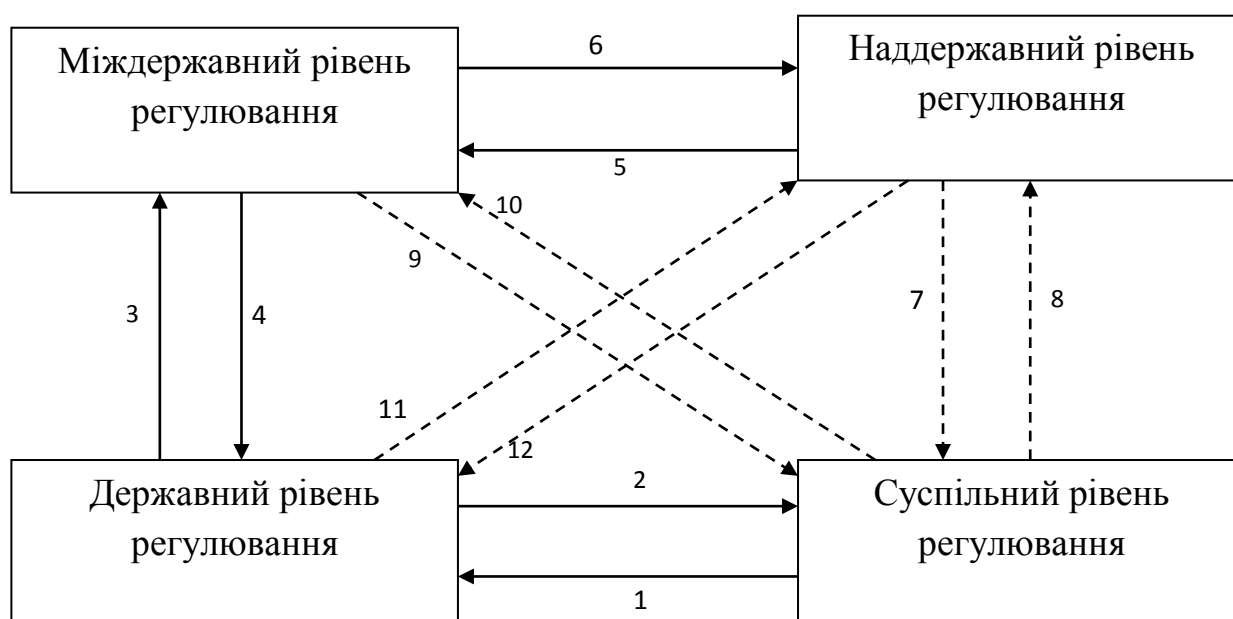
Розглянемо докладніше трансрівневе регулювання діяльності ТНК (рис.2.3). На рисунку безперервні стрілки позначають пряму взаємодію між сусідніми рівнями. Пунктирні стрілки показують трансієрархічну взаємодію, тобто взаємовплив суб'єктів в обхід ієрархії рівнів, зазвичай вони доповнюють прямий вплив на транснаціональні корпорації. Спочатку зупинимося на трансрівневому впливу на діяльність транснаціональних корпорацій, яке не порушує ієрархію рівнів.

1. Вплив суспільства на політику держави щодо регулювання діяльності ТНК. Основою такого регулювання є суспільний інтерес та суспільна думка. Добровільні об'єднання індивідів як суб'єкти суспільного регулювання (суспільні організації, фан-клуби) впливають на органи державної влади з метою спроби контролювати та направляти діяльність транснаціональних корпорацій в даній національній економіці. Такий вплив може носити як позитивний так і негативний характер. Прикладом може служити негативне відношення суспільства до куріння та як наслідок, вплив на рішення влади щодо заборони реклами продукції тютюнових транснаціональних ТНК. Органи державної влади зазвичай оперативно реагують на зміни переваг суспільства.



Рис.2.2. Концептуальна схема регулювання діяльності ТНК

2. Вплив державних органів влади на суспільний рівень. Державні органи влади, що представленні міністерствами та відомствами, які зацікавлені у вирішенні проблем, що входять до сфери їх відповідальності, можуть залучати на свою сторону суспільну думку. Наприклад, це можуть бути актуальні інтерв'ю та коментарі фахівців відповідних міністерств у засобах масової інформації, аналітика у спеціалізованих виданнях, яка потім ретранслюється на широкий загал тощо.



Складено автором

Рис. 2.3. Схема транsrівневого регулювання діяльності ТНК

3. Вплив державних органів влади на міждержавний рівень. Інтерес міністерств і відомств складається в розвитку певних галузей національної економіки та видів діяльності. Таким чином, вони намагаються формувати структуру та напрямки інвестиційної та господарської діяльності транснаціональних корпорацій. З цією метою вони вносять пропозиції і лобіюють свої інтереси, що впливає на діяльність держави стосовно укладання міждержавних інвестиційних угод.

4. Вплив міждержавного рівня на органи державної влади. Держави як суб'єкти міждержавного рівня на пряму впливають на державний рівень регулювання ТНК. Прослідити такий взаємозв'язок можна при аналізі угод

про уникнення подвійного оподаткування. Так, міжнародні договори мають переважне право над національним законодавством, незалежно від того - раніше чи пізніше вони були укладені. Таким чином, державним органам влади тільки остається виконувати всі вимоги відповідно до таких угод.

5. Вплив держав як суб'єктів регулювання діяльності ТНК на наддержавний рівень. Причиною виникнення міждержавних інститутів є проблеми, що виникають між країнами щодо вирішення питань пов'язаних з конфліктами інтересів. В першому розділі дисертаційної роботи ми докладно розглянули вплив транснаціональних корпорацій на приймачі країни та країни базування та виявили, що інтереси країн не збігаються. Тому постійно виникають спори, які вирішити в двосторонньому порядку не можливо. Так, міжнародна агенція гарантування інвестицій з'явилася саме на запит держав.

6. Вплив наддержавних інститутів на міждержавний рівень. Сьогодні глобальний регулюючий вплив на національну економіку, тобто на державу, здійснює Всесвітня торгова організація. Цей наддержавний інститут створений для розвитку та лібералізації світової торгівлі. З цією метою встановлюються єдині стандарти для світової торгівлі, що є обов'язковими для всіх країн, що приєдналися до СОТ. Тому кожна держава буде виконувати принцип вільного доступу на свій ринок. Так, країни-учасниці СОТ не повинні створювати штучних перешкод доступу на свій ринок товарів інших країн (наприклад, приймати не виправдано масштабні антидемпінгові, компенсаційні та інші захисні заходи). Тобто, майже всі транснаціональні корпорації мають доступ до країн-учасниць СОТ.

7,8,9,10,11,12. На нашу думку, прямий вплив рівнів регулювання ТНК доповнюється трансїєрархічною взаємодією. Суб'єкти державного, міждержавного, наддержавного рівнів здійснюють свою діяльність за рахунок людей, які є продуктом певного етнічного, соціального, полічного та економічного середовища. Тому мимохідь або навіть свідомо ці люди (керуючі, робітники) впливають на все з чим має справу ця наддержавна



структура. Це призводить до трансформації держав, органів державної влади, суспільних організацій, які мають взаємодію з цими людьми. Таким чином, люди є основним каналом трансієрархичних відносин. Але у окремих людей, або їх груп, вплив на транснаціональні корпорації мінімальний і обмежений. Вони можуть регулювати діяльність ТНК через попит на їх товари (послуги). Так, держава може впливати на формування суспільної думки через інформаційно-пропагандистську діяльність засобів масової інформації, передвиборчі програми, виступи політиків. Наприклад, держава зацікавлена у зменшенні залежності від політично заангажованих рішень транснаціональної корпорації «Газпром», зробила вибір на користь інших ТНК, зокрема, «Shell» и «Chevron», які у травні 2012 року стали переможцями конкурсу з розробки Юзівської та Олеської газових площ. Очікується, що промисловий видобуток на цих ділянках почнеться в 2018-2019 роках. Проте така зміна пріоритетів була неоднозначно сприйнята українським суспільством. У зв'язку з цим розвернулася широка антисланцева кампанія, зокрема, і на рівні державної пропаганди Російської федерації.

Суб'єктами міждержавного рівня є держави, які, відстоюючи інтереси нації, намагаються покращити інвестиційний клімат, екологію, збільшити обсяги ВВП тощо. Для цього держави можуть залучати інвестиції, новітні технології виробництва та менеджменту іноземних транснаціональних корпорацій за допомогою укладення договорів на міждержавному рівні. Але суспільний інтерес може підтримувати або протидіяти цьому. Прикладом суспільного впливу на міждержавний рівень може служити відмова українського суспільства від послуг транснаціональної корпорації BP щодо видобутку нафти на шельфі Чорного моря в результаті екологічної катастрофи на нафтових свердловинах у Мексиканській затоці. Боязнь українців повторення цього привело до порушення домовленостей міждержавного рівня між Україною та Великобританією.

На нашу думку, існує обмеженість регулювання діяльності ТНК в межах лише одного рівня (наддержавного, міждержавного, державного чи суспільного), у зв'язку з чим регулюючі суб'єкти вдаються до трансрівневого регулювання, тобто опосередкованого впливу на транснаціональні корпорації через суб'єктів інших рівнів.

Тепер ми можемо перейти до більш детальнішого розгляду наддержавного рівня регулювання діяльності ТНК.

Певна координація глобалізаційного процесу здійснюється міжнародними організаціями, такими як ООН, СОТ, МВФ, група Світового банку, Лондонським і Паризьким клубами кредиторів, регіональними інтеграційними об'єднаннями, «групою 20» [122].

Організація Об'єднаних Націй (ООН) – міжнародна організація, що займається наддержавним регулюванням таких проблем як зміцнення безпеки, у тому числі і економічної, розвиток економічних відносин між країнами та інше. «ООН залишається універсальним форумом, наділеним унікальною легітимністю, несучою конструкцією міжнародної системи колективної безпеки, головним елементом сучасної багатосторонньої дипломатії» [123].

Світова організація торгівлі (СОТ) – це міжнародна організація, що займається наддержавним регулювання міжнародною торгівлі. Більшість правових норм СОТ повною мірою стосується економічної діяльності транснаціональних корпорацій. Так, основними цілями світової організації торгівлі є розвиток и правове регулювання міжнародних торговельних зв'язків, законодавча підтримка свободної торгівлі, поступове розмиття митних та торговельних обмежень [148].

Міжнародний валютний фонд (МВФ) – спеціалізована установа ООН, що сприяє розвитку міжнародного співробітництва у валютно-фінансовій сфері та досягненню і підтримці високого рівня зайнятості і реальних доходів. До основних функцій організації що можуть прямо чи побічно впливати на діяльність ТНК відноситься: розширення світової торгівлі;

операції з кредитування; стабілізація вартості грошових одиниць; збір і публікація міжнародної фінансової статистики [148].

Група Світового банку регулює економічні відносини за допомогою п'яти суб'єктів: Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), Міжнародна асоціація розвитку (МАР), Міжнародна фінансова корпорація (МФК), Міжнародний центр урегулювання інвестиційних спорів (МЦУІС) та Багатостороннє агентство з гарантій інвестицій (БАГІ).

Кожен з підрозділу Світового банку має вплив на діяльність транснаціональних корпорацій. Так, МБРР має непрямий вплив на ТНК, так як співпрацює тільки з країнами. Але ТНК можуть отримувати позики у випадку гарантії з боку держави-учасниці Банку. З МБРР зв'язана і керуюча функція МАР. Тільки є одна відмінність – міжнародна асоціація розвитку надає позики тільки найбільш бідним країнам з метою їх економічного розвитку, підвищення продуктивності праці й рівня життя. Тому вплив на діяльність ТНК може бути тільки з боку зростаючого попиту на продукцію та послуги в цих країнах.

Безпосередній вплив на діяльність ТНК має МФК що здійснює фінансування підприємництва в країнах-членах шляхом надання позик безпосередньо приватним компаніям та інвестування в них власних коштів без вимог гарантій із боку уряду [102] та МЦУІС, що займається урегулюванням інвестиційних спорів між урядами та приватними іноземними інвесторами.

Важливим суб'єктом наддержавного регулювання ТНК є багатостороннє агентство з гарантій інвестицій. Основа діяльності БАГІ – це страхування некомерційних ризиків іноземних інвесторів з метою стимулювання іноземних інвестицій у виробничу сферу країн, що розвиваються.

До другорядних суб'єктів в регулюванні діяльності транснаціональних корпорацій відносяться Лондонський та Паризький клуби. Це неформальні організації, що були створені для врегулювання питань заборгованості

іноземних позичальників перед членами цього клубу та реструктуризації заборгованості країн що розвиваються. Відмінності в діяльності цих організацій полягають у тому, що Паризький клуб об'єднує центральні банки та міністрів фінансів країн-кредиторів, а Лондонський клуб об'єднує недержавні, комерційні банки [147].

«Група двадцяти» (G20) – неформальний форум двадцяти найбільш розвинутих країн світу, що створений як інструмент антикризового реагування глобального рівня та механізм впливу на міжнародні фінансові ринки і економічну політику [2].

До учасників наддержавного регулювання можна віднести і регіональні економічні інтеграційні угруповання (РЕІУ), метою яких є поступове зближення і об'єднання економік країн одного регіону. Прикладами РЕІУ є Європейський Союз (ЄС) і Північноамериканська асоціація вільної торгівлі (НАФТА) [161]. Основу інтеграційних процесів Європи та Північної Америки складає транснаціоналізація капіталу, що викликає якісно новий процес в світовій економіці – взаємопереплетіння національних економік.

Крім цього, світові тенденції свідчать про те, що транснаціональний характер багатьох сучасних політичних питань виходить за межі національного регулювання. В той же час традиційний спосіб врегулювання міжнародних відносин через застосування класичних міжнародних норм «жорсткого законодавства» призвів до необхідності пошуку політичного консенсусу. Спробами знайти такий політичний консенсус стало створення кодексів корпоративної поведінки ТНК.

На сьогоднішній день не існує чіткого визначення цих кодексів. ОЕСР визначає кодекси корпоративної поведінки як «добровільні зобов'язання, створені компаніями, асоціаціями та іншими організаціями для того, щоб додержуватись стандартів та принципів поведінки економічних акторів на міжнародному ринку» [105]. Історично склалося так, що кодекси корпоративної поведінки «були сформульовані з метою регулювання

поведінки окремих осіб, груп, організацій, уряду, суспільства і, в більшості, останнім часом, корпорацій» [7].

В середині 70-х років почалося створення міжнародних кодексів поведінки транснаціональних компаній. Ініціатором виступила ООН, яка виділила 3 напрямки розробки цих документів:

1. Універсальний кодекс, який регулюватиме всі аспекти діяльності транснаціональних корпорацій (відповідальний - економічна і соціальна рада ООН).

2. Кодекс, що контролюватиме передачу технологій (відповідальний ЮНКТАД).

3. Кодекс (декларація) про соціальну політику транснаціональних корпорацій (відповідальний МОП).

Універсальний кодекс поведінки ТНК – це звід правил, якого повинні дотримуватися транснаціональні корпорації. Він побудований на основі загальних засадах, що коректують економічну діяльність суб'єктів, які пов'язані з перетином кордонів. Кодекс включає норми, які повинні поважати як транснаціональні корпорації, так й держави. Ці норми базуються на дотриманні ТНК-стандартів будь-якими суб'єктами [51].

Розглянемо основні норми діяльності транснаціональних корпорацій. В першу чергу це контроль зарубіжних філій в області власності. ТНК повинні сприяти участі в акціонерному капіталі підприємств або підприємців приймаючої країни, а також віддавати пріоритет при наймі на роботу на посади керівників місцевим фахівцям.

Крім цього, у валютно-фінансовому напрямку транснаціональні корпорації повинні співпрацювати з урядами приймаючих країн з метою згладжування проблем, що пов'язані з використанням платіжних систем та функціонування ринку капіталів приймаючої країни.

В області трансфертного ціноутворення для ТНК базовим повинно стати переконання використовувати філософію ринкової ціни таким чином, щоб трансферні ціни в комерційних операціях між філіями або іншими

суб'єктами, що належать до ТНК, повинні дорівнювати цінам, що були зафіксовані в аналогічних операції між іншими незв'язаними суб'єктами при таких же умовах.

У сфері оподаткування транснаціональні компанії повинні дотримуватися законодавчої бази країни розміщення філій. Їх дії зобов'язані відповідати заходам, що не дадуть змогу ухилитися від оподаткування.

Ще однією вимогою щодо діяльності транснаціональних корпорацій є обов'язкове надання інформації контролюючим органам та суспільним організаціям. Так, ТНК повинна не рідше одного разу на рік надавати відомості про структуру підприємства, види діяльності на території приймаючої країни, економічну політику компанії. Основні звіти, що транснаціональна компанія змушена надати наступні:

- звіт про власників структурного підрозділу ТНК, відсоток пайової участі у статутному капіталі, розподіл дивідендів та інше
- баланс підприємства та звіт про прибуток і збитки;
- звіт про кількість реалізованої продукції та послуг;
- звіт Декларація про чисті прибутки і чистих доходах;
- дані про інвестиційну діяльність в приймаючій країні;
- звіт про кількість робітників підприємства та наявність вакансій.

Важливим напрямком розробки Кодексу поведінки ТНК є захист споживачів. Транснаціональні компанії зобов'язані дотримуватися міжнародних стандартів щодо якості виробленої та реалізованою продукції (послуг). Продукція ТНК повинна бути небезпечною для життя і здоров'я покупців.

Основною метою міжнародного кодексу поведінки в області передачі технології є сприяння скороченню розриву між розвиненими і країнами, що розвиваються в області досліджень і розробок шляхом передачі, покупки та продажі науково-технічних знань. Відповідно до статей цього документу розвиненим країнам слід значно і поступово збільшувати частку своїх витрат і зусилля в області досліджень і розробок, які повинні бути спрямовані на

вирішення спільно визначених конкретних проблем, причому активну участь в цьому процесі повинні брати транснаціональні корпорації [108]. Крім цього, Кодекс регламентує обов'язки ТНК щодо негативних наслідках використання технології з точки зору безпеки для здоров'я і життя людей і для навколишнього середовища та надання консультаційних послуг в ході впровадження новітніх технологій.

Тристороння конвенція МОП № 144 (1976 р.) [84] містить механізм, що дозволяє більш ефективно використовувати міжнародні трудові норми та передбачає цілий ряд правил поведінки ТНК в сфері найму робочої сили, підготовки кадрів, забезпечення відповідних умов праці та життя робітників [129].

Світовий досвід розробки кодексів включає дві основні групи: міжурядові кодекси та кодекси саморегулювання. Найбільшу роль в розробці міжурядових кодексів належить таким міжнародним організаціям, як ОЕСР та Міжнародна організація праці. Серед сімейства організацій Об'єднаних Націй слід відзначити Генеральну Асамблею Об'єднаних Націй, яка схвалила кодекс обмежень бізнес діяльності ТНК, а також спроби ЮНЕП поширити обізнаність щодо світових екологічних проблем.

Кодекси приватного сектору можна поділити на ті, що охоплюють промисловість та бізнес-асоціації, та ініціативи стейкхолдерів. Серед кодексів першої групи слід відзначити кодекс «Керівні принципи» («Guiding Principles»), який був розроблений відповідно до програми розвитку «Відповідальний підхід» («Responsible Care») зацікавлених сторін світової хімічної промисловості. Згідно кодексу компанії мали визначати проблеми екології, здоров'я та безпеки як пріоритетні та здійснювати свою діяльність таким чином, щоб зменшити вплив на навколишнє середовище.

Окрема роль належить кодексу «Принципи ведення бізнесу Ко» («Caux Principles for Business»), який отримав свою назву на честь невеличкого швейцарського селища Ко (Caux), де у 1986 р. пройшов Круглий Стіл щодо створення «Принципів роботи бізнес-лідерів в сфері сприяння

морального капіталізму». Метою цих принципів було заснування міжнародного стандарту бізнес поведінки.

Також необхідно відзначити кодекс під назвою «КЕВЕ принципи», Коаліція за екологічно відповідальну економіку («CERES Principles», Coalition for Environmentally Responsible Economies), який складається з 10 пунктів екологічної корпоративної поведінки компаній, реалізація яких стане екологічною місією компаній.

Серед кодексів, що охоплюють ініціативи стейкхолдерів, відзначимо кодекс «Підзвітність 1000» («Accountability 1000», «AA1000»), що є інструментом і стандартом для соціально-етичного бухгалтерського обліку, аудиту та звітності. Цей кодекс був створений британським Інститутом соціальної та етичної звітності компаній з метою надання вказівок відносно того, як організація може поліпшити свою звітність і налагодити ефективну взаємодію з зацікавленими сторонами. Навчання через взаємодії із зацікавленими сторонами є наріжним каменем цього стандарту управління. Іншим прикладом кодексів цієї групи є кодекс «Стандарти роботи американської Асоціації ярмарку праці» («FLA's Workplace Standards»), що був розроблений Американською Асоціацією ярмарку праці, яка була створена у 1998 р. як неприбуткова організація, та, комбінуючи зусилля промисловості, неурядових організацій, коледжів, університетів, сприяла дотриманню міжнародних стандартів праці, покращенню умов праці. Жорстким кодексом вважається кодекс «Соціальна підзвітність 8000» («Social Accountability 8000», «SA8000»), який був розроблений у 1997 р. Агентством з економічних пріоритетів та акредитації, сьогодні відомим як Соціальна міжнародна звітність. Цей кодекс представляє собою міжгалузевий стандарт умов праці та системи перевірки і сертифікації та спирається в значній мірі на конвенції, розроблені Міжнародною організацією праці, та інші ключові інструменти людського права.

Інститутом Глобальної ініціативи зі звітності (Global Reporting Initiative, GRI) були розроблені вказівки щодо підготовки звітності



економічної, екологічної, соціальної діяльності компаній, операцій з товарами та послугами. Розробниками цих стандартів є представники бізнесу, бухгалтерії, інвестування, екології, людських прав, дослідницьких організацій по всьому світу.

Зазначимо, що відмітною рисою кодексів корпоративної поведінки ТНК є те, що вони носять добровільний характер, оскільки відносяться до норм так званого «м'якого права». Також характерною рисою кодексів є те, що вони, хоча і можуть бути направлені на держави, головною їх метою є регулювання транснаціональної діяльності недержавних акторів. На сьогоднішній день, однією з головних проблем кодексів корпоративної поведінки є питання забезпечення ефективності підзвітності ТНК на міжнародному ринку [98].

Спроби створити механізм регулювання діяльності філій ТНК через прийняття кодексів корпоративної поведінки можна охарактеризувати як певний еволюційний процес (табл.2.1). Історично цьому процесу передувала дипломатична конференція зі створення стандарту на міжнародному рівні у взаємовідносинах між ТНК та країнами, де здійснюють свою діяльність філії та корпорації, яка проходила Лігою Націй у 1929 р. з метою регламентування відносин закордонних фірм і приймаючих країн.

Таблиця 2.1

#### Головні події еволюційного процесу створення кодексів корпоративної поведінки

Документ щодо регулювання діяльності філій ТНК	Розробник	Рік
Кодекс стандартів рекламної практики (Code of Standards of Advertising Practice)	Міжнародна торгова палата (International Chamber of Commerce)	1931
Керівні принципи для ТНК (Guidelines for Multinational Enterprises)	ОЕСР	1976
Проект ООН Кодексу поведінки для ТНК (UN Draft Code of Conduct for TNCs)	Центр організації Об'єднаних Націй з ТНК (United Nations Centre on Transnational Corporations)	1977

## Продовження таблиці 2.1

Тристороння декларація з МНК (Tripartite Declaration on MNCs)	International labor organization	1977
Принципи Салівана (Sullivan Principles)	Африкано-американський проповідник Л.Салліван	1977
Комплекс узгоджених на багатосторонній основі справедливих принципів і правил для контролю за обмежувальною діловою практикою (Set of Multilaterally Agreed Equitable Principles and Rules for the Control of Restrictive Business Practices)	Генеральна асамблея ООН (UN general assembly)	1980

Складено автором

Починаючи з 30-х рр. й до останнього десятиріччя ХХ століття міжнародними організаціями була розроблена велика чисельність кодексів корпоративної поведінки. Нами були видокремлено декілька основних класифікаційних ознак, за якими представляється доцільним розробити типологію кодексів корпоративної поведінки ТНК (рис. 2.4).



Розроблено автором

Рис. 2.4. Типологія кодексів корпоративної поведінки

На сьогоднішній день кодекси корпоративної поведінки вважаються інноваційними інструментами, які покликані вирішити ряд питань щодо регулювання прав людини та праці, стандартів навколишнього середовища,

але також в багатьох випадках вони можуть бути направлені на вирішення специфічних проблем [98].

З огляду на існуючі кодекси корпоративної поведінки ТНК слід зазначити, що завдяки своїй регулятивній природі вони можуть сприяти досягненню не тільки реалізації ефективних стратегій розвитку компаній, а також, граючи роль важелів, можуть сприяти вирішенню глобальних світових проблем.

Так, однією з глобальних світових проблем є проблема забезпечення стійкого екологічного розвитку та збереження екологічної безпеки. За допомогою прийняття кодексів корпоративної поведінки компанії створюють та розвивають системи екологічного менеджменту (включаючи екологічний облік та аудит, а також забезпечення екосоціальної прозорості), екомаркіровки продукції, екобалансування життєвого циклу товарів, стандартизації та сертифікації продукції, що в сукупності сприяє зменшенню негативного впливу на навколишнє середовище [98].

Крім того, також треба наголосити на соціальному факторі, що впливає на експансію кодексів корпоративної поведінки серед корпорацій. Реалії сьогодення свідчать про великий взаємовплив між ТНК та соціумом, а також фінансовими установами. Проте соціально-економічний вплив, який спричиняють споживачі, постачальники, місцеве населення, робітники, власники акцій, страхові компанії, банки та інші зацікавлені сторони, з іншого боку, є теж дуже значимим, оскільки безпосередньо впливає на досягнення стратегічних цілей корпорацій. Таким чином, для досягнення своїх економічних цілей компаніям доводиться враховувати, а іноді віддавати пріоритети досягненню соціальних та екологічних цілей, які продиктовані інтересами вищезазначених соціально-економічних суб'єктів. Саме такі умови змушують корпорації сприймати екологічну безпеку та захист навколишнього середовища як стратегічну мету.

Таким чином, соціальна та екологічна відповідальність ТНК увійшли в світову науку та практику в якості терміну «корпоративна сталість» [79].

Цим терміном зазвичай позначається використання «чистих» технологій та матеріалів в процесі виробництва товарів, дотримання головної умови екоефективності – вироблення продуктів, послуг, цінність яких перевищує шкоду, яку вони наносять навколишньому середовищу, а також здатність в умовах нестабільності екзогенних та ендегенних факторів не порушувати соціо-еколого-економічний баланс завдяки швидкій акумуляції людських, фінансових, природних та технологічних ресурсів. Роль останніх в свою чергу є іншим фактором поширення кодексів корпоративної поведінки, адже саме завдяки наукомістким галузям та НДДКР ТНК забезпечують своє провідне становище.

Таким чином, можна зробити висновок про надзвичайну позитивну роль існуючого спектру кодексів корпоративної поведінки ТНК. Але в існуючих умовах господарювання позитивний ефект від впровадження цих інноваційних регулятивних інструментів, на жаль, можна назвати лише потенційним.

Вчені, дослідники та урядові представники часто задаються питаннями:

- добровільним чи обов'язковим має бути прийняття кодексів корпоративної поведінки ТНК?;
- чи мають національні підприємства бути залучені до процесу прийняття кодексів?;
- яким чином має бути розподілена відповідальність між приймаючими країнами та країнам базування в процесі контролювання діяльності ТНК?

До цього моменту ми розглянули лише одну сторону «медалі», охарактеризувавши можливі позитивні ефекти від дотримання кодексів корпоративної поведінки ТНК. Треба зауважити, що ТНК охоче приймають кодекси корпоративної поведінки, проте, часто з інших причин, ніж ми зазначали вище, адже цим регулятивним інструментам притаманна певна обмеженість з точки зору їх впливу на діяльність ТНК, оскільки вони:

- не відмінюють та не замінюють авторитетні стандарти, встановлені національними урядами і міжурядовими організаціями;
- не підпадають під нормативну діяльність держав і міжнародних організацій;
- нестійкі в реалізації, оскільки залежать виключно від доброї волі корпорацій;
- не пов'язані здебільшого з механізмами незалежного моніторингу дотримання;
- майже завжди містять вимоги, які нижче вже існуючих міжнародних стандартів.

Дійсно, при більш ретельному аналізі стає зрозумілим, що за будь-яких умов кодекси не заважають здійсненню шкідливої для населення діяльності, якщо її схема налагоджена та не суперечить існуючим нормам законодавства. Так, чартерна компанія «Трафігура» («Trafigura»), що орендувала корабель «Проба Коала» («Probo Koala») для транспортування коксованого бензину, була швейцарською, її корпоративний менеджмент здійснювався у Нідерландах, вантаж належав британській філії, саме вантажне судно належало грецькій компанії, а зареєстрована компанія на Панамах. Така складна схема пов'язана з можливістю уникнути відповідальності, якщо обрати для своєї діяльності ті країни, в яких законодавство є більш сприятливим для здійснення іноді навіть кримінальної діяльності, у тому числі уникненню податків. Подія, що пов'язана з цією компанією вважається однією з найбільш катастрофічних. 20 серпня 2006 р. «Трафігура» скинула 500 т токсичних відходів у відкриті звалища Абіджану, в результаті чого згідно офіційних оцінок загинуло 15 осіб та більш, ніж у 100 000 осіб спостерігалися приступи нудоти від випарів. Ця подія стала одним із найбільш яскравих прикладів соціальної та екологічної безвідповідальності компаній та не є одиничним випадком в історії людства.

В докладі ЮНЕП «Global Chemicals Outlook» зазначається, що інформація про наслідки таких катастроф рідко доходить до звичайного населення своєчасно та у правдивому вигляді [106].

Таким чином, висновком з вищесказаного є той факт, що виробників, експортерів чи імпортерів, звісно, можна притягти до юридичної відповідальності, сплати певних штрафів, компенсацій, проте, чи є такі санкції, які можна зіставити з наслідками їх діяльності? Згідно даних докладу прибуток компанії «Трафігура» у 2006 р. склав 19 млн дол., а збитки – 250 млн дол. Проте найбільшим ударом для компаній стане погіршення їх репутації серед споживачів та деяких партнерів, зменшення прибутків, в той час як життя загинувших людей не повернути, а здебільшого й здоров'я постраждалих, адже, як відомо, отруєння токсинами часто призводить до незворотного погіршення стану здоров'я.

З огляду на вищесказане, ми прийшли до висновку, що ефект від прийняття кодексів корпоративної поведінки може бути позитивним в значно більшій кількості випадків, ніж є фактично, в разі надання їм обов'язкового характеру, а недобровільного. Крім того, ми вважаємо, що концепція колективної відповідальності, яка лежить в основі створення кодексів корпоративної поведінки ТНК, повинна стати імперативом. При цьому дуже важливим фактором є налагодження ефективної комунікативності між урядами країн та міжнародними організаціями.

## 2.2. Міждержавне регулювання ТНК за двосторонніми та багатосторонніми договорами

Невід'ємною частиною глобалізаційних процесів є прямі іноземні інвестиції (ПІІ). Протягом багатьох років спостерігається швидке зростання іноземних інвестицій і насамперед прямих капіталовкладень, причому темпи

їх зростання фактично навіть обгоняють темпи зростання міжнародної торгівлі, яка впродовж тривалого часу виступала основним механізмом, який зв'язував економіки країн. Динамічність і ефективність розвитку економіки будь-якої країни багато в чому залежать від величини інвестицій, спрямованих на розширення існуючих виробничих потужностей, їх реконструкцію на сучасному науково-технічному рівні, створення виробництв, що випускають продукцію з новими споживчими властивостями.

В світі склалося майже повна єдність думок щодо особливої ролі ПІІ для економіки окремих країн та регіонів. Сам факт здійснення великих ПІІ розглядається як свого роду висока оцінка політики держави-реципієнта і підтвердження позитивних перспектив його розвитку. Тому особливий інтерес набувають питання міжнародного інвестиційного співробітництва.

Роль двосторонніх інвестиційних угод (ДІУ), полягає в забезпеченні стабільного економічного та правового режиму для іноземних інвесторів, наданні їм відповідних стимулів, взаємоув'язки інтересів, як іноземних вкладників капіталу, так і країн, де здійснюються інвестиції. До двосторонніх міжнародних угод відносяться угоди між державами, а також між державами і міжнародними організаціями [109], що регулюють питання пов'язані з іноземними інвестиціями. Вже понад півстоліття держави укладають між собою інвестиційні угоди з метою заохочення та захисту іноземних інвестицій, які покладають на договірні сторони певні обов'язки щодо поводження з іноземними інвестиціями і передбачають механізм по вирішенню суперечок. Традиційно країни експорту капіталу (в основному економічно розвинені країни) розглядають ДІУ як засіб для забезпечення захисту своїх інвестицій за кордоном, в той час як країни, що розвиваються вступають в ДІУ головним чином для залучення прямих іноземних інвестицій. Проте, в даний час деякі країни, що розвиваються досягли статусу країни-експортера: вони в процесі укладення ДІУ прагнуть вирішити двояку задачу: заохочення і захист інвестицій. ДІУ забезпечують для

іноземних інвестицій захист і тим самим скорочують наскільки можливо некомерційні ризики в країнах, де здійснюються інвестиції.

ДІУ – це не перші двосторонні угоди, що спрямовані на забезпечення захисту іноземних інвестицій. Починаючи з кінця XVIII ст. США і, в меншій мірі, Японія та деякі західноєвропейські країни уклали серію договорів відомих як договори про дружбу, торгівлю і навігацію (ДДТН) та інші договори, що включали різні положення про захист власності та заборону іноземної держави на експропріацію прибутків [62]. Після другої світової війни, коли двосторонні торговельні угоди втратили значення через встановлення багатосторонньої торгової системи під егідою Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ), захист інвестицій стає головною метою спеціальних інвестиційних угод. ДДТН відрізнялися від ДІУ за двома аспектами: по-перше, ДДТН регулювали різноманітні питання, включаючи торгівлю, морські та консульські відносини; по-друге, в той час як ДІУ підписувались переважно між розвиненими країнами і країнами, що розвиваються, а в ДДТН суб'єктами договору виступали розвинені країни (США та західноєвропейські країни). Значна кількість ДДТН зберігає свою юридичну силу і сьогодні (США уклали такі договори з 30 країнами). Крім того, після другої світової війни США ініціювали програму страхування політичних ризиків як частина плану Маршалла з надання іноземної допомоги Європі. Кількість ДІУ помітно збільшилася в 90-х роках. На сьогодні число таких договорів досягає більше 2000. Дві третини з них були укладені ще у 90-і роки XX ст. Кількість країн-учасниць цих договорів також зросла за останні роки, досягнувши 170.

Сьогодні двосторонні інвестиційні угоди отримали широке визнання серед країн усіх регіонів. Станом на 1 січня 2010р. Україна підписала 76 двосторонні угоди з іноземними державами про захист іноземних інвестицій (капіталовкладень) (додаток Г) [140].

Двосторонні інвестиційні угоди мають як переваги так і недоліки. Перевага полягає в можливості кращого збалансування інтересів двох країн,



а недолік – у створенні диференційованого режиму регулювання двосторонніх відносин держав в одній і тій же області [60]. ДІУ, будучи найбільш гнучким інструментом регулювання міждержавних інвестиційних угод, здатні надавати безпосередній регулюючий вплив на суб'єктів цих відносин, компенсуючи, таким чином недолік незавершеності і нестабільності інвестиційного законодавства в окремій країні. Їх актуальність визначається гарантіями від некомерційних ризиків, що містяться в цих угодах. До них можна віднести: гарантії від націоналізації; гарантії від неконвертируемості валют при переказі капіталів і прибутків за кордон; гарантії від збитку інвестицій в разі соціальних катаклізмів та інше [49; 50, с.182].

Основними цілями укладання двосторонніх інвестиційних угод є:

- створення сприятливого режиму для інвестицій;
- забезпечення належного захисту іноземної власності;
- надання інвесторам можливості безперешкодного переказу доходів, отриманих від інвестиційної діяльності;
- гарантування розгляду спорів у міжнародному арбітражі [159].

Вибір країни для інвестування визначається якістю інвестиційного клімату що формується такими факторами, як:

- політична ситуація і перспективи;
- загальна макроекономічна ситуація і перспективи;
- стабільність і функціональність правового поля;
- рівень оподаткування.

Основою забезпечення захисту іноземної власності є захист іноземних інвестицій від націоналізації і експропріації. Категорії «націоналізація» і «експропріація» в цих договорах є синонімами і мають узагальнюючий характер. Вони визначають не тільки сам акт націоналізації або експропріації, а й будь-яке примусове відчуження інвестицій. У спеціальному матеріалі, підготовленому фахівцями Конференції ООН з торгівлі та розвитку ООН, виділяють наступні види вилучень: пряма

націоналізація, вилучення державою землі в значних масштабах, вилучення в спеціальних цілях, повзуча експропріація.

Пряма націоналізація у всіх економічних областях включає в себе заходи, які призводять до закінчення діяльності всіх іноземних інвестицій. Зазвичай вони мотивуються політичними міркуваннями. Це заходи спрямовані на встановлення обов'язкового державного контролю економіки в країні і включають відчуження всіх засобів виробництва, що перебувають у приватній власності. В цьому випадку держава прагне реорганізувати певну галузь, вилученням приватних підприємств в галузі та встановленням державної монополії. Зазвичай метою вилучення державою земель у значних масштабах є перерозподіл її серед безземельних громадян. Вилучення власності у іноземної фірми, що домінує на ринку або на окремій ділянці землі, наприклад, необхідному для будівництва доріг, іменується вилученням у спеціальних цілях. Повзучу експропріацію можна визначити як повільне поступове вторгнення в сферу права власності інвестора, що зменшує цінність інвестиції. Правовий титул на власність залишається у інвестора, але права інвестора на використання власності обмежуються в результаті втручання держави.

Прикладами повзучої експропріації є: насильницьке відчуження акцій; втручання в право управління; призначення керуючого; відмова в доступі до місцевої робочої сили і місцевої сировини; додаткове оподаткування.

Крім цього, у кожному ДІУ міститься положення про переведення платежів, але присутні істотні відмінності в формулюванні цього положення у різних сторін договору. Країни, до яких належать іноземні інвестори, прагнуть відстояти спеціальні широкі гарантії свободи трансфертів. Вони, як правило, виступають за включення в ДІУ положення, яке гарантувало б право на переказ платежів, що стосуються інвестицій, у вільно конвертованій валюті, без затримки і за певним курсом. Інакше кажучи, ризик неповернення інвестиції або доходів від інвестицій з країни здійснення інвестиції для інвесторів найважливіший пункт двосторонньої інвестиційної угоди.

Ще одним із важливих інструментів міждержавного регулювання діяльності транснаціональних корпорацій є угоди щодо усунення подвійного оподаткування. Оподаткування впливає на багато важливих сфер діяльності ТНК, ці сфери діяльності особливо реагують на такі основні податки, як податок на:

- прибуток;
- додану вартість;
- капітал і дивіденди;
- доходи працівників;
- соціальні податки [117].

Податкове законодавство багатьох європейських держав розвивається шляхом встановлення спеціальних правил оподаткування ТНК щодо: дивідендів, що розподіляються на користь холдингової компанії; доходів від приросту капіталу при продажу акцій; відсотків за контрольованою заборгованістю; трансфертного ціноутворення та інше.

ТНК мають у своєму складі філії та дочірні компанії, розташовані в країнах зі значними відмінностями в податкових системах. Дочірні компанії пов'язані взаємними поставками товарів шляхом надання позик в різних валютах. У цих умовах материнська корпорація має широкі можливості для управління грошовими потоками з метою концентрації прибутку в країнах з низьким оподаткуванням. На практиці реалізація цієї мети забезпечується кредитною політикою ТНК, а також застосуванням трансфертних цін при взаємних поставках продукції дочірніми компаніями. При реалізації кредитної політики ТНК можуть створювати афілійовані банки в країнах з низькими податками або в офшорних зонах. Такі банки стають центрами концентрації процентних доходів і виплачують по них мінімальні податки. Водночас дочірні компанії, виплачуючи відсотки за кредитами афілійованим банківським структурам, знижуючи на відповідну величину прибуток, що підпадає під оподаткування в країнах їх місця розташування.

З точки зору теорії, у кожній державі при конструюванні системи оподаткування є дві можливості: або обкладати податками всі світові доходи своїх резидентів (принцип резидентності), або стягувати податки за місцем здійснення економічних операцій (принцип територіальності). Якби всі країни світу домовилися і стали використовувати один з цих двох принципів, ґрунтуючись на одних і тих же критеріях, проблем би не виникало. Але так як податкові ставки і рівень економічного розвитку в усіх країнах різні, на практиці і принцип резидентності, і принцип територіальності застосовуються одночасно. В результаті виникає ситуація подвійного оподаткування, тобто стягування податків в двох країнах з одного і того ж платника податків та з одного й того ж об'єкта за один і той же період. Уніфіковане рішення цієї проблеми ще в 60-ті роки запропонувала ОЕСР, склавши типові моделі міжнародних податкових угод та закріпивши їх в модельній конвенції ОЕСР. Вона передбачає поділ юрисдикцій між країною, де компанія є резидентом, і країною, в якій вона отримує дохід, і детально прописує правила сплати податків з різних типів доходів. В даний час практично всі міжнародні угоди про уникнення подвійного оподаткування засновані на цьому документі. Тим не менше, кожна країна має свої особливості в податковій політиці ТНК. Наприклад, у Великобританії прибуток холдингових компаній оподатковується за загальними ставками податку на корпорації. У компаній – резидентів оподаткуванню підлягає прибуток, отриманий як від джерел на території Великобританії, так і за її межами, у компаній – нерезидентів оподаткуванню підлягає тільки прибуток, отриманий на території Великобританії. В цілому, законодавством не передбачено будь-яких спеціальних звільнень для оподаткування прибутку. У Німеччині звільняється ТНК від податку на дивіденди та торгового податку. Але звільнення від торгового податку застосовується якщо частка участі материнської компанії в дочірніх становить не менше 15%, а дочірні компанії, що засновані за межами Німеччини, ведуть активну економічну діяльність, спрямовану на отримання доходу.

Особливу увагу заслуговують пільги, відрахування, податкові канікули і податкові кредити. Наприклад, в Канаді застосовуються інвестиційний податковий кредит, відрахування для НДДКР, відрахування для виробництва та переробки та зниження податку для провінцій. У Чилі застосовується податкове стимулювання у вигляді 20% інвестицій в певні провінції. Існують податкові стимули для діяльності в слаборозвинених регіонах Естонії. Компаніям дозволяють зменшити оподатковуваний дохід на витрати, що пішли на придбання та удосконалення основних фондів. Таким чином, податкові ставки ТНК мають різні розміри та умови застосування, що впливає на побудову бізнес-структур та ведення комерційної діяльності.

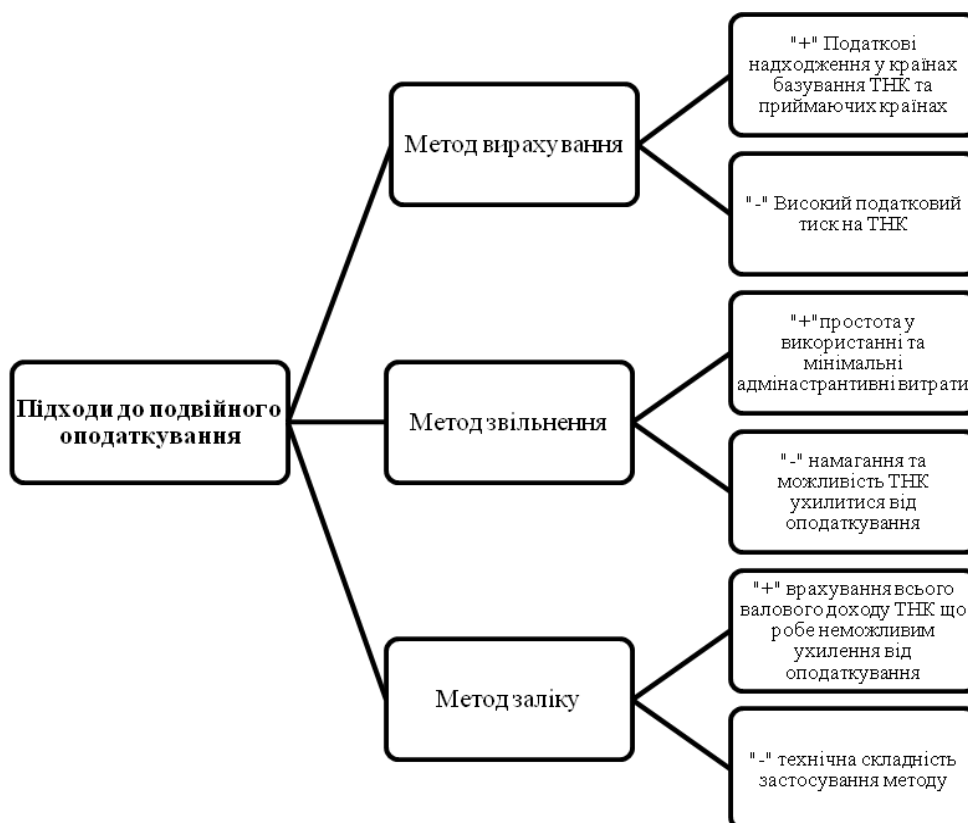


Рис. 2.4. Три підходи до подвійного оподаткування діяльності ТНК

Кожна держава, враховуючи свій економічний досвід, може застосовувати різні підходи щодо уникнення подвійного оподаткування. В практиці використовується три основних підходи: методи вирахування, звільнення і заліку (рис. 2.4).

Перший підхід – метод вирахування – самий не популярний серед транснаціональних компаній, які приймають рішення щодо інвестування або придбання компанії. В результаті застосування цього підходу у оподаткуванні ТНК отримує найменший чистий прибуток, тому що податок, що сплачується в країні розміщення філій, прирівнюється до витрат на виробництво у країні базування материнської компанії. Розглянемо приклад застосування методу вирахування. Резидент держави А отримує дохід у розмірі 100 ум. од. в державі В. Отриманий дохід в державі В обкладається податком за ставкою 40%, і суб'єкт зобов'язаний сплатити 40 ум. од. ( $100 - 40\% = 40$ ). Держава А застосовує для уникнення подвійного оподаткування метод вирахування, і резидент, відповідно, може відняти 40 ум. од. зі своєї оподаткованої бази, яка після цього становить 60 ум. од. ( $100 - 40 = 60$ ). Припустимо, ставка податку на дохід в державі А становить 50%, тоді резидент зобов'язаний сплатити ще 30 ум. од. ( $60 - 50\% = 30$ ) податку. В результаті у нього залишається всього 30 ум. од. чистого прибутку. Сукупна податкове навантаження склала 70%, що вважається надзвичайно високим рівнем оподаткування.

Метод вирахування застосовувався багатьма державами на початковому етапі формування їх податкових систем і історично був другим використаним методом після методу звільнення або у випадку, коли податок, що був утриманим в приймаючій країні, не можна співвіднести з внутрішніми податками [15].

Другий підхід до подвійного оподаткування – це метод звільнення. Країна материнської ТНК має виключне право обкладати податком на прибуток весь дохід підприємства, що був отриманий на території країни, а країна розміщенні філії відмовляється від оподаткування сукупного доходу компанії. Наприклад, резидент держави А отримує дохід у розмірі 100 ум. од. в державі В. Отриманий дохід в державі В обкладається податком за ставкою 40%, і суб'єкт зобов'язаний сплатити 40 ум. од. ( $100 - 40\% = 40$ ). Держава А застосовує для уникнення подвійного оподаткування

метод звільнення, відповідно резидент не платить в державі А податок з доходу, отриманого в державі В. Відповідно у нього залишається 60 ум. од. чистого прибутку. Подвійне оподаткування повністю ліквідовано, проте держава А не отримало ніяких надходжень до бюджету. Величина ставок податку на прибуток в окремих країнах приведена у додатку (додаток Д).

Другий підхід є найефективнішим и привабливим. Але він може задовольнити інтереси ТНК тільки тоді, коли ряд країн-партнерів його використовують для уникнення подвійного оподаткування [8]. До недоліками цього підходу можна віднести: активність ТНК в країнах розміщення філій, де застосовується цей метод, а не в країні базування, де треба сплачувати податок та базування ТНК в країнах з низькими податками. Позитивними рисами методу звільнення є простота у використанні та мінімальні адміністративні витрати. Деякі держави використовують метод звільнення в якості основного, наприклад Нідерланди [29, р. 21]. Однак при цьому не можна однозначно сказати, який з методів вживається частіше: звільнення чи заліку.

Третій підхід до подвійного оподаткування – метод заліку. У випадку, коли країна базування ТНК застосовує цей підхід, вона зараховує податок сплачений в країні розміщення філії як податок що повинен сплачуватися в її державний бюджет. Податкові органи дають кредит тільки на суму податків, що менше або дорівнює сумі власних податків. Іншими словами, транснаціональна компанія буде випробує на собі такий податковий тиск що буде ідентичним податковому тягарю в тій національній економіці, де ця сума більше. Наприклад, резидент держави А отримує дохід у розмірі 100 ум. од. в державі В. Отриманий дохід в державі обкладається податком за ставкою 40%, і суб'єкт сплачує 40 ум. од. до бюджету держави В ( $100 - 40\% = 40$ ). Ставка податку на дохід в державі А становить 50%, і зі свого доходу 100 ум. од. резидент зобов'язаний сплатити 50 ум. од. податку ( $100 - 50\% = 50$ ). Держава А застосовує для уникнення подвійного оподаткування метод заліку, і резидент отримує кредит у розмірі 40 ум. од. (податок, сплачений у

державі В). Відповідно на 40 ум. од. зменшується сума податку до сплати в державі А, яка після цього складе 10 ум. од. ( $50-40 = 10$ ). Після сплати 10 ум. од. податку в державі А у резидента залишиться 50 ум. од. чистого прибутку ( $100-40-10 = 50$ ). Сукупна податкове навантаження склала 50% і дорівнює сумі податків, яку б заплатив резидент, якби він отримав дохід всередині країни. У тому випадку, коли сума закордонного податку перевищує суму внутрішнього податку, кредит на вищу суму не надається, бо фактично можна вести мову про субсидування іноземного бюджету. В деяких державах передбачені механізми переносу перевищує суми кредиту на попередній або наступний фінансовий рік в залік внутрішніх податкових зобов'язань в минулому або в майбутньому. Цей підхід до подвійного оподаткування діяльності ТНК вважається найрезультативнішим с точки зору розподілу інвестицій між країнами. О. Якобс, німецький фахівець в галузі міжнародного оподаткування, вважає, що з точки зору податкової політики метод заліку є оптимальним засобом уникнення подвійного оподаткування [15, с. 51].

Позитивною якістю методу заліку відносно методу звільнення є врахування при оподаткуванні всього валового доходу ТНК. Таким чином, корпорація не має можливості ухилитися від оподаткування шляхом переведення діяльності підприємства за кордон, так як і закордонні прибутки підлягають оподаткуванню у даній національній економіці.

Негативними рисами третього підходу є труднощі в отриманні податковими органами інформації щодо отримання доходу закордонними філіями ТНК. Крім цього, при застосуванні методу звільнення зростають адміністративні витрати. Це пов'язано з тим, що транснаціональні корпорації надають національним податковим фахівцям зарубіжні податкові документи, що потребують вивчення и перекладу та залученням висококваліфікованих фахівців-податківців. Продуманими повинні буди і законодавчі акти, у яких необхідно прописати статті, що дадуть відповіді на наступні питання: які суб'єкти мають право на залік; відносно яких податків; який механізм



розрахунку суми кредиту; що є доказом сплати податку за кордоном; чи існує можливість переносу податкового кредиту з одного фінансового року на інший [91].

Угоди про уникнення подвійного оподаткування – це міжнародні договори з податкових питань, метою яких є виключення оподаткування того ж доходу або майна двічі у двох різних країнах. В Україні міжнародні договори мають переважне право над національним законодавством, незалежно від того – раніше чи пізніше вони були укладені (відповідно до статті 13. Усунення подвійного оподаткування Податкового Кодексу України).

Уникнення подвійного оподаткування відбувається або шляхом звільнення доходів від оподаткування, або шляхом зменшення ставки податку (Додаток Е), або шляхом повернення різниці між сплаченою сумою податку і сумою, що підлягає сплаті за міжнародним договором [135]. Угоди або конвенції про уникнення подвійного оподаткування з конкретними країнами мають свої особливості, але існують загальні, практично незмінні, характеристики. Дія конвенцій поширюється на всі по суті податки, які будуть стягуватися будь-яким договірною державою після дати підписання [116]. На даний момент Україна підписала договори про уникнення подвійного оподаткування більш ніж з 60 країнами (Додаток Ж) [10]. Відповідно до статті 7 Закону України «Про правонаступництво України» Україна застосовує договори СРСР про уникнення подвійного оподаткування, що діють до набрання чинності новими договорами. Такі договори СРСР про уникнення подвійного оподаткування діють у відносинах України з такими країнами: Іспанією, Кіпром, Малайзією, Японією [130].

Узагальнюючи все вищесказане, необхідно підкреслити, що двосторонні інвестиційні угоди та угоди про уникнення подвійного оподаткування здійснюють великий вплив в області міжнародного регулювання іноземних інвестицій. Їх мета – створення та підтримка сприятливих умов для капіталовкладень інвесторів. Укладаючи такі

двосторонні договори, Україна не тільки впливає на формування більш сприятливого інвестиційного клімату, а й може претендувати на роль більш надійного партнера.

### 2.3. Генеза та діяльність ТНК: регулювання на державному рівні

Як вже зазначалося у попередньому розділі дисертаційної роботи, вплив транснаціональних корпорацій на економіку, політику, інвестиції, фінанси, науку, інформацію, звичаї, погляди суспільства дуже сильний і з кожним роком цей вплив тільки зростає. Тому актуальним питанням постає розгляд ще одного рівня регулювання діяльності ТНК – державного.

Для певної частини країн, перш за все розвинених, вони є результатом внутрішніх економічних процесів, для інших – економічними суб'єктами, які прийшли ззовні. Однак, у будь-якому випадку, вплив ТНК на економічні процеси як у перших країнах, так і у других, досить суттєвий. Як і більшість економічних явищ, діяльність, цей вплив може мати як позитивні, так і негативні наслідки. Тому ми є свідками численних спроб регулювати діяльність ТНК з метою послаблення їх можливого негативного впливу на економіку країни та мультиплікації позитивного.

Питання регулювання діяльності ТНК на державному рівні залишаються не достатньо дослідженими. До сих пір активно дискутуються проблеми доцільності «вирощування» власних ТНК у країнах, які лише розвиваються, досягнення оптимуму співвідношення між вигодами від зростання конкурентоспроможності таких підприємств на міжнародних ринках та втратами від посилення їх монопольного положення на внутрішньому ринку.

Саме тому в цьому параграфі дисертаційної роботи ми визначимо стратегії поведінки держави по відношенню до ТНК в Україні та розглянемо ефективні інструменти її реалізації на різних стадіях їх генезису.

Регулювання діяльності ТНК на рівні держави в країнах-реципієнтах (а саме до таких країн найчастіше можна віднести Україну) має щонайменше одну суттєву особливість. Якщо на міждержавному чи наддержавному рівні існує можливість контролю над всією транснаціональною компанією (хоча цей контроль і не є жорстким та в основному носить рекомендаційний характер), то на державному рівні є можливість регулювати лише частину ТНК (або її материнську компанію, або її філії чи представництва). Тому у разі несприятливого для ТНК клімату всередині якоїсь країни вона завжди має можливість маневрувати своєю діяльністю за рахунок міжкраїнного перетоку капіталу та прибутків, що досить часто робить обмеженим та неефективним процес державного регулювання підприємств такого масштабу.



Розроблено автором

Рис. 2.5. Дії держави щодо визначення проблеми регулювання ТНК

На нашу думку, для забезпечення належного рівня результативності державного регулювання діяльності ТНК необхідно, перш за все, вирішити проблему ідентифікації їх як окремого суб'єкта регулювання (рис. 2.5). Насправді, в законодавстві багатьох країн не виділена категорія «транснаціональна корпорація» або визначення такої категорії не відповідає наддержавним стандартам, визнаним у розвинутих країнах. Тому перший

етап, який повинна пройти держава – це дати законодавче визначення поняттю «транснаціональна корпорація».

На нашу думку, транснаціональна компанія – це компанія, яка відповідає наступним вимогам:

- здійснює свої комерційну діяльність у двох чи більше країнах;
- закордонний капітал якої становить значну частину (не менше ніж 25%);
- використовує глобальну філософію бізнесу;
- має можливості трансферту коштів між філіалами в межах корпорації шляхом застосування механізму трансфертних цін;
- здійснює загальну координацію діяльності своїх зарубіжних підрозділів.

Саме ці критерії повинні бути використані у визначенні ТНК, яким слід доповнити Господарський кодекс України. Адже відсутність чіткого законодавчого визначення об'єкту регулювання стає на заваді використанню його ефективних інструментів.

На другому етапі держава повинна визначити напрямки формування своєї політики щодо транснаціональних корпорацій. Необхідно виділити два напрямки такої політики:

1. Регулювання ТНК, що базуються у національній економіці.
2. Регулювання філій іноземних ТНК, що розміщуються у національній економіці.

Дослідження показали, що застосування урядом сприятливої політики щодо материнських ТНК дозволяє країні вирішити такі проблеми:

- підвищення ефективності національного експорту;
- інтенсифікація взаємовигідного співробітництва з країнами-одержувачами інвестицій;
- забезпечення безперебійного постачання країни сировиною, кваліфікованою робочою силою та інноваційними технологіями;

- ефективне використання національними корпораціями своїх конкурентних переваг для досягнення конкурентоспроможності на міжнародному рівні;
- подолання (шляхом укладення спеціальних угод з урядом країни-реципієнта) бар'єрів для входу національних ТНК на ринок приймаючої країни;
- становлення регіональної кооперації в рамках країни базування і стимулювання подальшого розвитку інвестування за кордон.

Позитивне вирішення вищезгаданих проблем буде сприяти більш інтенсивній інтеграції материнської країни у систему світового господарства та підвищенню її конкурентоспроможності на міжнародній арені.

Політику держави щодо материнських ТНК можна поділити на два види:

- політика щодо ТНК, які вже мають певний статус і визначність в світовій економіці;
- політика щодо підприємств, які потенційно можуть перетворитися на ТНК.

Транснаціональні компанії, що завоювали певний статус, не потребують особливої опіки держави. Вони уже «працюють», використовуючи і виконуючи ту законодавчу базу, яка диктує їм «правила гри». Такі підприємства підпадають не тільки під регулювання окремої держави (законодавство країни базування ТНК), а і під міждержавне та наддержавне регулювання (регулювання закордонних філій).

Якщо підприємство уже є транснаціональною корпорацією, то до нього можливе використання політики рівновіддаленості (табл. 2.2). Між такими корпораціями і державою досягається угода про невтручання держави в компетенцію ТНК, а ТНК – в політику і управління країною. При цьому, такі транснаціональні корпорації виконують усі норми, встановлені законодавством країни, а держава в свою чергу використовує прямі методи регулювання. Саме таке пряме регулювання потрібне у тому випадку, коли

діяльність вітчизняної ТНК вступає у протиріччя з окремими нормами антимонопольного законодавства. Тоді потрібні адресні законодавчі рішення, які б зняли такі суперечності.

Таблиця 2.2

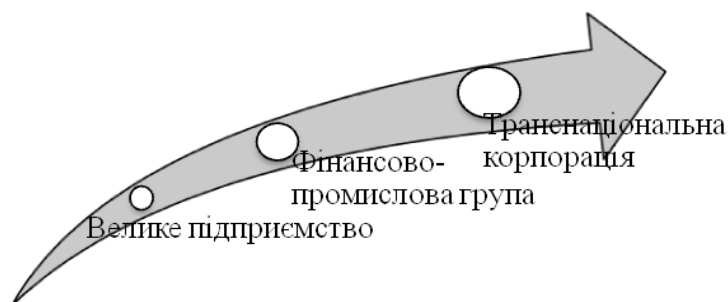
### Види політики щодо регулювання суб'єктів трансформації

№	Суб'єкт регулювання	Політика
1.	Велике підприємство	Вирощування
2.	Фінансово-промислова група	Підтримки
3.	Транснаціональна корпорація	Рівновіддаленості

Розроблено автором

Звичайно, ми усвідомлюємо, що використання «джентльменських угод» та адресного (ручного) регулювання може бути ефективним лише за умови викоренення з механізмів державного регулювання корупції та дотримання принципу відкритості і пріоритетності національних інтересів.

На відміну від транснаціональних корпорацій, підприємства, що не набули статусу ТНК, але мають відповідний до цього «титулу» потенціал, підпадають під регулювання законодавства тільки певної країни. На нашу думку, щодо таких підприємств слід використовувати політику вирощування та давати їм змогу перетворюватися у транснаціональні компанії.



Розроблено автором

Рис. 2.6. Трансформації у процесі генезису ТНК

У генезисі ТНК можна виділити щонайменше дві трансформації: перетворення великого підприємства у фінансово-промислову групу та перетворення останньої у ТНК (рис.2.6.).

Важливою проблемою у реалізації *політики вирощування* є виділення великих підприємств, які готові до виходу на світовий ринок не тільки за допомогою експортної експансії, а й експорту капіталу, технологій, придбання цінних паперів, що дають права контролю над іноземними підприємствами. Згідно з рекомендаціями Європейської комісії, прийнятими ще у 2001 р., встановлено критерії визначення для малих, середніх та великих підприємств (табл. 2.3).

Таблиця 2.3  
Оцінка розмірів підприємств, запропонована Європейською комісією [169]

Критерій	Мала фірма	Середня фірма	Крупна фірма
Максимальна чисельність працівників, чол.	49	249	від 250 і більше
Максимальний річний оборот, млн. євро	7	40	від 40 і вище
Валюта балансу, млн. євро	5	27	від 27 і вище
Незалежність	не більше 25% капіталу або голосуючих акцій належить іншим компаніям		

Однак об'єктом політики вирощування повинні бути не всі великі підприємства, а лише ті, які відповідають хоча б одному з додаткових критеріїв: не менше двох країн, в яких діє підприємство; частка іноземних операцій у доходах або обсягах продаж складає не менше 25% або підприємство має не менше 25% у зарубіжному акціонерному капіталі. Політика уряду до таких підприємств повинна ґрунтуватися на партнерських відносинах. З одного боку – це прозорість бізнесу, з іншого боку – реальна економічна допомога держави; при цьому уряд повинен використовувати непрямі методи регулювання таких підприємств, кінцевою метою реалізації яких повинна стати трансформація великих підприємств у фінансово-промислові групи (ФПГ).

Така трансформація може відбуватися як еволюційним шляхом (шляхом концентрації капіталу), так і революційним шляхом (шляхом централізації капіталу). Кожен з них має свої переваги та недоліки (табл.2.4).

Таблиця 2.4

### Переваги та недоліки концентрації та централізації капіталу

Концентрація капіталу	Централізація капіталу
Переваги	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- відбувається природним шляхом за рахунок капіталізації власного прибутку та збільшує загальний капітал суспільства;</li> <li>- не викликає спротиву з боку суспільства;</li> <li>- як правило, не загострює соціальні суперечності</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- дозволяє у короткі терміни досягти потрібного розміру підприємства шляхом об'єднання уже існуючих капіталів;</li> <li>- дає можливість використати переваги господарської інтеграції;</li> <li>- створює сприятливі умови для поєднання багатопрофільних видів діяльності</li> </ul>
Недоліки	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- відбувається досить повільно;</li> <li>- не дозволяє повною мірою використовувати переваги вертикальної та горизонтальної інтеграції</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- не збільшує капітал суспільства, а лише перерозподіляє його;</li> <li>- часто супроводжується загостренням соціальних суперечностей</li> </ul>

Розроблено автором

Основою прискореного шляху є централізація капіталу. Централізація капіталу передбачає його збільшення шляхом об'єднання кількох самостійних капіталів в один.

Одним з методів, що дозволяє збільшити швидкість централізації капіталу є проведення структурних реформ – включення малого та середнього бізнесу в бізнес-процеси великого. Це дозволить останнім швидше пройти критерії відповідності великого підприємства, уникнути технологічного відставання, або навпаки, зробити шаг вперед до НТП, розширити ринки збуту своєї продукції, у тому числі і закордонні ринки.

Однак основним шляхом прискореної централізації є злиття і поглинання (ЗіП). У західній літературі поняття поглинання уже практично відсутнє, а наголос робиться лише на процеси злиття.

Результатом реалізації державної політики вирощування повинне стати перетворення великого підприємства у фінансово-промислову групу. ФПГ –



це інституційні об'єднання суб'єктів, що займаються виробничою, торговельною, фінансово-кредитною діяльністю та істотно змінюють економічну систему, частково беручи на себе функції сектора загальнодержавного управління. ФПГ в силу своєї масштабності можуть бути регіональними, національними та транснаціональними і оперувати на відповідних ринках, що вимагає певних державних ресурсів протекціоністського і регулюючого характеру.

Вирішальна роль в економіко-правовому оформленні фінансово-промислових груп за загальноприйнятою світовою практикою належить державі. Так, за допомогою ФПГ держава може проводити певну макроекономічну політику, вирішувати питання про спрямування банківського капіталу у промисловість. Банки, що входять у склад ФПГ, сприяють підвищенню надійності та стабільності всієї банківської системи національної економіки. Фінансово-промислові групи здійснюють певний позитивний вплив на формування інвестиційного клімату, оскільки відбувається посилення інтеграції промислового та банківського капіталів, і ФПГ для інвесторів є більш надійними партнерами, що в свою чергу сприяє залученню ресурсів в промисловість. У цілому до позитивних наслідків формування ФПГ можна віднести наступне:

1. Стабілізація виробництва, оскільки за допомогою ФПГ складаються більш привабливі умови для об'єднання підприємств, що пов'язані як технологічно, так і на основі кооперації.

2. Структурна трансформація економіки країни. Завдяки розвитку ФПГ збільшуються інвестиційні ресурси, які спрямовуються на найбільш пріоритетні напрямки національної економіки. Покращення фінансової стабільності підприємства, оскільки розрахунки всередині ФПГ відбуваються через банки, що належать до цієї групи. Це сприяє стабілізації і своєчасності платежів та знижує навантаження на міжбанківську інфраструктуру.

3. Прискорення науково-технічного прогресу.

Слід також зазначити, що до додаткових переваг для економічної системи країни від створення ФПГ можна віднести звільнення держави від частини економічних функцій, які вона реалізує з мінімальною ефективністю, передаючи їх в компетенцію фінансово-промислової групи. Це відповідає і світовому досвіду державного управління, що прийнятий в розвинених країнах.

За рахунок вищенаведених переваг, ФПГ отримують можливості щодо підвищення конкурентоспроможності як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках, зростання ефективності фінансових та виробничих операцій, концентрації фінансових ресурсів у більш ефективному напрямку діяльності, максимізації прибутку та зростання економічного потенціалу групи в цілому.

Створення ФПГ в Україні можна розділити на два етапи:

1. Перший етап (1995 – 2003 рр.) – становлення українських фінансово-промислових груп. Особливістю створення та росту українських фінансово-промислових груп на першому етапі є те, що вони формувалися на базі приватизації державного майна. Основна ідея, що закладалася у перших правових актах, полягала у наданні статусу ФПГ в обмін на участь у державних цільових програмах економічного розвитку.

Фінансово-промислова група, відповідно до законодавства України, – це статутна або договірна юридична особа, створена шляхом об'єднання промисловими підприємствами, організаціями, банками та іншими суб'єктами підприємницької діяльності належного їм (закріпленого за ними) майна, фінансових ресурсів, а також передачі права управління господарською діяльністю для централізованого управління виробничою, науковою, фінансовою та комерційною діяльністю [137; 136]. Створені у дев'яності роки з такою метою ФПГ виявилися нежиттєздатними, так як пріоритетність у їх діяльності відпала, а державні фінансові потоки припинилися. При цьому, як правило, пріоритети державних програм спочатку не збігалися зі спеціалізацією підприємств групи. Отримання

державних пільг, як основний мотив при створенні ФПГ, також не міг бути продуктивною ідеєю тому, що цього явно було недостатньо для здійснення господарської діяльності. У даному випадку до пільг необхідні були й інші умови кон'юнктури ринку, такі як забезпечення конкурентоспроможності підприємств та їх груп, відсутність монополізму, невтручання сторонніх економічних суб'єктів. Відомо, що сектор загальнодержавного управління недоотримував певну частину податків і неподаткових платежів, що були пов'язані з обігом капіталу всередині ФПГ, що позначалося на величині доходної частини державного бюджету.

2. Другий етап (з 2003 р.) – укрупнення фінансово-промислових груп та перетворення їх на транснаціональні промислово-фінансові групи (фактично ТНК). Сьогодні процес концентрації та централізації капіталу у фінансово-промислових групах в Україні триває. В Україні на початок 2014 р. нараховується 41 ФПГ, до складу яких входить 4,6 тис. підприємств. До найбільших фінансово-промислових груп України відносяться: «Приват» (1089 підприємств), «Систем. Капітал. Менеджмент» (809 підприємств), Індустріальний союз Донбасу, «Інтертайп», «Аваль», «ТАС», УкрСиббанк», «Укрпромінвест» [80]. До основних видів діяльності ФПГ України відносяться гірничо-видобувна, вугільна, харчова, будівельна, металургійна, хімічна промисловість, банківський та страховий бізнес, машинобудування, нафтовидобуток та нафтопереробка і торгівля нафтопродуктами, агропромисловий сектор, енергетика.

Останнім часом економісти та політологи класифікують українські ФПГ за територіально-політичною ознакою. Така класифікація не є універсальною, оскільки для вирішення тактичних задач, між ФПГ можуть виникати ситуативні альянси, і обумовлена національною специфікою України [163]. Умовно, українські ФПГ включають в більш великі об'єднання, що формуються по регіональному принципу і представляють собою наступні політико-економічні групи: донецька, дніпропетровська, київська та харківська.

На другому етапі становлення та розвитку ФПГ в Україні основними законами, що регулюють процеси централізації капіталу, є Господарський Кодекс України [135], Закон «Про холдингові компанії в Україні» [139] та Закон «Про банки і банківську діяльність» [138]. Але всі ці закони не відповідають інтересам об'єднань такого типу і складають багато перепон для розширення фінансово-промислових груп в Україні [164].

Незважаючи на вищевикладені переваги функціонування ФПГ для економіки України, розвиток фінансово-промислових груп відбувається дуже повільно. До основних причин сталого розвитку ФПГ відносять недосконалість законодавчої бази, тобто відсутність єдиного законодавства щодо фінансово-промислових груп [85, с.123-125; 86, с. 23-38] та слабкість українського банківського капіталу порівняно з промисловим [103, с.74].

Вартим уваги моментом відносин між ФПГ і державою є контроль останнього над процесом їх формування. Хоча законодавча база допускає створення фінансово-промислових груп знизу, тим не менш, покладатися тільки на добровільний початок об'єднання підприємств навряд чи доцільно, так як це справа може затягнутися на багато років. Наприклад, в промислово розвинених країнах потужні корпорації створювалися десятиліттями і століттями. У нашої економіки немає таких резервів часу, тому необхідна централізована підтримка процесу формування крупних товаровиробників (*політика підтримки*). Урядова програма повинна намітити цілі об'єднання підприємств і найближчі їхні пріоритети. Це не плановий метод в старому сенсі цього слова, а державна політика становлення ФПГ в умовах незміцнілої ринкової економіки. Вона може передбачати об'єднання господарюючих суб'єктів різних галузей на певній території, формування конкретної системи управління підприємствами, що інтегруються, вибір місць розміщення головних організацій цих об'єднань, включення до складу ФПГ підприємств країн ближнього і далекого зарубіжжя, а також розгляд інших питань. Поряд з рекомендаціями по створенню ФПГ централізована

політика їх підтримки повинна включати і конкретні заохочувальні дії, здатні істотно стимулювати цей процес. Йдеться про ряд пільг, таких як:

- передача у комерційне або довірче управління ФПГ або її учаснику тимчасово закріплених за державою пакетів акцій підприємств – учасників ФПГ. Мова йде про використання довірчої власності як інструменту консолідації ФПГ навколо головної організації. Умови, на яких буде здійснюватися передача закріплених у державній власності акцій в траст, повинні обумовлюватися в договорі між Урядом України (уповноваженим органом державного управління) і ФПГ;

- зарахування заборгованості підприємства, акції якого реалізуються на інвестиційних конкурсах (торгах), в обсяг інвестицій, передбачених умовами такого конкурсу для ФПГ – покупця;

- відпрацювання різних схем погашення державного боргу підприємствам за поставки продукції: пряма виплата всіх боргів підприємствам ФПГ; звільнення ФПГ від сплати податку до бюджету на суму боргу підприємствам учасникам групи; обмін боргів на державні строкові цінні папери і передача їх головній організації, комерційному банку, інвестиційній компанії або просто підприємству, що належить до групи з подальшим їх обігом на ринку цінних паперів та можливістю використання у якості застави під залучення інвестиційних ресурсів та інше. Застосування цих схем дозволить підтримати пріоритетні напрямки розвитку економіки, що представляються ФПГ [124];

- надання державних гарантій для залучення різного роду інвестиційних ресурсів, у тому числі з використанням механізму застави. Значення цієї міри незмірно більше, ніж державного кредитування.

Крім того, можуть використовуватися і інші заходи державної підтримки. По-перше, це політична підтримка ФПГ на зовнішніх політичних ринках і патронувannya їх експансії в суміжних Україні державах. По-друге, це законодавче регулювання діяльності ФПГ. По-третє, надання прав на прискорену амортизацію основних фондів учасників ФПГ за умови

спрямування всієї амортизації на інвестиції в національну економіку. По-четверте, це розширення переліку пільг: відміна для учасників ФПГ авансових платежів на прибуток; дозвіл продажі учасниками групи своєї продукції за цінами нижче собівартості; одночасне списання витрат на закупівлю матеріальних ресурсів на собівартість продукції з заліком податку на додану вартість, що сплачується усіма постачальниками ресурсів; ведення експортно-імпортних операцій підприємствами учасниками ФПГ без внесення заставних сум на рахунки митниць за наявності гарантії банку-члена ФПГ; право експорту стратегічно важливих сировинних товарів по всій номенклатурі продукції, що виробляється в рамках групи; створення спеціальних фондів ФПГ (медичного, соціального страхування, зайнятості, НДДКР) з направленням до них відповідних обов'язкових відрахувань, що сплачуються підприємствами-учасниками ФПГ; допущення відстрочки до кінця поточного фінансового року при сплаті податку на прибуток в частині, що спрямовується на інвестиції у вітчизняну економіку і підлягає оподаткуванню за чинним законодавством.

Аналізуючи сучасне функціонування ФПГ у світі можна виділити наступні тенденції їх розвитку. По-перше, провідні фінансово-промислові групи посилюють універсалізацію багатогалузевого характеру їх діяльності. Ця риса властива передусім таким країнам як США, Німеччина, Франція, Італія, Швеція, Швейцарія. Універсалізація характеру діяльності найбільших ФПГ світу унеможлиблює конкуренцію з боку більш дрібних, і створює суттєві перепони для виникнення нових фінансово-промислових груп. Так, в економіці Великобританії, Німеччини, Франції та Італії діють 10-20 провідних ФПГ, а у невеликих розвинутих країнах Західної Європи (Швеція, Голландія, Швейцарія, Бельгія) домінують 2-3 ФПГ [69, с.825]. По-друге, фінансово-промислові групи прагнуть до придбання нових перспективних підприємств (а при можливості і галузей), що займають провідні технологічні позиції у світі. Таким чином, змінюється внутрішня структура ФПГ, і їх очолюють холдингові компанії, покликаним яких є контроль над

підприємствами групи. По-третє, посилюється взаємопроникнення фінансово-промислових груп. По-четверте, інтернаціоналізація світової економіки сприяє виникненню транснаціональних ФПГ.

У разі успішної реалізації державної політики підтримки щодо ФПГ вони мають усі шанси перетворитися у повноцінні транснаціональні компанії, здатні ефективно конкурувати на зовнішніх ринках та приносити користь для країни базування.

Третій шаг – перетворення фінансово-промислової групи на транснаціональну корпорацію. Концентрація та централізація капіталу у фінансовій сфері поступово веде до виникнення та росту транснаціонального фінансового капіталу, який формується шляхом інтеграції транснаціональних корпорацій з транснаціональними банками [156]. Організаційною формою існування такого капіталу є транснаціональні фінансово-промислові групи, до яких відносять такі, у склад яких обов'язково входять іноземні юридичні особи. Основними причинами створення транснаціональних фінансово-промислових груп є [157, с.105-106]:

- розвиток міжнародної спеціалізації і кооперації виробництва;
- поява можливості підвищення ефективності та посилення конкурентоздатності за рахунок ефекту масштабу;
- збільшення прибутковості та зниження витрат. Це досягається за допомогою розширення виробництва та міждержавній співпраці, обміну науковими досягненнями і використанням науково-технічного потенціалу країн, відкриття сировинних ринків та ринків енергоресурсів, використання закордонної робочої та ін.
- освоєння ринків інших країн та інвестування капіталу, що не знайшов достатньо прибуткового застосування у середині країни, за кордон;
- використання іноземних грошових ринків.

Другий напрямок політики держави у сфері інтернаціоналізації країни – це регулювання діяльності філій іноземних ТНК. Ми вже розглядали в першому розділі позитивний і негативний вплив філій іноземних

транснаціональних корпорацій на економіку, політику, соціум, конкуренцію, науково-технічний прогрес та інше. Зазвичай держава відноситься до філій ТНК також як і до національних підприємств. Але основною метою держави в цьому напрямку є стимулювання притоку іноземних інвестицій у національну економіку. Ці процеси будуть викладені докладно у третьому розділі дисертаційної роботи.

Найнижчий рівень регулювання діяльності ТНК – суспільний. Більш всього він впливає на органи державного управління. Саме в цьому напрямку йде пряма взаємодія між міністерствами і відомствами та індивідами і їх групами. Інструментами суспільного регулювання є національні традиції, виховання та як наслідок – суспільна думка, суспільний інтерес. Більшість транснаціональних корпорацій вважають що споживачі живуть у глобальному середовищі, в якому їх смаки і культури гомогенізуються і задовольняються через пропозицію стандартизованих глобальних продуктів. Це підтверджується успіхом транснаціональних корпорацій, які досягли максимальних прибутків у довгостроковій перспективі, не фокусуючись на окремих купівельних перевагах. Це дозволяє транснаціональним компаніям підтримувати стійкий імідж бренду на глобальному рівні, і використовувати всю повноту переваг від ефекту масштабу. По суті, у цьому ж і криється основне протиріччя цієї стратегії: стандартизована глобальна стратегія випускає з свого поля зору сегменти, які все ще відрізняються соціальними, культурними, економічними і правовими маркерами, не повною мірою відповідаючи реальним потребам споживачів. Але суспільна думка не дозволяє в деяких випадках використовувати таку стратегію. Громада вимагає від ТНК адаптувати свої продукти, ціни, канали і стратегії просування до їх інтересів, що пов'язано з особливостями та відмінностями національної культури, купівельної спроможності, уподобання в продукції і потребах, бажаннях споживачів.

Кожна людина – це біосоціальний суб'єкт. Кожен прагне задовольнити свої потреби. Але сьогодні банальне задоволення відійшло в



сторону. Люди стали обізнаними. Вони відстежують склад продукту, де він виготовлений, в якій країні, на якому обладнанні. А найважливіше що турбує сучасних індивідів – це екологічна проблема. Таку проблему неможливо вирішити, впливаючи на пряму на транснаціональні корпорації. Тому треба діяти через органи державної влади, через держави і, на кінець, через наддержавні утворення.

Державне регулювання діяльності ТНК в екологічній сфері – це комплекс заходів законодавчого, виконавчого і контролюючого характеру, спрямованих на зниження і запобігання негативного впливу господарської діяльності на навколишнє середовище, а також на її реабілітацію. Як правило, цей комплекс заходів однаковий як для національних так і транснаціональних компаній.

Необхідність державного втручання в процеси природокористування і навколишнього середовища обумовлена званими провалами ринку – виникненням в ринковій системі негативних зовнішніх ефектів (екстерналій). У кожен окремо взятий момент часу ринок може лише показати, скільки суспільство готове заплатити за природоохоронні коригування, не поступаючись своїми економічними інтересами. У той же час, якщо враховувати економічні та екологічні інтереси майбутніх поколінь, такий підхід неприйнятний.

Широке, хоча і далеко ще не остаточне визнання в цьому зв'язку отримав принцип «соціалізації природи». Згідно з цим принципом, природа, як і природоохоронна діяльність, є суспільним благом. Як правило, громадські блага поставляються державою і оплачуються за рахунок обов'язкового оподаткування, оскільки на них не існує ціноутворення. Тому поширена думка, що приватним компаніям не вигідно виробляти суспільні блага. Винятком, хоча і все більш поширеним, є «корпоративна соціальна відповідальність», в тому числі благодійність.

Державне регулювання діяльності ТНК в екологічній сфері діє на загальнонаціональному, регіональному та місцевому рівнях. Воно

здійснюється за допомогою прямих (адміністративно-правових) і непрямих (переважно економічних) заходів.

Під прямими заходами державного екологічного регулювання мається на увазі в першу чергу національне, регіональне і місцеве екологічне законодавство, що включає ряд заборонних (наприклад, заборона на ввезення екологічно небезпечних вантажів на територію країни) або мінімальних (наприклад, квоти на вилов окремих видів риби) норм. Види діяльності, які надають вплив на навколишнє середовище, повинні проходити процедури державного ліцензування, стандартизації та сертифікації, а також державну екологічну експертизу. У ряді випадків до них пред'являється вимога обов'язкового страхування. Порушення екологічного законодавства тягне за собою адміністративну (відгук ліцензії та інше) та кримінальну відповідальність.

Непрямі заходи державного екологічного регулювання переслідують мету об'єктивного відображення екологічних витрат в цінах товарів, так як в цьому випадку багато екологічних проблем може вирішувати ринковий механізм, на сам перед, транснаціональні корпорації. Зокрема, для того щоб домогтися об'єктивного ціноутворення, неокласична економічна теорія пропонує вводити так званий «податок Пігу», яким обкладається підприємство, що створює зовнішній ефект. При цьому величина «податку Пігу» повинна бути така, щоб після його сплати приватні витрати компанії, що створює зовнішній ефект були рівні соціальним витратам (витратам, які представляють собою найвищу цінність, яку можуть принести фактори виробництва при їх альтернативному використанні) [151].

У практичній діяльності рекомендації англійського економіста А. Пігу застосовуються досить широко, проте їх використання не завжди дає однозначно позитивні результати. Проблема полягає в тому, що часто не представляється можливим розрахувати всю величину витрат, які лягають на плечі суспільства в результаті виникнення екстерналій. Різновидами «податку Пігу» є екологічні штрафи та обов'язкові платежі, які також

вводяться державою. Ще один спосіб трансформації зовнішніх ефектів у внутрішні – видача платних дозволів на обмежені масштаби негативного впливу на навколишнє середовище. Наприклад, Кіотський протокол про регулювання викидів в атмосферу парникових газів передбачає квотування викидів для кожної з країн-учасниць при строго визначеному сукупному об'ємі («принцип ковпака»). Для того щоб отримати право на збільшення обсягу викидів, країна повинна купити частину квоти у недовикористаної своєю частку сторони в договорі [43].

До непрямих заходам державного регулювання господарської діяльності в екологічній сфері також належать: екологічні пільги на оподаткування; державне субсидування екологічно-ефективних видів діяльності, державні інвестиції; державні замовлення; надання державних кредитів на реалізацію екологічних проектів; державне екологічне страхування; державне регулювання ціноутворення на деякі товари та послуги, в тому числі вироблені природними монополіями, та ін.

Необхідно відзначити, що в ряді випадків держави використовують екологічні стандарти і норми не тільки в природоохоронних цілях, але і з міркувань протекціонізму та забезпечення монопольного контролю над тим чи іншим ринком. Наприклад, в 1994 році при виборі траси нафтопроводу з Баку з виходом в Середземне море для експорту каспійської нафти Туреччина рішуче відкинула пропозицію Росії про виведення трубопроводу до Новоросійська через більш коротку і дешеву трасу по території Росії. В результаті було обрано маршрут «Баку – Джейхан», який пройшов через територію Туреччини, забезпечивши цій країні великі прибутки за перекачку нафти і надавши їй більшу політичну вагу. Даний варіант траси в обхід Росії активно підтримували США. Будівництвом трубопроводу займався міжнародний консорціум на чолі з транснаціональною компанією BP, і підрядні роботи виконувались в основному американськими та англійськими компаніями [128]. При всій вигоді такого роду «реальної політики» даний варіант з екологічної точки зору також несприятливий для Туреччини:

експлуатація нафтопроводу, траса якого пролягає по гірській місцевості, пов'язана з високими ризиками аварій. Ці ризики посилює і загроза терористичних атак в даному регіоні. До того ж траса «Баку – Джейхан» пройшла через Боржомську ущелину в Грузії, поставивши під загрозу благополуччя цього унікального природного і економічного об'єкта (мінеральна вода «Боржомі» є одним з найбільш впізнаваних товарів грузинського експорту) [30].

В Україні основним органом контролю охорони навколишнього середовища є Міністерство екології та природних ресурсів України. Це центральний орган виконавчої влади, який координується Кабінетом Міністрів України [127]. Основним документом, що визначає і регулює природоохоронну діяльність і екологічний контроль, є закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» від 25 червня 1991р., який передбачає принципи та механізми забезпечення ефективного природокористування, охорони навколишнього середовища, екологічної безпеки [72]. Однак крім цього законодавство України включає ще безліч положень різних законів і підзаконних актів таких як: закон України «Про охорону атмосферного повітря» від 16 жовтня 1992р; закон України «Про природно-заповідний фонд України» від 16 червня 1992р; Закон України «Про тваринний світ» від 3 березня 1993р; закон України «Про екологічну експертизу» від 9 лютого 1995р; закон України «Про використання ядерної енергії та радіаційної безпеки» від 8 лютого 1995р; закон України «Про зону надзвичайної екологічної ситуації» від 13 червня 2001р; закон України «Про Загальнодержавну програму формування національної екологічної мережі України на 2000-2015 року» від 21 вересня 2000р та ін. Охорона і використання окремих природних ресурсів регулюються відповідними кодексами. Так, охорона і використання земель регулюється Земельним кодексом України (1992р.), Охорона та використання надр – Кодексом про надра України (1994р.), Охорона та використання вод – Водним кодексом

(1995р.), Охорона та використання лісів – Лісовим кодексом України (1994р.).

В цілому українське екологічне законодавство характеризується пробілами і суперечностями. Загальновизнано, в тому числі на рівні уряду України, що норми прямої дії і непрямі заходи екологічного регулювання малоефективні. Державні (місцеві, національні та наднаціональні) органи створюють «правила екологічної гри» для бізнесу, але навіть простий аналіз статистики показує, що природоохоронну функцію виконують в першу чергу транснаціональні корпорації та їх філії, що грають по цим правилам. На сьогоднішній день практично всі великі компанії займаються плануванням свого впливу на навколишнє середовище, розробкою власної екологічної політики та систем екологічного менеджменту. Такий підхід знайшов відображення і в документації компаній. Багато ТНК розробляють програмні документи з екологічної політики й екологічного менеджменту, а також публікують щорічні звіти про екологічні аспекти своєї діяльності. Велике значення в цьому зв'язку отримала Глобальна ініціатива зі звітності (Global Reporting Initiative). З метою запобігання масштабного впливу на навколишнє середовище, в тому числі при аваріях, компанії проходять добровільний екологічний аудит і страхують екологічні ризики. Закономірно, що екологічним аспектам діяльності компаній стали приділяти велику увагу і об'єднання підприємців, включаючи міжнародні. Так, Всесвітня торгова палата в 1991 році систематизувала свої рекомендації, що мають у ділових колах велику вагу, у вигляді «Хартії підприємців щодо переходу до сталого розвитку». Даний документ, розроблений в допомогу підприємцям, був врахований і інтегрований в програмні документи тисячами компаній, у тому числі багатьма великими ТНК світу, наприклад, інженерно-технічної компанією АВВ і світовим лідером з виробництва продуктів харчування компанією Unilever. Хартія закріплює першорядну значимість питань екологічного управління в діяльності ТНК. Для цих цілей особливий інтерес представляє пункт «Хартії», який свідчить, що компанії мають намір

«постійно удосконалювати корпоративну політику, програми з екологічної ефективності, беручи до уваги досягнення науки і техніки, потреби споживачів та інтереси суспільства, виходячи з наявної правової бази, а також використовувати такі самі екологічні критерії в своїй діяльності за кордоном» [131].

Крім вищеописаних заходів національного, міжнародного та міжфірмового регулювання діяльності компаній в екологічній сфері необхідно виділити застосовні до ТНК стандарти систем екологічного менеджменту. Під системою екологічного менеджменту відповідно до розроблених корпораціями та міжнародними організаціями рекомендаціями розуміють складову частину системи управління та бізнес-стратегії компанії – у всіх аспектах її діяльності, що мають відношення до впливу на навколишнє природне середовище і до підвищення екологічної результативності компанії [131].

У 1996 році був прийнятий стандарт Міжнародної організації стандартизації ISO 14000. Офіційно цей стандарт являється добровільними. Він не замінить законодавчих вимог, а лише задає орієнтири. За його допомогою ТНК демонструють кредиторам, клієнтам та громадськості відповідність системи екологічного менеджменту сучасним вимогам, тому і прагнуть отримати відповідну незалежну сертифікацію. ISO 14000 зберігає свою глобальну значимість для організацій, що бажають працювати в екологічно стійкої середовищі. На 1 січня 2013 було видано 285 844 сертифіката в 167 країнах, що в дев'ять разів більше, ніж на 1 січня 2012 року. Кількість виданих сертифікатів зросла на 9% (+ 23 887). Китай, Японія та Італія увійшли до першої трійки за загальною кількістю виданих сертифікатів [126].

Показником відповідності продукції компанії високим екологічним вимогам є екомаркування, що також регулюється серією ISO 14000. Таке маркування посиляє ринку додатковий сигнал, тим самим сприяючи підвищенню конкурентоспроможності товару. Однак варто відзначити, що

ТНК за рахунок недостатньої обізнаності покупців про екомаркування іноді маніпулюють думкою споживачів, наприклад шляхом активного використання зеленого кольору в дизайні упаковки або самої продукції.

У 2004 році Міжнародною організацією зі стандартизації ISO був здійснений перегляд стандартів серії ISO 14000. Як наслідок, в 2006 в Україні були введені в дію національні стандарти: ДСТУ ISO 14001: 2006 Системи екологічного управління та ДСТУ ISO 14004: 2006 Системи екологічного управління [150]. Практично всі великі ТНК, що здійснюють експансію на зовнішні ринки, пройшли сертифікацію ISO 14000 в кінці 1990 – початку 2000 х рр.

У зв'язку з необхідністю сертифікації компаній відповідно до екологічних стандартів і отримання достовірної інформації про екологічні атрибути діяльності підприємств виник такий інститут, як екологічний аудит. Його роль і завдання в цілому схожі з аудитом фінансової звітності компаній. Екоаудит – дорогий захід, що обходиться ТНК з її численними філіями в мільйони доларів. Однак передові транснаціональні корпорації розвивають і підтримують періодичне проведення аудитів систем екологічного менеджменту з метою більш ефективної взаємодії з регулюючими органами, кредиторами, інвесторами та іншими зацікавленими особами. Примітно, що під впливом ринкових стимулів і міжфірмового регулювання в екологічній сфері в Західній Європі, США і Японії розвитку екоаудита сприяли не тільки уряди і міжнародні організації, але і самі компанії [52].

Вирішення всього комплексу екологічних проблем і вихід на нові, «стійкі» схеми виробництва та споживання можливі тільки в разі творчого поєднання ринкових і адміністративно- правових механізмів регулювання в екологічній сфері. Роль екологічного чинника в діяльності транснаціональних корпорацій в 2010 – 2014 рр. істотно зріс і буде зростати і надалі.

## ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2

1. На кожному ієрархічному рівні регулювання діяльності транснаціональних корпорацій є суб'єкти, які переслідують свою цілі. Так, на наддержавному рівні функції регулювання здійснюють наддержавні політико-організаційні утворення. Основною ціллю їх регулювання з точки зору об'єкта дослідження є організація розвитку світової економіки. Суб'єктами міждержавного регулювання діяльності ТНК є держави, основна мета регулювання якої – покращення позицій у світовій економіці. До суб'єктів державного рівня регулювання діяльності ТНК відносять органи державної влади, які здійснюють макроекономічне регулювання. Тому основною метою регулювання є вирішення макроекономічних проблем. Суспільний рівень регулювання діяльності ТНК представлений добровільними об'єднаннями індивідів, які можуть бути формальними і неформальними, а основною метою регулювання є підвищення добробуту індивідів.

2. Основними інструментами наддержавного регулювання діяльності транснаціональних корпорацій є кодекси корпоративної поведінки. Спроби створити механізм регулювання діяльності філій ТНК через прийняття таких кодексів можна охарактеризувати як певний еволюційний процес, ефект від яких може бути позитивним в разі надання їм обов'язкового характеру, а недобровільного.

3. Двосторонні інвестиційні угоди (ДІУ) – це основний інструмент міждержавного регулювання діяльності ТНК, метою якого є створення та підтримка сприятливих умов для капіталовкладень інвесторів. ДІУ, будучи найбільш гнучким інструментом регулювання міждержавних інвестиційних угод, здатні надавати безпосередній регулюючий вплив на суб'єктів цих відносин, компенсуючи, таким чином недолік незавершеності і нестабільності інвестиційного законодавства в окремій країні. Кожна держава, враховуючи свій економічний досвід, може застосовувати різні



підходи щодо уникнення подвійного оподаткування: методи вирахування, звільнення і заліку.

4. У державній політиці щодо підприємництва важливим компонентом повинне стати формування транснаціональних корпорацій власного базування. Тільки надвеликі національні підприємства здатні реально конкурувати на світових ринках та реалізувати закладений у ТНК позитив для національної економіки. Основним інструментом, що використовують органи державної влади є законодавча база країни. Найбільш перспективним шляхом формування вітчизняних ТНК є централізація, яка через трансформацію великих підприємств у фінансово-промислові групи, а останніх – у транснаціональні корпорації може привести до бажаного результату.

5. Державна політика щодо кожного з суб'єктів названої трансформації повинна суттєві відрізнятися. По відношенню до великих підприємств держава проводить політику вирощування, ФПГ стають об'єктом політики підтримки, а транснаціональні компанії працюють на принципах політики рівновіддаленості. Послідовна реалізація цих видів політики може забезпечити успішне становлення та функціонування вітчизняних ТНК.

6. В основі суспільного регулювання діяльності ТНК знаходяться традиції, виховання, сформована суспільна думка. А однією з найважливіших проблем сучасності, що турбує сучасних індивідів, є негативний вплив господарської діяльності на навколишнє середовище. Таку проблему неможливо вирішити, впливаючи прямо на транснаціональні корпорації. Тому треба діяти через органи державної влади, через держави і, на кінець, через наддержавні утворення. Саме тому, відстоюючи суспільний інтерес органи державної влади регулюють екологічну сферу діяльності ТНК, використовуючи прямі і непрямі заходи. Але цього недостатньо. Ефективність екологічної політики держави може досягатися тільки в поєднанні з ринковим механізмом.

## РОЗДІЛ 3

### РОЗВИТОК ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК

#### 3.1. Удосконалення законодавства України щодо державного регулювання діяльності ТНК

Сьогодні, в епоху глобалізації, перерозподіл економіки світового ринку впливає на всі галузі, у яких присутні транснаціональні корпорації. І Україна повинна замислитися, які міри необхідно вжити щоб не підпадати під негативний вплив ТНК. Необхідно, по-перше взаємодіяти з іноземними корпораціями, а по-друге потрібно створювати власні, українські транснаціональні структури. Існує багато країн, де бурно розвивалися власні ТНК – Китай, Росія, Індія, Індонезія, Мексика, Венесуела

Виходячи на український ринок, або створюючись в нашій країні, діяльність ТНК підпадає під регулювання наступних законів України: «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про підприємництво», «Господарський кодекс», «Про інвестиційну діяльність», «Про державну програму заохочення іноземних інвестицій», «Про оподаткування прибутку підприємств» «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон», «Про режим іноземного інвестування».

Проте в цьому переліку відсутній закон, який би регулював саме діяльність ТНК на території України. Створення саме такого закону особливо важливе, оскільки перелічені закони регулюють діяльність ТНК лише опосередковано. Більше того, в перелічених законах відсутнє само по собі поняття «ТНК», «дочірнє підприємство ТНК», «філія ТНК», «ПП ТНК», що в свою чергу унеможлиблює проведення якісного статистичного аналізу наслідків діяльності на території України, оскільки серед статистичних даних зазначені поняття не позиціонуються як окремі елементи.

Розглянуті нами у другому розділі негативні аспекти законодавчого регулювання діяльності ТНК в Україні, дозволяють систематизувати погляди вчених щодо впровадження ефективного законодавчого акту та розробити механізм його імплементації (рис.3.1).

Механізм впровадження закону про державний нагляд за діяльністю ТНК повинен містити мету, головні завдання, виконавців, а також перелік повноважень органів державної влади щодо регулювання діяльності транснаціональних корпорацій.

Слід також зазначити, що, оскільки підрозділи ТНК здійснюють політику головного підприємства, також потрібно враховувати вплив, який спричиняє законодавство країни їх базування, адже часто країни-експортери капіталу мають на меті поширити внутрішнє законодавство на підрозділи, які знаходяться за кордоном.

Таким чином, розробки потребує законодавчий акт, який б визначав чіткі правила поведінки ТНК на території України, враховував особливості розвитку секторів промисловості, тобто зазначав ті, що потребують іноземних капіталовкладень та ті, що потрібно захищати від іноземних інвестицій. При цьому важливим є також встановлення таких норм регулювання діяльності ТНК, які б не заважали розвитку інвестиційного клімату в Україні.

Метою створення механізму державного нагляду є формування єдиної державної політики щодо діяльності транснаціональних корпорацій. Оскільки в Україні відсутня конкретна інституція, в сферу компетенції якої входило б координація діяльності органів державної влади з питань

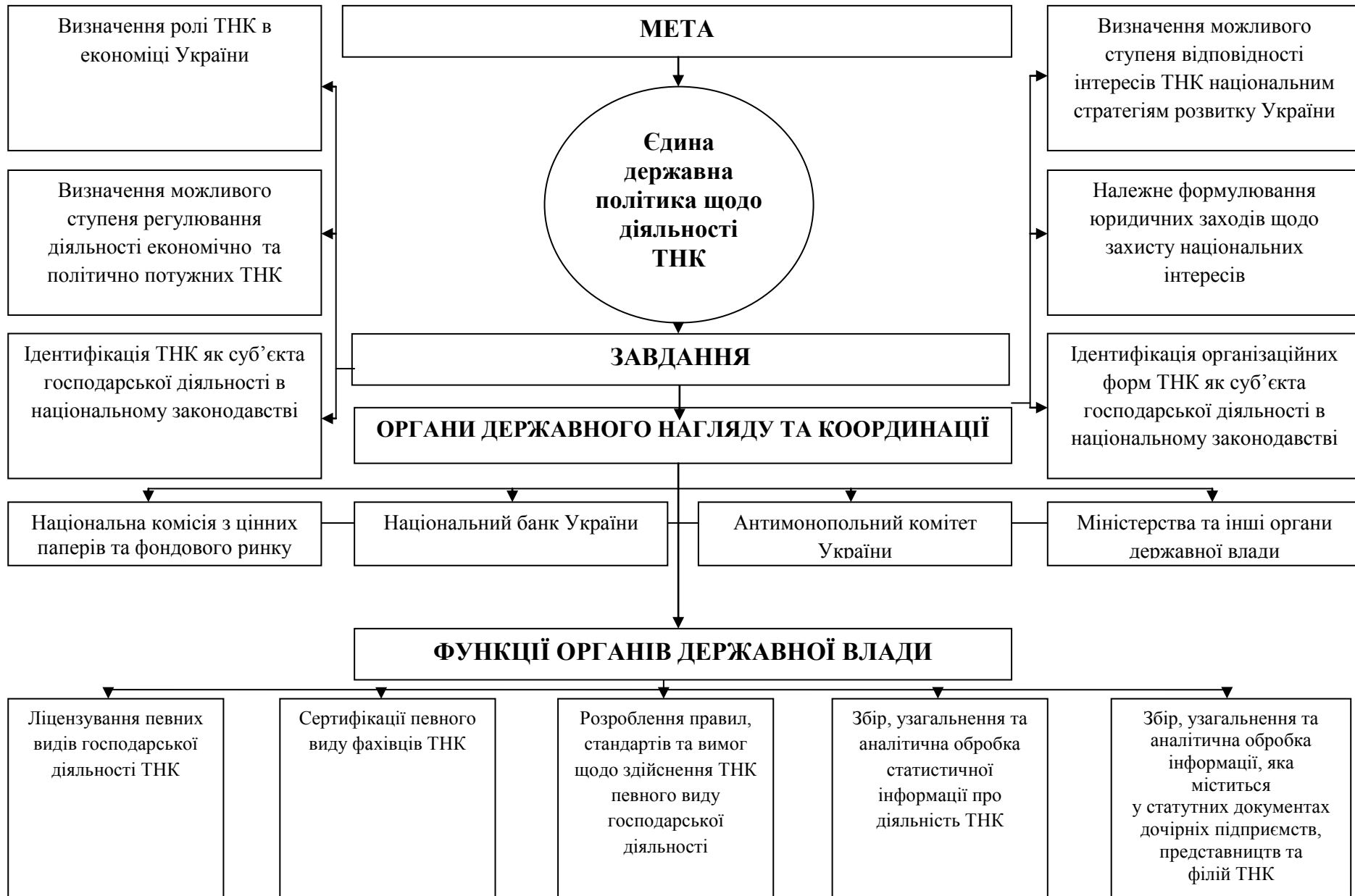


Рис.3.1. Концептуальна схема удосконалення законодавства України щодо регулювання діяльності ТНК (розроблено автором)

державного нагляду за функціонуванням ТНК на території України, необхідно створити окремий орган, який здійснював цю координаційну діяльність. Такою інституцією, яка б стала дорадчим органом, міг би стати комітет з питань ТНК, який повинен буди координуючим органом державної влади. Але регулювання діяльності транснаціональних корпорацій буде належить органам державного нагляду: Національному банку України, Національній комісії з цінних паперів та фондового ринку, Антимонопольному комітету України, міністерствам і відомствам та іншим органам влади.

Єдина державна політика щодо регулювання діяльності транснаціональних корпорацій має певні завдання. По-перше, необхідно визначити роль ТНК в економіці України що було і зроблено автором в першому та другому розділах дисертаційної роботи. По-друге, слід визначити ступеня регулювання діяльності економічно та політично потужних ТНК. По-третє, вимагається ідентифікація ТНК як суб'єкта господарської діяльності в національному законодавстві та ідентифікація організаційних форм ТНК як суб'єкта господарської діяльності в національному законодавстві. По-четверте, необхідно чітко сформулювати перелік юридичних заходів щодо захисту національних інтересів. По-п'яте, визначити можливий ступень відповідності інтересів ТНК національним стратегіям розвитку України.

Одною з головніших видів діяльності транснаціональних корпорацій є інвестиційна діяльність. Тому в третьому розділі ми розглянемо вплив прямих іноземних інвестицій та операцій по злиттю і поглинанню на економіку України та запропонуємо інструменти регулювання інвестиційної діяльності ТНК, що пов'язані з трансрівневим підходом.

Згідно даних Державної служби статистики, загальний обсяг ПІІ в економіку України на 1 січня 2013 р. склав 54,5 млрд дол. США. Динаміка загального обсягу накопичених ПІІ представлена на рис. 3.2.

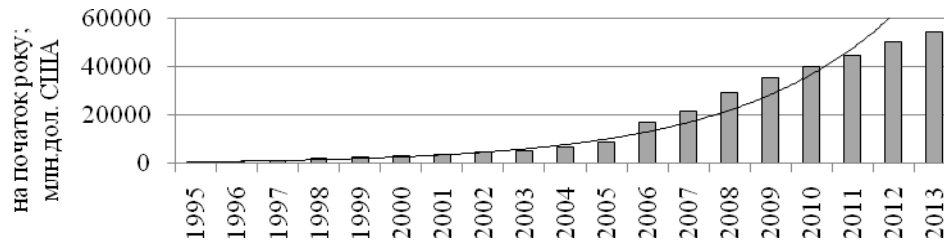


Рис. 3.2. Накопичений обсяг ПІ в Україні та його експоненційний тренд

Дані рисунку 3.2. свідчать про зростаючий тренд залучення ПІ в українську економіку, але темпи зростання залишаються невисокими. Висока латентність інвестицій в Україну обумовлена тим, що нормальний і цивілізований прихід інвесторів, як правило, є наслідком, а не причиною поліпшення інвестиційного клімату, в той час як непрозорі та нестабільні ринки приваблюють переважно інвесторів, схильних до фінансових зловживань і відмивання коштів.

Підтвердженням цьому є галузева структура накопичених ПІ в Україні (рис. 3.3).

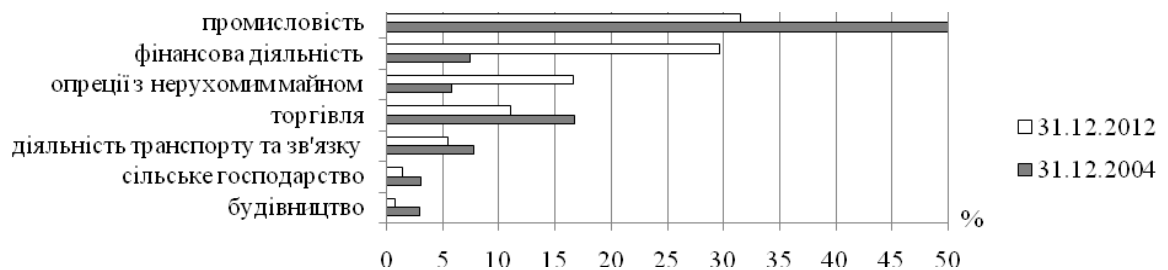


Рис. 3.3. Розподіл ПІ за основними видами економічної діяльності

Переважна частина капіталу іноземних ТНК зосередилась у харчовій та тютюновій промисловості, торгівлі, фінансах, операціях з нерухомим майном, тобто в галузях з швидкою оборотністю капіталу і забезпеченими ринками збуту. Крім того, спостерігається негативна тенденція зменшення припливу іноземного капіталу у реальний сектор економіки (рис. 11). Частка ПІ у сільське господарство, машинобудування і металургійне виробництво залишається невиправдано малою. Стратегічні галузі не залучають необхідних обсягів капіталу для оновлення морально і фізично застарілих основних виробничих фондів.

Це свідчить про те, що більшість іноземних інвесторів орієнтовані на реалізацію в Україні ліцензійних та інвестиційних стратегій, спрямованих на отримання швидкого прибутку і відтік коштів. Мова йде про так звані псевдоінвестиційні стратегії, спрямовані не на використання економічного потенціалу національної економіки, а на отримання можливості забезпечити збут продукції без митних і протекціоністських обмежень. Все це гальмує розвиток експортного потенціалу України. Крім того, спостерігається негативний вплив діяльності ТНК на розвиток ряду галузей національної економіки, наприклад, автомобілебудування, тютюнової і харчової промисловості.

Саме тому сьогодні є необхідним вивчення всіх аспектів інвестиційної діяльності транснаціональних корпорацій з метою створення умов для залучення у вітчизняну економіку транснаціонального капіталу на взаємовигідних умовах.

Необхідно зауважити, що вливання прямих іноземних інвестицій відбувається дуже нерівномірно за регіонами України. Відповідно що ступень промислової розвиненості впливає на прогноз по Україні. Але тим не менш тіснота зв'язку між показниками проглядається, про що свідчить нижченаведений аналіз.

Таблиця 3.1

## Економічні показники за 2012 рік за регіонами України

Регіон	Прямі іноземні інвестиції, млн дол. США	Кількість підприємств, од.	ВРП на одну особу, грн	Обсяг реалізації, млн грн	Експорт, млрд дол. США
<i>Україна</i>	<i>54462,4</i>	<i>622538</i>	<i>28488</i>	<i>1404564</i>	<i>82,4</i>
Чернівецька	64,3	9545	13228	4111,6	0,1
Тернопільська	64,6	12056	15055	7747	1,2
Кіровоградська	103,7	12853	19918	19531	0,6

## Продовження таблиці 3.1.

Чернігівська	105,3	12640	19357	19411,9	0,6
Хмельницька	208,6	15337	17260	16658,8	0,5
Херсонська	245,2	14092	16990	10277	0,4
Вінницька	245,4	17896	17768	22594,3	0,7
Миколаївська	259,9	18024	23402	24180,4	2,6
Рівненська	296,9	11922	16735	12236,2	3,4
Волинська	361,2	12283	16993	11443,3	0,7
Житомирська	363,8	14428	17184	16388,1	1,5
Сумська	374,4	11860	19800	25014,8	0,6
Закарпатська	407,2	12984	14455	9941,3	2
Івано- Франківська	642,5	15985	19386	25288,7	0,9
Луганська	838,5	20242	25067	84409,4	4,4
Черкаська	884,1	15376	21082	32669,9	1
Полтавська	942,8	18802	35246	80801,5	4,6
Запорізька	1144,2	23993	27567	82654,7	4,3
Автономна Республіка Крим	1463,7	25607	19467	27197,4	1,3
Одеська	1629,5	37464	25748	28686,4	3
Львівська	1634,8	32738	20490	34953,4	1,6
Київська	1927,7	29673	34420	48627,5	2,4
Харківська	2170,4	37041	27966	77780,9	2,3
Донецька	2981,6	46211	36446	243250,5	14,8
Дніпропетровсь ка	8351,8	43083	42068	218916	10,5
Київ	26592,1	93001	79729	215247,6	16,4

Складено автором на осові статистичних даних державної служби статистики України [154]

Для виявлення кореляційного зв'язку між залежними факторами  $y_1$  (ВРП на одну особу),  $y_2$  (обсяг реалізації товарів і послуг),  $y_3$  (обсяг експорту),  $y_4$  (кількість підприємств) та фактором, що впливає  $x$  (прямі іноземні інвестиції) скористаємося табл. 3.1, в якій наведено економічні показники за регіонами України за 2012 рік.



Аналіз показав наявність наступних кореляційних залежностей:

1. Обсяг прямих іноземних інвестицій (фактор, що впливає  $x$ ) – ВРП на одну особу (фактор  $y_1$ ). Рівняння регресії має вигляд:

$$y_1 = -0,00007 \cdot x^2 + 4,1935 \cdot x + 18179 \quad (3.1)$$

Лінія регресії (3.1), яка поєднана з кореляційним полем, зображена на рис. 3.4.

Коефіцієнт детермінації  $k_1 = 0,885 > 0,7$  статистично значимий, так як  $F_1 = 88,413 > F_k = 16,12$ , отже, математична модель (3.1) адекватна і спостережувана кореляційна залежність дійсно існує.

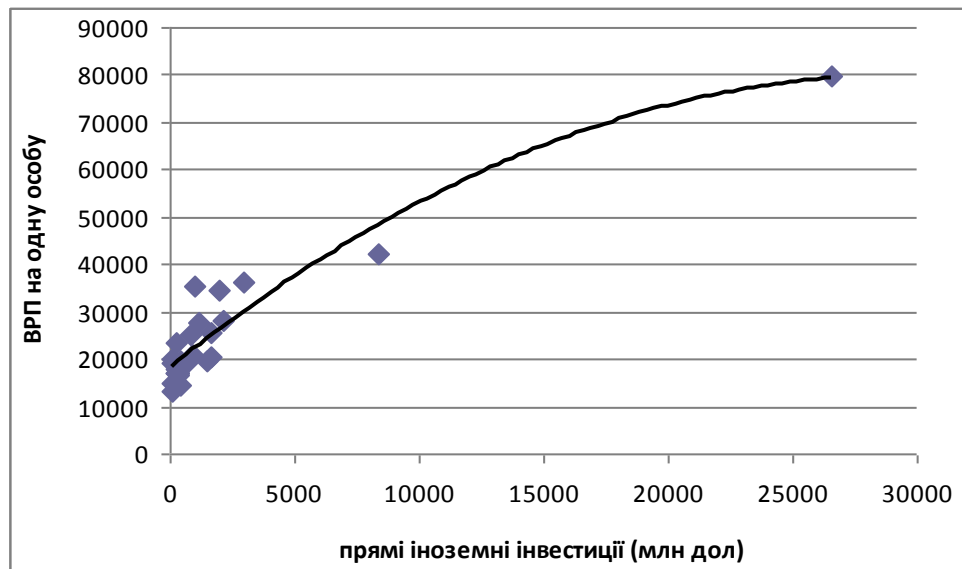


Рис. 3.4. Лінія регресії між факторами  $x$  та  $y_1$

2. Обсяг прямих іноземних інвестицій (фактор, що впливає  $x$ ) – обсяг реалізації товарів та послуг (фактор  $y_2$ ). Рівняння прямої регресії має вигляд:

$$y_2 = 8,5497 \cdot x + 28719 \quad (3.2)$$

Пряма регресія (3.2), що поєднана з кореляційним полем, зображена на рис. 3.5.

Коефіцієнт детермінації  $k_2=0,651$ ,  $F_2 = 20,952 > F_k = 4,260$  статистично значимий, отже, математична модель (3.2) адекватна, але кореляційна залежність що спостерігається є менш тісною, ніж в п. 1.

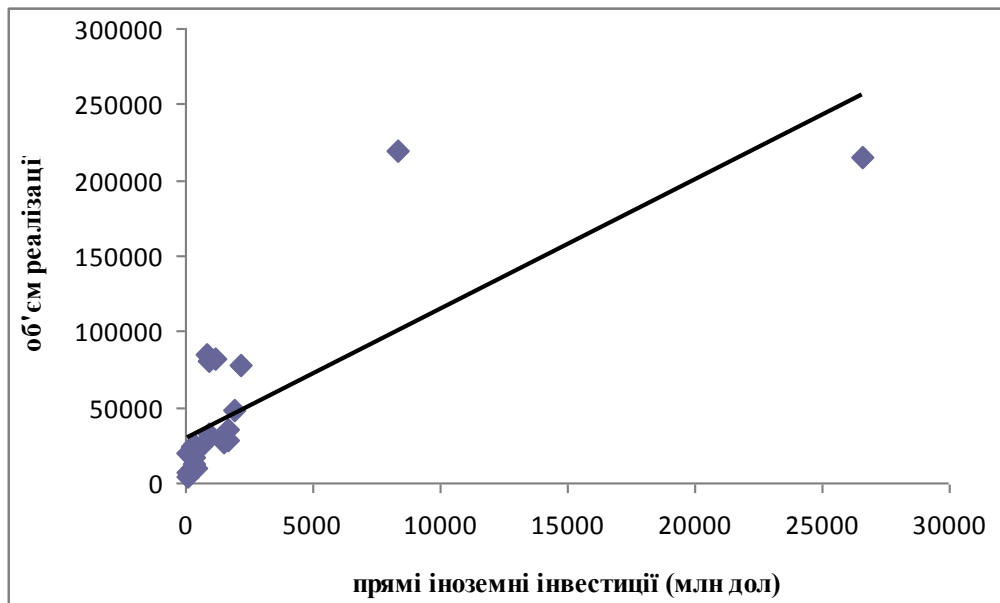


Рис. 3.5. Прямая лінія регресії між факторами  $x$  та  $y_2$

3. Обсяг прямих іноземних інвестицій (фактор, що впливає  $x$ ) – експорт (фактор  $y_3$ ). Рівняння прямої регресії має вигляд:

$$y_3 = 0,0006 \cdot x + 1,8636 \quad (3.3)$$

Пряма регресія (3.3), що поєднана з кореляційним полем, зображена на рис. 3.6.

Коефіцієнт детермінації  $k_3=0,601$ ,  $F_3 = 36,166 > F_k = 4,126$  статистично значимий, отже, математична модель (3.3) адекватна, та спостережувана кореляційна залежність дійсно існує.

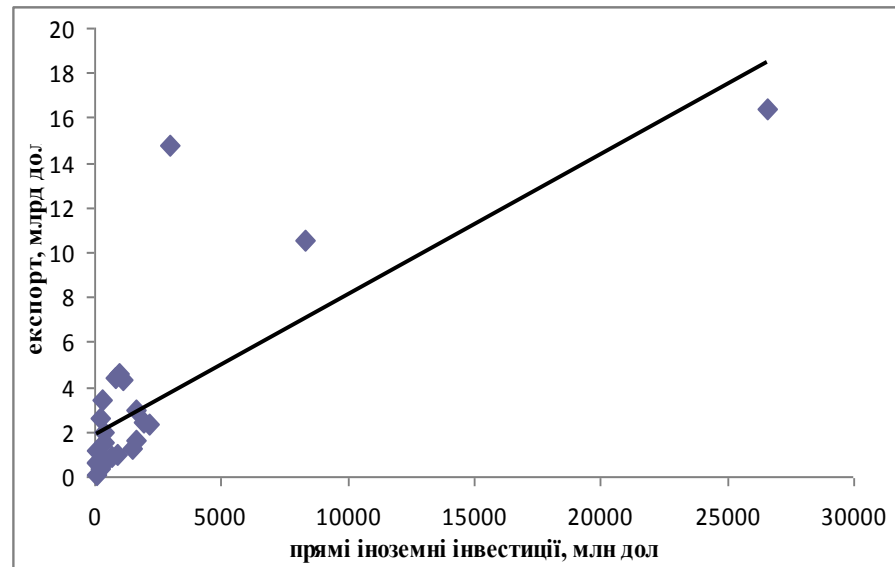


Рис. 3.6. Пряма лінія регресії між факторами  $x$  та  $y_3$

4. Обсяг прямих іноземних інвестицій (фактор, що впливає  $x$ ) – кількість підприємств у регіоні (фактор  $y_4$ ). Рівняння регресії має вигляд:

$$y_1 = -0,0001 \cdot x^2 + 6,3189 \cdot x + 14438 \quad (3.4)$$

Лінія регресії (3.4), яка поєднана з кореляційним полем, зображена на рис. 3.7.

Коефіцієнт детермінації  $k_4 = 0,8768 > 0,7$  статистично значимий, так як  $F_4 = 81,844 > F_k = 16,12$ , отже, математична модель (3.4) адекватна.

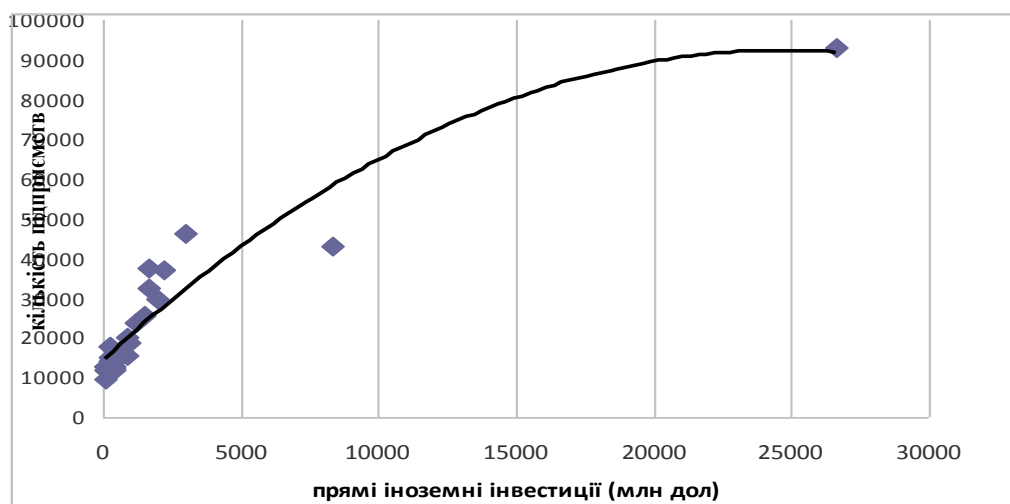


Рис. 3.7. Лінія регресії між факторами  $x$  та  $y_4$

Розбіжність в точках на рисунках 3.3. – 3.7. пов'язана з великими прямими іноземними інвестиціями в Дніпропетровську та Донецьку області і місто Київ.

Аналіз показав, що приплив прямих іноземних інвестицій впливає на такі економічні показники як ВРП на одну особу, кількість підприємств експорт товарів та обсяг реалізації готової продукції та послуг. Спостерігається позитивна динаміка від вливань капіталу транснаціональних корпорацій. Потреби регіонів, особливо промислово розвинених областей, у іноземних інвестиціях дуже великі і є можливість їх освоювати.

Несприятливою залишається і географічна структура ПІІ. Значна частина іноземних інвестицій в Україну здійснюється офшорними фірмами, що відмивають брудні капітали. Саме тому однією з країн-лідерів ПІІ в Україну є Кіпр (рис 3.8).

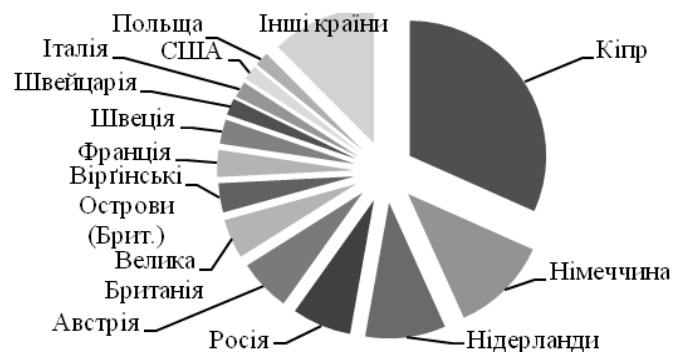


Рис. 3.8. Географічна структура припливу ПІІ в Україну станом на 31.12.2013

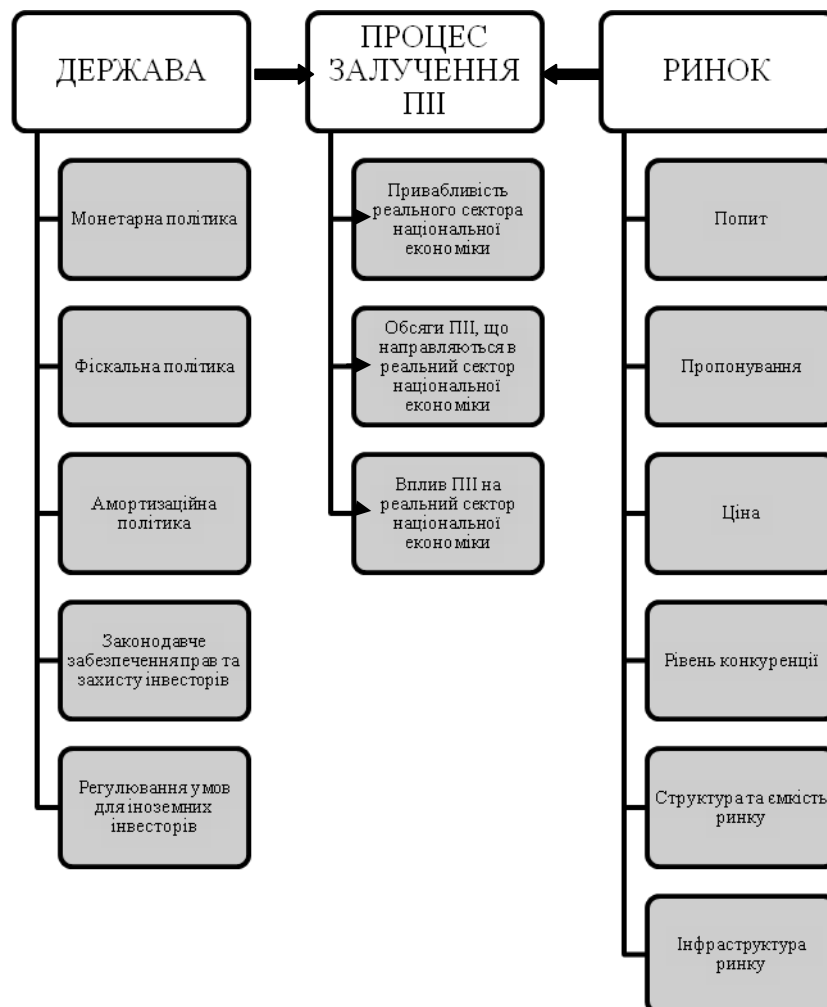
Кількісний і якісний аналіз діяльності ТНК в Україні свідчить про те, що національна економіка тільки починає отримувати вигоди від розміщення філій ТНК на своїй території. Для підвищення її ефективності необхідно створювати умови для подальшої експансії ТНК на ринки України і сприяти інтеграції вітчизняних підприємств у світове господарство.

Незважаючи на суттєвий потенціал України прямі іноземні інвестиції в національну економіку становлять незначну суму. На 31 грудня 2013 року вони досягли обсягу 58,16 млрд дол. Приплив іноземних інвестицій у

вітчизняну економіку міг би становити не менше 9-10 млрд дол що річно, якби не високі ризики для капіталу.

Залежно від економічної ситуації в країні, система методів та інструментів держави з регулювання інвестицій, може використовуватися в різних варіаціях і з різним ступенем інтенсивності, але завжди їх взаємодія спрямоване на досягнення загального результату – збільшення припливу ПІІ і прямого впливу на розвиток реального сектору національної економіки (рис.3.9).

Виділимо, на наш погляд, базові інструменти державного регулювання інвестиційної діяльності (рис. 3.10; табл. 3.2; 3.3).



Складено автором

Рис.3.9. Вплив ПІІ на реальний сектор національної економіки в процесі взаємодії держави та ринку

Прямі методи регулювання інвестицій безпосередньо впливають на процес залучення ПІІ. Вони реалізуються через інструменти правового (законодавчого) регулювання, адміністративного та економічного впливу. Дані методи змушують суб'єкти інвестиційних відносин застосовувати рішення не на самостійному економічному виборі, а на приписах держави. Правова (законодавча) форма грає чільну роль. Тому одним з найважливіших напрямів інвестиційної політики є сучасне, що відповідає всім вимогам економічного розвитку інвестиційне законодавство, що забезпечує нормативно-правове регулювання функціонування та розвитку інвестиційної діяльності, що веде до зростання інвестиційної привабливості та притоку ПІІ.



Розроблено автором

Рис.3.10. Інструменти державного регулювання залучення ПІІ

Для збільшення притоку ПІІ, в прямих методах державного регулювання інвестиційної діяльності переважають різні форми фінансової допомоги у вигляді дотацій, субсидій, субвенцій, бюджетних позик на розвиток окремих територій, галузей, виробництв. Наприклад, сюди включаються:

Зростання масштабів державного регулювання інвестиційної діяльності, форм та інструментів такого регулювання в економіці безпосередньо пов'язаний з його ефективністю і якістю. Факторами, що визначають якість і ефективність державного регулювання інвестиційної діяльності, є [154, с. 29]:

Таблиця 3.2

## Прямі методи впливу держави на процес залучення ПІІ

Правові (законодавчі)	Розробка, прийняття і видання нормативно-правових та індивідуальних актів
	Укладання договорів
	Прийняття державних програм
	Система реалізації та дотримання інвестиційного законодавства
Адміністративні	Реєстрація
	Ліцензування
	Квотування
	Застосування системи санкцій і обмежень
	Розробка та затвердження наказів, розпоряджень, указів тощо
	Запровадження адміністративних заходів (вилучень обмежувального характеру)
	Погоджувальна-дозвільні (розпорядчі) процедури
	Управління державною власністю

## Продовження таблиці 3.2

Економічні	Зовнішньоекономічне регулювання
	Антимонопольна політика
	Екологічна політика
	Земельне регулювання

- вдосконалення системи податків, механізму нарахування амортизації і використання амортизаційних відрахувань;
- встановлення для суб'єктів інвестиційної діяльності спеціальних податкових режимів, що не носять індивідуального характеру;
- створення і розвиток мережі інформаційно-аналітичних центрів, здійснюють регулярне проведення рейтингів і публікацію рейтингових оцінок суб'єктів інвестиційної діяльності;
- пільги для суб'єктів інвестиційної діяльності щодо сплати місцевих податків;
- захист інтересів іноземних інвесторів;
- пільгові умови користування землею та іншими природними ресурсами, що знаходяться в муніципальній власності та ін.

Прямі методи регулювання інвестиційної діяльності в усіх типах країн застосовуються тоді, коли суспільство через свої державні інститути безпосередньо впливає на інвестиційні відносини, надаючи тим самим вплив на формування рівноваги попиту та пропозиції товарів на ринку [154, с. 29-33].

Використовуючи непрямі методи впливу, держава створює сприятливі умови для припливу ПІІ. Держава прагне мінімізувати безробіття в країні, встановити податкові пільги, проводити антиінфляційні заходи, підтримувати зростання виробництва та ін. (Табл. 3.3).



Таблиця 3.3

## Непрямі методи впливу держави на процес залучення ПІІ

Активно-структурні	<p>Державна підтримка:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- пряма (фінансами, активами, гарантіями)</li> <li>- непряма (квотами, тарифами, митами, пільгами, окремими угодами, що зачіпають майбутні доходи держави);</li> <li>- стимулюючий характер механізму вилучення;</li> <li>- інвестиційні знижки;</li> <li>- продаж або використання на пільгових умовах різних об'єктів нерухомого майна (майнових прав);</li> <li>- включення проектів до інвестиційних програм</li> </ul>
	Державне фінансування інвестицій (через бюджет розвитку, стабілізаційний фонд, інвестиційні програми, податкове кредитування)
	<p>Державна участь: державні закупівлі, споживання, захист інвестицій</p> <p>Пов'язане кредитування</p> <p>Пряме проектне фінансування</p> <p>Управління зовнішнім «активним» і «пасивним» боргом</p>
Фіскально-структурні (інструменти бюджетно-податкової політики)	<p>Дохідні статті бюджету</p> <p>Видаткові статті бюджету</p> <p>Спеціальні податкові режими</p> <p>Призначення і диференціація податкових ставок</p> <p>Податкові пільги</p> <p>Звільнення від податків</p> <p>Експортні та імпорتنі (митні) мита і збори</p> <p>Дотації, субсидії, субвенції, бюджетні позички</p> <p>Амортизаційна політика</p>
Монетарні (інструменти грошово-кредитної політики)	<p>Регулювання емісії і загальної грошової маси</p> <p>Встановлення граничних ставок банківського позичкового відсотка</p> <p>Пільгові позики</p> <p>Операції на ринку цінних паперів</p> <p>Антиінфляційні заходи</p> <p>Регулювання процентної ставки за операціями Центрального банку</p>

Продовження таблиці 3.3.

	Рефінансування комерційних банків
	Регулювання нормативів обов'язкових резервів комерційних банків
	Інтервенція на ринку іноземної валюти

Непряме регулювання інвестиційної діяльності здійснюється тільки економічними засобами. В економічних засобах поєднується використання, як прямих, так і непрямих інструментів управління. Держава впливає на економіку корпорацій, використовуючи економічні інтереси і стимули. Непрямі методи регулювання інвестиційної діяльності сприяють формуванню для всіх господарюючих суб'єктів найбільш сприятливі економічні умов з метою збільшення випуску і підвищення якості продукції відповідно до зростаючого попиту. Одна з найважливіших переваг непрямих методів впливу полягає в тому, що вони не порушують ринкової ситуації. У той же час їм притаманний недолік, що полягає в певному часовому лагу, який виникає між моментами прийняття державних заходів та реакції економіки на них і реальними змінами в господарських результатах [154, с. 33-35].

Ефективне використання інвестиційних ресурсів вимагає комплексного застосування всіх методів державного регулювання. В розвинених країнах увага сконцентрована в основному на непрямих інструментах державного регулювання – бюджетно-податкова та грошово-кредитна політика, прогнозування, планування та програмування інвестиційного процесу, а в країнах що розвиваються та країнах з перехідною економікою увага приділяється більшою мірою прямим інструментах, що пов'язані з нормативно-правовою законодавчою базою, що регулює ПІІ.

Конституція України	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Положення щодо забезпечення державою соціальної орієнтації економіки України та гарантування захисту прав усіх суб'єктів, у т. ч. права власності (ч. 4 ст. 13), права приватної власності (ст. 41), права громадян на підприємницьку діяльність (ст. 42) та ін.</li> </ul>
Закон України №3480-15 «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23 січня 2006 р. (зі змінами)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Визначає порядок випуску та обігу цінних паперів в Україні</li> </ul>
Закон України № 1560-ХІІ «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 р. (зі змінами)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Встановлює загальні засади здійснення інвестиційної діяльності в Україні незалежно від її суб'єктів</li> </ul>
Закон України N 1906-IV «Про дію міжнародних договорів на території України» від 10 грудня 1991 р. (втратив чинність)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Фіксує умови і порядок дії міжнародних договорів в Україні</li> </ul>
Указ Президента України № 55/94 «Про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії» від 19 лютого 1994 р. (зі змінами)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Встановлює правила порядку створення та діяльності інвестиційних фондів та інвестиційних компаній</li> </ul>
Декрет Кабміну України №24-92 «Про впорядкування діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, створених за участю державних підприємств» від 31 грудня 1992 р. (зі змінами)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Описує особливості створення та діяльності спільних підприємств, в яких беруть участь державні суб'єкти господарювання</li> </ul>
Закон України № 93/96-ВР «Про режим іноземного інвестування» від 19 березня 1996 р. (зі змінами)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Встановлює особливості режиму іноземного інвестування на території України</li> </ul>
Закон України № 959-12 «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 1 квітня 1991 р. (зі змінами)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Визначає іноземне інвестування як різновид зовнішньоекономічної діяльності та встановлює особливості, принципи та форми здійснення останньої</li> </ul>
Закон України від 10 вересня 1991 р. № 1540а-ХІІ «Про захист іноземних інвестицій на Україні»	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Встановлює права іноземних інвесторів на території України</li> </ul>
Постанова Кабінету Міністрів України від 7 серпня 1996 № 928 «Про затвердження Положення про порядок державної реєстрації іноземних інвестицій» (втратив чинність)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Визначає порядок подання документів, їх розгляду та здійснення державної реєстрації іноземних інвестицій</li> </ul>

Систематизовано автором на основі аналізу законодавчої бази України) [55]

### Рис.3.11. Основні нормативні акти з регулювання інвестиційної діяльності ТНК в Україні

Це передбачає рухливість структури і функцій регулюючих органів, постійне варіювання важелів нормативного, прямого і непрямого економічного регулювання інвестицій на макро-, мезо- та мікрорівнях [154, с. 35-36].

Таким чином, втручання держави в ринкову економіку допомагає вирішити ряд проблем. Законодавство захищає права виробників і споживачів, забезпечує право власності, тобто являє собою сукупність законів та нормативних актів з регулювання припливу ПІ і принципів

взаємовідносин держави, інвесторів і ринку [120, с. 15]. Держава позбавляє ринок від неякісного товару, вводячи санкції проти діяльності компаній. Кримінальне законодавство забезпечує захист підприємців від злочинців. Існуючі закони, захищають інтелектуальну власність. Законодавство протидіє монополії. Держава створює інфраструктуру, тим самим створює обстановку на ринку для більшого припливу ПІІ та розвитку підприємницької діяльності та бізнесу. Наприклад, країни з сильною ринковою економікою (США, Китай, Німеччина) прагнуть до золоті середини між державним сектором і природним ринком. Держави з перехідною економікою своїм втручанням намагаються розвинути вільний ринок. Держава відіграє в регулюванні притоку ПІІ визначальну роль, яка здатна істотно впливати на потоки зовнішніх матеріальних і фінансових ресурсів в країну, збільшуючи їх або зменшуючи [120, с. 17]. Проте здійснення інвестиційної діяльності розглядається з урахуванням суми ринку і держави та взаємозв'язку між ними [75, с. 142-143]. Відзначимо, що один з основних принципів участі держави в інвестиційному процесі в ринковій економіці полягає в тому, що держава повинна доповнювати, а не підміняти собою ринкову систему, максимально сприяючи створенню необхідної правової, економічної та інституціональної середовища для підвищення активності іноземних інвесторів і надійного захисту вкладених коштів [76, с. 649-650].

Інвестиційна діяльність в Україні за участю іноземних держав, фізичних та юридичних осіб регулюється внутрішніми нормативно-правовими актами та міжнародними договорами про заохочення та взаємний захист інвестицій (рис.3.11). До внутрішніх нормативно-правових актів з питань інвестиційної діяльності, насамперед, відносяться: Закон України від 19 марта 1996 р. № 93/96-ВР «Про режим іноземного інвестування»; Закон України від 18 сентября 1991 р. № 1560-ХІІ «Про інвестиційну діяльність»; Закон України від 10 сентября 1991 р. № 1540а-ХІІ «Про захист іноземних інвестицій на Україні»; постанову Кабінету Міністрів України від 7 серпня 1996р. № 928

«Про затвердження Положення про порядок державної реєстрації іноземних інвестицій».

Для іноземних інвесторів на території України передбачено національний режим інвестиційної діяльності (валютного регулювання та справляння податків, зборів (обов'язкових платежів), встановлених законами України для підприємств, створених без участі іноземних інвестицій). Підприємство, частка іноземної інвестиції в якому становить не менш 10%, набуває статусу підприємства з іноземними інвестиціями. Короткий аналіз всіх нормативних документів, що мали і мають чинність з 1991-2014рр, надано на рисунку.

Резюмуючи все вищесказане, слід зазначити що прихід ТНК в Україну, з одного боку, несе з собою позитивні наслідки для вітчизняної економіки, оскільки корпорації демонструють високу продуктивність праці і капіталу, привносять нові технології та ефективний менеджмент. З іншого боку, ТНК цілком байдужі до української економіки в цілому, оскільки зацікавлені в залученні до системи міжнародного поділу праці лише високодохідних галузей української економіки. Така орієнтація транснаціональних корпорацій може призвести до занепаду менш дохідних сегментів національної економіки.

### 3.2. Обґрунтування векторів діяльності ТНК в національній економіці України

На сьогодні найактуальнішим питанням для української економіки є інвестиційна діяльність транснаціональних корпорацій. Іноземні інвестиції, процеси злиття та поглинання – це впливає на політику країни щодо діяльності ТНК. У третьому розділі ми докладно розглянемо ці процеси, їх роль в встановленні транснаціоналізації економіки, та їх регулювання на всіх

рівнях – наддержавному, міждержавному, державному та суспільному. Але більш детально запинимося на рівні державного регулювання. Саме державні органи влади мають більш прямий вплив на діяльність ТНК. Інші рівні у більшості випадків апелюють до держави, тому що державні інструменти регулювання є більш жорсткими та розвинутими.

Глобальна фінансово-економічна криза 2008 року змусила більшість транснаціональних компаній переглянути свої інвестиційні стратегії, а також виявила «вузькі місця» колишніх стратегій. Більшість ТНК були змушені репозиціонувати себе на глобальних і внутрішніх ринках, та / або скоротити витрати під тиском кризи [97].

Всі теорії іноземного інвестування, в т. ч. теорія життєвого циклу товару Р. Вернона (R. Vernon, 1966), теорія конкурентних переваг М. Портера (M. Porter, 1980, 1985), теорія недосконалості ринку С. Хаймера (S. Hymer, 1976), теорія інтерналізації П. Баклі (P.J Buckley, 1999), еkleктична теорія Дж. Даннінга (J. Dunning, S. Lundan, 2008) підкреслюють значимість інвестиційної стратегії, обраної транснаціональними корпораціями. Процес розробки інвестиційної стратегії являє собою одну з найбільш важливих складових загальної системи стратегічного вибору компанії і заснований на сучасній концепції «стратегічного менеджменту». Концепція стратегічного менеджменту, активно впроваджувана з 70-х рр. ХХ ст. в США і західноєвропейських країнах, відображає чітке стратегічне позиціонування компанії, в тому числі і її інвестиційну позицію. У створення стратегічного менеджменту внесли вклад численні автори: А. Чандлер, Ф. Зельцнік, І. Ансофф, П. Друкер.

У 60-х рр. І. Ансофф підкреслював значимість диверсифікації стратегій як в горизонтальному, так і вертикальному напрямках [44]. Е. Чаффі (E. Chaffee, 1985) позначила ключові елементи стратегічного менеджменту та можливості його застосування на підприємстві. Також нею було наведено аргументи на користь підвищення адаптивності організації до умов

зовнішнього середовища, диверсифікації корпоративних стратегій розвитку, необхідності ретельного планування [5].

Правильно обрана стратегія є необхідною умовою для досягнення успіху. У зв'язку з глобальною економічною кризою багатьом транснаціональним компаніям довелося переглянути свої інвестиційні стратегії. У ході кризи одні ТНК оптимізували свої закордонні активи, інші продовжили експансію, скориставшись ситуацією на ринках. Однак нестійкість економічного зростання, обумовлена збереженням невизначеності розвитку ситуації на глобальних ринках, і зниження попиту в розвинених країнах обумовлюють знижувальні тенденції в зарубіжній інвестиційній активності ТНК.

У зв'язку з цим метою даного розділу є дослідження сучасних тенденцій і зрушень в інвестиційних стратегіях ТНК, обумовлених дією глобальної фінансово-економічної кризи.

Реалізація інвестиційної стратегії передбачає вивчення поведінки і мотивації ТНК в аспекті розміщення прямих іноземних інвестицій (ПІІ) з одного боку і виявлення факторів інвестиційної привабливості приймаючої країни – з іншого. Таким чином, доцільно говорити про існування фундаментальної зв'язку між мотивами здійснення ПІІ транснаціональними корпораціями, факторами, що впливають на приплив ПІІ, та інвестиційними стратегіями. Сукупність факторів і детермінант ПІІ лежить в основі рішення ТНК інвестувати за кордон.

Аналіз теорій прямих іноземних інвестицій дозволяє виділити основні мотиви розміщення ПІІ транснаціональними корпораціями:

- Отримання доступу до необхідних для здійснення діяльності ресурсів;
- Розширення ринків збуту;
- Пошук можливостей для ведення виробництва з більш високою ефективністю;
- Придбання стратегічно важливих активів;
- Більш вигідне законодавство і політичний курс.

Часто транснаціональні корпорації здійснюють ПІІ з метою отримання доступу до ресурсів, необхідних для їх діяльності, особливо паливним і сировинним мінеральних ресурсах, а також людських ресурсів (кваліфікованої і відносно дешевої робочої сили). Переслідуючи таку мету, ТНК намагаються отримати перевагу за рахунок більш вигідного співвідношення собівартість - ціна. Отже, цінова політика транснаціональної корпорації, що має доступ до ресурсів з низькою вартістю, є більш гнучкою, що, в кінцевому підсумку, може виявитися основною конкурентною перевагою.

У разі, якщо ТНК хочуть розширити свій ринок збуту, вони будуть переслідувати дві цілі: збільшення товарообігу і протистояння конкурентам, а також створення виходів для надлишкового національного виробництва.

Прагнення ТНК підвищити ефективність ґрунтується на трьох основних цілях: раціоналізація виробництва, економія від масштабу виробництва та диверсифікація ризиків. Ефективність визначається як оптимальне співвідношення між доходами та витратами компанії.

У разі придбання стратегічних активів, метою ТНК може бути: розширення виробничих потужностей; перенесення виробництва певного товару на фазі зрілості на ринки країн з більш високим потенціалом поглинання продукту; протидія конкурентам.

Що стосується детермінант припливу ПІІ, то найбільш повно, на наш погляд, вони відображені в роботах С. Леллі (S. Lall, 1997) [16] і «Доповіді про світові інвестиції 2011 р.» [36], підготовленому фахівцями ЮНКТАД.

У першому випадку детермінанти ПІІ діляться на три категорії: економічні умови, що включають характеристики ринку, ресурси робочої сили і конкурентоспроможність; політика приймаючої країни, в т.ч. макро- і мікроекономічна політика, а також зовнішня політика; фактори ризику різних рівнів.



У другому випадку класифікація і структуризація детермінант ПІІ є більш складною і має на увазі окремий розгляд безпосередньо детермінант розміщення ПІІ та інвестування без участі в капіталі приймаючої країни.

Таким чином, інвестиційні стратегії корпорацій розробляються на основі матриці «мотиви ПІІ - детермінанти ПІІ». Дж. Даннінг розкриває ці стратегії за допомогою OLI парадигми - схильність країни бути чистим джерелом інвестицій або їх реципієнтом обумовлюється сукупністю трьох типів факторів: власності (Ownership advantages), розміщення виробництва приймаючої економіки (localization advantages) і інтерналізації (internalization advantages). Згідно з його еkleктичною теорією, фірма, що володіє перевагою O, буде продавати ліцензії та патенти, фірма, що володіє O і I перевагами, або всіма трьома перевагами, буде розміщувати ПІІ [9].

Диверсифікація торгових відносин і виробництва призвела до того, що поряд з цими стратегіями, транснаціональні корпорації розробили нові інвестиційні стратегії, не пов'язані з пайовою участю ТНК в капіталі приймаючих країн. Глобальне економічне співробітництво сьогодні більше не обмежується виключно ПІІ та торгівлею. За останні роки зросла роль проміжної ланки – неакціонерних форм експансії ТНК, тобто способів організації міжнародного виробництва, не пов'язаних з участю в капіталі. Згідно ЮНКТАД (World Investment Report 2011) дані відносини є «договірними відносинами між транснаціональними корпораціями та їх партнерами без залучення власного капіталу ТНК». Прикладами подібних відносин є підрядне промислове виробництво і сільське господарство, аутсорсинг послуг, франчайзинг, ліцензування, управлінські контракти. Незважаючи на невелику питому вагу, значимість таких способів організації виробництва зростає.

Ці відносно нові явища надають країнам базування можливість знизити ризики в умовах макроекономічної нестабільності, зберегти позиції компанії на конкретному ринку без залучення акціонерного капіталу. Що стосується країн, що розвиваються, то перед ними відкриваються можливості інтеграції

в глобальні виробничо-збутові ланцюжки, що приводить до посилення їх національного виробничого потенціалу та підвищенню рівня міжнародної конкурентоспроможності.

Диверсифікація торговельних відносин та виробництва призвела до того, що поряд з традиційними стратегіями прямого інвестування транснаціональні корпорації розробили нові інвестиційні стратегії, не пов'язані з пайовою участю ТНК в капіталі приймаючих країн. Глобальне економічне співробітництво сьогодні більше не обмежується виключно ПП та торгівлею. Невизначеність на глобальних ринках, зумовлена дією фінансово-економічної кризи, зумовили посилення ролі проміжної ланки – неакціонерних способів організації міжнародного виробництва. Згідно ЮНКТАД дані відносини є «договірними відносинами між транснаціональними корпораціями та їх партнерами без залучення власного капіталу ТНК» [36]. Незважаючи на невелику питому вагу, значимість таких способів організації міжнародного виробництва зростає.

Транскордонна діяльність ТНК, що не припускає володіння активами національної компанії партнера, має значні масштаби у всьому світі і особливо важлива для країн, що розвиваються. Для ТНК проекти без участі в капіталі характеризуються відносно невисокими початковими капітальними витратами і зниженими ризиками. У свою чергу, країни-реципієнти отримують можливість інтегруватися в глобальні виробничо-збутові ланцюжки (ГПСЦ). Як свідчить статистика ЮНКТАД, в 2010 обсяг продажів в рамках таких угод склав більше 2 трлн дол США, головним чином, за рахунок країн. На підрядне промислове виробництво і аутсорсинг послуг довелось 1,1-1,3 трлн дол, на франчайзінг – 330-350 млрд дол, ліцензування – 340-360 млрд дол, на управлінські контракти – близько 100 млрд дол [36].

Бізнес-стратегії без участі в капіталі надають ряд переваг для транснаціональних корпорацій: відносно низька мобілізація акціонерного капіталу (незначні фінансові інвестиції) і швидке відновлення оборотних коштів; зниження ступеня ризику внаслідок невисоких капітальних витрат;

гнучкість і мобільність, обумовлені низьким залученням акціонерного капіталу, що дозволяє ТНК швидко реагувати на глобальні макроекономічні зрушення і перемикається на ринки країн найменше постраждали від кризи; з охорону позицій компанії на конкретному рику без залучення акціонерного капіталу, який тепер може використовуватися в цілях здійснення стратегічно важливих злиттів і поглинань.

Водночас неакціонерні форми організації виробництва сприяють збільшенню кількості фірм у приймаючих країн. По міру поглиблення фрагментації виробничих процесів, стандартизації виробництва, збільшення рівня захисту прав інтелектуальної власності відбувається збільшення кількості підприємств, що здійснюють діяльність за допомогою контрактного виробництва або аутсорсингу послуг.

Становлення і розвиток законодавства, що регулює охорону інтелектуальної власності в країнах з ринками веде до збільшення кількості укладених ліцензійних договорів.

Насичення ринку певними продуктами, збільшення числа споживачів на ринках, що розвиваються призводять до розвитку франчайзингових підприємств.

Сформована за останні роки стійка тенденція зростання частки пасивного інвестування, насичення ринку і посилення конкуренції призводять до зростання кількості підприємств, що здійснюють свою діяльність за допомогою управлінських контрактів.

Аналіз літератури дозволяє виділити переваги і фактори уразливості способів організації міжнародного виробництва, не пов'язаних з участю в капіталі для країн, що розвиваються [36; 56]. В узагальненому вигляді вони представлені в таблиці 1 (табл.3.4).

Необхідно відзначити, що на країни, що розвиваються, припадає дві третини від загальносвітового обсягу ПП. Однак глобальна фінансово-економічна криза негативно позначилася на планах ТНК у сфері прямого інвестування.

Таблиця 3.4

Наслідки міжнародного виробництва, що не пов'язані з участю в капіталі  
для країн, що розвиваються

Переваги		Фактор и уразливості	
збільшення рівня зайнятості працездатного населення	робота на договірній основі в більшій міру піддана впливу циклічних коливань економіки; та використання дешевої робочої сили може призвести до погіршення умов праці в країнах зі слабкими системами трудового регулювання і системи соціального забезпечення;		
створення істотних обсягів валової доданої вартості (ВДВ)	ВДВ, створювана при підрядному промисловому виробництві є обмеженою, якщо обсяг допоміжних процесів, переданих на зовнішній поспіл, є незначним і являє собою незначне ланку глобальної виробничо-збутового ланцюжка або кінцевого продукту		
доступ локальних партерів до глобальних виробничо-збутових ланцюжках. У разі орієнтації виробництва на зарубіжні ринки це призводить до значного розширення експортних можливостей	У деяких випадках (наприклад, підрядне промислове виробництво) ці переваги можуть бути нейтралізовані збільшенням обсягів імпортованої продукції для переробки. У разі франчайзингу, ліцензування та управлінських контрактів також може відбуватися нарощування імпорту.		
доступ до об'єктів інтелектуальної власності; підготовка і навчання місцевого персоналу і управлінської ланки; збільшення продуктивності локальних підприємств, задіяних у підрядних виробництвах; можливість розробки технологій; розвиток місцевого підприємництва;	Можливе замикання на низькотехнологічній діяльності; надмірна та / або тривала залежність від зовнішніх джерел технологій		
доступ до передової міжнародної соціальної та екологічної практики	загроза порушення соціальних та екологічних норм з боку ТНК		

На сьогоднішній день транснаціональні корпорації не готові повернутися до кризових обсягів прямого інвестування, а країни, що розвиваються відчувають труднощі в залученні капіталів, що, в свою чергу, ускладнює можливість довгострокового прогнозування їх подальшого розвитку.

У сукупності, ці два аспекти призвели до скорочення обсягів прямого інвестування та зростання масштабів виробництва в рамках неакціонерних форм експансії ТНК. Нарощування обсягів виробництва на базі останніх, з одного боку, породжує нові виклики, з іншого боку – надає нові можливості для підсилювання інтеграції країн, що розвиваються в глобальну економіку.

Необхідно відзначити, що більша частина світових інвестицій здійснюється ТНК: вони контролюють більше половини світового промислового виробництва, реалізують понад 70% всіх торгових операцій, з яких близько 40% припадає на внутрішньокорпоративні операції, здійснювані за так званим трансфертними цінами [73].

Проте в результаті глобальної фінансово-економічної кризи перспективи міжнародної експансії ТНК дещо погіршилися. Також у короткостроковій перспективі криза негативно позначилася на планах ТНК у сфері прямого інвестування. На сьогоднішній день транснаціональні корпорації не готові повернутися до докризових обсягів прямого інвестування, а країни, що розвиваються відчувають труднощі в залученні капіталів, що, в свою чергу, ускладнює можливість довгострокового прогнозування їх подальшого розвитку. У сукупності, ці два аспекти призвели до скорочення обсягів прямого інвестування транснаціональними корпораціями.

До найбільш несприятливих факторів, що перешкоджає здійсненню ПІІ транснаціональними корпораціям в короткостроковій перспективі відносяться:

- Дедалі гірші і невизначені перспективи світової економіки, ризик входу світової економіки в нову рецесію;

- Невизначеність і нестабільність світового фінансового ринку, зниження ступеня довіри до фінансових інститутів, волатильність процентних ставок;

- Зростання протекціонізму в зовнішній торгівлі, що впливає на умови прямого інвестування.

Однією з головних причин скорочення інвестиційної активності ТНК на сьогоднішній день є зміни в сприйнятті ризиків при здійсненні ПШ. Навіть у країнах з глибокими традиціями корпоративного управління фінансове становище підприємств і перспективи їх розвитку насилу піддаються оцінці.

У зв'язку з цим, сучасний етап розвитку глобальних процесів в інвестиційній сфері характеризується значною волатильністю щорічної динаміки основних способів капіталовкладень – угод по злиттю і поглинанню (M&A) і нових проектів (greenfield).

В економічній літературі існує декілька підходів до термінів «злиття» і «поглинання». Це обумовлено розбіжностями у визначенні понять в зарубіжній літературі та українському законодавстві. Наприклад, на думку Пирогова А. Н. злиття – це реорганізація компаній шляхом передачі прав і обов'язків одного підприємства новому юридичному суб'єкту, контроль якого може носити як формальний, так і неформальний характер [133].

С.В. Воронін, М.С. Воронін визначають злиття як об'єднання компаній, при якому з декількох компаній утворюється одна. При цьому частина акцій однієї компанії обмінюється на всі акції іншої компанії і, в результаті з двох (або кількох) юридичних осіб утворюється одне. Злиття може також здійснюватися шляхом обміну акцій двох або кількох компаній на акції новостворюваного юридичної особи [59,с.42]. Рудик Н.Д. вважає, що злиття – це такий процес, коли з двох або декількох компаній виникає нова компанія, до якої переходять всі права та обов'язки цих двох компаній [144]. Схоже тлумачення злиття дає Гохан Патрік А. Він визначає його як об'єднання двох корпорацій, в якому виживає тільки одна з них, а інша

припиняє своє існування. «При злитті – пише він, – поглинаюча компанія приймає активи і зобов'язання компанії, що поглинається» [64].

У законодавстві провідних зарубіжних країн виділяються два основних типи злиттів: абсорбувальний і консолідуючий (комбінаційний). При абсорбувальному типі злиттів один з учасників злиттів отримує всі активи і зобов'язання компаній, що приєднуються до нього, у свою чергу, розформовуються (ліквідуються). В результаті консолідуючих злиттів створюється нова компанія, що акумулює активи та зобов'язання всіх підприємств, що зливаються, які згодом підлягають добровільній ліквідації [59, с.21]. «Поглинанням» (acquisition або takeover) зазвичай називається процес, коли одна компанія або банк купує більшу частину акцій іншої компанії (банку). Відповідно до визначення Орлової Н. Е., поглинання є об'єднання двох або декількох юридичних осіб, при якому зберігається одна (поглинаюча) юридична особа, до якої переходять активи та зобов'язання юридичних осіб, що поглинаються, при цьому вони або припиняють своє існування, або контролюються шляхом володіння та управління контрольним пакетом акцій або часток капіталу [125]. Рудик Н.Д. визначає поглинання як угоду, що проводиться за допомогою тендерної пропозиції (tender offer) [144, с.16].

Всі злиття/поглинання компаній, що спостерігалися протягом ХХ століття, можна розділити на п'ять етапів, кожний з яких має свої особливості [3]:

– 1 етап – злиття у 1897-1904 рр., який характеризується тим що на початку етапу у більшості галузях панували чисті монополії, тобто підприємства що виробляли унікальну продукцію. Основу об'єднань становили горизонтально інтегровані компанії. Пізніше з'явилися фірми, що стали попередниками сучасних вертикально інтегрованих корпорацій. Відмінною рисою більшості злиттів у цей період був їх множинний характер – у 75% від загальної кількості злиттів було залучено не менш 5 компаній, а іноді об'єднувалися кілька сотень фірм.

– 2 етап – злиття у 1916-1929 рр. На цьому етапі панують не монополії, а олігополістичні об'єднання (у галузі домінують декілька виробників диференційованої та стандартизованої продукції). Це пов'язано з дією антимонопольного законодавства у США, а також європейських країнах. Для цього етапу характерні вертикальні злиття і диверсифікація.

– 3 етап – злиття у 1965-1970-х роках. Для цього періоду характерні сплеск злиття компаній, що зайняті у різних видах виробничої діяльності, тобто злиттів конгломератного типу. На третьому етапі 80% злиттів привели до утворення конгломератів. Якщо порівняти з попереднім етапом, то число конгломератних злиттів зросло приблизно на 35% , кількість горизонтальних злиттів скоротилося 27 %. Виною цього стало жорстке антимонопольне законодавство, що обмежило горизонтальну і вертикальну інтеграцію.

Таблиця 3.5

## Основні етапи злиттів і поглинань у XX столітті

Характеристика основних етапів злиттів / поглинань компаній у XX столітті Етапи	Домінуючий вид інтеграції компаній	Основні цілі злиття/поглинання
1 етап	горизонтальна інтеграція	Оптимізація використання потужностей і уникнення падіння цін
2 етап	вертикальна інтеграція та диверсифікація	Прагнення зайняти домінуючу позицію на ринку, контроль усього виробничого циклу
3 етап	Інтеграційні процеси конгломератного типу	Розширення портфеля продукції, що пропонується компаніями
4 етап	горизонтальна інтеграція	Фокусування на основному бізнесі, пошук нових потенціалів синергії
5 етап	горизонтальна інтеграція	Укладання глобальні мегаугод з метою виходу корпорації на глобальний ринок

– 4 етап – злиття в 80-х роках. Цей етап характеризується збільшенням ворожих поглинань. Але у зв'язку з пом'якшення антимонопольної політики, в цього періоду характерні горизонтальні злиття.



Питома вага злиттів конгломератного типу навпаки скоротилася. Більш того, створення нових об'єднань супроводжувалося руйнуванням раніше створених конгломератів.

– 5 етап – злиття з другої половини 90-х років – до кінця ХХ століття. Для цього періоду характерними стають горизонтально інтегровані злиття компаній. Також спостерігається об'єднання транснаціональних корпорацій, тобто створення стратегічних альянсів. Величезний розмах отримали злиття і поглинання у фінансовій сфері.

Узагальнена характеристика вищевказаних етапів злиттів / поглинань компаній наведена в таблиці 3.5.

Статистичні дані свідчать, що реалізація таких стратегії в вартісному вимірі набула надзвичайних темпів у передкризовий період. Зокрема тільки за 2003 – 2007 рр. вартість трансграничних ЗіП зросла в 5 разів з 200 до 1000 млрд дол. Але світова фінансово-економічна криза спричинила значний спад процесу ЗіП. Так, у 2009 р., їх вартість знизилася майже до рівня 2003 р. За період з 2009-2012 рр. динаміка ЗіП характеризується стрибкоподібним характером, але все ж, не досягає значень, досягнутих в передкризовий період розвитку світової економіки.

Слід зазначити, що зниження вартості проектів ЗіП у різних секторах економіки відбувалося нерівномірно. Загальний спад протягом 2011 – 2012 рр. склав близько 45%. Секторні відмінності виглядають наступним чином: у первинному секторі економіки спостерігається найбільш негативна динаміка – вартість угод знизилась на 66%, у сфері послуг – 42%, у виробничому секторі – 33%. Найбільше зниження вартості угод злиттів та поглинань у первинному секторі переважно спричинено спадом гірничодобувної та нафтової промисловості, на які припадає левина частка прямих іноземних інвестицій.

Інша особливість, що стосується вартості ЗіП, пов'язана з міжнародною експансією власно державних підприємств, переважно за рахунок фірм, розташованих в країнах, що розвиваються, і мають на меті збільшити свої

стратегічні активи. Слід відзначити, що тенденції в політиці лібералізації та приватизації за останні 30 років супроводжувалися підвищенням ролі держави в сфері іноземної власності. Зокрема, на міжнародній арені інвестиційної діяльності найважливішу роль сьогодні відіграють підприємства, що контролюються державою, включаючи державні інвестиційні фонди, та власно державні підприємства, а також приватні інвестиційні фонди. Цікавою тенденцією ЗіП ТНК є той факт, що за період з 2003 по 2012 рр. трансграничні злиття і поглинання нараховують близько 89% обсягів прямих іноземних інвестицій, здійснених державними інвестиційними фондами, що відображає їх позицію як стратегічних інвестиційних фондів на відміну від великої частини глобальних прямих іноземних інвестицій, що фінансуються через нові, так звані «грінфілд» проекти. Більша частина інвестицій, що здійснюється державними інвестиційним фондами через пряме іноземне інвестування, спрямовується на сектор послуг (70%), особливо фінансовий сектор, нерухомість, будівництво, комунальні послуги. Фінансова сфера залишається найбільш популярною для інвестування, що здійснюється державними інвестиційними фондами. За період 2003 – 2012 рр. в цю сферу було залучено більш, ніж 21 млрд дол. кумулятивних потоків. Для сектора комунальних послуг характерне зростання кумулятивних потоків з 2011 по 2012 рр. на 26%, найбільша частка цих відсотків припадає на електрику, газо- та водопостачання. В секторі нерухомості це значення досягнуло 44% за цей же період, а в сфері транспорту, складського господарства та промисловості комунікацій стрибок відбувся на 81%, з 6 до 11 млрд дол. Ці тренди в нефінансових секторах можуть означати зміну в стратегічних пріоритетах інвестування, що здійснюється інвестиційними фондами.

Статистичні дані стосовно розвитку державних підприємств свідчать, що незважаючи на зменшення кількості, їх ринкова міць, навпаки, зростає, частково за рахунок стратегії консолідації в систему національних лідерів за всіма стратегічними галузями промисловості. Дані свідчать, що на

сьогоднішній день серед 100 найкрупніших ТНК 18 є державними підприємствами. Наведемо більш конкретні дані. В Китаї держава на сьогоднішній день є найпотужнішим акціонером серед найкрупніших 150 фірм, а державні компанії складають 80 відсотків від вартості фондового ринку. Для російських компаній цей показник складає 62%, Бразилії – 38%. Фінансова міць державних підприємств зростає кожного дня, і їх частка придбань у загальному обсязі ПІ є значно більшою, ніж частка держпідприємств в загальній кількості ТНК.

Таблиця 3.6

Трансграничні ЗіП, здійснені приватними інвестиційними компаніями [40]

Рік	Валові ЗіП				Чисті ЗіП			
	Кількість угод		Вартість		Кількість угод		Вартість	
	Кількість	Частка у загальному обсязі, %	млрд дол.	Частка у загальному обсязі, %	Кількість	Частка у загальному обсязі, %	млрд дол.	Частка у загальному обсязі, %
1996	932	16	42	16	464	13	19	14
1997	925	14	54	15	443	11	18	10
1998	1089	14	79	11	528	11	38	9
1999	1285	14	89	10	538	10	40	6
2000	1340	13	92	7	525	8	45	5
2001	1248	15	88	12	373	9	42	10
2002	1248	19	85	18	413	13	28	11
2003	1488	22	109	27	592	20	53	29
2004	1622	22	157	28	622	17	76	33
2005	1737	20	221	24	795	16	121	26
2006	1696	18	271	24	786	14	128	20
2007	1918	18	555	33	1066	15	288	28
2008	1785	18	322	25	1080	17	204	29
2009	1993	25	107	19	1065	25	58	23
2010	2103	22	131	18	1147	21	65	19
2011	2020	19	153	14	902	15	77	14
2012	2229	23	182	22	1104	20	51	16

Цікавою тенденцією також є зростання кількості угод ЗтаП, що здійснюються приватними інвестиційними компаніями та зменшення їх вартості (табл. 3.6), хоча певне зростання показника вартості спостерігається у період з 2009 по 2011 р., що є результатом незначного поліпшення фінансового-економічного стану світової економіки. Така динаміка свідчить

про те, що приватний акціонерний капітал доволі життєздатний, хоча і значно стримується наслідками світової фінансово-економічної кризи. При цьому слід зазначити, що вартість чистих приватних ПІІ знизилася на 34% з 77 до 51 млрд дол.

Таблиця 3.7

## Приклади угод ЗіП в період з 2011 по 2013 роки

Рік	Покупець	Компанія-мішень	вартість угоди (дол. США)
2011	Google	Motorola Mobility	9,800,000,000
2011	Microsoft Corporation	Skype	8,500,000,000
2011	Berkshire Hathaway	Lubrizol	9,220,000,000
2012	Deutsche Telekom	MetroPCS	29,000,000,000
2013	Softbank	Sprint Corporation	21,600,000,000
2013	Berkshire Hathaway	H. J. Heinz Company	28,000,000,000
2013	Microsoft Corporation	Nokia Handset & Services Business	7,200,000,000

Структура ЗіП, здійснених приватними інвестиційними компаніями, набула змін протягом передкризового та посткризового періодів. Найбільших змін зазнала динаміка інвестиційних процесів у гірничодобувній та нафтовій промисловості. Якщо протягом 2005 – 2007 рр. частка інвестицій у ці сектори промисловості була найменшою та складала близько 2%, у кризовий період вона зросла до 7,2%, а в період незначного поживлення світової економіки її частка була максимальною протягом 2005-2012 рр. та складала біля 8,3%. Також в кризовий період зросли інвестиції в сектор харчової промисловості, тютюну та напоїв, які склали 13,5% на відміну від передкризового показника – 3,6%. Починаючи з 2009 р., їх частка не перевищувала 4% у загальній структурі ЗіП, здійснених приватними інвестиційними компаніями. В

передкризовий, кризовий та посткризовий періоди сфера фінансів характеризувалась наступними відсотковими частками: 13,5 (2005-2007 рр.) 3,6 (2008-2009 рр.) та 5,5-7,3% (2010-2012 рр.) відповідно [96].

Зазначимо, що статистичні дані свідчать про те, що ТНК реалізують як горизонтальне, так і вертикальне інвестування (табл.3.7). 100 найкрупніших ТНК, які розташовані в країнах, що розвиваються, та країнах з перехідною економікою залучені переважно в процеси вертикального інвестування як в розвинутих країнах, так і тих, що розвиваються та країнах з перехідною економікою.

У 2012 р. вартість транскордонних угод на ринку М&А впала на 41%, досягнувши найнижчого рівня з 2009 р., що багато в чому було обумовлено зниженням активності з боку компаній розвинених держав. Скорочення обсягу транскордонних М&А – потоків є відображенням глобальної макроекономічної невизначеності і, як наслідок, низького ступеня впевненості корпорацій у своїх перспективах розвитку в умовах нестійкого ринку.

У багатьох європейських країнах, транскордонний рівень продажів на ринку М & А значно знизився в порівнянні з рівнем 2011 ТНК багатьох розвинених країн, зокрема, Австралії, Франції, Люксембургу, Португалії та Сполученого королівства були змушені продати значну частину своїх активів за кордон в 2012 г. Так, наприклад, ВР продала ряд своїх активів в Мексиканській затоці США на суму 5,6 млрд дол, а Нідерландська ING Groep продала свій американський підрозділ. Навпаки, вартість покупок, здійснених ТНК країн, що розвиваються в 2012 р. склала 115 млрд дол, досягнувши рекордно високої частки (37%) у загальній вартості покупок на світовому ринку М&А [96].

### Харчова промисловість

- Nestle (Швейцарія),
- Bunge Limited (США),
- Cargill (США),
- Kernel Holding SA (Люксембург),
- McDonald's (США),
- Coca-Cola (США)

### Тютюнова промисловість

- British American Tobacco («Бритіш Американ Табакко Україна»),
- Imperial Tobacco Group («Імперіал Табакко Продакшн Україна»)

### Торгівля

- Metro Cash&Carry,
- Auchan Group,
- JYSK

### Фармацевтичний ринок

- Berlin-Chemie (Німеччина),
- Menarini Group (Італія),
- Novomed; (Австрія),
- KRKA (Словенія),
- Sanofi-aventis (Франція),
- Gedeon Richter (Угорщина)

### Фінансовий сектор

- Raiffeisen Bank International («Райффайзен Банк Аваль»),
- Piraeus Bank Group («Група Піреус Банк»),
- UniCredit Bank ТМ (УкрСоцбанк),
- ОТП Group (АТ «ОТП Банк», КУА «ОТП Капітал», «ОТП Лізинг», «ОТП Адміністратор пенсійних фондів», «ОТП Кредит» и «ОТП Факторинг Україна»),
- «ВТБ група», Росія («ВТБ банк»),
- «Альфа-Груп», Росія («Альфа Банк»),
- BNP Paribas («Укрісіббанк»)

### Страховий ринок

- AXA Group (Франція) – СК «АХА»,
- Vienna Insurance Group (Австрія), до складу якої входить СК «Українська страхова група»,
- «Альфа груп» (Росія) – «Альфа-страхування»,
- UNIQA Group (Австрія) представлена СК «Уніка»,
- «PZU SA» (Польща), до складу якої входить СК «PZU Україна»

Рис. 3.12. Присутність ТНК на ринку України [118]

Аналізуючи вплив діяльності ТНК на українську економіку, слід зазначити, що вони поширили свою діяльність у всіх секторах економіки країни (Рис. 3.12):

Дослідники зазначають, що діяльність ТНК в Україні переважно пов'язана з придбанням стратегічних активів. На відміну від ТНК, що здійснювали великі первинні інвестиції, зокрема, Coca-Cola, Panasonic, Sony, на сьогоднішній день ТНК, що діють на території України, схильні здебільшого реалізовувати стратегії ЗіП (M&As) (табл. 3.8).

Таблиця 3.8

Вартість трансграничних ЗіП проектів в Україні, млн дол. [39]

Чистий продаж							Чиста покупка						
2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
261	1816	5933	147	322	1400	434	23	260	972	-	40	103	276

Своєрідним поштовхом до розвитку ринку капіталу було придбання у 2005 році корпорацією Mittal Steel, українського підприємства «Криворозсталь» та Райфайзен Інтернаціональ Банк-Холдинг АГ – Акціонерного поштово-пенсійного банку «Аваль» [88]. В той же час максимальний розвиток ринку злиття і поглинання було зафіксовано у 2007 році (рис. 3.13).

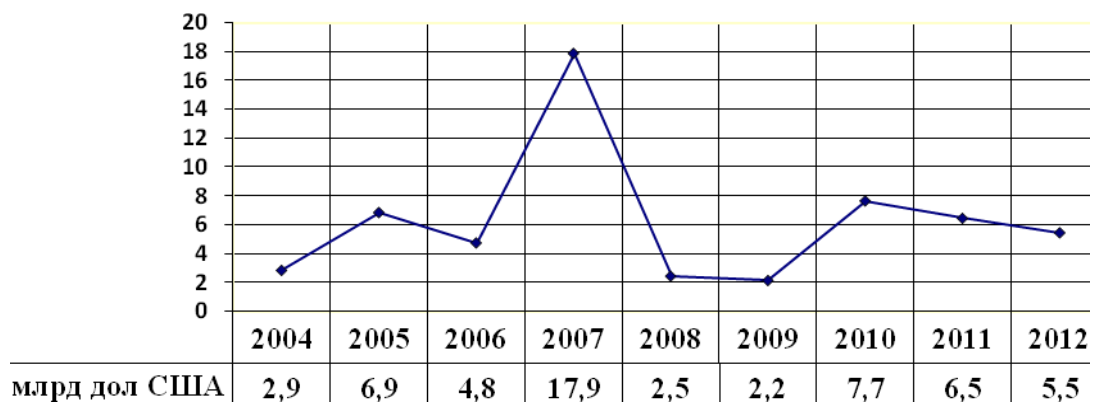


Рис.3.13. Обсяги угод на ринку ЗіП України [88]

Враховуючи той факт, що процеси інвестування тісно пов'язані з процесом ЗіП, особливо доцільно відзначити форму ЗіП, що на сьогоднішній

день набула широкого розповсюдження – фінансову форму. Цей вид угод реалізується компаніями, що належать до різних галузей та не пов'язані між собою спільним ринком збуту, виробничим ланцюгом або постачальниками. Мета таких фінансових ЗіП полягає в отриманні прибутку від інвестицій. Процес фінансових ЗіП полягає в тому, що компанія, яка була придбана, передається новому керівництву, за рахунок зниження витрат та підвищення прибутку її вартість зростає, після чого вона перепродається. На відміну від інших типів ЗіП, фінансові не потребують інтеграції ресурсів, систем виробництва.

Проведений аналіз свідчить про те, що процес ЗіП на сьогоднішній день є тенденцією, яка може сприяти розвитку нових та укріпленню вже існуючих конкурентних переваг транснаціональних компаній. Розгляд сучасних тенденцій в динаміці процесів ЗіП дозволяє формувати відповідні сучасному стану світової економіки та кон'юнктури стратегії розвитку ТНК.

Загальносвітова динаміка greenfield-проектів є негативною вже чотири роки поспіль, в 2012 р. вартість нових проектів впала на 34%. Проте, на greenfield-інвестиції все ще припадає дві третини вартості глобальних інвестицій.

Згідно прогнозів Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) в 2013-2014 рр.. передбачалося зростання глобальних потоків ПІІ на 1,4 і 1,6 млрд дол відповідно, за умови відсутності макроекономічних потрясінь.

Очікується стійкий, але незначне зростання обсягів ВВП, валового нагромадження основного капіталу і торгівлі на глобальному рівні і, особливо, в країнах, що розвиваються. Таке незначне поліпшення макроекономічних умов може спонукати ТНК і надалі трансформувати свою прибуток у реінвестиції замість участі в новому капіталі [94].

Ці та інші тенденції сприяли зміні характеру і вектора міжнародної міграції капіталу, включаючи ринки позичкового і підприємницького капіталів. Каталізатором цих зрушень послужили фінансові та економічні наслідки глобальної економічної кризи. Дані тенденції також обумовлюються



зростаючої багатопольярного світової економіки, що виявляється у формуванні нових центрів сили не тільки на рівні міжнародної фінансової системи, але і світовій економіці в цілому (рис. 3.14).

Так, згідно даних ЮНКТАД, переваги експорту, злиттів і поглинань, відкриття нових проектів в 2009-2011 рр. зменшились порівняно з періодом 2006-2008 рр., в той час як переваги договору партнерства, аутсорсингу, ліцензування та франчайзингу значно зросли.

Транскордонна діяльність ТНК, що не припускає володіння активами національної компанії партнеру, має значні масштаби в усьому світі і особливо важлива для країн, що розвиваються. Для ТНК проекти без участі в капіталі характеризуються відносно невисокими першо-початковими капітальними витратами і зниженими ризиками. У свою чергу, країни-реципієнти отримують можливість інтегруватися в глобальні виробничо-збутові ланцюжки (ГПСЦ).

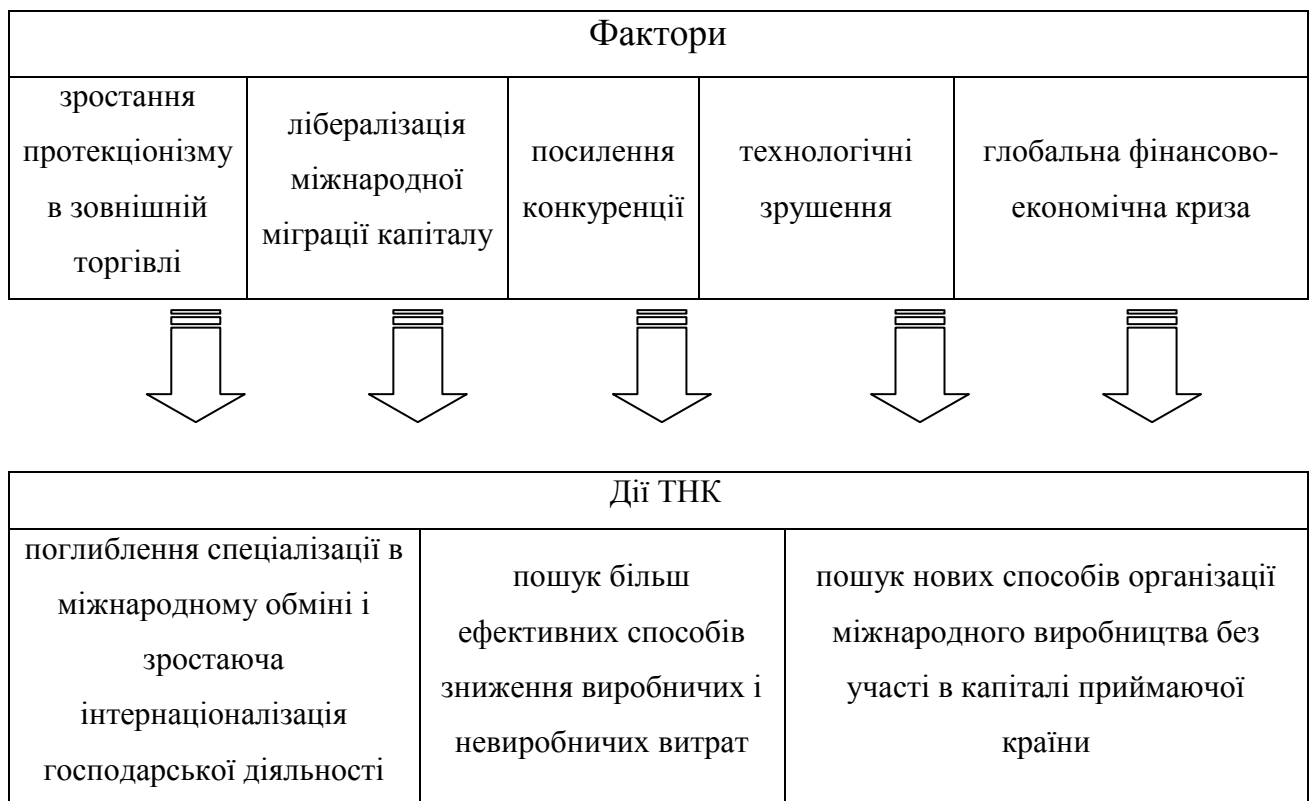


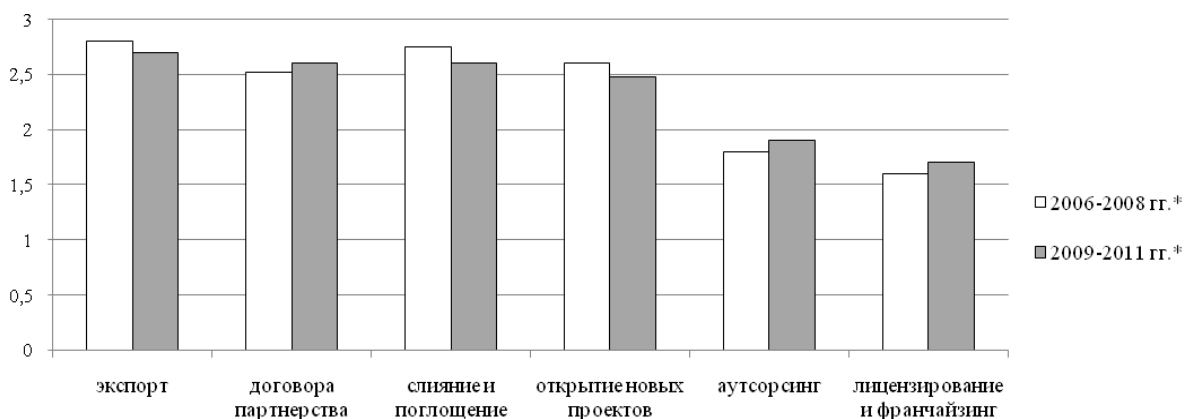
Рис. 3.14. Сучасні зрушення у векторах діяльності ТНК

Як свідчить статистика ЮНКТАД, в 2010 р. обсяг продажів в рамках таких угод склав більше 2 трлн дол США, головним чином, за рахунок країн,

що розвиваються країн. На підрядне промислове виробництво і аутсорсинг послуг довелося 1,1-1,3 трлн дол, франчайзинг – 330-350 млрд дол, ліцензування – 340-360 млрд дол, управлінські контракти – близько 100 млрд дол. [36].

Бізнес-стратегії без участі в капіталі надають ряд переваг для транснаціональних корпорацій:

- Відносно низька мобілізація акціонерного капіталу (незначні фінансові інвестиції) і швидке відновлення оборотних коштів;
- Зниження ступеня ризику внаслідок невисоких капітальних витрат;
- Гнучкість і мобільність, обумовлені низькою залученістю акціонерного капіталу, дозволяють ТНК швидко реагувати на глобальні макроекономічні зрушення і перемикатися на ринки країн найменше постраждали від кризи;
- Збереження позицій компанії на конкретному ринку без залучення акціонерного капіталу, який тепер може використовуватися в цілях здійснення стратегічно важливих злиттів і поглинань.



\* 1 - не використовується; 5 - дуже часто використовується

Рис. 3.15. Способи виходу ТНК на іноземні ринки [58]

У той же час розміщення інвестицій без вкладень в акціонерний капітал сприяє збільшенню кількості фірм у приймаючих країнах (рис.3.15). У міру поглиблення фрагментації виробничих процесів, стандартизації виробництва, збільшення рівня захисту прав інтелектуальної власності відбувається

збільшення кількості підприємств, що здійснюють діяльність за допомогою контрактного виробництва або аутсорсингу послуг.

Становлення і розвиток законодавства, що регулює охорону інтелектуальної власності в країнах з ринками, веде до збільшення кількості укладених ліцензійних договорів [94].

Насичення ринку певними продуктами, збільшення числа споживачів на ринках, що розвиваються призводять до розвитку франчайзингових підприємств.

Сформована за останні роки стійка тенденція зростання частки пасивного інвестування, насичення ринку і посилення конкуренції призводять до зростання кількості підприємств, що здійснюють свою діяльність за допомогою управлінських контрактів.

Збільшення волатильності цін на зерно призвело до збільшення обсягу підрядного сільськогосподарського виробництва.

Однією з основних здібностей транснаціональних корпорацій є здатність координувати діяльність у рамках ГПСЦ. Існує два способи здійснення такої діяльності: за допомогою інтерналізації, коли ТНК приймає рішення про самостійне здійснення діяльності, і екстерналізація - коли доручає її іншим. По суті, ТНК приймає рішення, аналогічне вибором «виробляти або закуповувати» [4]. У разі інтерналізації транскордонне переміщення товарів, послуг та інших активів є внутрішньокорпоративним і здійснюється під контролем ТНК. Інтерналізація веде до розміщення ПП. Екстерналізація означає або класичну торгівлю, або формування механізмів взаємовідносин, не пов'язаних з участю в капіталі. У випадку з ПП, ТНК контролюють інші компанії, у випадку з торгівлею контроль не здійснюється. Реалізація взаємин, не пов'язаних з участю в капіталі, за допомогою розробки договірних схем являє собою «проміжний» варіант, коли ТНК можуть впливати на підприємства приймаючої країни шляхом пред'явлення різного роду вимог і рекомендацій. Прикладами подібних вимог можуть служити вимога поліпшити умови праці, інвестувати у виробництво або працювати

тільки з обумовленими постачальниками. В цілому, вибір конфігурації власності та контролю в рамках виробничо-збутових ланцюжків відбувається внаслідок цілого ряду стратегічних рішень, прийнятих ТНК. У класичній ГПСЦ корпорація контролює всю послідовність операцій – починаючи з закупівлі сировини і закінчуючи післяпродажним обслуговуванням. Більш того, як правило, ТНК займаються і НДДКР (рис. 3.16).

У повністю інтегрованої компанії організація виробництва у всіх ланках ГПСЦ здійснюється власними силами. У разі, якщо інтерналізація має транскордонне вимір, вона призводить до розміщення ПП. Однак у всіх ланках ГПСЦ можливий вибір на користь екстерналізації діяльності за допомогою описаних вище способів організації міжнародного виробництва, не пов'язаних з участю в капіталі.

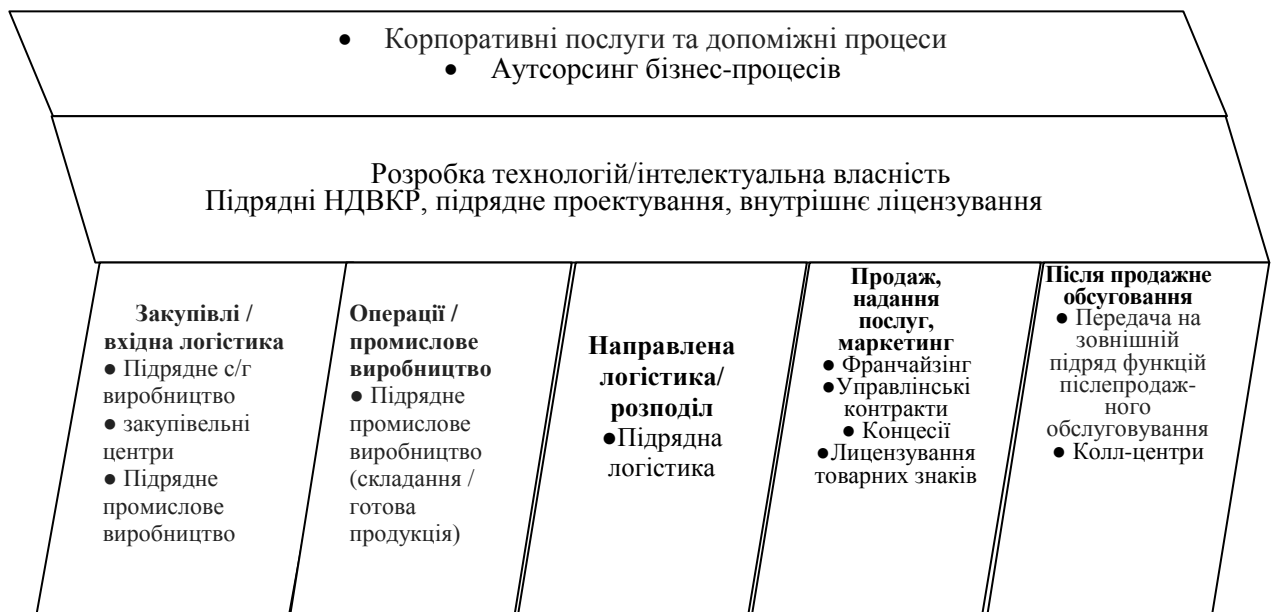


Рис. 3.16. Способи організації міжнародного виробництва, не пов'язані з участю в капіталі [36]

Так, замість відкриття виробничої філії в приймаючій країні за допомогою механізму прямого інвестування компанія може укласти контракт з місцевими компаніями виробниками на виробництво товарів чи послуг або дозволити місцевим компаніям випуск продукції на основі ліцензування.

В цілому, на будь-якому з ланок ГПСЦ вибір компанії між прямим інвестуванням, торгівлею або виробництвом, не пов'язаним з участю в капіталі, буде обумовлюватися співвідношенням витрати – вигоди, рівнем ризику, сполученого з практичною реалізацією обраного варіанта, та обраної стратегією. У деяких випадках інвестування без участі в капіталі може замінити торгівлю та ПП, в деяких – доповнити один одного.

Підводячи підсумок, необхідно відзначити, що сьогодні ТНК все активніше взаємодіють з країнами з ринками, що формуються та іншими країнами, що розвиваються, використовуючи нові способи організації виробництва, такі як підрядне промислове і сільськогосподарське виробництво, аутсорсинг послуг, франчайзинг та ліцензування. Ці відносно нові явища надають країнам базування можливість знизити ризики в умовах макроекономічної нестабільності, зберегти позиції компанії на конкретному ринку без залучення акціонерного капіталу і досягти більшої маневреності внаслідок низької залученості акціонерного капіталу. Що стосується країн, що розвиваються, то перед ними відкриваються можливості інтеграції в глобальні виробничо-збутові ланцюжки, що призведе до посилення їх національного виробничого потенціалу і підвищенню рівня міжнародної конкурентоспроможності.

На новітні зрушення у діяльності транснаціональних корпорацій вплинули такі фактори, які були викликані дією як зовнішніми так і внутрішніми ефектами, такими як: посилення протекціонізму у зовнішній політики держав, зокрема у торгівлі, вільна міграція капіталу між країнами, технологічні зміни завдяки науково-технологічному прогресу, у виток якого стоять наукові прориви ТНК, посилення конкурентної боротьби та, на кінець, глобальна економічна криза, що розпочалася у 2008 році. Ці фактори змінили вектори діяльності ТНК. Перш за все, транснаціональні корпорації почали новий пошук можливостей максимізації своїх прибутків – пошук можливості поглибити спеціалізацію, знизити витрати, у тому числі і за рахунок

трансфертного ціноутворення, нових способів організації міжнародного виробництва без участі в капіталі приймаючої країни.

Можливості ТНК, як видно з аналізу, дуже великі і вони швидко орієнтуються та перебудовують свою економічну політику. Держава повинна реагувати на ці дії, тобто необхідні відповідні структурні зрушення у системі державного регулювання діяльності транснаціональних корпорацій у національній економіці. Як було зазначено у попередніх розділах, суб'єкти державного регулювання зменшили контроль над корпораціями, але не по своїй волі – традиційні інструменти регулювання поступово втрачають свою ефективність.

Тому, на нашу думку, держава має активніше використовувати трансрівневе регулювання. Дії органів влади повинні буди спрямовані на співробітництво з міждержавними та наддержавними інститутами. Але дієвим інструментом в руках держави є взаємодія з добровільними об'єднаннями індивідів, які являють собою суспільний рівень регулювання діяльності ТНК.

Органи державної влади, використовуючи можливість впливати на суспільство, можуть залучати на свою сторону суспільну думку. Це можуть бути актуальні інтерв'ю та коментарі фахівців відповідних міністерств у засобах масової інформації, аналітика у спеціалізованих виданнях, яка потім ретранслюється на широкий загальний тощо. Завдяки таким можливостям держава активізує такі дієві інструменти як попит та суспільна думка. Так, інтересний приклад продемонструвала російська влада коли державними органами було прийнято рішення щодо закриття на території країни такої транснаціональної корпорації як МакДональдз. Причина таких заходів відома – демонстрація відношення до американського бізнесу та політики. За допомогою засобів масової інформації була сформована негативна суспільна думка щодо цієї корпорації. Після проведення опитування, виявилось що 84 відсотків індивідів проти МакДональдз, то мережа цього швидкого харчування була закрита в Росії.

Таким чином, можна зробити висновок що традиційні інструменти державного регулювання діяльності транснаціональних корпорацій поступово втрачають свою ефективність. У результаті держава має активніше використовувати трансрівневе регулювання та залучаючи суспільний рівень, активізуючи такі дієві інструменти як попит та суспільна думка.

### 3.3. Державне регулювання інвестиційної діяльності ТНК: трансрівневий аспект

Механізм залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ) є складним, тривалим за часом процесом, планування та реалізація якого здійснюється в рамках розробленої концепції взаємодії держави і ринку. Ринкова господарська система не може існувати і функціонувати без державного регулювання, за відсутності якого в дію неминуче вступають стихійні процеси. Важливою в ринковому господарстві є діяльність держави, спрямована на створення сприятливого клімату для активізації інвестиційної діяльності [152, с.75]. Механізм взаємодії держави і ринку в процесі залучення ПІІ частково міняє свій склад і структуру в залежності від специфічних умов кожної країни, що відбивають розмаїття чинників: економічних, правових, політичних, соціально-психологічних, культурних, національних та ін. [154, с. 25-26].

Однак, спираючись на взаємодію держави та ринку, в процесі залучення ПІІ держава володіє правом примусу в рамках і на підставі законів. Цим правом-перевагою не володіють ніякі інші учасники процесу по залученню іноземного капіталу в країну, а законні права та можливості інших учасників процесу встановлюються державою [154, с. 26; 170, с. 10].

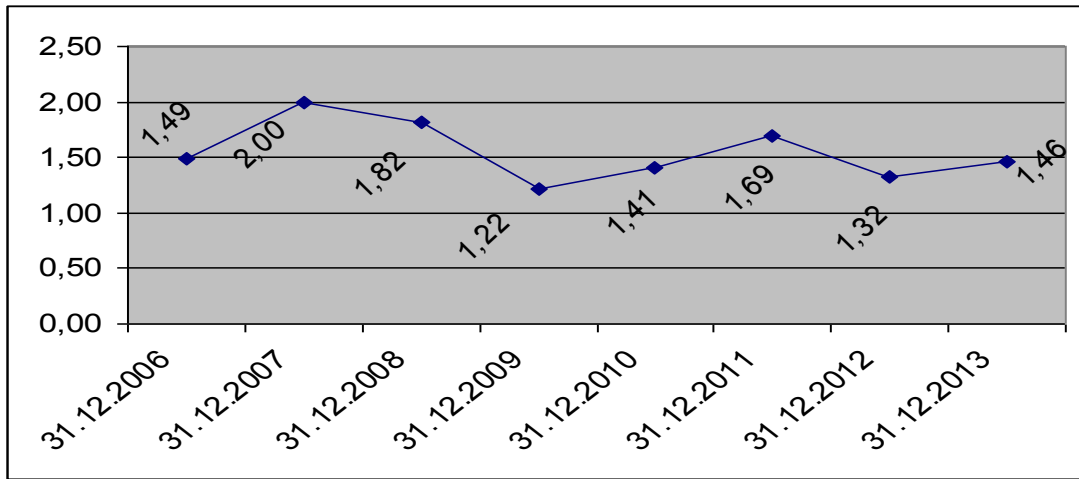


Рис. 3.17. Глобальний приток прямих іноземних інвестицій, трлн. дол

Глобальний потік прямих іноземних інвестицій за підсумками 2013 року зріс на 11% і склав 1,46 трлн дол. Таким чином, приплив ПІІ майже досяг до кризових рівнів (рис. 3.17) [38].

Другий рік поспіль більшість світового потоку ПІІ дістається країнам, що розвиваються, а частка розвинених знаходиться на історично низьких рівнях. Цього року в країни, що розвиваються прийшло \$ 759 млрд (52%) ПІІ, в розвинені – \$ 576 млрд, у країни з перехідною економікою – \$ 126 млрд. Причому, у 2013 році приріст ПІІ відзначають у всіх трьох групах країн (рис.3.18) [38].



Рис.3.18. Розподіл потоку ПІІ між країнами

Як видно з таблиці 3.9, приріст прямих іноземних інвестицій в розвинені країни склав 12%, але всередині цієї групи картина неоднозначна.



З одного боку на \$ 100 млрд сумарно виросли надходження в такі країни, як Бельгія, Ірландія, Нідерланди та Люксембург, які минулого року скоротилися на \$ 169 млрд. Також майже в 5 разів виріс приплив ПІІ до Німеччини (до \$ 32 млрд), на 37% в Іспанію (до \$ 37 млрд), на 61% до Японії. Але з іншого боку, притоки ПІІ в США, Австралію, Норвегію, Францію і ще 14 країн Євросоюзу відчутно знизилися. Шестипроцентний приріст ПІІ в Північній Америці забезпечили надходження прямих інвестицій в Канаду (+ 46% до \$ 64 млрд).

У групі країн, що розвиваються теж немає єдиної динаміки. Другий рік поспіль нарощують ПІІ країни Африки і Латинської Америки, в Азії ж обсяг надходжень зберігається приблизно на одному рівні і цей регіон залишається найбільшим одержувачем ПІІ в світі. Китай продовжує скорочувати своє відставання від США і за підсумками 2013 року приплив ПІІ склав \$ 127

Таблиця 3.9

## ПІІ в основні регіони світу в 2011-2013 рр [38]

Регіон	2011р. (млрд дол.)	2012р. (млрд дол.)	2013р. (млрд дол.)	Зміна (%) 2012/2013
Світ	1691	1317	1461	11,09
Розвинуті країни	866	516	576	11,16
Європа	521	236	296	25,42
Північна Америка	267	211	223	5,68
Країни що розвиваються	729	715	759	6,15
Африка	46	53	56	5,66
Латинська Америка і Кариби	242	250	294	17,6
Азія	439	409	406	-0,73
Країни з перехідною економікою	96	87	126	44,82

млрд проти \$ 159 млрд відповідно. Єдиний регіон в Азії, який зазнав втрат - Близький Схід. Політична нестабільність в деяких країнах змушує інвесторів йти і з відносно благополучних Туреччини та Саудівської Аравії, що призвело до скорочення приток ПІІ на 15% (до \$ 11 млрд) і 19% (до \$ 9,9 млрд) відповідно. В цілому обсяг ПІІ в стани Близького Сходу скоротилися за підсумками 2013 року на 18% і склав \$ 38 млрд.

У країнах Латинської Америки приріст обсягів прямих іноземних інвестицій відзначається четвертий рік поспіль. Приплив ПІІ зріс на 18% і склав \$ 294 млрд. І якщо в попередні роки відзначався інтерес інвесторів до країн Південної Америки, то в 2013 році він змістився на держави Центральної Америки і Карибського басейну, де основними одержувачами інвестицій стали Мексика і Британські Віргінські Острови. Приплив ПІІ в мексиканську економіку забезпечили надходження від угоди між найбільшою в світі пивоварні АВ InBev і мексиканської Grupo Modelo, сума якої склала 18 млрд дол. Зростання ПІІ на 38% Британських Віргінських Островів забезпечила покупка Роснефтью ТНК-ВР, яка належала компанії, зареєстрованої на цих островах.

Зниження обсягів ПІІ в країні Південної Америки пояснюється падінням цін на сировинні товари, які протягом трьох років підтримували зростання надходжень в регіон. Чилі не дорахується приблизно третини від минулорічного обсягу ПІІ (-33% до \$ 20 млрд), Перу - 2% (до \$ 12 млрд), Бразилія - 4% (\$ 63 млрд).

Надходження ПІІ в африканські країни зросли на 7% до \$ 56 млрд, але основними одержувачами тут стали дві країни: ПАР і Мозамбік, на які сумарно припало \$ 17 млрд прямих іноземних інвестицій. Уже не перший рік відзначається відхід інвесторів з Нігерії, на низьких рівнях надходження інвестицій і в Анголу, хоча всього кілька років тому ці країни були основними одержувачами ПІІ в Африці. Нестабільність в Єгипті та інших країнах Північної Африки змусили інвесторів покинути цей регіон, але вони можуть повернутися з великою кількістю проектів.

В країнах з перехідною економікою, до яких UNCTAD відносить всі держави СНД та Південно-Східної Європи, небувалий сплеск інвестиційної активності - + 45% за підсумками 2013 року в сумі обсяг ПІІ досяг \$ 126 млрд. Основний одержувач в цьому регіоні - Росія, яка стала третьою країною в світі - одержувачем ПІІ (+ 83% до \$ 94 млрд). Цей стрибок пояснюється угодою між російською компанією «Роснефть» і британської «BP», в результаті якої остання придбала 18,5% акцій «Роснефті» в рамках угоди з продажу ТНК-BP. Не останню роль у нарощуванні приток ПІІ в 2013 році зіграв Російський Фонд Прямих Інвестицій, який активно налагоджував зв'язки з іноземними партнерами.

Збільшення припливу ПІІ в країни різних типів за рівнем економічного розвитку свідчить про те, що спектр застосовуваних методів державою постійно зростає. На наш погляд, це пояснюється двома основними причинами.

По-перше, постійним зростанням масштабів інвестиційної діяльності та ускладненням структури економіки, що вимагає різних видів інвестицій.

По-друге, необхідністю передбачення і адекватного регулювання на дії великого числа важко передбачуваних факторів, що впливають на інвестиційний клімат в країні.

Аналізуючи діяльність ТНК в Україні, перш за все, необхідно відзначити, що суттєве відставання розвитку інфраструктури та модернізації галузей національної економіки не дозволяє Україні користатися геополітичними перевагами. Участь України у глобальних ланцюгах створення вартості та глобальній виробничій мережі залишається вкрай обмеженою. Це перешкоджає формуванню зовнішньоекономічної політики у геополітичному вимірі (створення ТНК, участь національних ринків грошей та капіталів в операціях світового ринку, участь у виробничо-інвестиційних ланцюгах), «зациклює зовнішньополітичну активність в порочному крузі геополітичних альтернатив Захід-Схід» [104].

За даними ЮНКТАД (World Investment Report 2004) у 1999 р. в Україні було зареєстровано 7362 іноземних філій ТНК, але дані за 2010 р. свідчать про значне скорочення їх кількості до 872, тоді як у багатьох інших центральноєвропейських країнах цей показник є значно вищим. Зокрема, кількість іноземних ТНК у Литві сягає 2430, Росії – 2139, Естонії – 1079, Польщі – 7016, Угорщині – 28994, Чехії – 56808. Також разючим є порівняння з західноєвропейськими країнами та країнами, що динамічно розвиваються, особливо Китаєм, де працюють 434,2 тис. іноземних філій [34].

Прихід транснаціональних корпорацій в певну країну та вихід національних фірм на світові товарні і фінансові ринки свідчить про інтеграцію даної економіки в світове господарство, її залучення до процесів глобалізації. Основним методом впливу транснаціональних корпорацій економіку приймаючої країни, а також інструментом формування самих ТНК є прямі іноземні інвестиції (ПІІ). Інвестиція є прямою, якщо капітал/права власності нерезидента складає не менше 10% вартості статутного капіталу підприємства-резидента або нерезидент має не менше 10% голосів в управлінні підприємства-резидента. До категорії прямих інвестицій також відносяться інвестиції, отримані в результаті укладання концесійних договорів і договорів про спільну інвестиційну діяльність; зобов'язання/вимоги за кредитами та позиками, торговими кредитами та інші зобов'язання/вимоги підприємств-резидентів перед/до прямими(их) інвесторами(ів). За визначенням МВФ під прямими іноземними інвестиціями маються на увазі «прямі інвестиції, вкладені в підприємства будь-якої галузі економіки, але тільки не в країні інвестора, метою яких є отримання тривалої прибутку. Завдання інвестора також полягає в отриманні істотного права голосу в управлінні іноземним підприємством». Вважається, що інвестор може робити істотний вплив на управління підприємством, розташованим в іншій країні, якщо йому належить не менше 10% акцій з правом голосу.

Згідно з методологією складання платіжного балансу, ПІІ в Україну визначаються як категорія міжнародної інвестиційної діяльності, за допомогою якої резидент однієї країни придбає довгострокові інтереси у підприємстві-резиденті іншої країни. Інвестиції класифікуються як прямі «якщо вони забезпечують 10 або більше відсотків участі у статутному капіталі підприємства і (або) істотну участь в управлінні його діяльністю» [111]. В українському законодавстві визначення іноземних інвесторів дає Закон України «Про режим іноземного інвестування» [71].

В Україні іноземні інвестори можуть здійснювати інвестиції шляхом створення компанії, яка повністю належить інвестору, філії, спільного підприємства, купівлі всієї власності існуючих осіб, або придбання частини акцій в існуючих фірмах. Втім, найпоширенішим способом є створення спільних підприємств у формі акціонерних товариств і товариств з обмеженою відповідальністю.

Кожен з розглянутих способів появи ТНК на українському ринку у певній мірі впливає на рівень і траєкторію розвитку національної конкурентоспроможності. Це обумовлено тим фактом, що діяльність ТНК на українських ринках призводить до змін конкурентного середовища та впливу на появу монопольних і олігополістичних підприємств і об'єднань. Важливим аспектом впливу діяльності ТНК на національну економіку є прагнення корпорацій зменшити витрати, в тому числі за рахунок скорочення витрат на оплату праці, забезпечення безпеки праці та екологічності виробництва.

Неоднозначним виявляється й вплив діяльності ТНК на розвиток конкурентного середовища. Позитивні аспекти впливу включають створення додаткових робочих місць, отримання доступу до технологій, обмін досвідом. Однак в умовах української економіки спостерігається також і ряд негативних ефектів функціонування ТНК. Метою багатьох ТНК в Україні є створення збутових мереж з метою просування своїх продуктів на українських ринках або ж створення підприємств з переробки

сільськогосподарської продукції і мінеральної сировини. Наслідком першого є той факт, що Україна фактично субсидує виробництва розвинених країн, де розміщуються материнські компанії ТНК, другого – погіршення стану навколишнього середовища і виснаження запасів сировини.

Таблиця 3.10

Динамика макроекономічних показників по Україні за 2000-2013 рр.

Рік	Прямі іноземні інвестиції, млн дол. США	Експорт, млн дол. США	ВВП, млн дол. США	ВВП на одну особу, дол. США	Обсяги реалізованої промислової продукції (товарів, послуг), млн дол. США
2000	3281,8	14572,5	31262	636,6	-
2001	3875	16264,7	38009	781	39856,8
2002	4555,3	17957,1	42393	878,8	43083,4
2003	5471,8	23066,8	50133	1051,9	54550,4
2004	6794,4	32666,1	64928	1373,2	75614,5
2005	9047	34228,4	86309	1839,1	88408
2006	16890	38368	107753	2310	109253
2007	21607,3	49296,1	142719	3077,7	141995
2008	29542,7	66967,3	179382	3887,5	181591
2009	35616,4	39695,7	117152	2548,8	104747
2010	40053	51405,2	136420	2980	133305
2011	44806	68394,2	165239	3621	167661
2012	50333,9	68830,4	176308	3870,4	175524
2013	55296,8	63320,7	182026	4007,1	171409

Складено автором на основі статистичних даних державної служби статистики України [154]

Це означає, що в основу економічної стратегії України повинні бути закладені конкретні проекти, що передбачають створення міжнародних

банків, формування офшорних механізмів обслуговування їх діяльності, податкових гаваней, збереження і розвиток трансконтинентальної трубопровідної, транспортної та телекомунікаційної інфраструктури, створення і розвиток портового і складського господарства. Це, у свою чергу, вимагає вдосконалення транспортно-транзитної політики, діяльності митних та податкових служб, банківської системи та інших фінансово-інвестиційних інститутів в Україні [104, с.5].

Особливий інтерес представляє аналіз ступеня впливу обсягів прямих іноземних інвестицій в цілому в Україні (фактор що впливає  $x$ ) на такі показники як обсяг експорту (фактор  $Y_1$ ), загальний обсяг ВВП (фактор  $Y_2$ ), ВВП на одну особу (фактор  $Y_3$ ), обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) (фактор  $Y_4$ ).

Для побудови математичних моделей використовувалися дані, наведені в табл 3.10 за останні 14 років.

Аналіз показав наявність наступних кореляційних залежностей:

1. Обсяг прямих іноземних інвестицій (фактор, що впливає  $X$ ) – обсяг експорту (фактор  $Y_1$ ). Рівняння прямої регресії має вигляд:

$$Y_1 = 0,9395 \cdot X + 19834 \quad (3.5)$$

Пряма регресія (3.5), поєднана з кореляційним полем, зображена на рис. 3.19.

Отримане значення коефіцієнта детермінації  $K_1 = 0,797 > 0,7$  говорить про те, що зв'язок між аналізованими факторами досить сильна (практично 80% експорту визначається вливаннями іноземного капіталу).

Для перевірки статистичної значущості коефіцієнта  $K_1$  використовуємо  $F$  - статистику Фішера: з рівнем значимості  $\alpha = 0,05$  маємо критичне значення  $F_k = 4,667$ , в той час як значення, що спостерігається  $F_1 = 47,230$ . Так як  $F_1 > F_k$ , то робимо висновок про те, що коефіцієнт  $K_1$  статистично значущий і побудована математична модель (3.5) адекватна.

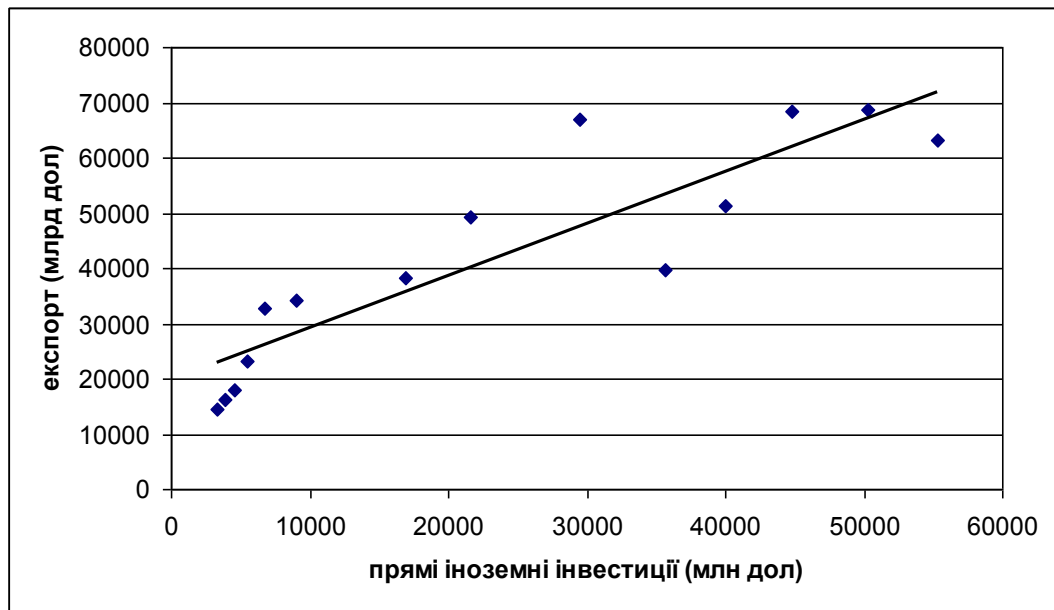


Рис. 3.19. Пряма лінія регресії між факторами  $X$  та  $Y_1$

2. Обсяг прямих іноземних інвестицій (фактор, що впливає  $X$ ) – ВВП (фактор  $Y_2$ ). Рівняння прямої регресії має вигляд:

$$Y_2 = 2,7067 \cdot X + 45320 \quad (3.6)$$

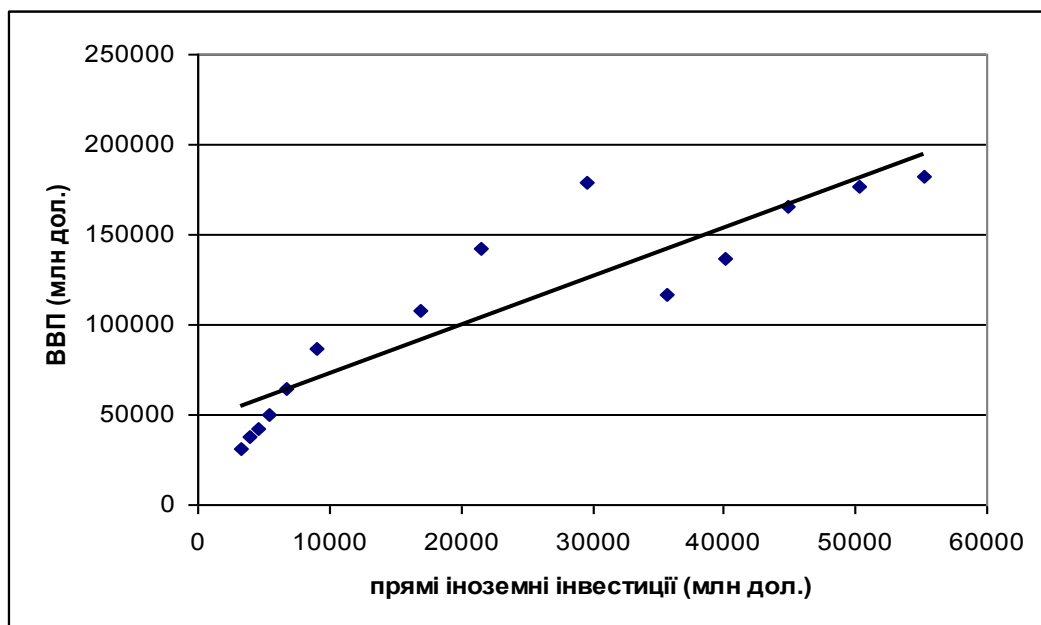


Рис. 3.20. Пряма лінія регресії між факторами  $X$  та  $Y_2$

Пряма регресія (3.6), поєднана з кореляційним полем, зображена на рис. 3.20.



Коефіцієнт детермінації  $K_2 = 0,824 > 0,7$  статистично значимий, так як  $F_2 = 56,298 > F_k$ , отже, математична модель (3.6) адекватна

3. Обсяг прямих іноземних інвестицій (фактор, що впливає  $X$ ) – ВВП на одну особу (фактор  $Y_3$ ). Рівняння прямої регресії має вигляд:

$$Y_3 = 0,0606 \cdot X + 931,77 \quad (3.7)$$

Пряма регресія (3.7), поєднана з кореляційним полем, зображена на рис. 3.21.

Коефіцієнт детермінації  $K_3 = 0,8346 > 0,7$  статистично значимий, так як  $F_3 = 60,551 > F_k$ , отже, математична модель (3.7) адекватна.

4. Обсяг прямих іноземних інвестицій (фактор, що впливає  $X$ ) – обсяги реалізованої промислової продукції (фактор  $Y_4$ ). Рівняння прямої регресії має вигляд:

$$Y_4 = 2,3902 \cdot X + 54833 \quad (3.8)$$

Пряма регресія (3.8), поєднана з кореляційним полем, зображена на рис. 3.22.

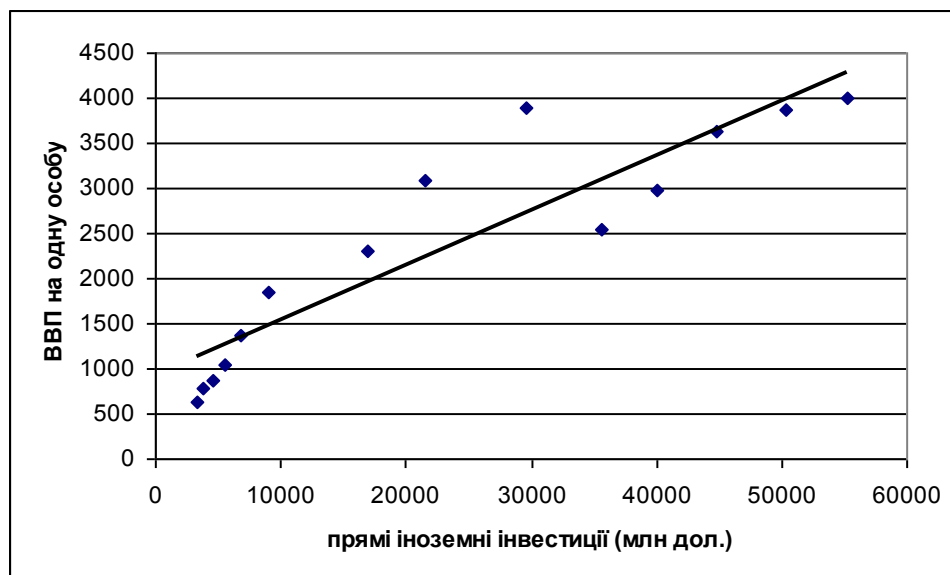


Рис. 3.21. Пряма лінія регресії між факторами  $X$  и  $Y_3$

Коефіцієнт детермінації  $K_4 = 0,754 > 0,7$  статистично значимий, так як  $F_4 = 36,780 > F_k$ , отже, математична модель (3.8) адекватна.

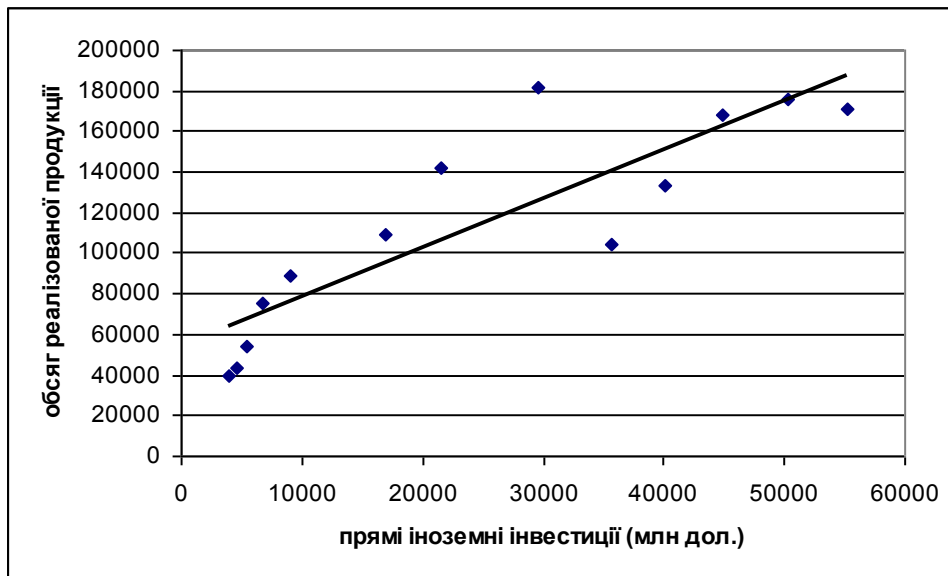


Рис. 3.22. Пряма лінія регресії між факторами  $X$  и  $Y_4$

Рівняння регресії (3.5 – 3.8) використовуємо для отримання прогнозних значень залежних факторів. За середнього прогнозного рівня прямих іноземних інвестицій у 2014 р. ( $X_p = 57000$  млн. дол.), що відповідає зоні упередження, і одержимо наступні прогнозні значення залежних факторів (з довірчою ймовірністю  $\alpha$ ):

– для обсягів експорту:

$$Y_{1p} = 0,9395 \cdot 57000 + 19834 = 73385,5 \text{ (млн дол.)};$$

– для ВВП:

$$Y_{2p} = 2,7067 \cdot 57000 + 45320 = 199602 \text{ (млн дол.)};$$

– для ВВП на одну особу:

$$Y_{3p} = 0,0606 \cdot 57000 + 931,77 = 4385,97 \text{ (дол.)};$$

– для обсягів реалізованої промислової продукції:

$$Y_{4p} = 2,3902 \cdot 57000 + 54833 = 191074,4 \text{ (млн дол.)}.$$

Таким чином, якщо прямі іноземні інвестиції зростуть приблизно до 57 млрд дол. за період часу, що розглядається, то буде проявлятися наступна динаміка: обсяги ВВП будуть збільшуватися і за прогнозом у 2014 рік

становитимуть 199,6 млрд дол.; ВВП, розрахований на одну особу, – 4,38 тис дол.; обсяги реалізованої продукції –191,1 млрд дол. та обсяги експорту – 73,4 млрд дол.

Але це приблизний прогноз з довірчою ймовірністю 0,95. Крім цього, на прогноз можуть впливати багато факторів, таких як: циклічні кризи, політична ситуація в країні, економічна політика щодо іноземних інвестицій, розвиток економіки в цілому в Україні тощо.

Україна має значний потенціал для іноземних інвесторів, який обумовлюється відносно великим і зростаючим ринком, наявністю факторів виробництва, інфраструктури, вигідним географічним положенням. Проте нестабільність і юридична невизначеність податкового законодавства, недостатня прозорість фінансового ринку і процесів приватизації, недостатня захищеність прав власності, бюрократизація апарату управління і необґрунтовано висока ступінь участі держави в економічному житті – ось неповний перелік факторів, що гальмують приплив іноземного капіталу в Україну і ускладнюють інтеграцію України у глобальну фінансову систему. Останнім часом цей перелік поповнився макроекономічною нестабільністю, зумовленою волатильністю цін на паливо і сировину, і високим рівнем політичної нестабільності. Таким чином, можна констатувати, що національна економіка не в повній мірі використовує наявні можливості збільшення обсягів ПІІ, у зв'язку з чим проблема залучення ПІІ, як і раніше, залишається досить актуальною для України.

На кінець 2014 року рейтингова оцінка агентства Standart & Poor's (S&P) відповідала показнику «uaBBB-». Таке підвищення рейтингу пов'язане зі зміною критеріїв, за якими S&P оцінює рейтинги за національною шкалою. [26]. Це означає, що поки великі інвестиційні потоки будуть обходити економіку України. Як скоро вони повернуть в бік нашої країни, залежатиме від цілого ряду чинників, в першу чергу це стосується - лібералізації економіки, приведення законодавчих норм у відповідність із

загальноприйнятими світовими стандартами, незалежності та ефективності судової системи, зниження рівня політичних ризиків, корупції та ін.

Незважаючи на низький рівень інвестиційної привабливості української економіки та її конкурентоспроможності, окремі іноземні транснаціональні корпорації все ж вирішуються розвивати бізнес в Україні.

Економічний потенціал вітчизняної економіки досить високий і з цієї причини інтерес до України з боку великих ТНК зберігається і буде зберігатися надалі. Однак тільки деякі з них вирішуються вже сьогодні інвестувати в неї свій капітал. Інші поки обмежуються моніторингом, очікуючи сприятливіші умови для входження на український ринок.

До недавнього часу більш активно здійснюють інвестиції в Україну російські компанії. Це пояснюється рядом причин. Основні з них полягають у тому, що: російська і українська економіка близькі один до одного за багатьма параметрами, позначається геополітичне становище України, її сусідство з Росією і вигідне географічне розташування. Крім цього, російським підприємцям простіше вести бізнес в специфічних умовах пострадянської епохи, в той час як представники компаній з економічно розвинених країн відчують великі складнощі з адаптації в нашому середовищі. Багато звичних для них механізми у нас не працюють, а їх відсутність спричиняє додаткові ризики для капіталу [93].

Незважаючи на вище зазначені причини, американські компанії за обсягом інвестицій ділять пальму першості з російськими. Подібне положення пов'язане з тим, що присутні американські корпорації мають набагато більші капіталами і що вкладаються відносно невеликі кошти для них, можуть бути значно істотними для росіян. Найбільш великі інвестиції в Україну здійснили наступні американські корпорації: Coca-Cola –240 млн дол, SigmaBleyzer –160 млн дол, Western NIS Enterprise Fund –150 млн дол, McDonald's –80 млн дол, Kargill –60 млн дол, Procter & Gamble, AES , СК "Джонсон" [155] (табл. 3.11). У той же час, переважна більшість найбільших американських корпорацій так і не вирішилося вкласти свої кошти в нашу

економіку. Хоча деякі з них придивлялися до українського ринку. Так кілька років тому в пресі проходила інформація про можливі інвестиції в ВАТ «АвтоЗАЗ» Дженерал Моторз. Намагалася інвестувати свої кошти Motorola, але зі скандалом покинула Україну. Продала свої акції (19,5%) в ЗАТ «Утел» компанія АТ&Т. Російський капітал представлений в Україні найбільш широко в нафтогазовій галузі. «ТНК-Україна», яка вклала в Лисичанський НПЗ близько \$ 180 млн., «Укртатнафта» зі своїми \$ 130-мільйонними вкладеннями найбільш характеризують дану тенденцію. Одним з великих інвестиційних вкладень з боку Росії стала покупка українського оператора мобільного зв'язку УМС компанією «МТС». Сума угоди перевищує \$ 165 млн. Однак у той же час останнім часом все більше інвестицій російськими корпораціями здійснюється і в інші галузі економіки України – фінансовий сектор, харчову промисловість, будівництво і виробництво будівельних матеріалів, хімічну, торгівлю і т.д.

Таблиця 3.11

### ПІІ великих транснаціональних компаній в українські підприємства

Корпорація	Країна	Галузь	Сума інвестицій, \$ млн.
МТС (група АФК "Система")	Росія	Телекомунікації	250,00
Coca-Cola	США	Харчова промисловість	241,00
ТНК	Росія	Нафтопереробна промисловість	186,00
Baltic Beverages Holding (ВВН)	Швеція	Харчова промисловість	182,00
Daewoo	Корея	Автомобілебудування	160,00
Sigma-Bleyzer	США	Інвестиції в телекомунікації, суднобудування та інші галузі	160,00
Western NIS Enterprise Fund	США	Інвестиції в харчову, будівельну та інші галузі	150,00

## Продовження таблиці 3.11

Сан Интербрю	Росія	Харчова промисловість	135,5 млн. євро
Татнафта	Росія	Нафтопереробна промисловість	134,95
MacDonald's Ukraine Ltd	США	Громадське харчування	82,00
В.А.Т.	Великобританія	Тютюнова промисловість	70,00
Каргилл	США	Переробна промисловість, торгівля	60,00

Одним з найбільш визначних подій у сфері інвестиційної діяльності в останні роки стала різка активізація інвестиційних вкладень з боку Польщі. Згідно з даними торгової місії при посольстві Польщі в Києві, обсяг польських інвестицій на 1 січня 2014 року складають 845,4 млн дол. [155]. Одним із проектів стало будівництво у м. Вишгород (Київська обл.) компанією «Кен-Пак» заводу з виробництва тари - який претендує на те, щоб стати найбільш крупним приватним інвестиційним вкладенням з боку Польщі. Обсяг інвестицій «Кен-Пак» становить близько 30 млн дол.

Таким чином, незважаючи на багато стримуючі фактори для вкладення інвестицій в нашу економіку, присутність іноземного капіталу з кожним роком робить все більший вплив на її розвиток. І ця тенденція надалі зміцнюватиметься. При створенні більш сприятливого інвестиційного клімату багато транснаціональних корпорацій, які вже здійснили інвестиції в українську економіку, можуть збільшити їх обсяг у багато разів. Також слід очікувати появу на вітчизняному ринку великої кількості інших ТНК, які поки стримують себе від підвищених ризиків.

Необхідно відзначити, що практично всі присутні в Україні великі транснаціональні корпорації мають багатомільярдні активи, а також мають можливість залучення інвестиційних ресурсів з міжнародних ринків капіталу. У зв'язку з цим є вагомі підстави стверджувати, що багато вітчизняних

бізнес-групи побоюються масового приходу іноземних інвесторів на український ринок і цілком можливо, що окремі з них здійснюють для цього протидію, лобіюючи свої інтереси в парламенті та уряді. Незважаючи ні на що роль транснаціональних корпорацій у розвитку економіки України в найближчій перспективі буде постійно зростати [93]. Однак для того, щоб присутність ТНК чинило позитивний вплив на національну економіку, необхідна відповідна політика з боку парламенту та уряду країни. У даній ситуації, переважні стимулюючі дії, спрямовані на активізацію їх інвестиційної діяльності.

Щоб забезпечити поєднання корпоративних стратегій зарубіжних ТНК з пріоритетами національного економічного розвитку, необхідно змістити центр ваги діяльності функціонуючих на території України транснаціональних корпорацій з торгово-розподільчих операцій у виробництво і сферу НДДКР, знизити ризики втечі іноземного капіталу у вигляді репатріації прибутків та відтоку короткострокових спекулятивних капіталів («гарячих грошей») внаслідок зниження ступеня довіри до уряду. Також необхідною є розробка заходів, спрямованих на використання українських технологій іноземними філіями ТНК.

Реформування економіки в Україні передбачає сприяння процесам транснаціоналізації українських підприємств з метою підвищення рівня їх конкурентоспроможності і фінансового потенціалу. На сучасному етапі розвитку України саме транснаціоналізація економіки може стати механізмом, який сформує нові пріоритети соціально-економічного розвитку, стратегії зовнішньоекономічної політики, особливості та умови участі України в міжнародному обміні. Однією з основних стратегічних цілей державної політики має стати створення українських ТНК, що сприятиме підвищенню ефективності суспільного виробництва, кращому задоволенню потреб споживачів і зростанню конкурентоспроможності національної економіки.

## ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3

1. Законодавча база України щодо регулювання діяльності ТНК є недосконалою. З одного боку, в законах країни відсутнє поняття «транснаціональна корпорація», що робить неможливим ідентифікувати такі підприємства, з іншого – відсутній єдиний законодавчий акт, який б визначав чіткі правила поведінки ТНК на території України, враховував особливості розвитку секторів промисловості, тобто зазначав ті, що потребують іноземних капіталовкладень та ті, що потрібно захищати від іноземних інвестицій. При цьому важливим є також встановлення таких норм регулювання діяльності ТНК, які б не заважали розвитку інвестиційного клімату в Україні.

2. Метою створення механізму державного нагляду є формування єдиної державної політики щодо діяльності транснаціональних корпорацій. Оскільки в Україні відсутня конкретна інституція, в сферу компетенції якої входило б координація діяльності органів державної влади з питань державного нагляду за функціонуванням ТНК на території України, необхідно створити окремий орган, який здійснював цю координаційну діяльність та виконував певні завдання.

3. Сучасний етап розвитку глобальних процесів в інвестиційній сфері характеризується значною волатильністю щорічної динаміки основних способів капіталовкладень – угод по злиттю і поглинанню (M&A) і проектів greenfield. Виявлено що у багатьох європейських країнах транскордонний рівень продажів на ринку M&A значно знизився. Загальносвітова динаміка greenfield-проектів є теж негативною. Як наслідок цього в стратегіях ТНК виявлені зрушення. Основні детермінанти таких зрушень - це зростання протекціонізму в зовнішній торгівлі, лібералізація міжнародної міграції капіталу, посилення конкуренції, технологічні зрушення і глобальна фінансово-економічна криза.



4. Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) є основним інструментом впливу транснаціональних компаній на будь-яку національну економіку. Моделювання взаємозв'язку між прямими іноземними інвестиціями та ВРП на одну особу, кількістю підприємств в регіонах України, обсягами реалізованої продукції, регіональним експортом виявив дає можливість стверджувати, що вплив ПІІ на економіку регіонів дуже високий у промислово розвинутих областях України. Висока латентність інвестицій в регіони країни обумовлена тим, що нормальний і цивілізований прихід інвесторів, як правило, є наслідком, а не причиною поліпшення інвестиційного клімату, в той час як непрозорі та нестабільні ринки приваблюють переважно інвесторів, схильних до фінансових зловживань і відмивання коштів.

5. Прихід ТНК в Україну, з одного боку, несе з собою позитивні наслідки для вітчизняної економіки, оскільки корпорації демонструють високу продуктивність праці і капіталу, привносять нові технології та ефективний менеджмент. З іншого боку, ТНК цілком байдужі до української економіки в цілому, оскільки зацікавлені в залученні до системи міжнародного поділу праці лише високодохідних галузей української економіки. Така орієнтація транснаціональних корпорацій може призвести до занепаду менш дохідних сегментів національної економіки.

6. Модель парної регресії, яка була побудована між обсягами прямих іноземних інвестицій та ВВП України, ВВП, розрахованим на одну особу, обсягами експорту та реалізації товарів та послуг за останні 14 років, дала змогу прогнозувати наслідки збільшення ПІІ до національної економіки. Ефективне використання інвестиційних ресурсів вимагає комплексного застосування всіх методів державного регулювання. В розвинених країнах увага сконцентрована в основному на непрямих інструментах державного регулювання - бюджетно-податкова та грошово-кредитна політика, прогнозування, планування та програмування інвестиційного процесу, а в країнах що розвиваються та країнах з перехідною економікою увага

приділяється більшою мірою прямим інструментах, що пов'язані з нормативно-правовою законодавчою базою, що регулює ПП.

## ВИСНОВКИ

У дисертації здійснено теоретичне узагальнення та запропоновано шляхи вирішення наукового завдання щодо державного регулювання діяльності транснаціональних корпорацій у національному господарстві України. На підставі проведених досліджень сформульовано такі висновки:

1. Узагальнення кількісних, управлінських та системних критеріїв визначення категорії «транснаціональна корпорація» дозволило розглядати ТНК як об'єкт дослідження, що являє собою об'єднання підприємств. Таке об'єднання здійснює комерційну діяльність у двох чи більше країнах, що дозволяє за рахунок транскордонної мобільності набувати ТНК економічної і політичної влади, яка переходить межі владних повноважень будь-якого суб'єкта національної економіки. Виділено основні ознаки ТНК: кількісні (кількість країн, в яких розміщені філії корпорації; частка іноземної виручки у загальних доходах компанії; мінімальний відсоток участі у зарубіжному акціонерному капіталі) та якісні (висока інтенсивність внутрішньокорпоративної торгівлі між розташованими в різних країнах підрозділами на основі трансфертного ціноутворення; «глобальне бачення» при прийнятті управлінських рішень; розробка, передавання і використання передової технології в рамках замкнутої корпоративної структури; відносна незалежність у прийнятті операційних рішень між філіями та материнською компанією; багатонаціональність керівництва та найманих працівників у компанії; глобальна структура зайнятості і мобільність менеджерів, спрямованість на масового споживача).

2. Виходячи з державного регулювання як багаторівневого процесу, визначено коло суб'єктів регулювання діяльності ТНК за їх ієрархією на наддержавного, міждержавного, державного та суспільного рівнях. На наддержавному рівні функції регулювання здійснюють наддержавні політико-організаційні утворення; на міждержавному рівні – держави, основною метою яких є покращання позицій у світовій економіці; на

державному рівні – органи державної влади з метою покращання національної економіки. Розширено коло суб'єктів регулювання за рахунок введення суспільного рівня, представленого добровільними об'єднаннями індивідів, основною метою яких є підвищення їх добробуту, що дозволяє розширювати можливості використання державних інструментів регулювання діяльності транснаціональних корпорацій.

3. Дослідження обмежень прямого впливу суб'єктів державного рівня регулювання на діяльність ТНК, що пов'язані з транскордонною мобільністю транснаціональних корпорацій, дозволило виділити закономірності трансрівневості зв'язків між наддержавним, міждержавним, державним та суспільним рівнями регулювання. Регулювання ТНК суб'єктом одного рівня повинно здійснюватися через вплив на регулювання суб'єктами іншого рівня. Запропоновано удосконалений механізм регулювання діяльності ТНК за рахунок введення до нього блоку «Трансрівневе регулювання діяльності транснаціональних корпорацій», що дає змогу розширити можливості держави у регулюванні діяльності транснаціональних корпорацій шляхом опосередкованого впливу на них через суб'єктів різних рівнів.

4. Узагальнено історичний досвід наддержавного та міждержавного рівнів регулювання діяльності транснаціональних корпорацій, що стало підґрунтям для визначення інструментів наддержавного рівня регулювання діяльності транснаціональних корпорацій у формі кодексів корпоративної поведінки і міждержавного рівня – двосторонніх інвестиційних угод, які безпосередньо впливають на суб'єктів відносин, компенсуючи, таким чином, недолік незавершеності і нестабільності інвестиційного законодавства в окремій країні. Це дозволяє дійти висновку, що ефективність державного регулювання ТНК залежить від розвитку трансрівневого зв'язку між відповідними рівнями.

5. За результатами дослідження можливостей створення транснаціональних корпорацій в національній економіці України встановлено, що найбільш перспективним шляхом формування вітчизняних

ТНК є централізація капіталу, яка через трансформацію великих підприємств у фінансово-промислові групи, а останніх – у транснаціональні корпорації забезпечує транснаціоналізацію країни.

Доведено, що державна політика для кожного із суб'єктів трансформації повинна суттєво відрізнятися. Зокрема щодо великих підприємств держава повинна проводити політику вирощування, фінансово-промислових груп – політику підтримки, а щодо транснаціональних корпорацій – політику рівновіддаленості. Послідовна реалізація різних видів політики забезпечує успішне становлення та функціонування вітчизняних ТНК.

6. З метою удосконалення законодавства України щодо регулювання діяльності ТНК запропоновано концептуальну схему, в якій виділено орган державного нагляду за функціонуванням транснаціональних корпорацій, а саме: державний комітет з питань ТНК, який став би координуючим органом державної влади. Виконавчими суб'єктами є Національний банк України, Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку, Антимонопольний комітет України, міністерства і відомства, що проводитимуть єдину державну політику щодо діяльності ТНК в Україні.

7. У результаті дослідження встановлено, що зовнішні та внутрішні фактори розвитку світової економіки, а саме: посилення протекціонізму у зовнішній політиці; вільна міграція капіталу; технологічні зміни; посилення конкуренції; глобальна економічна криза, – змінюють вектори діяльності ТНК в національній економіці України. Зокрема пріоритетною в діяльності транснаціональних корпорацій стає оптимізація за рахунок нових способів організації міжнародного виробництва без участі в капіталі приймаючої країни, що впливає на зміну напрямів державної економічної політики щодо транснаціональних корпорацій. У зв'язку з цим держава має активніше використовувати трансрівневе регулювання у взаємодії з добровільними об'єднаннями індивідів, які є суб'єктами суспільного рівня регулювання діяльності ТНК.

8. Визначено вплив прямих іноземних інвестицій на економічний розвиток України. Як інструментарій використано моделі парної регресії, що дозволило встановити зв'язок між обсягами прямих іноземних інвестицій та показниками: валового внутрішнього продукту України; валового внутрішнього продукту, розрахованого на одну особу; обсягів експорту та реалізації промислової продукції за 2000 – 2013 рр. Це дало змогу прогнозувати наслідки коливання обсягів прямих іноземних інвестицій з точки зору динаміки національної економіки України, що може використовуватися суб'єктами державної влади в регуляторній політиці щодо діяльності ТНК. Доведено, що ефективне використання інвестиційних ресурсів, які надходять до країни, потребує комплексного застосування всіх методів державного регулювання. У розвинутих країнах використовуються в основному непрямі інструменти державного регулювання (бюджетно-податкова та грошово-кредитна політика, прогнозування, планування та програмування інвестиційного процесу), а в країнах, що розвиваються та країнах з перехідною економікою – прямі інструменти, що пов'язані з нормативно-правовою законодавчою базою регулювання прямих іноземних інвестицій.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. "Global 500 2014". Fortune. Number of companies data taken from the "Country" box. [Електронний ресурс]. Article Stable URL: <http://fortune.com/global500/>, вільний. – Назва з екрану, англ.
2. G20 «Група двадцяти»: состав, цели и хроника встреч /РИА Новости. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ria.ru/spravka/20130904/960495560.html#14081029747073&message=resize&relto=register&action=addClass&value=registration>, вільний. – Назва з екрану, рус.
3. Bachmann Ch. Synergie-und Nutzungspotenziale von Unternehmenszusammenschlüssen / Christian Bachmann. – Wiesbaden, Gabler, 2001. – p.2.
4. Becker G. A Theory of Competition Among Pressure Groups for Political Influence/ Gary S. Becker. – The Quarterly Journal of Economics, Vol. 98, No. 3. (Aug., 1983), pp. 371-400. [Електронний ресурс]. – Stable URL: <http://links.jstor.org/sici?sici=0033-5533%28198308%2998%3A3%3C371%3AАТОСАР%3E2.0.CO%3B2-I>, вільний. – Назва з екрану, англ.
5. Chaffee E. Three Models of Strategy / Ellen Earle Chaffee. – The Academy of Management Review Vol. 10, No. 1 (Jan., 1985), Pp. 89-98. [Електронний ресурс]. – Article Stable URL: <http://www.jstor.org/stable/258215/>, вільний. – Назва з екрану, англ.
6. Chesnais F. La mondialisation du capital/ F. Chesnais. – New edition, Paris: Syros, 1997.
7. Cragg W. Multinational Corporation, Globalisation, and the Challenge of Self-Regulation, in: John Kirton/Michael Trebilcock (eds.): Hard Choices, Soft Law, 2004. – p. 213-217.
8. Double Taxation Relief for Companies: a Discussion Paper. London: Inland Revenue, 1999. [Електронний ресурс] // The United Kingdom Revenue &

Customs web site. Mode of access: <http://www.hmrc.gov.uk/consult/dtrc.pdf>, вільний. – Назва з екрану, англ. Dunning J. Multinational enterprises and the global economy, second Edition/ J. Dunning, S. Lundan. – MPG Books Ltd. Bodmin Cornwall, 2008. – 455 p.

9. Finance Business Service Ставки налогов Украины согласно договоров об избежании двойного налогообложения. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.fbs-offshore.com/stavki-nalogo-ukrainy-soglasno-dogovorov-ob-izbezhanii-dvojnogo-nalogooblozheniya/article?art\\_id=44459](http://www.fbs-offshore.com/stavki-nalogo-ukrainy-soglasno-dogovorov-ob-izbezhanii-dvojnogo-nalogooblozheniya/article?art_id=44459), вільний. – Назва з екрану, укр.

10. Grazia Ietto-Gillies. The role of Transational corporations in the globalization process/In Michie, Jonathan (ed.) – The Handbook of Globalisation, Edward Elgar, Cheltenham, 2003. – pp. 139-149.

11. Held D. Global Transformations: Politics, Economics and Culture/ D. Held, A. McGrew, D. Goldblatt, and J. Perraton. – Polity and Stanford University Press, 1999.

12. Hirst P. Globalisation in Question/ P. Hirst, G. Thompson. – Cambridge: Polity Press, 1996.

13. Home Country Measures. Working paper, United Nations Conference on Trade and Development. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unctad.org>, вільний. – Назва з екрану, англ.

14. Jacobs O. Internationale Unternehmensbesteuerung, 5, neubearbeitete und erweiterte Auflage/ O. Jacobs. – Munchen: C. H. Beck, 2002.- p.39

Jacobs O. Internationale Unternehmensbesteuerung, 5, neubearbeitete und erweiterte Auflage. Munchen: C. H. Beck, 2002. – p.51

15. Lall S. Attracting Foreign Investment: New Trends, Sources and Policies / Sanjaya Lall // London: Commonwealth. Secretariat, Economic Paper No. 31, 1997. – 61 p.

16. Lymonova E. Transnational corporations activity in Ukraine: analysis and prospects/ E. Lymonova // Академічний огляд. – 2013. - №2. – С.134-138.



17. Multilateral Investment Guarantee Agency. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.miga.org/whoweare/index.cfm?stid=1789>, вільний . – Назва з екрану, англ.
18. Multinational corporation // Англо-русский банковский энциклопедический словарь/под ред. Б.Г.Федорова. - СПб, Лимбус Пресс, 1995. – С. 254.
19. Ohmae K. The End of the Nation State. The Rise of Regional Economics. How New Engines of Prosperity are Reshaping Global Markets/ К. Ohmae. – London: The Free Press; 1996 edn, Harper Collins Publishers.
20. Palma J. G. Why neo-liberal reports of the end of history turned out to be premature/ J.G. Palma // Cambridge Journal of Economics, 2009. – No. 33, 4. – pp. 29-69.
21. Pendelton M. A New Human Right - The Right to Globalization / М. Pendelton // Fordham ILJ, 1999, N 5. – P. 2089.
22. Perlmutter H. L'entreprise internationale: Trois conceptions/ H. Perlmutter// Rev. есоп. et sociale, 1965, N 2. – P. 155-158.
23. Perlmutter H. V.: 'The Tortuous Evolution of the Multinational Corporation's/H. V Perlmutter // Columbia Journal of. World Business. –1969, 4.Jg., Heft 1, S. 9-18.
24. Robertson R. Globalization. Social Theory and Global Culture/Roland Robertson. - SAGE Publications Ltd, 1992. – 224 p.
25. S&P підвищило рейтинг України за національною шкалою. Українські Новини. Проект Інституту Горшеніна. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ukr.lb.ua/news/2014/10/10/282236\\_sp\\_povisilo\\_reyting\\_ukraini.html](http://ukr.lb.ua/news/2014/10/10/282236_sp_povisilo_reyting_ukraini.html), вільний . – Назва з екрану, укр.
26. Seidl-Hohenveldem I. International Economic/ I. Seidl-Hohenveldem. – Law Dodrecht/Boston/London, 1989 – p. 15-16.
27. Select Committee on Small Business, Killian J McCarthy. Understanding success and failure in mergers and acquisitions questing / J

McCarthy Killian. - Published by the University of Groningen, Groningen, the Netherlands, 2011. – P.222.

28. Taxation in the Netherlands. Information for companies operating internationally [Електронний ресурс] // The United Kingdom Revenue & Customs web site. Mode of access: <http://www.minfin.nl/binaries/minfin/assets/pdf/publicaties/taxation.pdf>, вільний. – Назва з екрану, укр.

29. The Guardian. Unstable artery, 23 July 2003. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.guardian.co.uk/oil/story/0,,1003708,00.html>, вільний. – Назва з екрану, англ.

30. Transnational corporations: what regulations?//Centre Europe-Tiers Monde. – №43. – August 2012. – P.3 – 8.

31. US Congress House. Committee on Ways and Means. Trade Reform. Hearing on H. R. 6767 /The trade reform Act, 1973, parts 1-15, Washington, 1973. – p.1220.

32. World Investment Report 2001: The Shift Towards Services [Електронний ресурс]. – Geneva: UNCTAD. – Article Stable URL: [www.unctad.org/](http://www.unctad.org/), вільний. – Назва з екрану, англ.

33. World Investment Report 2004: The Shift Towards Services [Електронний ресурс]. – Geneva: UNCTAD. – Article Stable URL: [www.unctad.org/wir](http://www.unctad.org/wir), вільний. – Назва з екрану, англ.

34. World investment report 2007: transnational corporations, extractive industries and development. [Electronic resource] // UNCTAD. Mode of access: [http://www.unctad.org/en/docs/wir2007\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/wir2007_en.pdf), вільний. – Назва з екрану, англ.

35. World Investment Report 2011 [Електронний ресурс]. - Geneva: UNCTAD. – Article Stable URL: [www.unctad.org/wir](http://www.unctad.org/wir), Вільний. - Назва з екранах, англ.

36. World Investment Report 2012 / United Nations Conference of Trade and Development. – Switzerland: United Nations Publication, 2012. – 203 p.

37. World Investment Report 2012 [Электронный ресурс]. – Geneva : UNCTAD.– Article Stable URL: [www.unctad.org/wir](http://www.unctad.org/wir), вільний . – Назва з екрану, англ.
38. World Investment Report 2013: The Shift Towards Services [Электронный ресурс]. – Geneva : UNCTAD.– Article Stable URL: [www.unctad.org/wir](http://www.unctad.org/wir), вільний. – Назва з екрану, англ.
39. World Investment Report, 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development / UNCTAD. – New York; Geneva : UN, 1999. – xxxiv. – 541p.
40. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения/ Е.Ф. Авдокушин. – Библиотека «Полка букиниста». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://polbu.ru/avdokushin\\_economy/ch32\\_all.html](http://polbu.ru/avdokushin_economy/ch32_all.html), вільний. – Назва з екрану, рус.
41. Алисов Н.В. Экономическая и социальная география мира (общий обзор): Учебник/ Н.В. Алисов, Б.С. Хорев. – М.: "Гардарики", 2000. – 704 с.
42. Андрианов В. Д. Россия: экономический и инвестиционный потенциал / В. Д. Андрианов. М.: Экономика, 1999. – 634 с.
43. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / Игорь Ансофф. – СПб: Питер Ком., 1999. – 416 с.
44. Аршанський С.Б. Экономические интересы и их противоречивость в ТНК/ С.Б. Аршанський. – Дис. канд. экон. наук : 08.00.01 : Иркутск, 2003. – 224 с.
45. Барскоонские события: опыт взаимоотношения НПО и ТПК//вестник "Зеленое спасение", № 13, 2000. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.index.org.ru/есо>, вільний. – Назва з екрану, рус.
46. Белошапка В. А. Транснациональные корпорации в международном бизнесе /В. А. Белошапка. – К.: КГЭУ, 1994. – 45 с.
47. Белюсова О. Трансфертное ценообразование/ О. Белюсова, Л. Астрин // Финансовый директор. – 2004 – №7, 8. – С. 17 -18.

48. Богатырёв А.Г. Инвестиционное право/ А.Г. Богатырёв. – М., 1992. – С.168.
49. Богуславский М.М. Международное частное право, Учебник, 5-ое издание, переработанное и дополненное/ М.М. Богуславский. – М.: Юристъ, 2004. – 604 с.
50. Большой экономический словарь: словарь / А. Н. Азрилиян [и др.] ; ред. А. Н. Азрилиян. – 5-е изд., доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 2002. – 1280 с.
51. Вайцеккер Э. Фактор четыре. Затрат – половина, отдача – двойная:новый доклад Римскому клубу /Э.Вайцеккер, Э. Ловинс, Л. Ловинс; пер. А. П. Заварницына и В. Д. Новикова; под ред. Г. А. Месяца. –М.: Academia, 2000.
52. Вельяминов Г.М. Международное экономическое право и процесс. (Академический курс). Учебник/ Г.М. Вельяминов. – М.: Волтерс Клувер, 2004г. – С. 386.
53. Вернон Р. Буря над многонациональными/ Р. Вернон. – М.: Прогресс, 1982. – 272с.
54. Верховна Рада України 1994-2014. Відділ баз даних нормативно-правової інформації. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show>, вільний. – Назва з екрану, укр.
55. Винслав Ю. Развитие интегрированных корпоративных структур в России/ Ю. Винслав, В. Дементьев, А. Мелентьев, Ю. Якутин //Российский экономический журнал, 1998. – № 11–12. – С. 28.
56. Владимирова И.Г. Исследование уровня транснационализации компаний / И.Г. Владимирова // Менеджмент в России и за рубежом. 2001. – № 6.
57. Вовк С. Тенденции современного инвестирования: ТНК / Светлана Вовк // Журнал европейской экономики. – 2012. – Т. 11. – № 3. – С. 286-308.
58. Воронин С.В. Совместное предпринимательство и международная инвестиционная деятельность: проблемы, тенденции и

перспективы / С.В. Воронин, М.С. Воронин. - СПб.: Издательство С.-Петербур-та, 1999. – 246с.

59. Гаврилов В.В. Международное частное право/ В.В. Гаврилов – М.: Издательство НОРМА, 2000. – С.46.

60. Гальчинський А. С. Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи: Методологічні аспекти / А. С. Гальчинський. – Київ: Либідь, 2006. – 312 с.

61. Голубов М. І. Багатостороннє та двостороннє інвестиційне співробітництво країн в умовах регіоналізації світової економіки / М. І. Голубов // Донецький національний університет. – 2007. – С. 248–254.

62. Господарський кодекс України // Відомості Верховної Ради. – 2003. – №18, 19–20, 21–22. – С. 144.

63. Гохан Патрик А., Слияния, поглощения и реструктуризация компаний /А. Гохан Патрик, пер. с англ. – М .: Альпина Бизнес Букс, 2004 – С.29

64. Григоренко О.Н. Роль и место ТНК в мировой экономике и влияние их на протекание мирового финансового кризиса / О.Н. Григоренко, Ю.А. Кулик // Вопросы экономики и права. Мировая экономика и международное право. – 2012. – № 3. С. 315-317.

65. Гриер Д. История Развития Транснациональных Корпораций/ Д. Гриер. – СПб.:Институт содействия общественным инициативам "ИСАР", 2001. – 157с.

66. Дадалко С.ТНК: влияние на экономику стран с переходной экономикой в условиях глобализации// С. Дадалко, З.Козловская //Банкаўскі веснік, СТУДЗЕНЬ 2013. – С. 26-32.

67. Задоя А.О. Регулювання діяльності ТНК: державний рівень/ А.О. Задоя, Е.М. Лимонова// Академічний огляд. – 2014. – №2(41). – С. 117 – 125. [Особисто автором проведено аналіз діяльності ФПГ, розглянути етапи становлення ФПГ в Україні].

68. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.3/Ред кол.:С.В.Мочерний (відп. Ред.) та ін. – К.: Видавничий центр “Академія”. – 2000.

69. Економічний розвиток: взаємозв’язок мікро-, макро-та мегарівнів: монографія / А.О. Задоя, С.В. Кузьмінов, Г.Я. Глуха, Е.М. Лимонова, А.С. Магдич, Ю.Ю. Хватов. – Дніпропетровськ: Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2014. – 204 с.

70. Закон України «Про режим іноземного інвестування» // Урядовий кур’єр. – 25 квітня 1996 р. – № 77-78. – С. 9-10.

71. Закон України «Об охране окружающей природной среды»//Обозреватель. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: «<http://obozrevatel.com/ecology/19247-zakona-ukrainyi-ob-ohrane-okruzhayuschej-prirodnoj-sredyi.htm/>», вільний. – Назва з екрану, рус.

72. Заярна Н. М. Розвиток транснаціональних корпорацій в умовах глобалізації економіки / Н. М. Заярна, В. Г. Брунець // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.2. – С. 25-31.

73. Звіт Fortune Global 500, 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/index.html/>, вільний. – Назва з екрану, англ.

74. Іванова М. Вплив ТНК на розвиток економіки України: переваги та недоліки / М. Іванова// Європейський вектор економічного розвитку. – 2014. – №2(17). – С. 155 – 163.

75. Игонина Л.Л. Инвестиции/ Л.Л. Игонина. – М.: Экономистъ, 2005. – 478 с.

76. Калинин Д. Теоретико-методический подход к определению транснационального статуса компании/ Д. Калинин // журнал международного права и международных отношений. – 2010 – № 3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://evolutio.info/content/view/1727/232/>, вільний. – Назва з екрану, рус.

77. Караваев Д.С. Государственное регулирование инвестиционных процессов в условиях рыночной экономики/ Д.С. Караваев. – М.: Наука-Бизнес-Паритет, 2009.

78. Карпова С.В. Инновационные стратегии маркетинговой политики современных ТНК / С.В. Карпова. – М., 2009. – 206 с.

79. Каталог финансово-промышленных групп. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://companies.at.ua/dir/>, вільний. – Заголовок з екрану, рус.

80. Кизим А.А. Интернационализация и интеграция крупного бизнеса в России / А.А. Кизим, З.Б. Вафаев //Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2008, №8(29). – С.6-11.

81. Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х ч. / А.П. Киреев. – М., 1999. – С. 304

82. Киришун Л.В. Визначальні критерії формування сутності ТНК/ Л.В.Киришун //Економічні науки. Серія «Економічна теорія та економічна історія». Збірник наукових праць.ЛНТУ.-Випуск 2. – Ч.1. – Луцьк, 2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/en\\_etei/2010\\_7\\_1/28.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/en_etei/2010_7_1/28.pdf), вільний. – Заголовок з екрану, укр.

83. Конвенция N 144 Международной организации труда «О трехсторонних консультациях для содействия применению международных трудовых норм» (Принята в г. Женеве 21.06.1976 на 61-ой сессии Генеральной конференции МОТ) Юридический портал ЗонаЗакона.RU. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zonazakona.ru/law/abro/53/>, вільний. – Заголовок з екрану, рус.

84. Костицький В.В. Закон перманентної концентрації капіталу: Економічна історія та українські реалії/В.В. Костицький. – К.: Інститут законодавчих передбачень і правової експертизи, 2003. – 198 с.

85. Костицький В.В. Промислово-фінансові групи: вдосконалення правового регулювання/В.В. Костицький. – К.: Інститут законодавчих передбачень і правової експертизи, 2003.

86. Кочетков М. Розвиток українських ТНК як фактор росту економіки країни // М.Кочетков, О. Мусієнко // Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка" квітень 2013р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2001/>, вільний. – Заголовок з екрану, укр.

87. Кубах Т. Г. Ринок злиття та поглинання: сучасний стан та перспективи / Т. Г. Кубах//Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» [Електронний ресурс]. – Дніпропетровськ.– Режим доступу <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1151>, вільний. – Назва з екрану, укр.

88. Кузьменко С.С. Особливості формування сутності ТНК/ С.С. Кузьменко, А.Т. Ісмаїлова. - Наукове товариство Івана Кушніра. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=40100/>, вільний. – Заголовок з екрану, укр.

89. Кулагин М.И. Государственно-монополистический капитализм и юридическое лицо. Избранные труды/ М.И. Кулагин. – М., 1997. – С. 21

90. Лашук А. Односторонние меры государств по избежанию двойного налогообложения/А. Лашук//Журнал международного права и международных отношений, 2007 – № 2. [Електронний ресурс]. Международное общественное объединение по научно-исследовательским и информационно-образовательным программам «Развитие» (МОО «Развитие»). – Режим доступу: <http://evolutio.info/content/view/1167/188/>, вільний. – Заголовок з екрану, рус.

91. Ленский Е.В. Транснационализация капитала/ Е.В. Ленский; под. ред. О.Н.Сосковца. – Мн.: Армита-Маркетинг, Менеджмент, 2001. – 326с.



92. Лимонова Е.М. Трансформація економічного змісту ТНК в умовах глобалізації/ Е.М. Лимонова// Європейський вектор економічного розвитку. – 2013. – №2. – С. 155 – 163.

93. Лимонова Е.М. Інвестиційна діяльність ТНК в Україні: проблеми та перспективи/ Е.М. Лимонова// Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2013. - №3 (43). – С.67-72.

94. Лимонова Э Н. Современные тенденции и сдвиги в инвестиционной стратегии ТНК/ Э.М. Лимонова//Психология. Экономика. Право. – Краснодар, 2013.- №3. – С.57-64

95. Лимонова Е.Транснаціональні корпорації: основні етапи розвитку та регулювання їх діяльності в умовах глобалізації/ Е. Лимонова, К. Архіпова // Європейський вектор економічного розвитку. – 2014. - №1. – С.93-101. [Особисто автором проведено класифікацію рівнів регулювання діяльності ТНК, інструментів та суб'єктів].

96. Лимонова Е.М. Моніторинг сучасних тенденцій процесів злиття та поглинання ТНК/ Е.М. Лимонова// Бюлетень міжнародного нобелівського економічного форуму. – 2014. - № 1. – С.

97. Лимонова Е.М. Причини світової економічної кризи / Е.М. Лимонова, О.Г. Дрюк// Європейський вектор економічного розвитку. – 2010. - №1. – С.100 – 105. [Особисто автором проаналізовані причини кризи та запропоновані шляхи її подолання].

98. Лимонова Е.М. Кодекси корпоративної поведінки як один із методів регулювання діяльності філій ТНК/ Е.М. Лимонова//Наука й економіка. Науково-теоретичний журнал Хмельницького економічного університету. – 2014. – Випуск 2(34). – С.175 – 181.

99. Лимонова Е.М. Уроки мирового экономического кризиса для украинской экономики/ А.Я. Глуха, Э.Н. Лимонова // Экономика, финансы и управление в современных условиях: международ. сб. ст. / под общ. ред. А.Н. Сорочайкина. – Самара: Издательство «Самарский университет», 2011. –

С.43-49. [Особисто автором проведено аналіз впливу економічного кривичу 2008 р. на економіку України].

100. Ли Се Ун. Международный Бизнес: стратегия и управление: Перевод скорейского/ Ли Се Ун. – Москва: Наука, 1996. – 352 с.

101. Лисенков Ю.М. Грошово-кредитні системи зарубіжних країн/ Ю.М. Лисенков, Т.А. Коротка. – К.: Зовнішня торгівля, 2005. – 118 с.

102. Луценко В. Промислово-фінансові групи в Україні. Формування і функціонування / В. Луценко // Віче, 1997. – №8.

103. Макогон Ю. В. Інвестиційна привабливість України в умовах трансформації світового господарства / Ю. В. Макогон, К. В. Лисенко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2012, Випуск 1, Том 1. – С.7-26.

104. Матеріали OECD / Codes of Corporate Conduct: An Inventory, Working Party on the Trade Committee, TD/TC/WP(98)74/Final, Paris (1999).

105. Матеріали ЮНЕП Global Chemicals Outlook, 2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unep.org/chemicalsandwaste/Portals/9/Mainstreaming/GCO/Rapport%20Synthese%20Russe.pdf/>, вільний. – Назва з екрану, укр.

106. Матеріали ЮНКТАД. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx/>, вільний. – Назва з екрану, укр.

107. Международная стратегия развития на третье Десятилетие развития Организации Объединенных Наций. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.un.org/ru/documents/.../dev\\_strategy\\_ch1.shtml/](http://www.un.org/ru/documents/.../dev_strategy_ch1.shtml/), вільний. – Назва з екрану, рус.

108. Международное частное право. Учебник / подред. Г.К. Дмитриевой. – М.: «Проспект», 2000 – С.279.

109. Международные монополии // Краткий внешнеэкономический словарь / под ред. О.С. Богданова. - М.: Международные отношения, 1984. – С. 127-128.

110. Методичний коментар до платіжного балансу України. – [Електронний ресурс]. – Київ.– Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>, вільний. – Назва з екрану, укр.

111. Мильнер Б.З. Теория организации/ Б.З. Мильнер. – Библиотека «Полка букиниста». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://polbu.ru/milner\\_organization/ch27\\_all.html](http://polbu.ru/milner_organization/ch27_all.html), вільний. – Назва з екрану, рос.

112. Мировые финансовые лидеры наметили шаги для содействия росту, увеличению рабочих мест/Официальный сайт МФВ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/russian/>, вільний. – Назва з екрану, рос.

113. Миронов А.А. Концепции развития транснациональных корпораций/ А.А. Миронов. – М.: Мысль, 1981. – 160с.

114. Михайлушкин А.И. Экономика транснациональной компании: Учеб. пособие для вузов / А.И. Михайлушкин, П.Д. Шимко. – М.: Высшая школа, 2005. – 245 с.

115. Міжнародні податкові відносини. Міністерство фінансів України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.minfin.gov.ua/control/uk/searcher?&search\\_param=%E4%EE%EF%E E%E2%ED%E5%ED%ED%FF&searchPublishing=1&stind=51](http://www.minfin.gov.ua/control/uk/searcher?&search_param=%E4%EE%EF%E E%E2%ED%E5%ED%ED%FF&searchPublishing=1&stind=51), вільний. – Назва з екрану, укр.

116. Мозговий О.М. Міжнародні фінанси: Навч. посіб./ О.М. Мозговий, Т.Є. Оболенська, Т.В. Мусієць. – К.: КНЕУ, 2005. – 557 с.

117. Молчанова Е. Взаємодія транснаціональних корпорацій з національними економіками на прикладі України. [Електронний ресурс] / Е.Молчанова // Матеріали Фонду ім. Фрідріха Еберта, 2012. – Режим доступу: <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/09718.pdf>, вільний. – Назва з екрану, укр.

118. Мочерний С. В. Світове господарство в умовах глобалізації: монографія / Мочерний С. В., Ларіна Я.С., Фомішин С.В. – К.: Ніка-центр, 2006. – 200 с.

119. Наметкин С. А. Государственное регулирование инвестиционной политики/ С. А. Наметкин. – СПб.: СПбГУЭФ, 2003.

120. Наталуха В.В. Международный частный бизнес и государство/ В.В. Наталуха. – М. 1985. – С. 18.

121. Нечай А. Глобализация мировой экономики и роль государства/ А.Нечай // Журнал международного права и международных отношений 2010. – № 4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://evolutio.info/content/view/1763/232/>, вільний . – Назва з екрану, рус.

122. Обзор внешней политики РФ // сайт МИД России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.mid.ru](http://www.mid.ru), вільний . – Назва з екрану, рус.

123. Орехов С.А. Менеджмент финансово-промышленных групп: Учебно-практическое пособие/ С.А. Орехов, В.А. Селезнев. – М.: МЭСИ, 2005. – 176 с.

124. Орлова Н. Е. Модели слияний/поглощений в банковской сфере /Н.Е Орлова. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.brcorporation.ru/](http://www.brcorporation.ru/), вільний . – Назва з екрану, рус.

125. Официальный сайт Международной организации по стандартизации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.iso.org/](http://www.iso.org/), вільний . – Назва з екрану, рус

126. Офіційний сайт Міністерства Екології та природних ресурсів України. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.menr.gov.ua/>, вільний . – Назва з екрану, укр

127. Офіційний сайт компанії ВР. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bp.com> , вільний . – Назва з екрану, англ.

128. Офіційний сайт МОП. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ilo.org/global/lang--en/index.htm> , вільний . – Назва з екрану, англ.

129. Переваги та недоліки офшорних та оншорних фірм. Портал Право України. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pravo-ukraine.org.ua/news/tema/10690-perevagi-ta-nedoliki-ofshornix-ta-onshornix-firm>, вільний. – Заголовок з екрану, укр.

130. Перелет Р. А. Экономика и окружающая среда: англоорусский словарь справочник / Р. А. Перелет. М.: Прогресс, 1996. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://oecdmoscow.9.com1.ru/rusweb/rusfeder/5/10/gloss.htm>, вільний. – Заголовок з екрану, укр.

131. Пехник А.В. Механізм узгодження інтересів ТНК зі стратегічними пріоритетами національної економіки: Дис. Канд.. екон. Наук: 08.05.01./ Андрій Володимирович Пехник // Львівський національний університет ім. Івана Франка. – Л., 2005. –243 арк. – Бібліогр.: арк. 178-193.

132. Пирогов А.Н. Слияния и поглощения компаний: зарубежная и российская теория и практика. /А.Н. Прирогов //Менеджмент в России и за рубежом. – 2001, №5. – С.11

133. Пирс П Дж. Стратегический менеджмент. Издание 12/ Дж. Пирс П, Р.Робинсон. – С.Пб., Питер, 2013. – 560 с.

134. Податковий кодекс України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://kodeksy.com.ua/podatkovij\\_kodeks\\_ukraini/statja-103.htm](http://kodeksy.com.ua/podatkovij_kodeks_ukraini/statja-103.htm), вільний. – Заголовок з екрану, укр.

135. Положення про фінансово-промислові групи в Україні від 27.01.1995 N 85/95. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/85/95>, вільний. – Заголовок з екрану, укр.

136. Про промислово-фінансові групи в Україні: Указ президента України від 21.11.1995 № 437/95-ВР. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/437/95-вр>. – Заголовок з екрану, укр.

137. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 р. (в ред. від 05.08.2009 р. із змінами від 23.02.2012 р.) № 2121-III. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua). – Заголовок з екрану, укр.

138. Про холдингові компанії в Україні : Закон України від 15.03.2006 р. (із змінами від 13.03.2012) № 3538IV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua). – Заголовок з екрану укр.

139. Професійна правова система Мега-НаУ. Двосторонні угоди України про захист іноземних інвестицій (капіталовкладень). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/?uid=1042.1.351&title=%C4%E2%EE%F1%F2%EE%F0%EE%ED%ED%B3%20%F3%E3%EE%E4%E8%20%D3%EA%F0%E0%BF%ED%E8%20%EF%F0%EE%20%E7%E0%F5%E8%F1%F2%20%B3%ED%EE%E7%E5%EC%ED%E8%F5%20%B3%ED%E2%E5%F1%F2%E8%F6%B3%E9%20%EA%E0%EF%B3%F2%E0%EB%EE%E2%EA%EB%E0%E4%E5%ED%FC> , вільний. – Назва з екрану, рус.

140. Резолюция 35/56 Генеральной Ассамблеи от 5 декабря 1980 года/ Организация Объединенных Наций, 2014 год. Офіціальній сайт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.un.org/ru/documents/decl\\_conv/conventions/dev\\_strategy\\_ch3fj.shtml](http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/dev_strategy_ch3fj.shtml), вільний. – Назва з екрану, рус.

141. Рогач О. І. Транснаціоналізація світового господарства та перехідні економіки: Навчальний посібник/ О. І. Рогач, О.І. Шнирков.– К.: ВЦ “Київський університет”, 1999. – 302 с.

142. Рокоча В.В. Транснаціональні корпорації/ В.В. Рокоча, О.В. Плотніков, В.Є. Новицький. – К.: Таксон, 2001. – 304 с.

143. Рудык Н.Б., Семенкова Е.В. Рынок корпоративного контроля: слияния, жесткие поглощения и выкупы с долговым финансированием / Н.Б. Рудык, Е.В. Семенкова. – М.: Финансы и статистика. – 2000. - С.16

144. Самофалов Владимир Глобальний виклик транснаціональних корпорацій // В. Самофалов // Дзеркало Тижня. Україна 15 серпня 2003. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://gazeta.dt.ua/ECONOMICS/globalniy\\_viklik\\_transnatsionalnih\\_korporatsiy.html](http://gazeta.dt.ua/ECONOMICS/globalniy_viklik_transnatsionalnih_korporatsiy.html), вільний. – Назва з екрану, рус.

145. Саприкіна Н.В. Транснаціональні корпорації в системі інтернаціоналізації світового суспільного виробництва: Дис. канд. екон. наук: 08.01.01 / Наталія Вікторівна Саприкіна. – К.: Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана. – К., 2006. – 182 с.

146. Саркісянц А.Г. Парижский и Лондонский клубы: реструктуризация долга/ А.Г. Саркісянц // Аудитор. – 2002. – №1

147. Світова Організація Торгівлі (СОТ). Офіційний сайт МЗС України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mfa.gov.ua/ua>, вільний. – Назва з екрану, укр.

148. Семенов К.А. Международные экономические отношения: Курс лекцій/ К.А. Семенов. – М.: Гардарики, 1999. – 336 с.

149. Сертификация систем менеджмента в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrenergosert.com.ua/index>, вільний. – Назва з екрану, укр.

150. Словарь современной экономической теории Макмиллана / под ред. Д. У. Пирса; пер. с англ. А. Г. Пивоварова. М.: ИнфраМ, 1997. – С. 385.

151. Соболева К.А. Теоретические основы формирования инвестиционной политики России по привлечению прямых иностранных инвестиций/ К.А. Соболева. – СПб.: Инфо-да, 2006.

152. Соколенко С.І. Глобалізація і економіка України/ С.І. Соколенко – К.: Логос, 1999. – 566 с.

153. Тимирясова А.В. Теоретико-методологические аспекты государственного регулирования инвестиционной деятельности/ А.В. Тимирясова. – Казань: Таглитат, 2004.

154. Україна в цифрах. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua), вільний. – Назва з екрану, укр.

155. Уманців Ю. Інституційні основи інтеграції банківського та промислового капіталу / Ю. Уманців // Банківська справа. – 2011. – № 6. – С. 33–41.

156. Уманців Ю.Фінансово-промислові групи у структурі сучасної економіки/ Ю.Уманців, Г. Уманців // Підприємництво. Господарство і право. – 2001р. – №5.

157. Универсальная научно-популярная онлайн-энциклопедия Кругосвет. [Электронный ресурс] // Официальный сайт ISD – 2012. Режим доступа: <http://www.krugosvet.ru/node/39942>, свободный. – Название с экрана, рус.

158. Фархутдинов И.З. Иностранные инвестиции в России и международное право/ И.З. Фархутдинов. – Уфа: Издание Башкирского государственного университета. – 2001. – С.110.

159. Фокин С. Влияние транснациональных компаний на конкурентоспособность стран. [Электронный ресурс] / С.Фокин // Режим доступа: <http://georpub.narod.ru/student/fokin/3/4.htm>, свободный. – Название с экрана, рус.

160. Фролова Т.А. Мировая экономика. Конспект лекций. Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.aup.ru/books/m215/6\\_2.htm](http://www.aup.ru/books/m215/6_2.htm), свободный. - Название с экрана, рус.

161. Хасбулатов Р.И. Мировая экономика/ Р.И. Хасбулатов. – М.: ИНСАН, 1994.–736 с.

162. Хомяков В.І. Економіка сучасної України.[навч. посіб.] / В.І. Хомяков, І.В. Бакум – К.: Кондор, 2009. – 426 с.

163. Челомбійсько Т.В. Розвиток фінансово-промислових груп в національній економіці / Т.В. Челомбійсько // Проблеми економіки. – 2012. – №4. – С. 40–43 .

164. Шагурин С.В. Экономика транснационального предприятия. [учебное пособие]/ С.В. Шагурин, П.Д. Шимко. – СПб.: СПбГПУ, 2008. – 335 с.

165. Швець В.Я. Діяльність ТНК в Україні: механізм законодавчого регулювання / В.Я. Швець // Академічний огляд. – 2014. – №2(41). – С. 135 – 140.



166. Шумилов В.М. Международное финансовое право. Учебник/ В.М Шумилов. - М.: Международные отношения, 2005. – С.305-308.

167. Экологический аудит. Не только для имиджа/Инвестгазета. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.investgazeta.net/praktika/ekologicheskij-audit.-ne-tolko-imidzha-161171/>, вільний . – Назва з екрану, рус.

168. Юдникова Е.С. Проблемы конкурентоспособности в современной экономике / Е.С. Юдникова // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 1 (25).

169. Якобсон Л.И. Экономика общественного сектора. Основы теории государственных финансов/ Л.И. Якобсон. – М.: Наука, 1995.

170. Якубовский С.А. Современные ТНК: регулирование деятельности и роль в мировой экономике/С.А. Якубовский. – Одесса: Астропринт, 1998. – 168 с.

171. Якубовський С. Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності: [навч. посіб.]/С. Якубовський, Ю. Козак, Л. Логвинова. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 472 с.

## **ДОДАТКИ**

ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВА ПАЛАТА УКРАЇНИ

ДНІПРОПЕТРОВСЬКА  
ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВА  
ПАЛАТАDNIPROPETROVS'K  
CHAMBER OF COMMERCE  
AND INDUSTRY

вул. Шевченка, 4, м. Дніпропетровськ, Україна, 49044  
код ЄДРПОУ 02944828  
п/р 260050150303 у філії ВАТ «Укресімбанк»  
м. Дніпропетровськ МФО 305675  
Телефон: (0562) 36-22-58, телефакс: (0562) 36-22-59  
E-mail: dccci@dccci.org.ua

vul. Shevchenka, 4, Dnipropetrovsk, Ukraine, 49044  
Reception-Room: +038 (0562) 36-22-58  
fax: +038 (0562) 36-22-59  
E-mail: dccci@dccci.org.ua

15.09.14 № 1225/01.07  
на № \_\_\_\_\_

3151

## ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційної роботи

**ЛИМОНОВОЇ ЕЛЬВИНИ МИКОЛАЇВНИ**

на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук

Результати дисертаційного дослідження Лимонової Е.М. за темою "Державне регулювання діяльності ТНК у національному господарстві України: транскріптивні імперативи" було розглянуто Дніпропетровською торгово-промисловою палатою. Відзначено, що розробки автора представляють цінність з точки зору удосконалення механізму регулювання діяльності ТНК на різних рівнях, що дає можливість його використання у консультативній діяльності ДТІП щодо зовнішньої торгівлі та залученню прямих іноземних інвестицій для підприємств Дніпропетровської області. Особливої уваги заслуговує аналіз впливу суб'єктів суспільного рівня, які представлені добровільними об'єднаннями індивідів та підприємств, на діяльність транснаціональних корпорацій.

Президент



В.Г. Жмуренко

ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ  
УНІВЕРСИТЕТ  
імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ



ALFRED NOBEL  
UNIVERSITY  
DNIPROPETROVSK, UKRAINE

вул. Набережна В. І. Леніна, 18, м. Дніпропетровськ,  
Україна, 49000, тел.: (056) 370-36-26, факс: 778-05-28  
e-mail: info@duep.edu, www.nobel-univer.edu.ua

18, Naberezhna Lenina Str., Dnipropetrovsk, 49000  
Ukraine, tel.: +38 (056) 370-36-26, fax.: 778-05-28  
e-mail: info@duep.edu, www.nobel-univer.edu.ua

№ 1199/1 від 19.09.2014р.

на № \_\_\_\_\_ від \_\_\_\_\_

### ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційної роботи  
**ЛИМОНОВОЇ ЕЛЬВИНИ МИКОЛАЇВНИ**  
на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук

Дисертаційна робота Лимонової Е.М. виконана у рамках планової науково-дослідної теми кафедри міжнародної економіки та економічної теорії Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля «Адаптація економічної політики України до новітніх трансформацій системи світогосподарських зв'язків на мікро-, макро- та мезорівнях» (державний реєстраційний номер 0110U000204), де автором обґрунтовано проблеми державного регулювання діяльності транснаціональних корпорацій у національній економіці України та запропоновано механізм трансрівневого регулювання їх діяльності.

Основні теоретичні положення та висновки дисертаційної роботи Лимонової Е.М. використовуються у навчальному процесі Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля під час викладання дисциплін «Транснаціональні корпорації», «Міжнародна економіка», «Міжнародна економічна діяльність України», «Міжнародна інвестиційна діяльність».

ПРЕЗИДЕНТ

Б.І. ХОЛОД

УНІВЕРСИТЕТ СЕРТИФІКОВАНО ЗА МІЖНАРОДНОЮ СИСТЕМОЮ ЯКОСТІ ISO 9001 : 2008  
THE UNIVERSITY IS CERTIFIED ACCORDING TO THE INTERNATIONAL SYSTEM OF QUALITY ISO 9001 : 2008

МІЖНАРОДНИЙ  
INTERNATIONAL



№ 472118QM08

УКРАЇНА  
UKRAINE



№ NQSP-0119/11

НІМЕЧЧИНА  
GERMANY



№ 472118QM08

КИТАЙ  
CHINA



№ GB/T19001

ІЗРАЇЛЬ  
ISRAEL



№ 69043



**ДНІПРОПЕТРОВСЬКА ОБЛАСНА ДЕРЖАВНА АДМІНІСТРАЦІЯ**  
**ДЕПАРТАМЕНТ ОСВІТИ І НАУКИ**

вул. Свердлова, 70, м. Дніпропетровськ, 49006, тел. 770-87-42, факс (056) 770-68-00  
 e-mail: osvita@adm.dp.ua, http://www.osvita-dnepr.com, Код ЄДРПОУ 25927519

08.09.2014 № 4311/0/211-14

**ДОВІДКА**

про впровадження результатів дисертаційної роботи  
**ЛИМОНОВОЇ ЕЛЬВИНИ МИКОЛАЇВНИ**  
 на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук

Наукові результати дисертаційного дослідження Лимонової Е.М., присвяченого дослідженню проблеми державного регулювання діяльності транснаціональних корпорацій у національній економіці України було розглянуто управлінням науки, вищої та професійно-технічної освіти департаменту освіти та науки Дніпропетровської обласної державної адміністрації. Управління відзначило, що розробки автора представляють цінність з точки зору удосконалення викладання певних дисциплін та окремих тем навчальних курсів. Корисними результати дослідження є для актуалізації змісту дисципліни “Транснаціональні корпорації”, а також для подальшого удосконалення тем, присвячених транснаціональним корпораціям та державному регулюванню їх діяльності у рамках навчальних дисциплін “Міжнародна економіка”, “Міжнародні економічні відносини”, “Міжнародна економічна діяльність України”, “Міжнародна торгівля” та “Національна економіка”.

Заступник директора департаменту освіти та науки,  
 начальник управління науки, вищої та професійно-технічної освіти



Л.А.КРАВЧЕНКО

Перелік двосторонніх угод України з іноземними державами про захист іноземних інвестицій (капіталовкладень)

№	Країна	Назва документу
1.	Австрія	Угода між Україною і Республікою Австрія про сприяння та взаємний захист інвестицій
2.	Австралія	Угода про розвиток торговельно-економічних відносин між Союзом Радянських Соціалістичних Республік та Австралією
3.	Азербайджан	Угода між Урядом України та Урядом Азербайджанської Республіки про сприяння та взаємний захист інвестицій
4.	Аргентинська Республіка	Угода між Урядом України та Урядом про сприяння та взаємний захист інвестицій
5.	Бельгійсько-Люксембурзький Економічний Союз	Угода між Урядом України та Бельгійсько-Люксембурзьким Економічним Союзом про взаємне заохочення і захист інвестицій
6.	Білорусь	Угода між Урядом України та Урядом Республіки Білорусь про сприяння та взаємний захист інвестицій
7.	Болгарія	Угода між Урядом України та Урядом Республіки Болгарія про взаємне сприяння та захист інвестицій
8.	Боснія і Герцеговина	Угода між Україною та Боснією і Герцеговиною про заохочення і взаємний захист інвестицій
9.	Великобританія	Угода між Урядом Союзу Радянських Соціалістичних Республік і Урядом Сполученого Королівства Великобританії та Північної Ірландії про заохочення і взаємний захист капіталовкладень
10.	Уряд Сполученого Королівства Великобританії і Північної Ірландії	Угода між Урядом України та Урядом Сполученого Королівства Великобританії і Північної Ірландії про сприяння і взаємний захист інвестицій
11.	В'єтнам	Угода між Урядом України і Урядом Соціалістичної Республіки В'єтнам про заохочення і захист інвестицій
12.	Республіки Вірменія	Угода між Урядом України та Урядом Республіки Вірменія про сприяння та взаємний захист інвестицій
13.	Республіка Гамбія	Угода між Урядом України та Урядом Республіки Гамбія про сприяння та взаємний захист інвестицій
14.	Греція	Угода між Урядом України та Урядом Грецької Республіки про сприяння та взаємний захист інвестицій
15.	Грузія	Угода між Урядом України та Урядом Республіки Грузія про заохочення та взаємний захист інвестицій
16.	Данія	Угода між Урядом України та Урядом Королівства Данія про сприяння та взаємний захист інвестицій
17.	Естонія	Угода між Урядом України та Урядом Естонської Республіки про сприяння та взаємний захист інвестицій

## Продовження додатку І

18.	Гвінея	Угода між Урядом України та Урядом Республіки Екваторіальна Гвінея про сприяння та взаємний захист інвестицій
19.	Європейський інвестиційний банк	Рамкова угода між Україною та Європейським інвестиційним банком
20.	Єгипет	Угода між Урядом України і Урядом Арабської Республіки Єгипет про сприяння та взаємний захист інвестицій
21.	Ємен	Угода між Урядом України та Урядом Республіки Ємен про сприяння та взаємний захист інвестицій
22.	Ізраїль	Угода між Урядом України та Урядом Держави Ізраїль про заохочення та взаємний захист інвестицій
23.	Індія	Меморандум між Урядом України та Урядом Індії про погодження обговорення угод про уникнення подвійного оподаткування, морське судноплавство, захист інвестицій, Міжбанківської угоди
24.	Індонезія	Угода між Урядом України та Урядом Республіки Індонезія про сприяння та захист інвестицій
25.	Іран	Угода між Урядом України та Урядом Ісламської Республіки Іран про взаємне сприяння та захист інвестицій
26.	Іспанія	Угода між Україною та Іспанією про сприяння та взаємний захист інвестицій
27.	Італія	Угода між Урядом України та Урядом Італійської Республіки про сприяння та взаємний захист інвестицій
28.	Індія	Угода між Урядом України та Урядом Республіки Індія про сприяння та взаємний захист інвестицій
29.	Йорданія	Угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Йорданського Хашимітського Королівства про взаємне сприяння та захист інвестицій
30.	Казахстан	Угода між Урядом України та Урядом Республіки Казахстан щодо сприяння здійсненню та взаємний захист інвестицій
31.	Канада	Угода між Урядом України та Урядом Канади про сприяння та захист інвестицій
32.	Киргизстан	Угода між Урядом Республіки Киргизстан і Урядом України про сприяння здійсненню та взаємному захисту інвестицій
33.	Китай	Угода між Урядом України і Урядом Китайської Народної Республіки про заохочення та взаємний захист інвестицій
34.	Корея (Південна)	Угода між Урядом України та Урядом Республіки Корея про сприяння та взаємний захист інвестицій
35.	Куба	Угода між Урядом України та Урядом Республіки Куба про сприяння та взаємний захист інвестицій
36.	Кувейт	Угода між Урядом України та Урядом Держави Кувейт про сприяння та взаємний захист інвестицій

## Продовження додатку І

37.	Латвія	Угода між Урядом України та Урядом Латвійської Республіки про сприяння та взаємний захист інвестицій
38.	Литва	Угода між Урядом України та Урядом Литовської Республіки про сприяння та взаємний захист інвестицій
39.	Ліван	Угода між Урядом України та Урядом Ліванської Республіки про сприяння та взаємний захист інвестицій
40.	Лівія	Угода між Урядом України та Великою Соціалістичною Народною Лівійською Арабською Джамагірією про сприяння та взаємний захист інвестицій
41.	Македонія	Угода між Урядом України та Урядом Республіки Македонія про сприяння та взаємний захист інвестицій
42.	Марокко	Угода між Урядом України та Урядом Королівства Марокко про заохочення та взаємний захист інвестицій
43.	Молдова	Угода між Урядом України та Урядом Республіки Молдова про сприяння та взаємний захист інвестицій
44.	Монголія	Угода між Урядом України і Урядом Монголії про заохочення та взаємний захист інвестицій
45.	Нідерланди	Угода про сприяння та взаємний захист інвестицій між Україною та Королівством Нідерландів
46.	Німеччина	Угода між Україною і Федеративною Республікою Німеччина про сприяння здійсненню і взаємний захист інвестицій
47.	Об'єднані Арабські Емірати	Угода між Урядом України та Урядом Об'єднаних Арабських Еміратів про сприяння та захист інвестицій
48.	Польща	Угода між Урядом України та Урядом Республіки Польща про взаємне заохочення та захист інвестицій
49.	Португалія	Угода між Україною та Португальською Республікою про сприяння та взаємний захист інвестицій
50.	Росія	Угода між Кабінетом Міністрів України і Урядом Російської Федерації про заохочення та взаємний захист інвестицій
51.	Сан-Маріно	Угода між Урядом України та Урядом Республіки Сан-Маріно про сприяння та взаємний захист інвестицій
52.	Саудівська Аравія	Угода про торговельно-економічне, інвестиційне та науково-технічне співробітництво між Україною та Королівством Саудівська Аравія
53.	Сирія	Угода між Урядом України та Урядом Сирійської Арабської Республіки про сприяння та взаємний захист інвестицій
54.	Сінгапур	Угода між Урядом України та Урядом Республіки Сінгапур про сприяння та взаємний захист інвестицій
55.	Словенія	Угода між Україною та Республікою Словенія про взаємне сприяння та захист інвестицій
56.	Оман	Угода між Урядом України та Урядом Султанату Оман про сприяння та взаємний захист інвестицій



## Продовження додатку І

57.	Сполучені Штати Америки	Угода між Урядом України і Урядом Сполучених Штатів Америки про сприяння капіталовкладенням
58.	Сполучені Штати Америки	Договір між Україною та Сполученими Штатами Америки про заохочення та взаємний захист інвестицій
59.	Сполучені Штати Америки	Сфера компетенції Українсько-Американської спільної комісії сприяння розвитку торгівлі та інвестиціям
60.	Сполучені Штати Америки	Угода про торговельне та інвестиційне співробітництво між Урядом України та Урядом Сполучених Штатів Америки
61.	Сполучені Штати Америки	Меморандум про взаєморозуміння між Урядом України та Урядом Сполучених Штатів Америки
62.	Словаччина	Угода між Урядом України та Урядом Словацької Республіки про заохочення і взаємний захист інвестицій
63.	Таджикистан	Угода між Кабінетом Міністрів України і Урядом Республіки Таджикистан про заохочення і взаємний захист інвестицій
64.	Туреччина	Угода між Україною та Турецькою Республікою про взаємне сприяння та захист інвестицій
65.	Туркменистан	Угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Туркменістану про сприяння та взаємний захист інвестицій
66.	Туркменистан	Спільне розпорядження Президента України Л.Д.Кучми та Президента Туркменістану С.А.Ніязова про будівництво та фінансування особливо важливих інвестиційних об'єктів загальнодержавного значення в Туркменістані
67.	Угорщина	Угода між Україною та Угорською Республікою про сприяння та взаємний захист інвестицій
68.	Узбекистан	Угода між Урядом України і Урядом Республіки Узбекистан про сприяння здійсненню і взаємному захисту інвестицій
69.	Фінляндія	Угода між Урядом України і Урядом Фінляндської Республіки про сприяння здійсненню і взаємний захист капіталовкладень
70.	Франція	Угода між Урядом України та Урядом Французької Республіки про взаємне сприяння та взаємний захист інвестицій
71.	Хорватія	Угода між Урядом України та Урядом Республіки Хорватія про сприяння та взаємний захист інвестицій
72.	Чехія	Угода між Урядом України та Урядом Чеської Республіки про сприяння та взаємний захист інвестицій
73.	Чилі	Угода між Україною та Республікою Чилі про взаємне сприяння та захист інвестицій
74.	Швейцарія	Угода між Україною та Швейцарською Конфедерацією про сприяння та взаємний захист інвестицій

## Продовження додатку І

75.	Швеція	Угода між Урядом України та Урядом Королівства Швеція про сприяння та взаємний захист інвестицій
76.	Югославія	Угода між Кабінетом Міністрів України та Союзним Урядом Союзної Республіки Югославія про взаємне сприяння та захист інвестицій

## Додаток Д

## Величина податку на прибуток корпорацій окремих країн світу

№	Країна	Податок з доходів компанії на 1 січня 2013 р.,%
1	Кувейт	55.00
2	Об'єднані Арабські Емірати	55.00
3	Японія	40.69
4	Сполучені Штати Америки	40.00
5	Німеччина	38.36
6	Італія	37.25
7	Південна Африка	36.90
8	Канада	36.10
9	Аргентина	35.00
10	Мальта	35.00
11	Пакистан	35.00
12	Філіппіни	35.00
13	Катар	35.00
14	Шрі-Ланка	35.00
15	Замбія	35.00
16	Нідерландські Антильські острови	34.50
17	Бразилія	34.00
18	Колумбія	34.00
19	Венесуела	34.00
20	Бельгія	33.99
21	Індія	33.99
22	Франція	33.33
23	Ямайка	33.33
24	Китай	33.00
25	Нова Зеландія	33.00
26	Іспанія	32.50
27	Мозамбік	32.00
28	Фіджі	31.00
29	Австралія	30.00
30	Бангладеш	30.00
31	Коста-Ріка	30.00
32	Гондурас	30.00
33	Індонезія	30.00
34	Казахстан	30.00

## Продовження додатку Д

35	Панама	30.00
36	Папуа-Нова Гвінея	30.00
37	Перу	30.00
38	Таїланд	30.00
39	Туніс	30.00
40	Великобританія	30.00
41	Уругвай	30.00
42	Люксембург	29.63
43	Домініканська Республіка	29.00
44	Ізраїль	29.00
45	Аруба	28.00
46	Данія	28.00
47	Мексика	28.00
48	Норвегія	28.00
49	Швеція	28.00
50	В'єтнам	28.00
51	Республіка Корея	27.40
52	Малайзія	27.00
53	Фінляндія	26.00
54	Нідерланди	25.50
55	Австрія	25.00
56	Барбадос	25.00
57	Болівія	25.00
58	Ботсвана	25.00
59	Еквадор	25.00
60	Греція	25.00
61	Португалія	25.00
62	Тайвань	25.00
63	Словенія	24.00
64	Маврикій	23.00
65	Естонія	22.50
	Швейцарія	22.00
67	Албанія	21.30
68	Хорватія	20.00
69	Росія	20.00
	Єгипет	20.00
	Саудівська Аравія	20.00
	Сінгапур	20.00
	Туреччина	20.00
74	Україна	19.00

## Продовження додатку Д

75	Польща	19.00
	Словацька республіка	19.00
	Ісландія	19.00
	Гонконг	18.00
	Чилі	17.50
	Угорщина	17.00
	Румунія	16.00
	Латвія	16.00
	Литва	15.00
	Ірландія	15.00
	Масау	12.50
	Оман	12.00
	Болгарія	12.00
	Кіпр	10.00
	Парагвай	10.00
	Бахрейн	10.00
	Кайманові острови	0.00
	Середня величина податку	26.80

## Додаток Е

## Список країн з якими підписані Україною договори про уникнення подвійного оподаткування

№	Країна	Дата підписання договору
1.	Австрія	20.05.1999
2.	Азербайджан	03.07.2000
3.	Алжир	01.07.2004
4.	Вірменія	19.11.1996
5.	Бельгія	25.02.1999
6.	Білорусь	30.01.1995
7.	Болгарія	03.10.1997
8.	Бразилія	26.04.2006
9.	Великобританія	11.08.1993
10.	Угорщина	24.06.1996
11.	В'єтнам	19.11.1996
12.	Греція	26.09.2003
13.	Грузія	01.04.1999
14.	Данія	21.08.1996
15.	Єгипет	27.02.2002
16.	Естонія	24.12.1996
17.	Ізраїль	20.04.2006
18.	Індія	31.10.2001
19.	Індонезія	09.11.1998
20.	Іран	21.07.2001
21.	Ісландія	09.10.2008
22.	Італія	25.02.2003
23.	Йорданія	23.10.2008
24.	Казахстан	14.04.1997
25.	Канада	22.08.1996
26.	Киргизстан	01.05.1999
27.	Китай	18.10.1996
28.	Республіка Корея	19.03.2002
29.	Кувейт	22.02.2004
30.	Латвія	21.11.1996
31.	Ліван	06.09.2003
32.	Лівія	31.01.2010
33.	Литва	25.12. 1997
34.	Марокко	30.03.2009
35.	Македонія	23.11.1998
36.	Молдова	27.05.1996
37.	Монголія	03.11.2006
38.	Нідерланди	02.11.1996
39.	Норвегія	18.09.1996
40.	Об'єднані Арабські Емірати	09.03.2004
41.	Польща	11.03.1994
42.	Португалія	11.03.2002

## Продовження додатку Е

43.	Російська Федерація	03.08.1999
44.	Румунія	17.11.1997
45.	Сінгапур	18.12.2009
46.	Сирія	04.05.2004
47.	Словаччина	22.11.1996
48.	Словенія	25.04.2007
49.	США	05.06.2000
50.	Таджикистан	01.06.2003
51.	Таїланд	24.11.2004
52.	Туреччина	29.04.1998
53.	Туркменістан	21.10.1999
54.	Угорщина	24.06.1996
55.	Узбекистан	25.07.1995
56.	Фінляндія	14.02.1998
57.	Франція	01.11.1999
58.	ФРН	04.10.1996
59.	Хорватія	01.06.1999
60.	Чехія	20.04.1999
61.	Швейцарія	26.02.2002
62.	Швеція	04.06.1996
63.	Південно-Африканська Республіка	23.12.2004

## Додаток Ж

## Ставки податків на доходи відповідно до договори про уникнення подвійного оподаткування

Країна	дивіденди *	відсотки	роялті
Австрія	5 (10)/10	2/5	5
Азербайджан	10	10	10
Алжир	5(25)/15	10	10
Вірменія	5(25)/15	10	0
Бельгія	5(20)/15	2/5	5
Білорусія	15	10	15
Болгарія	5(25)/15	10	10
Бразилія	10(25)/15	15	15
Великобританія	5(20)/10	0	0
Угорщина	5 (25)/15	10	5
В'єтнам	10	10	10
Греція	5(25)/10	10	10
Грузія	5(25)/10	10	10
Данія	5(25)/15	10	10
Єгипет	12	12	12
Ізраїль	5(25)/10/15	5/10	10
Індія	10(25)/15	10	10
Індонезія	10(20)/15	10	10
Іран	10	10	10
Італія	5(20)/15	10	7
Іспанія	18	0	5
Казахстан	5(25)/15	10	10
Канада	5(20)/15	10	10
Киргизстан	5(50)/15	10	10
КНР	5(25)/10	10	10
Кіпр	0	0	0
Корея	5(20)/15	5	5
Кувейт	5	0	10
Латвія	5(25)/15	10	10
Литва	5(25)/15	10	10
Ліван	5(20)/15	10	10
Македонія	5(25)/15	10	10
Малайзія	15	15	10/15
Молдова	5(25)/15	10	10
Нідерланди	5(20)/15	2/10	10
Норвегія	5(25)/15	10	10
ОАЕ	5(10)/15	3	10
Польща	5(25)/15	10	10
Португалія	10(25)/15	10	10
Росія	5/15	10	10
Румунія	10(25)/15	10	15
Сирія	10	10	18
Словаччина	10	10	10
США	5(20)/15	0	10



## Продовження додатку Ж

Таджикистан	10	10	10
Таїланд	10(25)/15	10/15	15
Туреччина	10(25)/15	10	10
Туркменистан	10	10	10
Узбекистан	10	10	10
Фінляндія	5(20)/15	5/10	5/10
Франція	5(20)/15	2/10	10
ФРН (Німеччина)	5(20)/10	2/5	5
Хорватія	5(25)/10	10	10
Чехія	5(25)/15	5	10
Швейцарія	5(20)/15	10	10
Швеція	5(20)/10	10	10
Естонія	5(25)/15	10	10
ПАР	5(20)/15	10	10
Югославія (Сербія і Чорногорія)	5(25)/10	10	10
Японія	15	10	10

\* Цифри в дужках означають мінімальну процентну частку капіталу компанії, володіючи якою, дає власнику процентну ставку перед дужками.

Цифри, написані через «/», означають, що в різних умовах можуть бути різні ставки оподаткування.