

УНІВЕРСИТЕТ імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ



ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ



УНІВЕРСИТЕТ імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Навчальний посібник

Електронне видання

Дніпро
2019

УДК 339.9
Т 65

Затверджено вченою радою
Університету імені Альфреда Нобеля
(протокол № 2 від 21.03.2019)

Рецензенти:

Г.М. Пилипенко, доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економіки підприємства
Національного технічного університету «Дніпровська політехніка»;

С.В. Дубінський, кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економіки та моделювання бізнес-процесів
Університету імені Альфреда Нобеля.

Т 65 Транснаціоналізація світової економіки [Електронний ресурс] /
Е.М. Лимонова, С.В. Кузьмінов, Г.Я. Глуха, І.С. Шкура. – Дніпро:
Університет імені Альфреда Нобеля, 2019. – 137 с.

ISBN 978-966-434-459-0

У навчальному посібнику розкрито зміст дисципліни «Транснаціоналізація світової економіки», подано ключові визначення та основні поняття. Схематично відображено взаємозв'язки і взаємозалежності процесу транснаціоналізації світової економіки. Посібник також містить питання для самоконтролю, дискусій та індивідуальних завдань. Рекомендований для студентів вищих навчальних закладів з метою опанування дисципліни під час лекцій, семінарів або при самостійному вивченні.

Навчальний посібник розрахований на студентів спеціальності «Міжнародні економічні відносини» та всіх, хто зацікавлений дослідженням діяльності ТНК у світовій економіці.

УДК 339.9

ISBN 978-966-434-459-0

© Е.М. Лимонова, С.В. Кузьмінов,
Г.Я. Глуха, І.С. Шкура, 2019

© Університет імені Альфреда Нобеля,
оформлення, 2019

ЗМІСТ

ТЕМА 1. ТНК В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: ЕВОЛЮЦІЯ, КРИТЕРІЇ ВИЗНАЧЕННЯ ТА ОЗНАКИ.....	6
1.1. Основні аспекти глобалізації світової економіки	6
1.2. Критерії визначення транснаціоналізації компанії.....	13
ТЕМА 2. ХАРАКТЕРИСТИКА ТНК ЗАЛЕЖНО ВІД МАСШТАБІВ ДІЯЛЬНОСТІ	20
2.1. Етапи розвитку транснаціоналізації світової економіки.....	20
2.2. Сфери діяльності транснаціональних корпорацій	24
ТЕМА 3. ВПЛИВ ТНАСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ НА КРАЇНИ.....	33
3.1. Вплив транснаціоналізаційних процесів на економіку приймаючих країн	33
3.2. Вплив діяльності транснаціональних корпорацій на материнські країни.....	37
ТЕМА 4. РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК ЗА ТРАНСРІВНЕВИМ ПІДХОДОМ.....	45
4.1. Механізм транsrівневого регулювання діяльності ТНК.....	45
4.2. Наддержавний рівень регулювання транснаціоналізації світової економіки.....	55
4.3. Міждержавне регулювання діяльності ТНК за двосторонніми та багатосторонніми договорами.....	65
ТЕМА 5. ГЕНЕЗА ТА ДІЯЛЬНІСТЬ ТНК: РЕГУЛЮВАННЯ НА ДЕРЖАВНОМУ РІВНІ	77
5.1. Становлення ТНК в національній економіці та політика держави щодо регулювання цього процесу.....	77
5.2. Державне регулювання діяльності ТНК в екологічній сфері	91
ТЕМА 6. ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ОСНОВНИЙ ІНСТРУМЕНТ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	98

6.1. Удосконалення законодавства України щодо державного регулювання прямих іноземних інвестицій.....	98
6.2. Обґрунтування векторів діяльності ТНК в національній економіці України	114
6.3. Угоди зі злиття і поглинання як основні способи капіталовкладень ТНК	120
ЛІТЕРАТУРА.....	131

ПЕРЕДМОВА

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 державної економіки, а отже, провідною силою її 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 зі здійсненням контролю над національною економікою, з питаннями її територіальної і національної незалежності.

Для України, яка через певні історичні обставини на початку XXI ст. опинилася у ролі наздоганяючої країни, залучення ТНК на свою територію є інструментом прискорення економічного розвитку. Проте потенційні загрози втрати свого економічного суверенітету вимагають реалізації ефективних методів регулювання діяльності ТНК.

Посібник адресований студентам та всім, хто зацікавлений дослідженням ролі ТНК у світовій економіці.

ТЕМА 1. ТНК В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: ЕВОЛЮЦІЯ, КРИТЕРІЇ ВИЗНАЧЕННЯ ТА ОЗНАКИ

1.1. Основні аспекти глобалізації світової економіки.

1.2. Критерії визначення транснаціоналізації компанії.

1.1. Основні аспекти глобалізації світової економіки

На початку XXI ст. почалася інтенсивна виробнича та інвестиційна глобалізація, що супроводжується об'єднанням окремих економічних суб'єктів у єдине ціле. Скасування обмежень та розмиття кордонів, зменшення часового фактора – усе це наслідки інтернаціоналізації національних економік. Більшість існуючих на сьогодні визначень зводять глобалізацію до процесу географічного (просторового) розширення господарських взаємодій та збільшення ступеня взаємопов'язаності і взаємозалежності між людьми, групами та інститутами, що базуються в різних країнах світу.

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

Серед якісно нових аспектів глобалізації можна виділити такі:

– 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 розвинутих 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 у відношенні до розміру економік, так і з точки зору кількості країн, що беруть участь у фінансових операціях;

– 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 перелічених 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 у сфері транспортних технологій.

Зупинимося докладніше на якісних 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 цьому випадку під екстенсивністю мається на увазі географічне охоплення, 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).

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.

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

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

З погляду гіперглобалістів (К. Омає, 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 Омає, основний представник гіперглобалістів, розглядає транснаціональні корпорації як ключові агенти глобалізації і джерела економічного зростання та підвищення продуктивності праці. 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 Омає виступає за скасування інституту національної держави і створення більш однорідних у своєму розвитку регіональних держав.

На відміну від гіперглобалістів, скептики (П. Хірст, Г. Томпсон, І. Уоллерстайн, Л. Вайс) стверджують, що глобалізація – не більше ніж міф. Глобалізація, на їхню 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 доходять 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 сьогодні 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, ступінь впливу глобалізації є надто перебільшеним, насправді міжнародна діяльність ТНК спирається на потужну національну базу. Позиції національних держав, на їхню думку, «сильні як ніколи».

Трансформісти (Р. Робертсон, Г. Тербон) не дотримуються якоїсь єдиної концепції розвитку глобалізаційних процесів, які б неминуче привели 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 мають вже не географічний і навіть не геополітичний, а соціальний характер.

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

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

У межах концепції глокалізації, на засадах якої ґрунтуються праці практично всіх трансформістів, підкреслюється 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 є основною рушійною силою глобалізації. Ряд авторів розглядають фінанси як основу глобалізаційних процесів. На їхню думку, розпочаті у 1980-х 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 дифузію інновацій. 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 в розвитку монополістичного капіталізму, характеризується величезним потенційним 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.

Досліджуючи причинно-наслідкові фактори глобалізації, необхідно розрізняти рушійні сили глобалізації та її основні причини. Рушійними силами глобалізаційних процесів є всі ті елементи, які роблять внесок 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 однаковою мірою.

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.

ТНК відіграють найважливішу роль у процесі глобалізації (рис. 1.1), тому що, по-перше, їхня діяльність та їхні потреби лежать в основі організаційних і технологічних інновацій, а отже, в основі розвитку продуктивних сил; по-друге, на їхню 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.



Рис. 1.1. Роль транснаціональних корпорацій у процесах 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.

1.2. Критерії визначення транснаціоналізації компанії

Незважаючи на те, що дослідження з питань транснаціоналізації ділової активності підприємств набули досить великого поширення, досі в сучасній економічній науці не вироблено універсального уявлення про сутність і природу ТНК. Є достатньо багато трактувань поняття «ТНК». Тому згрупуємо визначення категорії «ТНК» за такими критеріями: кількісним, управлінським та системним (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Схема взаємозв'язку критеріїв формування сутності ТНК

У свою чергу, кількісний критерій поділяється на кількісно-структурний (кількість задіяних країн та належність власників ТНК до різних країн або кількість суб'єктів, що належать ТНК за кордоном (табл. 1.1) та кількісно-результативний (частка активів та прибутків, що перебувають за кордоном, величина ПШ, обороту, частка закордонного ринку в операціях (табл. 1.2).

Таблиця 1.1

Кількісно-структурний критерій формування сутності ТНК

Автор	Зміст
Р. Метьюз	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

Автор	Зміст
Р. Вернон	Мінімальний критерій транснаціональності – 6 задіяних країн
М. Касон	Багатонаціональна фірма – це фірма, що володіє виробництвом товарів чи послуг більш ніж в одній країні
Експерти ООН	ТНК – це міжнароднооперуючі фірми в двох або більше країнах, управління підрозділами яких здійснюється з одного або декількох центрів
Е. Кольде	ТНК – це комплекс пов'язаних між собою ділових підприємств, що одночасно ведуть діяльність у різних країнах
С. Соколенко	ТНК – компанія, що розташована у різних країнах, але належить на правах власності громадянам однієї країни, які нею і керують
К. Семенов	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

Таблиця 1.2

Кількісно-результативний критерій формування сутності ТНК

Автор	Зміст
Р. Вернон	Пропонував запровадити як критерій мінімальний річний обсяг продажів у розмірі 100 млн дол.
Експерти ООН	Мінімальний рівень – 300 млн дол. річного прибутку
Дж. Макдональд	Транснаціональною вважає корпорацію, 25% капіталу якої вкладено у закордонні підприємства
С. Рольф	Міжнародна компанія визначається наявністю за кордоном не менш ніж 25% своїх продажів, інвестицій, виробництва і чисельності зайнятих
Р. Хасбулатов	ТНК – це велика 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	ТНК – компанія, яка володіє прямими іноземними інвестиціями
Дж. Данінг	Найзагальніше визначення багатонаціональної компанії виходить з наявності в неї прямих закордонних інвестицій
Ю. Вінслав, В. Дементьев, А. Мелентьев	Транснаціональні корпорації – це підприємства, що є власниками виробничих потужностей у двох і більше країнах. Зазвичай контроль за діяльністю вони здійснюють за допомогою прямих іноземних інвестицій

Визначення мінімальної кількості країн, в яких повинна функціонувати ТНК, щоб вважатися такою, має виходити із самого поняття «транснаціональний». Так, згідно з Великим економічним словником, «транснаціональний» означає міжнародний, пов'язаний з декількома країнами, а транснаціональна компанія – «це фірма, що здійснює більшу

частину своїх операцій за межами своєї країни не менш ніж у декількох країнах». Таке розуміння характерне для більшості формулювань, виходячи з чого слід зазначити, 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.

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.

Кількісний критерій не може використовуватися самостійно. Наприклад, дуже складно вирішити, який відсоток можна визнати значним, коли мова йде про закордонні активи або прибутки, не говорячи вже про відносність подібних показників. В умовах бурхливого розвитку ТНК вони не можуть бути більш-менш стабільними. Застосування цих критеріїв пов'язане із суто практичними труднощами, оскільки, по-перше, ТНК публікують далеко 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).

Таблиця 1.3

Управлінський критерій формування сутності ТНК

Автор	Зміст
Г. Перлмуттер	Найважливішим фактором визначення ТНК є рівень «глобального мислення» вищих керівників
В. Рокоча, О. Плотніков, В. Новицький	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

Автор	Зміст
Н. Саприкіна	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 світової економіки

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

У межах системного критерію при визначенні ТНК враховуються всі три попередні підходи і поняття транснаціональної корпорації розглядається з позиції глобалізаційних процесів (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Системний критерій формування сутності ТНК

Автор	Зміст
О. Рогач, О. Шнирков	ТНК є однією з головних причин зростання міжнародної концентрації виробництва. Але є не тільки причиною, а й наслідком. ТНК перебувають у центрі історичного процесу глобалізації економіки, хоча і виступають найефективнішою організаційною формою інтерналізації
Лі Се Ун	ТНК мають такі 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	Транснаціональними вважаються компанії, що мають дочірні підрозділи будь-яких організаційно-юридичних форм чи сфер діяльності в двох або більше країнах та здійснюють спільну координацію діяльності своїх зарубіжних підрозділів
С. Аршанський	ТНК – це тип міжнародних компаній, що відрізняються високим ступенем організаційно-управлінської та виробничої інтеграції між головною компанією і зарубіжними філіями
Комісія ООН з ТНК	ТНК – це компанія, яка складається із суб'єктів, що розташовані в двох чи більше країнах, веде узгоджену економічну політику має один або декілька керуючих центрів. У такій компанії одна окрема одиниця може мати значний вплив на діяльність інших

Автор	Зміст
Організація Економічного Співробітництва та Розвитку (ОЕСР)	ТНК – компанія, яка включає підприємства приватної, державної чи змішаної форм власності, що розташовані в різних країнах

Розглядати ознаки транснаціональної корпорації, використовуючи лише один із запропонованих підходів, неможливо. Ці підходи доповнюють один одного. Тому про транснаціональний характер компанії можна говорити, тільки використовуючи комплекс критеріїв визначення ТНК. Найвдалішими є визначення ТНК, запропоновані представниками системного підходу.

Недоліком існуючих ознак ТНК є відсутність як критерію:

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

Основним підходом у формуванні трансфертної ціни є мінімізація оподаткування компанії. Тому ціна на товар формується на основі внутрішньокорпоративних цін. Таким чином, трансфертні ціни – це ціни, що застосовуються транснаціональними корпораціями в угодах між їхніми підрозділами, філіями або підконтрольними фірмами та є основним інструментом регулювання прибутків будь-якої ТНК. У визначенні терміна «транснаціональна корпорація» необхідно наголосити, що ТНК формують наймобільніші підприємства, тому вона легко використовує трансфертні ціни для переливання капіталу з однієї країни в іншу. А більшість держав вважають за необхідне регулювати саме використання трансфертних цін корпораціями.

Таким чином, *ТНК як об'єкт вивчення являє собою об'єднання підприємств, що здійснюють комерційну діяльність у двох чи більше країнах, що дозволяє за рахунок транскордонної мобільності набувати*

економічної та політичної влади, яка перевищує 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.

До основних ознак транснаціональної компанії можна віднести такі (рис. 1.3).



Рис. 1.3. Основні ознаки ТНК

Кількісні характеристики:

- кількість країн, в яких розміщені філії корпорації (від двох країн та більше);
- частка іноземної виручки у загальних доходах компанії (як правило, 25%);

– мінімальний відсоток участі у зарубіжному акціонерному капіталі – не менше ніж 25% акцій, що мають право голосу, у двох і більше країнах.

Питання для самоконтролю

- 1. Які ознаки має глобалізація як політико-економічне явище?*
- 2. У чому полягає сенс основних напрямів концептуалізації глобалізації: гіперглобалізму, скептицизму і трансформізму?*
- 3. Що є причинами та рушійними силами глобалізації?*
- 4. Які є критерії формування сутності ТНК?*
- 5. Що таке кількісно-результативний критерій формування сутності ТНК?*
- 6. Що таке управлінський критерій формування сутності ТНК?*
- 7. Що таке системний критерій формування сутності ТНК?*

Проблемні питання для обговорення на семінарі або виконання індивідуального завдання

- 1. На Вашу думку, глобалізація є самостійним явищем, чи це просто один зі звичайних етапів інтернаціоналізації економічного розвитку?*
- 2. Чи є сенс виділяти транснаціональні компанії як окремий клас компаній у сучасному світі, де майже кожен економічний суб'єкт (не говорячи вже про підприємства) залучений до тієї чи іншої форми міжнародних економічних зв'язків?*

ТЕМА 2. ХАРАКТЕРИСТИКА ТНК ЗАЛЕЖНО ВІД МАСШТАБІВ ДІЯЛЬНОСТІ

2.1. Етапи розвитку транснаціоналізації світової економіки.

2.2. Сфери діяльності транснаціональних корпорацій.

2.1. Етапи розвитку транснаціоналізації світової економіки

На сучасному етапі розвитку світової економіки транснаціональні корпорації стали однією з головних рушійних сил глобалізації. На початок 2017 р. було зафіксовано 85 тис. транснаціональних компаній та їхніх філій, які контролювали більше 85% світового експорту і 90% прямих іноземних інвестицій. На них припадає понад 50% світового виробництва, більше 75% світової торгівлі та міжнародної міграції капіталу, більше 80% міжнародного обміну технологіями. На сьогодні 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.

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 р. для «освоєння» багатств Індії та діяла до 1858 р., 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 XIX ст., коли на зміну вільній конкуренції прийшов активний розвиток великих компаній-монополій, що почали здійснювати масований вивіз капіталу.

Транснаціональні корпорації у своєму розвитку пройшли кілька етапів, тому в літературі зазвичай виділяють п'ять їхніх поколінь (табл. 2.1).

Історичні етапи розвитку транснаціональних корпорацій

№ з/п	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 у країнах, що розвиваються, так і в розвинутих країнах
4	Четверте покоління	З 1970–1980-х років до початку XXI ст.	Концентрація виробництва і капіталу у ТНК-лідерів у сфері великого міжнародного бізнесу
5	П'яте покоління	З початку XXI ст.	Створення мереж виробництва і реалізації глобального масштабу

Діяльність першого покоління ТНК (з періоду їх зародження наприкінці 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 невигідно. 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. Так, експорт капіталу з Англії складав у середньому 7% від національного доходу. У цілому на частку Англії до 1914 р. припадало більше 50% усього експортованого міжнародного капіталу. Закордонні інвестиції розподілялися таким чином: 40% було вкладено в залізницю, 30% – в урядові і муніципальні позики. 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 напрям інвестицій починає змінюватися: країни Західної Європи, і насамперед Англія, втрачають своє становище кредиторів і експортерів капіталу, а американський капітал усе більшою мірою проникає в Західну Європу. Характерною особливістю є те, що 25% від загальної суми вже склали прямі інвестиції.

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 розвинутих країнах. Поступово філії ТНК все більше 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 в змозі проводити самостійну зовнішньоекономічну стратегію. Саме на цьому етапі з'являється термін «транснаціональна корпорація». Важливу роль у бурхливому зростанні кількості ТНК відіграє науково-технічна революція. 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 1960-х років міжнародні корпорації почали активно завойовувати світові ринки. Діяльність ТНК у цей період переважно зосереджувалася в галузі атомної енергії, електроніки, приладобудування, космічної промисловості.

У 1970–1980-х роках в умовах прискореного НТП і розвитку світогосподарських зв'язків, обумовлених зростаючою конкуренцією на світовому ринку, сформувалися ТНК четвертого покоління. Розвиток

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

П'яте покоління ТНК почало формуватися на початку ХХІ ст. в умовах прискорених процесів економічної інтеграції. Спираючись на сучасну науку та інноваційний бізнес, ТНК п'ятого покоління виступають головними генераторами і поширювачами наукових ідей і концепцій. Головна особливість розвитку ТНК полягає у створенні мереж виробництва і реалізації глобального масштабу. Зростання кількості зарубіжних філій ТНК відбувається набагато швидше, ніж зростання числа самих ТНК. 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 для своєї вигоди. Це і є основним протиріччям в інтересах між ТНК і національною державою. Воно має діалектичний характер і набуває різноманітних форм – 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 має 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 призводить 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 з метою максимізації власних економічних інтересів. У зв'язку з тим, що сучасний процес транснаціоналізації набув багатьох нових рис, він істотно впливає не тільки на світову економіку, а також на економіку країни розміщення корпорації.

2.2. Сфери діяльності транснаціональних корпорацій

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 великого 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). В окремих працях учених-економістів наводиться класифікація ТНК за принципом сфер діяльності, в яких зазначається їх найбільший успіх (рис. 2.1).

Сфери діяльності ТНК				
Політична	Науково-технічна	Інформаційна	Військова	Економічна

Рис. 2.1. Сфери діяльності транснаціональних корпорацій

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 їхніх 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 оподаткуванням НДДКР. Але материнські компанії все частіше розміщують дослідницькі підрозділи в європейських та азійських країнах, переслідуючи тільки економічну вигоду. Щодо європейських країн, то транснаціональні корпорації переносять всю науково-дослідну роботу в ті країни ЄС де працюють висококваліфіковані кадри.

Інформаційна сфера діяльності ТНК. Транснаціональні корпорації в епоху жорсткої конкуренції, переслідуючи основну мету – максимізація прибутків, змушені відстежувати та брати участь у галузі розробки інформаційних технологій. У ТНК існують дві стратегії поведінки в глобальному інформаційному просторі (ГІП). Перша – активна робота зі створення безпечного ГІП, розробка політичних, організаційних і 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 істотною мірою залежить від її можливостей у власному військовому захисті. Виходячи з цього, галузь, що виробляє зброю, належить до стратегічно важливих для національних держав. На сьогодні, забезпечити достатній якісний і технічний

рівень озброєння можуть тільки ТНК. У військовій сфері діяльності транснаціональних корпорацій найвищий рівень прибутків. Для порівняння: прибутки у 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.

Питання закупівлі в них озброєнь – не тільки економічне, але й політичне. Справа в тому, що більшість країн світу здійснюють закупівлю озброєння на світовому ринку, не маючи власних ТНК в цьому секторі. При закупівлях озброєння до уваги береться технічний рівень озброєнь ймовірного противника. Далі оцінюються фінансові можливості держави. Нарешті, виявляються можливі політичні перешкоди щодо закупівлі озброєнь у певних ТНК. Після подібного аналізу, як правило, в розгляді залишається одна чи дві ТНК, здатних поставити зброю певної 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. Їхня тактика зводиться до політичного тиску на замовників з метою збільшення прибутків.

З іншої точки зору, ТНК мають не тільки і не стільки зовнішньополітичну, скільки внутрішньополітичну вагу. Це викликано, поперше, 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 перебувають у приватній власності. Обмеження на їхню діяльність не можуть виходити за певні межі, а отже, при потенційному конфлікті з державою ТНК може закрити свої виробничі і дослідницькі потужності в країні або навіть самоліквідуватися. При цьому втрати держави будуть 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 підвищує їх ефективності. Транснаціональні корпорації контролюють 85% світового експорту та 90% прямих іноземних інвестицій.

Протягом декількох десятків років лідером серед країн базування з найбільшими ТНК є США (рис. 2.2). Відповідно до рейтингу Global 500 у 2014 р. 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 й Великобританії, 17 – у Південній Кореї, по 13 – у Нідерландах та Канаді.

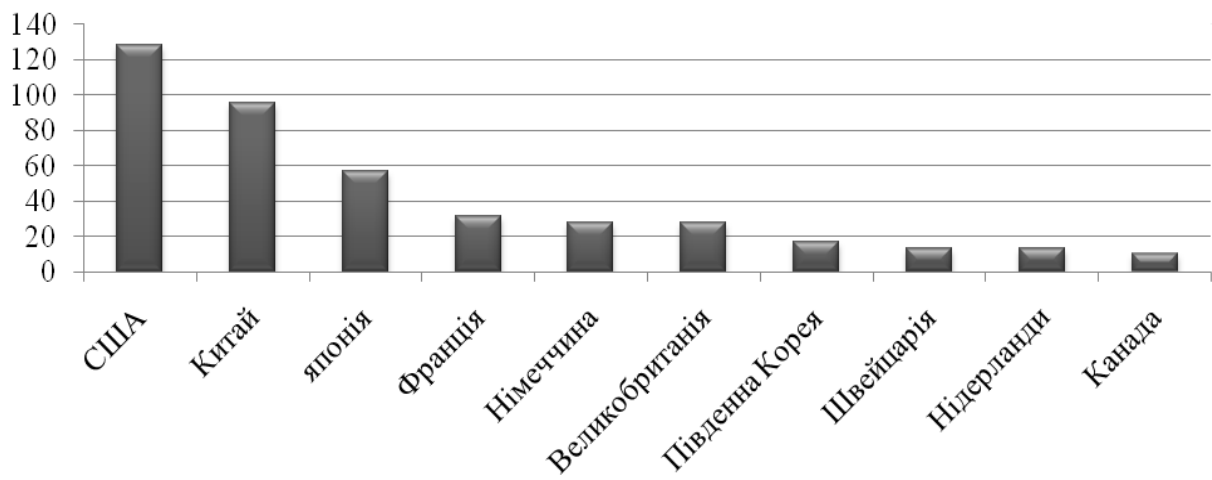


Рис. 2.2. Десять країн з найбільшими ТНК

ТНК функціонують не в усіх галузях (табл. 2.2). Найбільша група ТНК зосереджена в банківсько-фінансовому секторі. До неї входять в основному корпорації США та Китаю. Друга найбільш численна група ТНК присутня у сфері видобутку та переробки нафти і газу, де лідируючі позиції також належать ТНК США і Китаю. Третя група ТНК зосереджена у сфері фармацевтичного виробництва та біотехнології. В ній представлені корпорації з Франції та Швейцарії.

**Поділ найбільших ТНК за виробничою спеціалізацією
і країнами в 2014 р.**

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, Німеччина, США
Фармацевтичне виробництво та біотехнології	22	Швейцарія, Франція
Роздрібна торгівля	17	США, Іспанія, Мексика

Міжнародна практика і дослідження вказують на те, що тенденції «галузевого розподілу ТНК» перебувають під дією зрушень в організації системи світової економіки. Емпірично можна зробити припущення про те, що ТНК, 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 2017 р. зайняті у сфері видобутку та переробки нафти, дві компанії належать до автомобілебудівної галузі, ще дві займаються роздрібною та оптовою торгівлею і одна компанія – це лідер в електроенергетичній галузі (табл. 2.3).

**Рейтинг транснаціональних компаній за отриманою виручкою
за 2017 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

Але найвищий прибуток отримують корпорації, які належать до фінансового сектора 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). Найбільший прибуток отримала транснаціональна корпорація «Vodafone Group», що надає послуги мобільного та стільникового зв'язку (табл. 2.4).

Рейтинг найбільш прибуткових корпорацій у 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	Банківські послуги	42,7
5	Apple	США	Електроніка, інформаційні технології	37,0
6	Gazprom	Росія	Нафтогазовидобування	35,8
7	China Construction Bank	Китай	Банківські 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	Банківські послуги	27,1

Також можна провести порівняння доходів транснаціональних корпорацій, які входять до сотні великих ТНК світу (ТОП 100 за 2017 р.) і ВВП деяких країн (табл. 2.5). Найвищі доходи були у трьох відомих ТНК: Wal-Mart Stores – 469,2 млрд дол., Royal Dutch Shell – 467,2 млрд дол. і Exxon Mobil – 420,7 млрд дол. Це набагато більше, ніж ВВП багатьох країн світу.

Таблиця 2.5

Валовий дохід найбільших транснаціональних корпорацій світу та ВВП деяких країн (2017 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

Закінчення табл. 2.5

ТНК/Країна	Доходи/ВВП, млрд дол.	ТНК/Країна	Доходи/ВВП, млрд дол.
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	Словаччина	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	Білорусь	69,2
AT&T	127,4	Mitsubishi UFJ Financial	59
Ангола	124,0	Хорватія	58,7
Lukoil	116,3	Болгарія	53,6

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. 2.6).

Крім цього, 60% транснаціональних компаній належать до сфери виробництва товарів, а саме вони зайняті в 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 за 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.

Питання для самоконтролю

- 1. Чим можна охарактеризувати значущість ТНК у сучасному світі?*
- 2. Які періоди розвитку ТНК Ви можете пригадати?*
- 3. Які сфери діяльності ТНК Ви можете назвати?*
- 4. У яких країнах базуються найбільші ТНК?*
- 5. У яких галузях працюють ТНК?*
- 6. Які найбільші ТНК Ви можете пригадати?*

Проблемні питання для обговорення на семінарі або виконання індивідуального завдання

- 1. На Вашу думку, ТНК виникли самі собою, чи їх створення було проектом відповідних держав?*
- 2. ТНК фактично контролюють ключові сектори сучасного господарства. Що, на Вашу думку, тут було первинним: ТНК цілеспрямовано поставили під контроль ключові галузі світового господарства чи, навпаки, значущість фінансово-банківської, нафтової та інших ключових галузей перетворила найуспішніші компанії цих галузей на транснаціональні?*

ТЕМА 3. ВПЛИВ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ НА КРАЇНИ

3.1. Вплив транснаціоналізаційних процесів на економіку приймаючих країн.

3.2. Вплив діяльності транснаціональних корпорацій на материнські країни.

3.1. Вплив транснаціоналізаційних процесів на економіку приймаючих країн

Транснаціональні корпорації стали основною ланкою глобалізаційних процесів та займають одне 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 продажів ТНК становить 25% світових, причому 1/3 продукції ТНК випускається афілійованими закордонними структурами. 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. 3.1). 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 приймаючої країни може застосовувати обмеження або

заборону на діяльність транснаціональних корпорацій, а також провести націоналізацію й експропріацію власності підприємства.

Таблиця 3.1

Вплив ТНК на економіку приймаючої країни

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

Але все ж таки в більшості випадків, особливо за наявності цільової програми розвитку відносин з транснаціональними корпораціями, приймаюча країна виграє від присутності в її економіці ТНК. Залучення іноземних 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 приводить до зміцнення зовнішньоторговельних позицій країни і підвищення її конкурентоспроможності в системі світового господарства.

Позитивні ефекти від присутності ТНК в економіці приймаючої країни обумовлені припливом прямих іноземних інвестицій. Розширення ввезення іноземного капіталу значною мірою сприяє модернізації національної промисловості, інтенсифікації експорту, тобто збільшенню 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 у країну передові рішення в галузі менеджменту та маркетингу, сприяють впровадженню новітніх технологій науково-технічних розробок шляхом трансферту технологій, інтенсифікації інноваційного процесу в приймаючій країні. Все перелічене приводить до зростання продуктивності праці та, як наслідок, до зростання 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 перегляду законів та законодавчих актів, які регулюють правила гри на ринку інвестицій та оподаткування в країні.

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 відносин між філіями однієї корпорації призводить 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, але абсолютні показники значно зросли з того часу. На жаль, оцінити

фактичні обсяги внутрішньокорпоративної торгівлі надзвичайно складно, оскільки ця інформація є закритою.

– Недотримання ТНК екологічних стандартів і проблема Greenwash. Транснаціональні корпорації контролюють 50% нафтопереробної, газової, вугільної промисловості. Крім того, ТНК є практично єдиним виробником хлористих фторвуглеводів та інших хімічних речовин, що викликають руйнування озонового шару. Якщо говорити про ринок пестицидів, то 90% його контролюють двадцять транснаціональних корпорацій. Так, у вісімдесятих роках експорт двадцяти п'яти відсотків цих хімікатів належав американським корпораціям, але в США вони були заборонені для використання. Великим ТНК належить і виробництво генетично модифікованої продукції, яка до сьогодні невідомо, як впливає на організм людини.

Поняття Greenwash означає «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. Ця діяльність транснаціональних корпорацій спрямована на те, щоб створити в очах суспільства видимість боротьби за дотримання екологічних стандартів.

Очевидно, що ринок не може контролювати екологічну проблему, а гонитва за прибутком часто штовхає ТНК відхилятися від екологічних стандартів. Тому не тільки держава контролює виконання законодавства щодо охорони навколишнього середовища, але і суспільство має 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 сьогодні деякі найбільші ТНК значно сильніші 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 збігаються зі стратегічними інтересами материнської країни, пріоритетами її зовнішньої і внутрішньої політики.

3.2. Вплив діяльності транснаціональних корпорацій на материнські країни

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. 3.2).

Таблиця 3.2

Вплив ТНК на економіку країни базування

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

По-перше, транснаціональні корпорації дозволяють країні базування здійснювати доступ і набувати певного контролю 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 спрямовують до інших країн світу, США отримують фосфати, мідь, олово, 75% марганцевої та залізної руди; Японія – 40% бокситів, 50 нікелю, 60% мідної руди.

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 Перської затоки (із семи компаній, що контролювали видобуток нафти в Перській затоці в 1950–60-х рр., 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 небезпечними. Для країни базування це здешевлює вартість цих ресурсів, що позитивно впливає на економічний розвиток.

По-третє, іноземні інвестиції в економіку іншої країни збільшують попит на товари та послуги, що виготовляються в країні базування ТНК. На це впливають поява нових ринків у зарубіжних країнах та експорт продукції ТНК, що спрямовується у зарубіжні філії (така частка складає приблизно $\frac{1}{3}$ експорту Канади, Німеччини, Франції, Швеції, $\frac{2}{3}$ експорту США). Таким чином, для материнської країни відкривається доступ до нових ринків, раніше для неї недоступних.

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 перетікання кваліфікованих кадрів, що здійснюється в межах ТНК, оскільки в цьому

випадку країна базування, до якої 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, «у ХХІ столітті освіта та кваліфікація робочої сили стануть домінуючим зняряддям 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 і технології, а також продовжувати термін життя і підвищувати віддачу від власних інноваційних технологій. Найважливішим фактором набуття 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.

Ліцензійна угода – це юридичний договір на передавання певних прав на деякий час і за певну винагороду. 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 за ліцензією 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 у продукт вимагає обов'язкового узгодження з власником ліцензії.

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 технологією. Така форма надає інвестору значний контроль над процесом створення нової технології і його результатом при невеликій небезпеці витоку технічної або комерційної інформації.

Створення спільних підприємств (СП) 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 їхньої діяльності. 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 утворені СП повному контролю.

Для продовження життя і підвищення рівня віддачі від національних технологій ТНК використовують трансферт технології.

Найважливішим елементом такої політики є використання обмеження на передавання технологій. Існує безліч видів такої практики, однак до найбільш дійових слід віднести такі: обмеження використання технології після закінчення терміну дії патенту; умови, які зобов'язують покупця технології передавати продавцю права на вдосконалення предмета ліцензії; умови щодо встановлення цін на товари, що виготовляються при використанні проданої технології; обмеження експорту вироблених за проданою технологією виробів; обмеження обсягів виробництва та сфер 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, бажаючи зберегти певний контроль над діяльністю ТНК, що базуються в її економіці, вживає заходів, спрямованих на максимізацію позитивного ефекту від діяльності інтернаціоналізованого сектора своєї економіки. Крім різних дій зі стимуляції інноваційної діяльності ТНК, заохочення трансферту технологій та залучення висококваліфікованої робочої сили, материнська країна вживає низку заходів щодо стимулювання і спрямування потоків ПІІ, здійснюваних ТНК, у своїх інтересах. У класифікації ООН пакет таких заходів, що вживаються країною базування, отримав назву «Заходи країни базування» (Home Country Measures). За визначенням ООН, заходи країни базування (ЗКБ) – це комплекс рішень, що приймається країнами, в яких базуються експортери ПІІ, щодо стимулювання і спрямування потоків закордонних інвестицій. Для розробки і застосування комплексу таких заходів уряд країни базування ТНК, що експортують ПІІ, може залучати як уряди приймаючих країн, так і сторонні комерційні структури. Застосування комплексу ЗКБ дозволяє уряду материнської країни вирішити такі 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 кордон.

Позитивний вплив на економіку країни базування ТНК значний. Частину 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 з материнської країни. У цілому успішна інвестиційна діяльність ТНК за кордоном не тільки додає країні їх базування економічної ваги, 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, у свою чергу, на материнські компанії «тиснуть» їх власні закордонні філії. Мета полягає в лобіюванні 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 може завдавати шкоди зростанню виробництва на території материнської країни та 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 некваліфікована або напівкваліфікована праця. Такі виробництва ТНК переносять в країни з низьким рівнем заробітної плати.

Але саме в таких галузях у розвинутих 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.

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.

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.

Питання для самоконтролю

- 1. Які позитивні ефекти для країни, що приймає закордонні ТНК на своїй території?*
- 2. Які основні загрози виникають у країні, до якої заходять закордонні ТНК?*
- 3. Які переваги може отримати країна, сприяючи проникненню своїх ТНК за кордон?*
- 4. Які проблеми для країни базування може спричинити ТНК?*
- 5. Пригадайте основні способи експансії ТНК за кордон.*

Проблемні питання для обговорення на семінарі або виконання індивідуального завдання

1. Яку форму експансії українських ТНК Ви вважаєте найбільш прийнятною:

- для населення України;*
- Українського уряду;*
- самих ТНК?*

2. Як Ви вважаєте, чи є такі країни у світі, які хотіли б залучити українські ТНК до своєї економіки? Якщо так, то в якій сфері?

ТЕМА 4. РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК ЗА ТРАНСРІВНЕВИМ ПІДХОДОМ

4.1. Механізм транsrівневого регулювання діяльності ТНК.

4.2. Наддержавний рівень регулювання транснаціоналізації світової економіки.

4.3. Міждержавне регулювання діяльності ТНК за двосторонніми та багатосторонніми договорами.

4.1. Механізм транsrівневого регулювання діяльності ТНК

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 завдання 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.

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, внаслідок своєї мобільності, легко уникають регулювання своєї діяльності. І рівні, зазначені вище, не в змозі охопити всі філії та представництва.

З огляду на це необхідно ввести ще один рівень регулювання, від якого транснаціональним корпораціям важко «сховатися». Це суспільний рівень, який представлений такими суб'єктами, як добровільні об'єднання індивідів, які можуть бути формальними і неформальними, окремими людьми і їхніми родинними.

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

Найнижчий рівень регулювання діяльності ТНК в ієрархії регулювання – суспільний – більше всього впливає на органи державного управління. Саме в цьому напрямі йде пряма взаємодія між міністерствами і відомствами та індивідами і їхніми 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 гонитві 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 в повному обсязі.

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

Тому доцільно виділити такі рівні регулювання діяльності транснаціональних корпорацій, які будуть утворювати певну ієрархію (рис. 4.1):

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

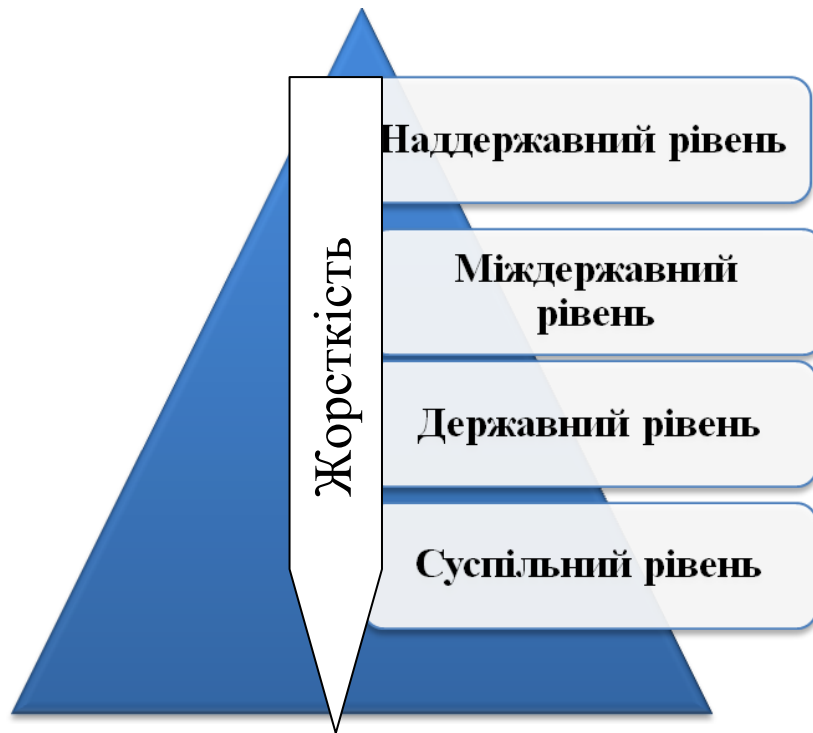


Рис. 4.1. Ієрархічне регулювання діяльності ТНК

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

Але існують певні обмеження на прямий вплив цих рівнів на діяльність ТНК (рис. 4.2). Наприклад, суб'єкти державного рівня можуть регулювати діяльність тільки частини транснаціональної корпорації (материнські компанії, філії іноземних ТНК, представництва). Тоді як інша частина ТНК залишається за межами регулювання. Для розширення контролю доводиться вдаватися, наприклад, до міждержавного, формуючи відповідні міждержавні угоди.

На кожному рівні є суб'єкти регулювання діяльності транснаціональних корпорацій, які переслідують свої цілі. Так, на наддержавному рівні функції регулювання здійснюють наддержавні політико-організаційні утворення. До них відносять ООН, МФВ, групу Світового банку, НАФТА, СОТ та інші. Основною метою 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 цьому рівні укладаються багатосторонні договори.

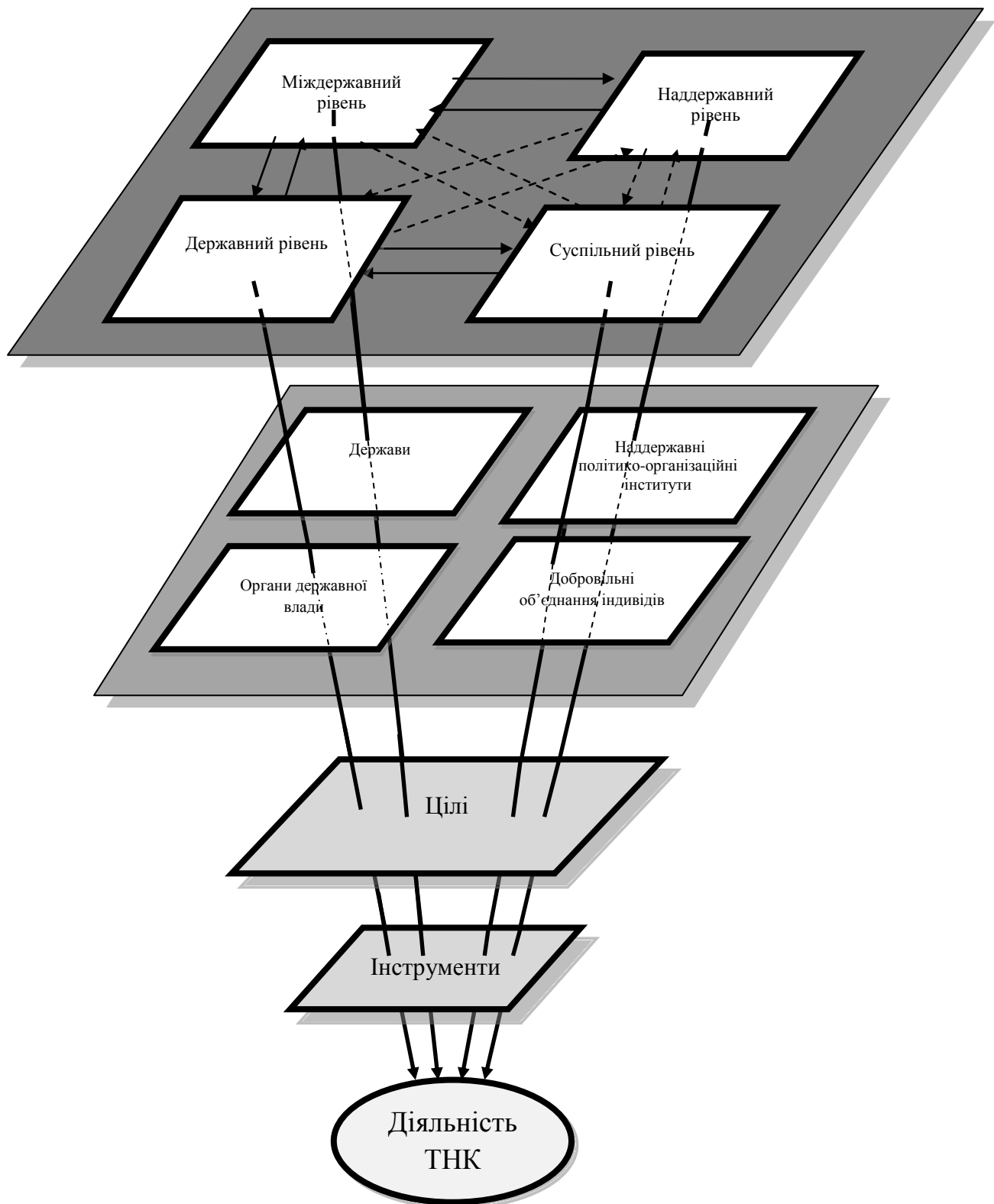


Рис. 4.2. Декомпозиція блоку «Трансрівневе регулювання діяльності ТНК» в механізмі державного регулювання діяльності ТНК

На кожному рівні є суб'єкти регулювання діяльності транснаціональних корпорацій, які переслідують свої цілі. Так, на наддержавному рівні функції регулювання здійснюють наддержавні політико-організаційні утворення. До них відносять ООН, МФВ, групу Світового банку, НАФТА, СОТ та інші. Основною метою 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 цьому рівні укладаються багатосторонні договори.

Другий рівень – міждержавне регулювання діяльності ТНК. Суб'єктами є держави. Кожна держава ставить одну найважливішу мету – покращання 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 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 суспільну

позицію, захищаючи свої права як суб'єкта економічних, соціальних та політичних відносин. В основі суспільного регулювання перебувають традиції, виховання, сформована суспільна думка.

Можливості прямого впливу кожного рівня на діяльність транснаціональних корпорацій обмежені. Тому і виникає трансрівневе регулювання. Так, наддержавне регулювання має рекомендаційний характер, тому наддержавні інститути змушені шукати підтримки держави, яка може запровадити методи прямого впливу на інвестиційну та господарську діяльність транснаціональної корпорації.

З іншого боку, кодекси корпоративної поведінки, які створені 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 вона вимушено прислухається до наддержавних інститутів. У той же час важливим обмеженням регулювання є здатність ТНК «йти» з-під юрисдикції однієї або декількох держав. Існує необхідність наддержавного обмеження такої мобільності ТНК. І хоча поки такі інструменти ще не запроваджені, але є впевненість, що їх поява неминуча вже найближчим часом.

Розглянемо докладніше трансрівневе регулювання діяльності ТНК (рис. 4.3 та 4.4). На рис. 4.3 суцільні 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 впливі на діяльність транснаціональних корпорацій, який не порушує ієрархію рівнів.

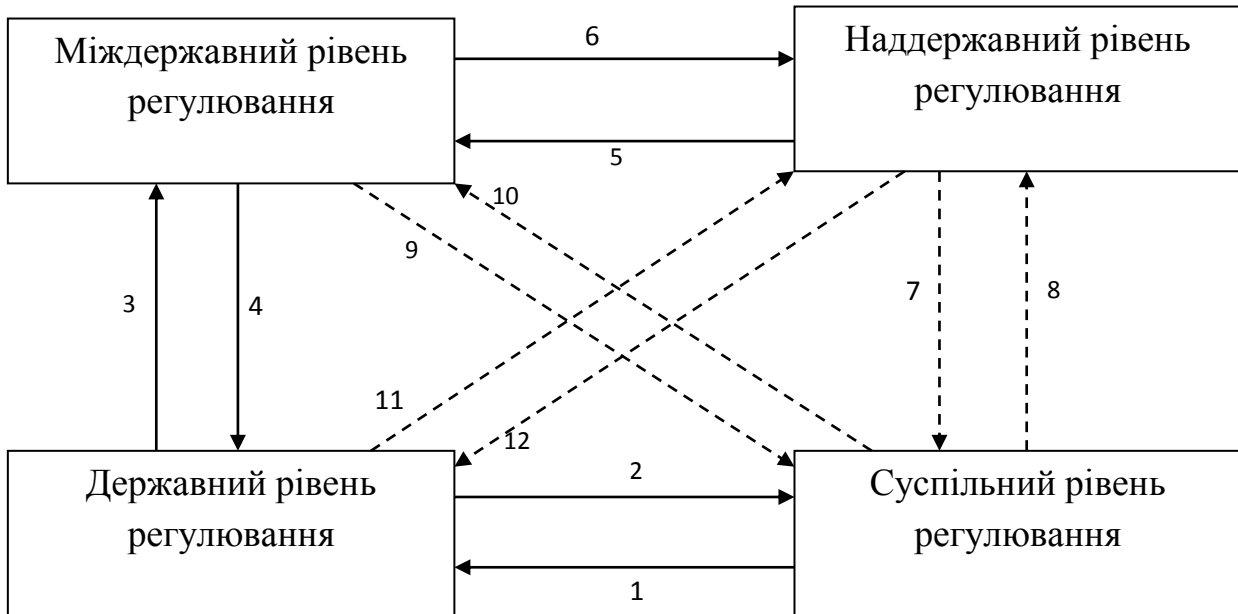


Рис. 4.3. Схема трансрівневого регулювання діяльності ТНК

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 (громадські організації, фан-клуби) впливають на органи державної влади з метою спроби контролювати і спрямовувати діяльність транснаціональних корпорацій у певній національній економіці. Такий вплив може мати як позитивний, так і негативний характер. Прикладом може бути негативне ставлення суспільства до куріння та, як наслідок, вплив на рішення влади щодо заборони реклами продукції тютюнових транснаціональних ТНК. Органи державної влади зазвичай оперативної реагують на зміни переваг суспільства.

2. Вплив державних органів влади на суспільний рівень. Державні органи влади, які представлені міністерствами та відомствами, зацікавленими у вирішенні проблем, що входять до сфери їх відповідальності, можуть залучати на свій бік 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 загальний тощо.

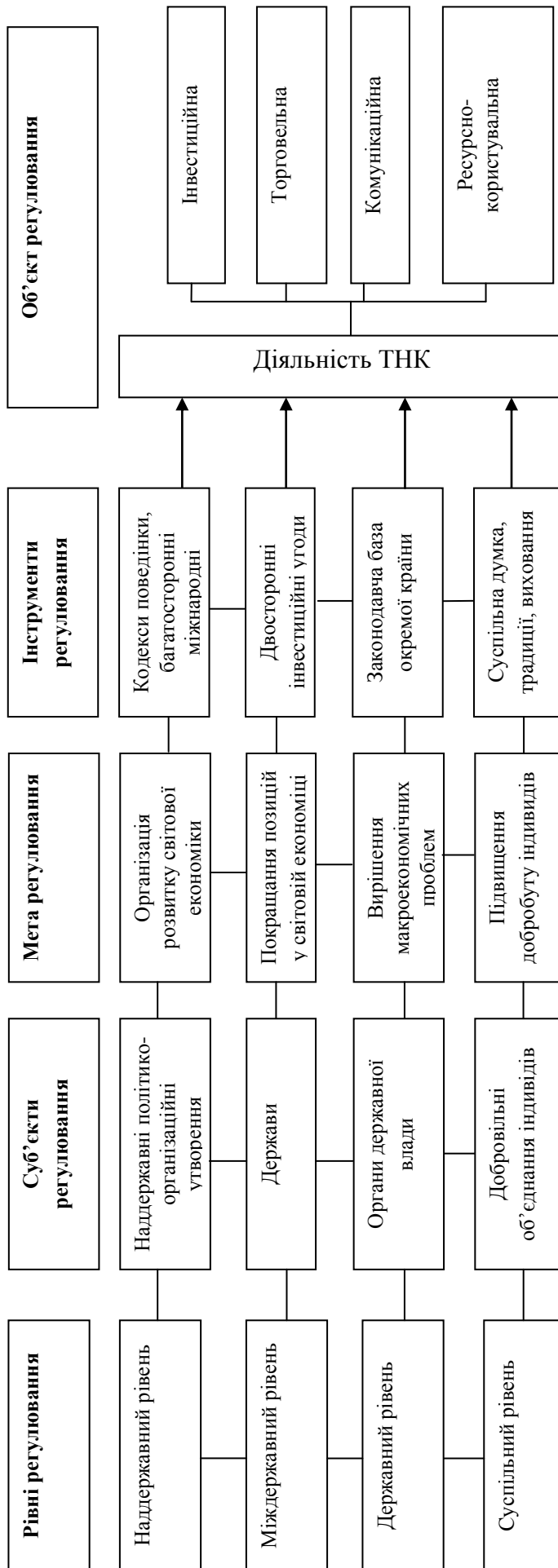


Рис. 4.4. Концептуальна схема регулювання діяльності ТНК

3. Вплив державних органів влади на міждержавний рівень. Інтерес міністерств і відомств полягає в розвитку певних галузей національної економіки та видів діяльності. Таким чином, вони намагаються формувати структуру і напрями 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. Простежити такий взаємозв'язок можна, аналізуючи угоди 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 залишається тільки виконувати всі вимоги відповідно до таких угод.

5. Вплив держав як суб'єктів регулювання діяльності ТНК на наддержавний рівень. Причиною появи міждержавних інститутів є проблеми, які виникають між країнами щодо вирішення питань, пов'язаних з конфліктами інтересів. Транснаціональні корпорації впливають на приймаючі країни та країни базування, і часто інтереси цих країн не збігаються. Тому постійно виникають спори, які вирішити в двосторонньому порядку неможливо. 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 Світова 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, які 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 ринків країн – учасниць СОТ.

Прямий вплив рівнів регулювання ТНК доповнюється трансієрархічною взаємодією. Суб'єкти державного, міждержавного, наддержавного рівнів здійснюють свою діяльність за рахунок людей, які є продуктом певного етнічного, соціального, полічного та економічного середовища. Тому мимохіть або навіть свідомо ці люди (керуючі, робітники) впливають на все, з чим має справу ця наддержавна структура. Це приводить до трансформації держав, органів державної влади, громадських організацій, які мають взаємодію з цими людьми. Таким чином, люди є основним каналом трансієрархічних відносин. Але в окремих людей або їхніх груп вплив на транснаціональні корпорації мінімальний і обмежений. Вони можуть регулювати діяльність ТНК через попит на їхні товари (послуги). Так, держава може впливати на формування суспільної думки через інформаційно-пропагандистську діяльність засобів масової інформації, передвиборчі програми, виступи політиків.

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. Побоювання українців, що така ситуація повториться на території вже їхньої держави, призвело до порушення домовленостей міждержавного рівня між Україною та Великобританією.

Регулювання діяльності ТНК можливе 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.

4.2. Наддержавний рівень регулювання транснаціоналізації світової економіки

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 двадцяти».

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

Світова організація торгівлі (СОТ) – це міжнародна організація, що займається наддержавним регулюванням міжнародної торгівлі. Більшість правових норм СОТ повною мірою стосується економічної діяльності транснаціональних корпорацій. Так, основними цілями Світової організації торгівлі є розвиток і правове регулювання міжнародних торговельних зв'язків, законодавча підтримка вільної торгівлі, поступове розмиття митних і торговельних обмежень.

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 опосередковано

впливати на діяльність ТНК, належать: розширення світової торгівлі; операції з кредитування; стабілізація вартості грошових одиниць; збір і публікація міжнародної фінансової статистики.

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 підрозділів Світового банку має вплив на діяльність транснаціональних корпорацій. Так, МБРР має непрямий вплив на ТНК, оскільки співпрацює лише з країнами. Але ТНК можуть отримувати позики у випадку гарантії з боку держави – учасниці Банку. З МБРР пов'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 з боку уряду 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 у регулюванні діяльності транснаціональних корпорацій належать 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.

«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 й економічну політику.

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). Основу інтеграційних процесів Європи та Північної Америки становить транснаціоналізація капіталу, що викликає якісно нове явище у світовій економіці – взаємопереплетіння національних економік.

Крім цього, світові тенденції свідчать про те, що транснаціональний характер багатьох сучасних політичних питань виходить за межі національного регулювання. У той же час традиційний спосіб урегулювання 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 сьогодні не існує чіткого визначення цих кодексів. ОЕСР визначає кодекси корпоративної поведінки як «добровільні зобов'язання, створені компаніями, асоціаціями та іншими організаціями для того, щоб додержуватися стандартів та принципів поведінки економічних акторів на міжнародному ринку». Історично склалося так, що кодекси корпоративної поведінки «були сформульовані з метою регулювання поведінки окремих

осіб, груп, організацій, уряду, суспільства і в більшості випадків останнім часом – корпорацій».

У середині 1970-х років почалося створення міжнародних кодексів поведінки транснаціональних компаній. Ініціатором виступила ООН, яка виділила 3 напрями розробки цих документів:

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

2. Кодекс, що контролюватиме передавання технологій (відповідальна – ЮНКТАД).

3. Кодекс (декларація) про соціальну політику транснаціональних корпорацій (відповідальна – Міжнародна організація праці, МОП).

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

Розглянемо основні норми діяльності транснаціональних корпорацій. У першу чергу, це контроль зарубіжних філій у сфері 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 напрямі 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.

У сфері трансфертного ціноутворення для ТНК базовим має стати переконання використовувати філософію ринкової ціни таким чином, щоб трансферні ціни в комерційних операціях між філіями або іншими

суб'єктами, що належать до ТНК, дорівнювали цінам, що були зафіксовані в аналогічних операціях між іншими непов'язаними суб'єктами за таких же умов.

У сфері оподаткування транснаціональні компанії повинні дотримуватися законодавчої бази країни розміщення філій. Їхні дії мають відповідати заходам, що не дадуть змогу ухилитися від оподаткування.

Ще однією вимогою щодо діяльності транснаціональних корпорацій є обов'язкове надання інформації контролюючим органам та громадським 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 повинна надати, такі:

- 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;
- декларація про чисті прибутки і чисті доходи;
- дані про інвестиційну діяльність у приймаючій країні;
- звіт про кількість робітників підприємства та наявність вакансій.

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

Основною метою міжнародного кодексу поведінки у сфері передавання технології є сприяння скороченню розриву між розвинутими і країнами, що розвиваються, у галузі досліджень і розробок шляхом передавання, купівлі та продажу науково-технічних знань. Відповідно до статей цього документа розвинутих країнам слід значно і поступово збільшувати частку своїх витрат і зусилля у сфері досліджень і розробок, які мають бути спрямовані на вирішення спільно визначених конкретних проблем, причому активну участь

у цьому процесі повинні брати транснаціональні корпорації. Крім цього, Кодекс регламентує обов'язки ТНК щодо негативних наслідків використання технології з точки зору безпеки для здоров'я і життя людей і для навколишнього середовища та надання консультаційних послуг у ході впровадження новітніх технологій.

Тристороння конвенція МОП № 144 (1976 р.) містить механізм, що дозволяє більш ефективно використовувати міжнародні трудові норми та передбачає цілу низку правил поведінки ТНК у сфері найму робочої сили, підготовки кадрів, забезпечення відповідних умов праці та життя робітників.

Світовий досвід розробки кодексів включає дві основні групи: міжурядові кодекси та кодекси саморегулювання. Найбільша роль у 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 сектора можна поділити на ті, що охоплюють промисловість і 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 з кодексом 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» («Saix Principles for Business»), який отримав свою назву на честь невеличкого швейцарського селища Ко (Saix), де у 1986 р. пройшов круглий стіл щодо створення «Принципів роботи бізнес-лідерів у сфері сприяння морального капіталізму», які лягли в основу міжнародного стандарту бізнес-поведінки.

Також необхідно відзначити кодекс під назвою «КЕВЕ принципи», Коаліція за екологічно відповідальну економіку («CERES Principles», Coalition for Environmentally Responsible Economies), що 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 стосовно того, як організація може поліпшити свою звітність і налагодити ефективну взаємодію із 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»), 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, покращанню 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 являє собою міжгалузевий стандарт умов праці та системи перевірки і сертифікації та спирається значною мірою 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 мають добровільний характер, оскільки належать до норм так званого «м'якого права». Також характерною рисою кодексів є те, що вони, хоча і можуть буди спрямовані на держави, головною їх метою є регулювання транснаціональної діяльності недержавних акторів. На сьогодні однією з головних проблем кодексів корпоративної поведінки є питання забезпечення ефективності підзвітності ТНК на міжнародному ринку.

Спроби створити механізм регулювання діяльності філій ТНК через прийняття кодексів корпоративної поведінки можна охарактеризувати як певний еволюційний процес (табл. 4.1). 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 4.1

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
Документ щодо регулювання діяльності філій ТНК	Розробник	Рік
Тристороння декларація з МНК (Tripartite Declaration on MNCs)	International labor organization	1977
Принципи Саллівана (Sullivan Principles)	Африкано-американський проповідник Л. Салліван	1977

Документ щодо регулювання діяльності філій ТНК	Розробник	Рік
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

Починаючи з 1930-х років і до останнього десятиріччя ХХ ст. міжнародними організаціями була розроблена велика кількість кодексів корпоративної поведінки. На рис. 4.5 наведено типологію кодексів корпоративної поведінки ТНК за такими класифікаційними ознаками: суб'єкт застосування, адресати, широта застосування, механізм дотримання.



Рис. 4.5. Типологія кодексів корпоративної поведінки

На сьогодні кодекси корпоративної поведінки вважаються інноваційними інструментами, які покликані вирішити низку питань щодо регулювання прав людини та праці, стандартів навколишнього середовища, але також у багатьох випадках вони можуть бути спрямовані на вирішення специфічних проблем.

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, відіграючи 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), екомаркування продукції, екобалансування життєвого циклу товарів, стандартизації та сертифікації продукції, що в сукупності сприяє зменшенню негативного впливу на навколишнє середовище.

Таким чином, можна зробити висновок про надзвичайну позитивну роль існуючого спектра 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 один бік «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 зазначені

вище, адже цим регулятивним інструментам притаманна певна обмеженість з точки зору їх впливу на діяльність ТНК, оскільки вони:

- не скасовують 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, нижчі за вже існуючі міжнародні стандарти.

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.

4.3. Міждержавне регулювання діяльності 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 випереджають темпи зростання міжнародної торгівлі, яка впродовж тривалого часу виступала основним механізмом, що пов'язував економіки країн. Динамічність і ефективність розвитку економіки будь-якої країни багато в чому залежить 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.

У світі склалася 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 її розвитку. Тому особливого інтересу 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 належать угоди між державами, а також між державами і міжнародними організаціями, 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 поведження з іноземними інвестиціями і передбачають механізм з вирішення суперечок. Традиційно країни експорту капіталу (в основному економічно розвинуті країни) розглядають ДІУ як засіб для забезпечення захисту своїх інвестицій за кордоном, у той час як країни, що розвиваються, вступають в ДІУ головним чином для залучення прямих іноземних інвестицій. Проте в цей час деякі країни, що розвиваються, досягли статусу країни-експортера: вони в процесі укладення ДІУ прагнуть вирішити подвійне завдання: 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 меншою мірою 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. 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 торгові, морські та консульські відносини; по-друге, в той час як ДІУ підписувалися переважно між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються, в ДДТН суб'єктами договору виступали розвинуті 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 частину плану Маршалла з надання іноземної допомоги Європі. Кількість ДІУ помітно збільшилася в 1990-х роках. На сьогодні число таких договорів перевищує 2000. Дві третини з них були укладені ще в 90-ті роки ХХ ст. Кількість країн-учасниць цих договорів також зросла за останні роки, досягнувши 170.

Сьогодні двосторонні інвестиційні угоди набули широкого визнання серед країн усіх регіонів. Станом на 1 січня 2010 р. Україна підписала 76 двосторонніх угод з іноземними державами про захист іноземних інвестицій (капіталовкладень).

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 сфері. ДІУ, будучи найбільш гнучким інструментом регулювання міждержавних інвестиційних угод, здатні чинити безпосередній регулюючий вплив на суб'єктів цих відносин, компенсуючи, таким чином, недолік незавершеності і нестабільності інвестиційного законодавства в окремій країні. Їхня актуальність визначається гарантіями від некомерційних ризиків, що містяться в цих угодах. До них можна віднести: гарантії від націоналізації; гарантії від неконвертованості валют при переказі капіталів і прибутків за кордон; гарантії від збитку інвестицій в разі соціальних катаклізмів та ін.

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.

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 такі види вилучень: пряма націоналізація, вилучення державою землі в значних масштабах, вилучення зі спеціальною метою, повзуча експропріація.

Пряма націоналізація у всіх економічних сферах включає в себе заходи, які призводять до закінчення діяльності всіх іноземних інвестицій. Зазвичай вони мотивуються політичними міркуваннями. Ці заходи спрямовані на встановлення обов'язкового державного контролю економіки в країні і включають в себе відчуження всіх засобів виробництва, що перебувають у приватній власності. У цьому випадку держава прагне реорганізувати певну галузь вилученням з неї приватних підприємств та встановленням державної монополії. Зазвичай метою вилучення державою земель у значних масштабах є перерозподіл її серед безземельних громадян. Вилучення власності в

іноземної фірми, що домінує на ринку або на окремій ділянці землі, наприклад, необхідній для будівництва доріг, іменується вилученням зі спеціальною метою. Повзучу експропріацію можна визначити як повільне поступове вторгнення у сферу права власності інвестора, що зменшує цінність інвестиції. Правовий титул на власність залишається в інвестора, але права інвестора на використання власності обмежуються в результаті втручання державою.

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 є істотні відмінності у формулюванні цього положення в 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 інвестицій або доходів від інвестицій з країни здійснення інвестицій – для інвесторів найважливіший пункт двосторонньої інвестиційної угоди.

Ще одним з 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.

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 ін.

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 у 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 за ними мінімальні податки. Водночас дочірні компанії, виплачуючи відсотки за кредитами афілійованим банківським структурам, знижують 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 оскільки податкові ставки і рівень економічного розвитку в усіх країнах різні, на практиці і принцип резидентності, і принцип територіальності застосовуються одночасно. У результаті виникає ситуація подвійного оподаткування, тобто стягування податків у двох країнах з одного і того ж платника податків та з одного й того ж об'єкта за один і той же період. Уніфіковане вирішення цієї проблеми ще в 1960-ті роки запропонувала ОЕСР, склавши типові моделі міжнародних податкових угод та закріпивши їх

у модельній конвенції ОЕСР. Вона передбачає поділ юрисдикцій між країною, де компанія є резидентом, і країною, в якій вона отримує доход, і детально прописує правила сплати податків з різних типів доходів. У цей час практично всі міжнародні угоди про уникнення подвійного оподаткування базуються на цьому документі.

Кожна держава, враховуючи свій економічний досвід, може застосовувати різні підходи до уникнення подвійного оподаткування. На практиці використовується три основних підходи: методи вирахування, звільнення і заліку (рис. 4.6).

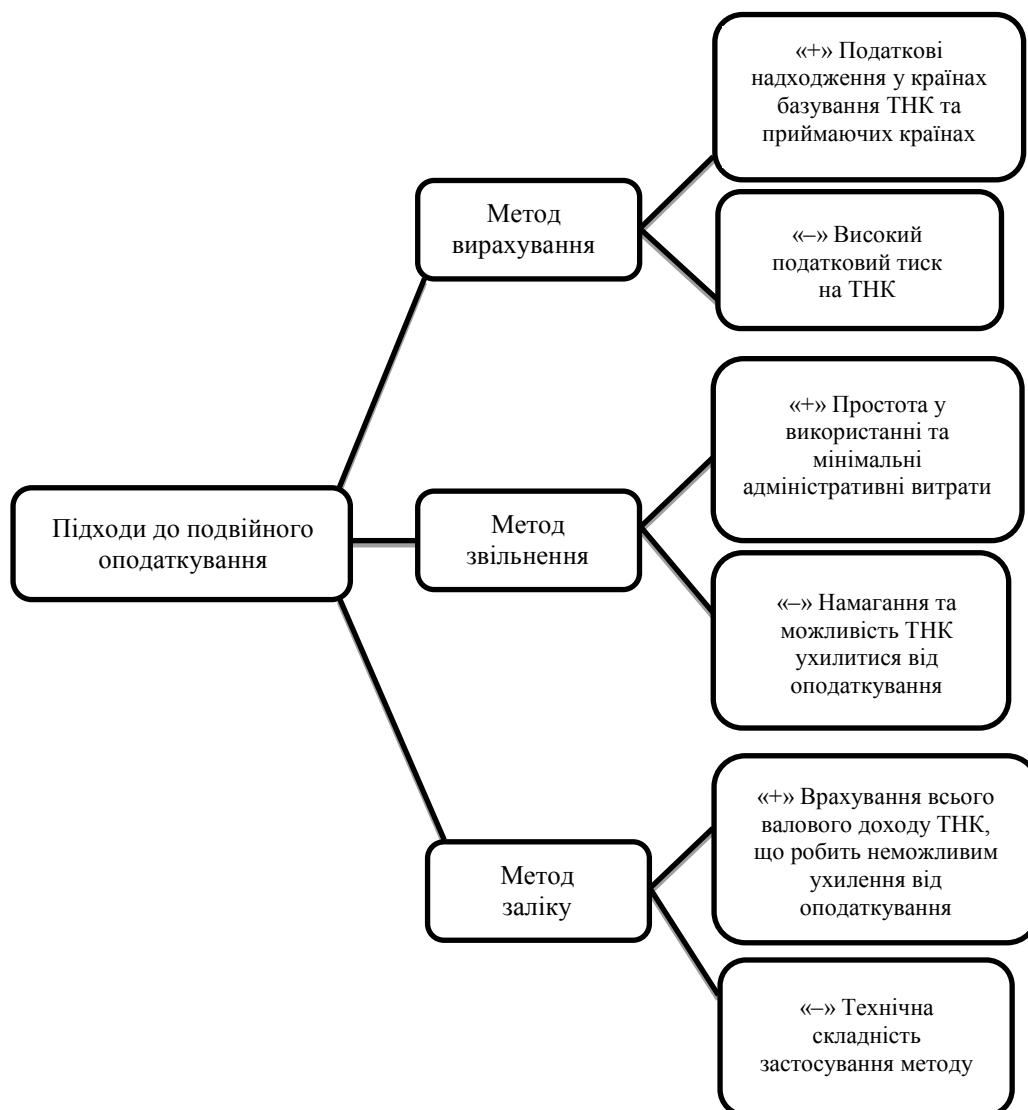


Рис. 4.6. Три підходи до подвійного оподаткування діяльності ТНК

Перший підхід – метод вирахування – найбільш не популярний серед транснаціональних компаній, які приймають рішення щодо інвестування або придбання компанії. У результаті застосування цього підходу в 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 доход у розмірі 100 ум. од. в державі В. Отриманий доход у 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 доход у 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. Сукупне податкове навантаження складає 70%, що вважається надзвичайно високим рівнем оподаткування.

Метод вирахування застосовувався багатьма державами на початковому етапі формування їхніх податкових систем та історично був другим методом, який почали використовувати після методу звільнення або у випадку, коли податок, утриманий у приймаючій країні, не можна співвіднести з внутрішніми податками.

Другий підхід до подвійного оподаткування – це метод звільнення. Країна материнської ТНК має виключне право обкладати податком на прибуток весь доход підприємства, що був отриманий на території країни, а країна розміщення філії відмовляється від оподаткування сукупного доходу компанії. Наприклад, резидент держави А отримує доход у розмірі 100 ум. од. в державі В. Отриманий доход у 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 сплачує у державі А податок з доходу, отриманого в державі В. Таким чином, у нього залишається 60 ум. од. чистого прибутку. Подвійне

оподаткування повністю ліквідовано, проте держава А не отримала жодних надходжень до бюджету.

Другий підхід є найбільш ефективним і привабливим. Але він може задовольнити інтереси ТНК тільки тоді, коли низка країн-партнерів використовують його для уникнення подвійного оподаткування. До недоліків цього підходу можна віднести: активність ТНК у 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.

Третій підхід до подвійного оподаткування – метод заліку. У випадку, коли країна базування ТНК застосовує цей підхід, вона зараховує податок, сплачений у країні розміщення філії, як податок, що має 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 відчувати на собі податковий тиск, ідентичний податковому тягарю в тій національній економіці, де ця сума більша. Наприклад, резидент держави А отримує доход у розмірі 100 ум. од. в державі В. Отриманий доход у державі обкладається податком за ставкою 40%, і суб'єкт сплачує 40 ум. од. до бюджету держави В ($100 - 40\% = 40$). Ставка податку на доход у 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 ($100 - 40 - 10 = 50$). Сукупне податкове навантаження складає 50% і дорівнює сумі податків, яку б заплатив резидент, якби він отримав доход 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. У деяких державах передбачені механізми перенесення суми, що перевищує кредит, на попередній або наступний фінансовий рік у залік внутрішніх податкових зобов'язань у минулому або в майбутньому. Цей підхід до подвійного оподаткування діяльності ТНК вважається найрезультативнішим з точки зору розподілу інвестицій між країнами.

Позитивною якістю методу заліку у відношенні до 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, оскільки і закордонні прибутки підлягають оподаткуванню у цій 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 і перекладу та залучення висококваліфікованих фахівців-податківців. Продуманими мають бути і законодавчі акти, у яких необхідно прописати статті, що дадуть відповіді на такі питання: які суб'єкти мають право на залік; стосовно яких податків; який механізм розрахунку суми кредиту; що є доказом сплати податку за кордоном; чи існує можливість перенесення податкового кредиту з одного фінансового року на інший.

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, або шляхом повернення різниці між сплаченою сумою податку і сумою, що підлягає сплаті за міжнародним договором. 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-якою договірною державою після дати підписання. На цей момент Україна підписала договори про уникнення подвійного оподаткування більш ніж із 60 країнами. 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: Іспанія, Кіпр, Малайзія, Японія.

Питання для самоконтролю

- 1. Для чого слід здійснювати регулювання діяльності ТНК?*
- 2. Які існують рівні регулювання діяльності ТНК?*
- 3. Що таке трансрівневе регулювання діяльності ТНК?*
- 4. Які суб'єкти здійснюють наддержавне регулювання діяльності ТНК?*
- 5. Якими нормами та документами обмежується діяльність ТНК на міжнародному рівні?*
- 6. Яким чином двосторонні інвестиційні угоди регулюють діяльність ТНК?*
- 7. Які інструменти можуть бути закладені у міжнародні домовленості для регулювання діяльності ТНК у сфері інвестицій, сплати податків та володіння майном?*
- 8. Які Ви можете пригадати підходи до вирішення проблеми подвійного оподаткування діяльності ТНК?*

Проблемні питання для обговорення на семінарі або виконання індивідуального завдання

- 1. Чи можуть кодекси корпоративної поведінки ТНК бути ефективними інструментами запобігання зловживанням з боку ТНК?*
- 2. Чи дають договори про уникнення подвійного оподаткування між державами якісь переваги транснаціональним компаніям перед національними?*

ТЕМА 5. ГЕНЕЗА ТА ДІЯЛЬНІСТЬ ТНК: РЕГУЛЮВАННЯ НА ДЕРЖАВНОМУ РІВНІ

5.1. Становлення ТНК в національній економіці та політика держави щодо регулювання цього процесу.

5.2. Державне регулювання діяльності ТНК в екологічній сфері.

5.1. Становлення ТНК в національній економіці та політика держави щодо регулювання цього процесу

Як уже зазначалося, вплив транснаціональних корпорацій на економіку, політику, інвестиції, фінанси, науку, інформацію, звичаї, погляди суспільства дуже сильний, і з кожним роком цей вплив тільки зростає. Тому доцільно розглянути ще один рівень регулювання діяльності ТНК – державний.

Для певної частини країн, перш за все розвинутих, ТНК 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 в других досить суттєвий. Як і більшість економічних явищ, 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.

Досі 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 становища на внутрішньому ринку.

Саме тому розглянемо стратегії поведінки держави у відношенні до ТНК в Україні та ефективні інструменти їх реалізації на різних стадіях їхньої генези.

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 має рекомендаційний характер), то на державному рівні є можливість регулювати лише частину ТНК (або її материнську компанію, або її філії чи представництва). Тому в 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.

Для забезпечення належного рівня результативності державного регулювання діяльності ТНК необхідно, перш за все, вирішити проблему ідентифікації їх як окремого суб'єкта регулювання (рис. 5.1). У законодавстві багатьох країн не виділено категорію «транснаціональна корпорація» або визначення такої категорії не відповідає наддержавним стандартам, визаним у розвинутих країнах. Тому перший етап, який має пройти держава, – це дати законодавче визначення поняттю «транснаціональна корпорація».

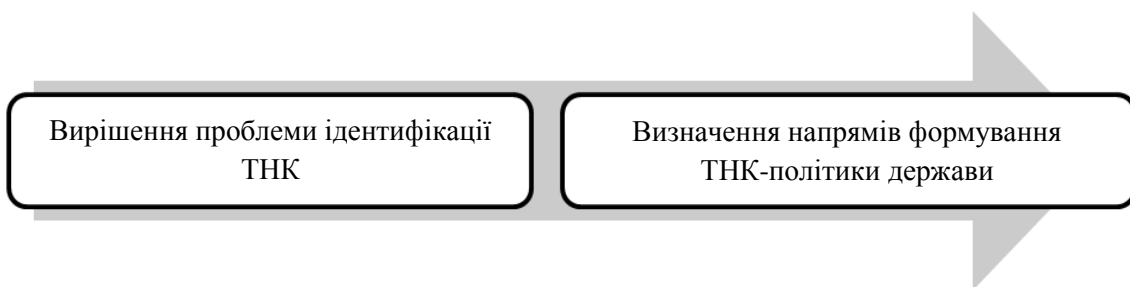


Рис. 5.1. Дії держави щодо визначення проблеми регулювання ТНК

Транснаціональна компанія – це компанія, яка відповідає таким вимогам:

- здійснює свою 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 мають бути використаними у визначенні ТНК, яким слід доповнити Господарський кодекс України. Адже відсутність чіткого законодавчого визначення об'єкта регулювання стає на заваді використанню його ефективних інструментів.

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

1. Регулювання ТНК, що базуються в національній економіці.
2. Регулювання філій іноземних ТНК, що розміщуються в 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 вищезазначених проблем буде сприяти більш інтенсивній інтеграції материнської країни із системою 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 визнаність у світовій економіці;

– політика щодо підприємств, які потенційно можуть перетворитися на ТНК.

Транснаціональні компанії, що завоювали певний статус, не потребують особливої опіки держави. Вони вже «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 й під міждержавне та наддержавне регулювання (регулювання закордонних філій).

Якщо підприємство вже є транснаціональною корпорацією, то до нього можливе застосування політики рівновіддаленості (табл. 5.1). Між такими корпораціями і державою досягається угода про невтручання держави в компетенцію ТНК, а ТНК – в політику й управління країною. При цьому такі транснаціональні корпорації виконують усі норми, встановлені законодавством країни, а держава, у свою чергу, використовує прямі методи регулювання. Саме таке пряме регулювання потрібне в тому випадку, коли діяльність вітчизняної ТНК вступає у протиріччя з окремими нормами антимонопольного законодавства. Тоді потрібні адресні законодавчі рішення, які б зняли такі суперечності. Звичайно, використання «джентльменських угод» та адресного (ручного) регулювання може бути ефективним лише за умови викорінення з механізмів державного регулювання корупції та дотримання принципу відкритості й пріоритетності національних інтересів.

Види політики щодо регулювання суб'єктів трансформації

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

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 в транснаціональні компанії.

У генезі ТНК можна виділити щонайменше дві трансформації: перетворення великого підприємства у фінансово-промислову групу та перетворення останньої у ТНК (рис. 5.2).

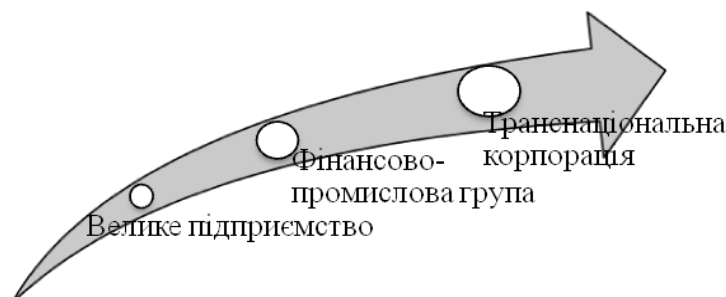


Рис. 5.2. Трансформації у процесі генезису ТНК

Важливою проблемою в 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. 5.2).

Оцінка розмірів підприємств, запропонована Європейською комісією

Критерій	Мала фірма	Середня фірма	Велика 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 мають 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 продажів складає не менше 25% або підприємство має не менше 25% у зарубіжному акціонерному капіталі. Політика уряду до таких підприємств має 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 має 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. 5.3).

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

Переваги та недоліки концентрації та централізації капіталу

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

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 крок уперед до НТП, розширити ринки збуту своєї продукції, у тому числі і закордонні.

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

Результатом реалізації державної політики вирощування має 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 через свою масштабність 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 в промисловість. Банки, що входять до складу 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, у свою чергу, сприяє залученню ресурсів у промисловість. У цілому до позитивних наслідків формування ФПГ можна віднести таке:

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 напрями національної економіки. Покращання 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 у компетенцію фінансово-промисловій групі. Це відповідає і світовому досвіду державного управління, що прийнятий у розвинутих 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 напрямі діяльності, максимізації прибутку та зростання економічного потенціалу групи в цілому.

Створення ФПГ в Україні можна поділити на два етапи:

1. Перший етап (1995–2003 рр.) – становлення українських фінансово-промислових груп. Особливістю створення та зростання 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 передавання права управління господарською діяльністю для централізованого управління виробничою, науковою, фінансовою та комерційною діяльністю. Створені у 1990-ті роки з такою метою ФПГ виявилися нежиттєздатними, оскільки пріоритетність у їхній 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 могло бути продуктивною ідеєю, тому що цього явно було недостатньо для здійснення господарської діяльності. У цьому випадку до пільг необхідні були й інші умови кон'юнктури ринку, такі як забезпечення конкурентоспроможності підприємств та їхніх 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. налічується 41 ФПГ, до складу яких входить 4,6 тис. підприємств. До найбільших фінансово-промислових груп України належать: «Приват» (1089 підприємств), «Систем. Капітал. Менеджмент» (809 підприємств), Індустріальний союз Донбасу, «Інтертайп», «Аваль», «ТАС», «УкрСиббанк», «Укрпромінвест». До основних видів діяльності ФПГ України належать 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 завдань між ФПГ можуть виникати ситуативні альянси) і обумовлена національною специфікою України. Умовно українські ФПГ включають у більш великі об'єднання, що формуються за регіональним принципом і являють собою такі 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, Закон «Про холдингові компанії в Україні» та Закон «Про банки і банківську діяльність». Але всі ці закони не відповідають інтересам об'єднань такого типу і створюють багато перепон для розширення фінансово-промислових груп в Україні.

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 та слабкість українського банківського капіталу порівняно з промисловим.

Важливим моментом відносин між ФПГ і державою є контроль останньої 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, оскільки ця справа може затягнутися на багато років. Наприклад, у промислово розвинутих країнах потужні корпорації створювалися десятиліттями і століттями. У нашої економіки немає таких резервів часу, тому необхідна централізована підтримка процесу формування великих товаровиробників (*політика підтримки*). Урядова програма має окреслити цілі об'єднання підприємств і найближчі їхні пріоритети. Це не плановий метод у 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 близького і далекого зарубіжжя, а також розгляд інших питань. Поряд з рекомендаціями щодо створення ФПГ централізована політика їх підтримки має включати і конкретні заохочувальні дії, здатні істотно стимулювати цей процес. Йдеться про низку пільг, таких як:

– передавання 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 інструмента консолідації ФПГ навколо головної організації. Умови, на яких буде здійснюватися передавання закріплених у державній власності акцій в траст, мають 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 передавання 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 як застави під залучення інвестиційних ресурсів та інше. Застосування цих схем дозволить підтримати пріоритетні напрями розвитку економіки, що представлені ФПГ;

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

Крім того, можуть використовуватися й інші заходи державної підтримки. По-перше, це політична підтримка ФПГ на зовнішніх політичних ринках і патрунування їх експансії в сусідніх державах. По-друге, це законодавче регулювання діяльності ФПГ. По-третє, це 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: скасування для учасників ФПГ авансових платежів на прибуток; дозвіл продажу учасниками групи своєї продукції за цінами нижче собівартості; одночасне списання витрат на закупівлю матеріальних ресурсів на собівартість продукції із 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 за

всією номенклатурою продукції, що виробляється в межах групи; створення спеціальних фондів ФПГ (медичного, соціального страхування, зайнятості, НДДКР) зі спрямуванням до них відповідних обов'язкових відрахувань, що сплачуються підприємствами – учасниками ФПГ; допущення відстрочки до кінця поточного фінансового року при сплаті податку на прибуток у частині, що спрямовується на інвестиції у вітчизняну економіку і підлягає оподаткуванню за чинним законодавством.

Аналізуючи сучасне функціонування ФПГ у світі, можна виділити такі тенденції їхнього розвитку. По-перше, провідні фінансово-промислові групи посилюють універсалізацію багатогалузевого характеру їхньої 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 в невеликих розвинутих країнах Західної Європи (Швеція, Голландія, Швейцарія, Бельгія) домінують 2-3 ФПГ. По-друге, фінансово-промислові групи прагнуть до придбання нових перспективних підприємств (а за 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 в повноцінні транснаціональні компанії, здатні ефективно конкурувати на зовнішніх ринках та приносити користь для країни базування.

Наступний крок – перетворення фінансово-промислової групи на транснаціональну корпорацію. Концентрація та централізація капіталу у

фінансовій сфері поступово приводить до виникнення та зростання транснаціонального фінансового капіталу, який формується шляхом інтеграції транснаціональних корпорацій з транснаціональними банками. Організаційною формою існування такого капіталу є транснаціональні фінансово-промислові групи, до яких відносять такі, до складу яких обов'язково входять іноземні юридичні особи. Основними причинами створення транснаціональних фінансово-промислових груп є:

- розвиток міжнародної спеціалізації і кооперації виробництва;
- поява можливості підвищення ефективності та посилення конкурентоспроможності за рахунок ефекту масштабу;
- збільшення прибутковості та зниження витрат. Це досягається за допомогою розширення виробництва та міждержавної 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 всередині країни, за кордон;
- використання іноземних грошових ринків.

Ще один напрям політики держави у сфері транснаціоналізації країни – регулювання діяльності філій іноземних ТНК. Філії іноземних транснаціональних корпорацій мають позитивний і негативний вплив на економіку, політику, соціум, конкуренцію, науково-технічний прогрес та ін. Зазвичай держава ставиться до філій ТНК так само, як і до національних підприємств. Але основною метою держави в цьому напрямі є стимулювання притоку іноземних інвестицій у національну економіку.

Найнижчий рівень регулювання діяльності ТНК – суспільний. Більше за все він впливає на органи державного управління. Саме в цьому напрямі йде пряма взаємодія між міністерствами і відомствами та індивідами і їхніми 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 їхні 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 полягає основне протиріччя цієї стратегії: стандартизована глобальна стратегія випускає зі 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. Суспільство вимагає від ТНК адаптувати свої продукти, ціни, канали і стратегії просування до його інтересів, що пов'язано з особливостями та відмінностями національної культури, купівельної спроможності, уподобань в продукції і потреб, бажань споживачів.

Кожна людина – це біосоціальний суб'єкт. Кожен прагне задовольнити свої потреби. Але сьогодні банальне задоволення відійшло вбік. 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 напряму на транснаціональні корпорації. Тому треба діяти через органи державної влади, через держави і, врешті-решт, через наддержавні утворення.

5.2. Державне регулювання діяльності ТНК в екологічній сфері

Державне регулювання діяльності ТНК в екологічній сфері – це комплекс заходів законодавчого, виконавчого і контролюючого характеру, спрямованих на зниження і запобігання негативному впливу господарської

діяльності на навколишнє середовище, а також на його реабілітацію. Як правило, цей комплекс заходів однаковий як для національних, так і транснаціональних компаній.

Необхідність державного втручання в процеси природокористування і навколишнього середовища обумовлена так званими провалами ринку – виникненням у 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.

Широкого, хоча і далеко ще не остаточного визнання в цьому зв'язку набув принцип «соціалізації природи». Згідно з цим принципом природа, як і природоохоронна діяльність, є суспільним благом. Як правило, громадські блага постачаються 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 низку заборонних (наприклад, заборона на ввезення екологічно небезпечних вантажів на територію країни) або мінімальних (наприклад, квоти на вилов окремих видів риби) норм. Види діяльності, які впливають на навколишнє середовище, мають проходити процедури державного ліцензування, стандартизації та сертифікації, а також

державну екологічну експертизу. У ряді випадків до них ставиться вимога обов'язкового страхування. Порушення екологічного законодавства тягне за собою адміністративну (відкликання ліцензії та інше) та кримінальну відповідальність.

Непрямі заходи державного екологічного регулювання переслідують мету об'єктивного відображення екологічних витрат у цінах товарів, оскільки в цьому випадку багато екологічних проблем може вирішувати ринковий механізм, насамперед 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» має бути така, щоб після його сплати приватні витрати компанії, що створюють зовнішній ефект, дорівнювали соціальним витратам (витратам, які являють собою найвищу цінність, яку можуть принести фактори виробництва при їх альтернативному використанні).

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 видається 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 суворо визначеному сукупному об'ємі («принцип ковпака»). Для того щоб отримати право на збільшення об'єму викидів, країна повинна купити частину квоти у сторони договору, яка недовикористала свою частку.

До непрямих заходів 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 з природоохоронною метою, але і з міркувань протекціонізму та забезпечення монопольного контролю над тим чи іншим ринком.

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. Основним документом, що визначає і регулює природоохоронну діяльність і екологічний контроль, є закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» від 25 червня 1991 р., який передбачає принципи та механізми забезпечення ефективного природокористування, охорони навколишнього середовища, екологічної безпеки. 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 1992 р.; Закон України «Про природно-заповідний фонд України» від 16 червня 1992 р.; Закон України «Про тваринний світ» від 3 березня 1993 р.; закон України «Про екологічну експертизу» від 9 лютого 1995 р.; Закон України «Про використання ядерної енергії та радіаційної безпеки» від 8 лютого 1995 р.; Закон України «Про зону надзвичайної екологічної ситуації» від 13 червня 2001 р.; Закон України «Про загальнодержавну програму формування національної екологічної мережі України на 2000–2015 роки» від 21 вересня 2000 р. та ін. Охорона і використання окремих природних ресурсів регулюються відповідними

кодексами. Так, охорона і використання земель регулюється Земельним кодексом України (1992 р.), охорона та використання надр – Кодексом про надра України (1994 р.), охорона та використання вод – Водним кодексом (1995 р.), Охорона та використання лісів – Лісовим кодексом України (1994 р.).

У цілому українське екологічне законодавство характеризується пробілами і суперечностями. Загально визнано, 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 їхні філії, що грають за цими правилами. На сьогодні 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. Великого значення в цьому зв'язку набула Глобальна ініціатива зі звітності (Global Reporting Initiative). З метою запобігання масштабному 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 р. систематизувала свої рекомендації, що мають у ділових колах велику вагу, у вигляді Хартії підприємців щодо переходу до сталого розвитку. Цей документ, розроблений для допомоги підприємцям, був врахований та інтегрований в програмні документи тисячами компаній, у тому числі багатьма великими ТНК світу, наприклад, інженерно-технічною компанією АВВ і світовим лідером з виробництва продуктів харчування

компанією Unilever. Хартія закріплює першорядну значущість питань екологічного управління в діяльності ТНК. Для цих цілей особливий інтерес становить 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 у своїй діяльності за кордоном».

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 рекомендацій розуміють складову частину системи управління та бізнес-стратегії компанії – у всіх аспектах її діяльності, що стосуються впливу на навколишнє природне середовище і підвищення екологічної результативності компанії.

Питання для самоконтролю

- 1. Які стадії проходить підприємство, перетворюючись на ТНК?*
- 2. Які бувають стратегії поведінки держави щодо ТНК?*
- 3. Пригадайте переваги та недоліки концентрації та централізації капіталу.*
- 4. Що таке ФПГ?*
- 5. Чому регулювання діяльності ТНК в екологічній сфері таке важливе в Україні?*

Проблемні питання для обговорення на семінарі або виконання індивідуального завдання

- 1. Чи можуть кодекси корпоративної поведінки ТНК бути ефективними інструментами запобігання зловживанням з боку ТНК?*

2. Чи потребують, на Вашу думку, великі українські компанії державної підтримки для перетворення їх у ТНК? Якого роду та за чий рахунок може бути така підтримка?

ТЕМА 6. ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ОСНОВНИЙ ІНСТРУМЕНТ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

6.1. Удосконалення законодавства України щодо державного регулювання прямих іноземних інвестицій.

6.2. Обґрунтування векторів діяльності ТНК в національній економіці України.

6.3. Угоди зі злиття і поглинання як основні способи капіталовкладень ТНК.

6.1. Удосконалення законодавства України щодо державного регулювання прямих іноземних інвестицій

Сьогодні, в епоху глобалізації, перерозподіл світового ринку впливає на всі галузі, у яких присутні транснаціональні корпорації. І Україна повинна замислитися, яких заходів 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 бурхливо розвивалися власні ТНК – Китай, Росія, Індія, Індонезія, Мексика, Венесуела.

Прихід транснаціональних корпорацій в певну країну та вихід національних фірм на світові товарні і фінансові ринки свідчить про інтеграцію певної економіки зі світовим господарством, її залучення до процесів глобалізації. Основним методом впливу транснаціональних корпорацій на 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 належать інвестиції, отримані в результаті укладання концесійних договорів і договорів про спільну інвестиційну діяльність; зобов'язання і вимоги за кредитами та позиками, торговими кредитами та

інші зобов'язання і вимоги підприємств-резидентів перед прямими інвесторами або до них. 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 тривалого прибутку. Завдання інвестора також полягає в отриманні істотного права голосу в управлінні іноземним підприємством». Вважається, що інвестор може чинити 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 набуває довгострокових інтересів 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». В українському законодавстві визначення іноземних інвесторів дає Закон України «Про режим іноземного інвестування».

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.

Незважаючи на низький рівень інвестиційної привабливості, української економіки та її конкурентоспроможності, окремі іноземні транснаціональні корпорації все ж наважуються 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 наважуються вже сьогодні

інвестувати в неї свій капітал. Інші поки обмежуються моніторингом, очікуючи більш сприятливих умов для входження на український ринок.

До недавнього часу більш активно здійснювали інвестиції в Україну російські компанії. Це пояснюється низкою причин. Основні з них полягають у тому, що: російська і українська економіки близькі одна до одної за багатьма параметрами, мало вплив геополітичне становище України, її сусідство з Росією і вигідне географічне розташування. Крім цього, російським підприємцям простіше вести бізнес у специфічних умовах пострадянської епохи, в той час як представники компаній з економічно розвинутих країн відчують великі складнощі з адаптації в нашому середовищі. Багато звичних для них механізмів у нас не працюють, а їх відсутність спричиняє додаткові ризики для капіталу.

Незважаючи на вищезазначені причини, американські компанії за обсягом інвестицій ділять пальму першості з російськими. Подібне становище пов'язане з тим, що американські корпорації мають набагато більші капітали і вкладають відносно невеликі для них кошти, які для росіян можуть бути істотними. Найбільш великі інвестиції в Україну здійснили такі 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» (табл. 6.1). У той же час переважна більшість найбільших американських корпорацій так і не наважилися 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 у ВАТ «АвтоЗАЗ» Дженерал Моторз. Намагалася інвестувати свої кошти Motorola, але зі скандалом покинула Україну. Продала свої акції (19,5%) в ЗАТ «Утел» компанія AT&T. Російський капітал представлений в Україні найбільш широко в нафтогазовій галузі. «ТНК-Україна», яка вклала в Лисичанський НПЗ близько 180 млн дол., «Укртатнафта» зі своїми \$130-мільйонними вкладеннями найбільш характеризують цю тенденцію. Одним з великих

інвестиційних вкладень з боку Росії стала купівля українського оператора мобільного зв'язку UMC компанією «МТС», яка нині переформатована у Vodafone. Сума угоди перевищувала 165 млн дол. Однак російські корпорації інвестували і в інші галузі економіки України – фінансовий сектор, харчову промисловість, будівництво і виробництво будівельних матеріалів, хімічну, торгівлю і т.д.

Таблиця 6.1

III великих транснаціональних компаній в українські підприємства

Корпорація	Країна	Галузь	Сума інвестицій, млн дол.
МТС (група АФК «Система»)	Росія	Телекомунікації	250,00
Coca-Cola	США	Харчова промисловість	241,00
ТНК	Росія	Нафтопереробна промисловість	186,00
Baltic Beverages Holding (BBH)	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
Сан Інтербрю	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

Однією з найбільш визначних подій у сфері інвестиційної діяльності останніми роками стала різка активізація інвестиційних вкладень з боку Польщі. Одним з проектів стало будівництво у м. Вишгород (Київська обл.) компанією «Кен-Пак» заводу з виробництва тари, який претендує на те, щоб стати найбільш великим приватним інвестиційним вкладенням з боку Польщі. Обсяг інвестицій «Кен-Пак» становить близько 30 млн дол.

Таким чином, незважаючи на багато стримуючих факторів для вкладення інвестицій у нашу економіку, присутність іноземного капіталу з кожним роком чинить 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 свій обсяг у багато разів. Також слід очікувати появи 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 можливість залучення інвестиційних ресурсів з міжнародних ринків капіталу. У зв'язку з цим є вагомі підстави стверджувати, що багато вітчизняних бізнес-груп побоюються масового приходу іноземних інвесторів на український ринок і цілком можливо, що окремі з них протидіють цьому, лобіюючи свої інтереси в парламенті та уряді. Незважаючи ні на що, роль транснаціональних корпорацій у розвитку економіки України в найближчій перспективі буде постійно зростати. Однак для того, щоб присутність ТНК чинила позитивний вплив на національну економіку, необхідна відповідна політика з боку парламенту та уряду країни. У цій ситуації переважні стимулюючі дії спрямовані на активізацію інвестиційної діяльності.

Щоб забезпечити поєднання корпоративних стратегій зарубіжних ТНК з пріоритетами національного економічного розвитку, необхідно змістити центр ваги в 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.

Виходячи на український ринок, або створюючись у нашій країні, ТНК підпадають під регулювання таких 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 саме по собі поняття «ТНК», «дочірнє підприємство ТНК», «філія ТНК», «ПІ ТНК», що, у свою чергу, унеможливує проведення якісного статистичного аналізу наслідків діяльності на території України, оскільки серед статистичних даних зазначені поняття не позиціонуються як окремі елементи.

Розглянуті негативні аспекти законодавчого регулювання діяльності ТНК в Україні дозволяють систематизувати погляди вчених щодо впровадження ефективного законодавчого акту та розробити механізм його імплементації (рис. 6.1).

Механізм впровадження закону про державний нагляд за діяльністю ТНК має 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 розташовані за кордоном.

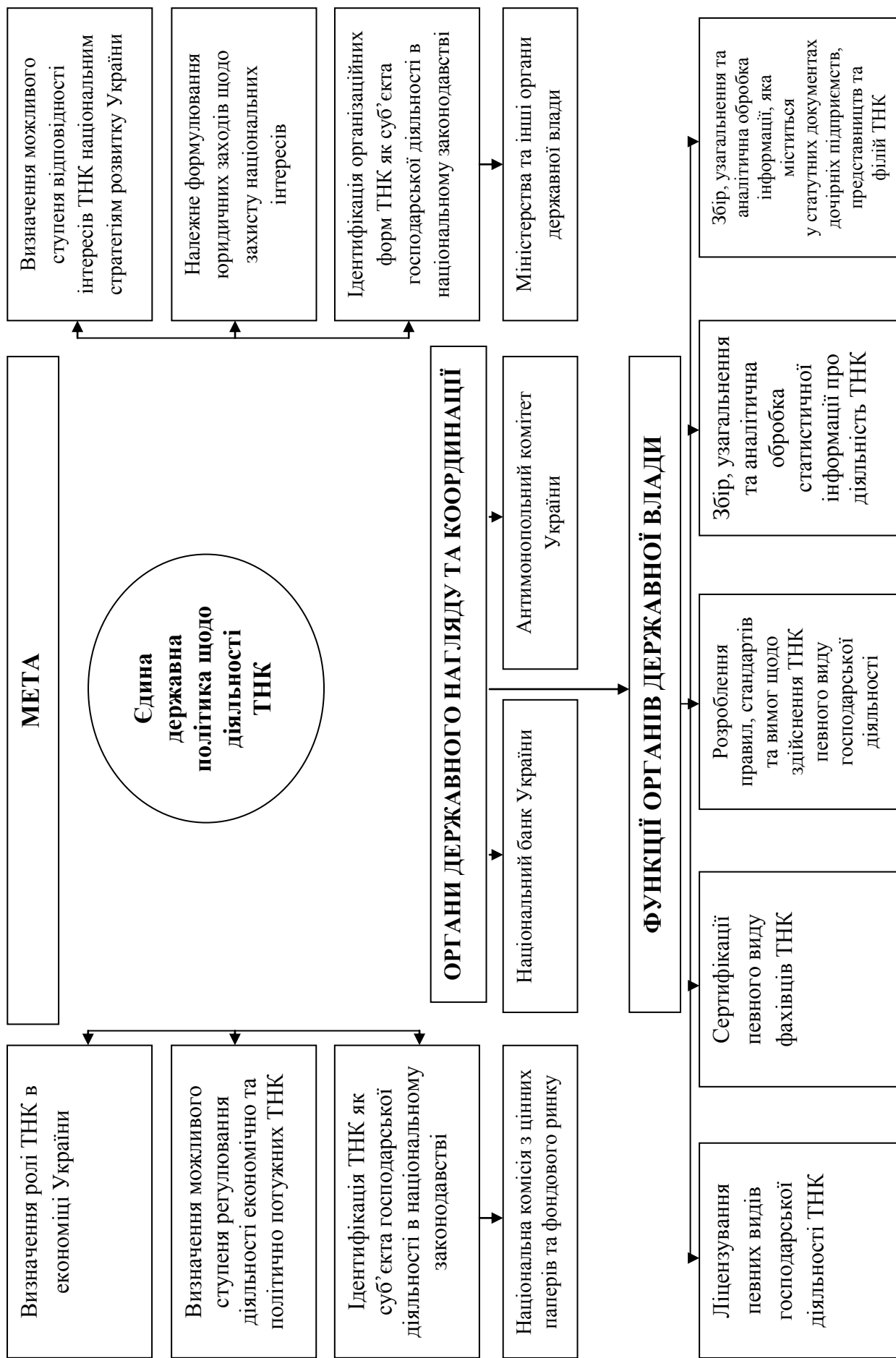


Рис. 6.1. Концептуальна схема удосконалення законодавства України щодо регулювання діяльності ТНК

Таким чином, розробки потребує законодавчий акт, який би визначав чіткі правила поведінки ТНК на території України, враховував особливості розвитку секторів промисловості, тобто відзначав ті, що потребують іноземних капіталовкладень, і ті, які 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, до компетенцій якої входила б координація діяльності органів державної влади з питань державного нагляду за функціонуванням ТНК на території України, необхідно створити окремий орган, який би здійснював цю координацію. Такою інституцією, яка була б дорадчим органом, міг би стати комітет з питань ТНК, який повинен бути координуючим органом державної влади. Але регулювання діяльності транснаціональних корпорацій буде належати 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. По-друге, слід визначити ступені регулювання діяльності економічно та політично потужних ТНК. По-третє, необхідна 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 ступінь відповідності інтересів ТНК національним стратегіям розвитку України.

Переважна частина капіталу іноземних ТНК зосередилась у харчовій та тютюновій промисловості, торгівлі, фінансах, операціях з нерухомим майном, тобто в галузях зі швидкою оборотністю капіталу і забезпеченими ринками збуту. Крім того, спостерігається негативна тенденція зменшення припливу іноземного капіталу в реальний сектор економіки. Частка ПІІ у сільське господарство, машинобудування і металургійне виробництво залишається не виправдано 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. Усе це гальмує розвиток експортного потенціалу України. Крім того, спостерігається негативний вплив діяльності ТНК на розвиток низки галузей національної економіки, наприклад, автомобілебудування, тютюнової і харчової промисловості.

Саме тому сьогодні необхідне вивчення всіх аспектів інвестиційної діяльності транснаціональних корпорацій з метою створення умов для залучення у вітчизняну економіку транснаціонального капіталу на засадах взаємовигідності.

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 їхня взаємодія спрямована на досягнення загального результату – збільшення припливу ПІІ і прямого впливу на розвиток реального сектора національної економіки (рис. 6.2).

Виділимо базові інструменти державного регулювання інвестиційної діяльності (рис. 6.3; табл. 6.2 і 6.3).



Рис. 6.2. 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. Ці методи змушують суб'єкти інвестиційних відносин ґрунтуватися при прийнятті рішень не на самостійному економічному виборі, а на приписах держави. Правова (законодавча) форма відіграє чільну роль. Тому одним з найважливіших напрямів інвестиційної політики є сучасне, що відповідає всім вимогам економічного розвитку, інвестиційне законодавство, яке забезпечує нормативно-правове регулювання функціонування та розвитку інвестиційної діяльності, що приводить до зростання інвестиційної привабливості та притоку ПІІ.



Рис. 6.3. Інструменти державного регулювання залучення ІІІ

Для збільшення притоку ІІІ 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 (табл. 6.2).

Таблиця 6.2

Прямі методи впливу держави на процес залучення ІІІ

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)
	Погоджувально-дозвільні (розпорядчі) процедури
	Управління державною власністю
Економічні	Зовнішньоекономічне регулювання
	Антимонопольна політика
	Екологічна політика
	Земельне регулювання

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

- удосконалення системи податків, механізму нарахування амортизації і використання амортизаційних відрахувань;

- встановлення для суб'єктів інвестиційної діяльності спеціальних податкових режимів, що не мають індивідуального характеру;

- створення і розвиток мережі інформаційно-аналітичних центрів, які 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 перебувають у 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, здійснюючи тим самим вплив на формування рівноваги попиту та пропозиції товарів на ринку.

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. 6.3).

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 сприятливих економічних 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 процесах.

Ефективне використання інвестиційних ресурсів вимагає комплексного застосування всіх методів державного регулювання. У розвинутих 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 інструментам, що пов'язані з нормативно-правовою законодавчою базою, яка регулює ПІІ.

Непрямі методи впливу держави на процес залучення ПІІ

Активно-структурні	Державна підтримка: – пряма (фінансами, активами, гарантіями); – непрямая (квотами, тарифами, митами, пільгами, окремими угодами, що стосуються майбутніх доходів держави); – стимулюючий характер механізму вилучення; – інвестиційні знижки; – продаж або використання на пільгових умовах різних об'єктів нерухомого майна (майнових прав); – включення проектів до інвестиційних програм
	Державне фінансування інвестицій (через бюджет розвитку, стабілізаційний фонд, інвестиційні програми, податкове кредитування)
	Державна участь: державні закупівлі, споживання, захист інвестицій
	Пов'язане кредитування
	Пряме проектне фінансування
	Управління зовнішнім «активним» і «пасивним» боргом
Фіскально-структурні (інструменти бюджетно-податкової політики)	Доходні статті бюджету
	Видаткові статті бюджету
	Спеціальні податкові режими
	Призначення і диференціація податкових ставок
	Податкові пільги
	Звільнення від податків
	Експортні та імпорتنі (митні) мита і збори
	Дотації, субсидії, субвенції, бюджетні позички
Амортизаційна політика	
Монетарні (інструменти грошово-кредитної політики)	Регулювання емісії і загальної грошової маси
	Встановлення граничних ставок банківського позичкового відсотка
	Пільгові позики
	Операції на ринку цінних паперів
	Антиінфляційні заходи
	Регулювання процентної ставки за операціями Центрального банку
	Рефінансування комерційних банків
	Регулювання нормативів обов'язкових резервів комерційних банків
Інтервенція на ринку іноземної валюти	

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

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

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 із 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 у країну, збільшуючи їх або зменшуючи. Проте здійснення інвестиційної діяльності розглядається з урахуванням суми ринку і держави та взаємозв'язку між ними. 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 необхідного правового, економічного та інституціонального середовища для підвищення активності іноземних інвесторів і надійного захисту вкладених коштів.

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. 6.4). До внутрішніх нормативно-правових актів з питань інвестиційної діяльності, насамперед, належать: Закон України від 19 березня 1996 р. № 93/96-ВР «Про режим іноземного інвестування»; Закон України від 18 вересня 1991 р. № 1560-ХІІ «Про інвестиційну діяльність»; Закон України від 10 вересня 1991 р.

№ 1540а-ХІІ «Про захист іноземних інвестицій на Україні»; постанова Кабінету Міністрів України від 7 серпня 1996 р. № 928 «Про затвердження Положення про порядок державної реєстрації іноземних інвестицій».

Конституція України	→	Положення щодо забезпечення державою соціальної орієнтації економіки України та гарантування захисту прав усіх суб'єктів (ч. 4 ст. 13), права приватної власності (ст. 41), права громадян на підприємницьку діяльність (ст. 42) та ін.
Закон України № 3480-15 «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.01.2006 р. зі змінами	→	Визначає порядок випуску та обігу цінних паперів в Україні
Закон України № 1516-12 «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р. зі змінами	→	Встановлює загальні засади здійснення інвестиційної діяльності в Україні незалежно від її суб'єктів
Закон України № 1906-4 «Про дію міжнародних договорів на території України» від 10.12.1991 р. втратив чинність	→	Фіксує умови і порядок дії міжнародних договорів в Україні
Указ Президента України № 55/94 «Про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії» від 19.02.1994 р. зі змінами	→	Встановлює правила та порядок створення і діяльності інвестиційних фондів та інвестиційних компаній
Декрет Кабміну України № 24-92 «Про впорядкування діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, створених за участю державних підприємств» від 21.12.1992 р. зі змінами	→	Описує особливості створення та діяльності спільних підприємств, в яких беруть участь державні суб'єкти господарювання
Закон України № 93/96-ВР «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.1996 р. зі змінами	→	Встановлює особливості режиму іноземного інвестування на території України
Закон України № 959-12 «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 1.04.1991 р. зі змінами	→	Визначає іноземне інвестування як різновид зовнішньоекономічної діяльності та встановлює її особливості, принципи та форми
Закон України № 1540а-12 «Про захист іноземних інвестицій в Україні» від 10.09.1991 р. зі змінами	→	Встановлює права іноземних інвесторів на території України
Постанова Кабінету Міністрів України № 928 «Про затвердження положення про порядок державної реєстрації іноземних інвестицій» від 7.08.1996 р. втратив чинність	→	Визначає порядок подання документів, їх розгляду та здійснення державної реєстрації іноземних інвестицій

Рис. 6.4. Основні нормативні акти з регулювання інвестиційної діяльності ТНК в Україні

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 менше 10%, набуває статусу підприємства з іноземними інвестиціями. Короткий аналіз всіх нормативних документів, що мали і мають чинність протягом 1991–2014 рр., подано на рис. 6.4.

Резюмуючи все вищесказане, слід зазначити що прихід ТНК в Україну, з одного боку, несе із 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 високодоходних галузей української економіки. Така орієнтація транснаціональних корпорацій може призвести до занепаду менш доходних сегментів національної економіки.

6.2. 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. Розглянемо докладно ці процеси, їх роль у становленні транснаціоналізації економіки, та їх регулювання на всіх рівнях – наддержавному, міждержавному, державному та суспільному. Але більш детально зупинимося 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 р. 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.

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 розвинутих країнах обумовлюють знижувальні тенденції в зарубіжній інвестиційній активності ТНК.

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 фундаментального 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 їхньої діяльності,

особливо паливних і сировинних мінеральних ресурсів, 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;
- диверсифікація ризиків.

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.

Детермінанти ПІІ поділяються 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.

Диверсифікація торгових відносин і виробництва привела 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 зростає

роль проміжної ланки – неакціонерних форм експансії ТНК, тобто способів організації міжнародного виробництва, не пов'язаних з участю в капіталі. Згідно з ЮНКТАД такі відносини є «договірними відносинами між транснаціональними корпораціями та їхніми 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, значущість 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, які розвиваються, то перед ними відкриваються можливості інтеграції з глобальними виробничо-збутовими ланцюгами, що приводить до посилення їх національного виробничого потенціалу та підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності.

Транскордонна діяльність ТНК, що не передбачає 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 ланцюги (ГВЗЛ).

Бізнес-стратегії без участі в капіталі надають низку 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 переключатися на ринки країн, що найменше

постраждали від кризи; охорона позицій компанії на конкретному ринку без залучення акціонерного капіталу, який тепер може використовуватися з метою здійснення стратегічно важливих злиттів і поглинань.

Водночас неакціонерні форми організації виробництва сприяють збільшенню кількості фірм у приймаючих країнах. 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, веде до збільшення кількості укладених ліцензійних договорів.

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

Сформована за останні роки стійка тенденція зростання частки пасивного інвестування, насичення ринку і посилення конкуренції приводить 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. В узагальненому вигляді вони наведені в табл. 6.4.

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

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

Переваги	Фактори уразливості
Збільшення рівня зайнятості працездатного населення	Робота на договірній основі більшою мірою підвладна впливу циклічних коливань економіки; використання дешевої робочої сили може призвести до погіршення умов праці в країнах зі слабкими системами трудового регулювання і соціального забезпечення
Створення істотних обсягів валової доданої вартості (ВДВ)	ВДВ, створювана при підрядному промислового виробництва, є обмеженою, якщо обсяг допоміжних процесів, переданих на зовнішній підряд, є незначним і являє собою несуттєву ланку глобального виробничо-збутового ланцюга або кінцевого продукту
Доступ локальних партнерів до глобальних виробничо-збутових ланцюгів. У разі орієнтації виробництва на зарубіжні ринки це приводить 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 сьогодні транснаціональні корпорації не готові повернутися до кризових обсягів прямого інвестування, а країни, що розвиваються, відчувають труднощі в залученні капіталів, що, у свою чергу, ускладнює можливість довгострокового прогнозування їхнього 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 – надає нові можливості для підсилювання інтеграції країн, що розвиваються, з глобальною економікою.

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

До найбільш несприятливих факторів, що перешкоджають здійсненню ПІІ транснаціональними корпораціям в короткостроковій перспективі, належать:

- дедалі гірші і невизначені перспективи світової економіки, ризик входження 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 сьогодні є зміна в сприйнятті ризиків при здійсненні ПІІ. Навіть у країнах з глибокими традиціями корпоративного управління фінансове становище підприємств і перспективи їх розвитку насилу піддаються оцінці.

6.3. Угоди зі злиття і поглинання як основні способи капіталовкладень ТНК

Сучасний етап розвитку глобальних процесів в інвестиційній сфері характеризується значною волатильністю щорічної динаміки основних способів капіталовкладень – угод зі злиття і поглинання (ЗіП) і нових проектів (greenfield).

Злиття – це реорганізація компаній шляхом передавання прав і обов'язків одного підприємства новому юридичному суб'єкту, контроль якого може мати як формальний, так і неформальний характер.

У законодавстві провідних зарубіжних країн виділяють два основних типи злиттів: абсорбувальний і консолідуючий (комбінаційний). При абсорбувальному типі злиттів один з учасників злиття отримує всі активи і зобов'язання компаній, що приєднуються до нього і, у свою чергу, розформовуються (ліквідуються). У результаті консолідуючих злиттів створюється нова компанія, що акумулює активи та зобов'язання всіх підприємств, що зливаються, які згодом підлягають добровільній ліквідації.

Поглинанням називається процес, коли одна компанія або банк купує більшу частину акцій іншої компанії (банку). Відповідно до визначення поглинання є об'єднанням 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.

Усі злиття/поглинання компаній, що спостерігалися протягом ХХ ст., можна поділити на п'ять етапів (табл. 6.5), кожний з яких має свої особливості:

– 1-й етап – злиття у 1897–1904 рр., який характеризується тим, що на початку етапу в більшості галузей 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. Відмітною рисою більшості злиттів у цей період був їх множинний характер – у 75% від загальної кількості злиттів було залучено не менше 5 компаній, а іноді об'єднувалися кілька сотень фірм.

– 2-й 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.

Таблиця 6.5

Основні етапи злиттів і поглинань у XX ст.

Етап	Домінуючий вид інтеграції компаній	Основні цілі злиття/поглинання
1-й	Горизонтальна інтеграція	Оптимізація використання потужностей і уникнення падіння цін
2-й	Вертикальна інтеграція та диверсифікація	Прагнення зайняти домінуючу позицію на ринку, контроль усього виробничого циклу
3-й	Інтеграційні процеси конгломератного типу	Розширення портфеля продукції, що пропонується компаніями
4-й	Горизонтальна інтеграція	Фокусування на основному бізнесі, пошук нових потенціалів синергії
5-й	Горизонтальна інтеграція	Укладання глобальних мегаугод з метою виходу корпорації на глобальний ринок

– 3-й етап – злиття у 1965–1970-х роках. Для цього періоду характерний сплеск злиття компаній, що зайняті у різних видах виробничої діяльності, тобто злиття 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 скоротилася на 27%. Причиною цього стало жорстке антимонопольне законодавство, що обмежило горизонтальну і вертикальну інтеграцію.

– 4-й етап – злиття в 1980-х роках. Цей етап характеризується збільшенням ворожих поглинань. Але у зв'язку з пом'якшенням антимонопольної політики, цьому періоду характерні горизонтальні злиття. Питома вага злиттів конгломератного типу, навпаки, скоротилася. Більше того, створення нових об'єднань супроводжувалося руйнуванням раніше створених конгломератів.

– 5-й етап – злиття з другої половини 90-х років – до кінця XX ст. Для цього періоду характерними стають горизонтально інтегровані злиття

компаній. Також спостерігається об'єднання транснаціональних корпорацій, тобто створення стратегічних альянсів. Величезного розмаху набули злиття і поглинання у фінансовій сфері.

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 таким чином: у первинному секторі економіки спостерігається найбільш негативна динаміка – вартість угод знизилася на 66%, у сфері послуг – на 42, у виробничому секторі – на 33%. Найбільше зниження вартості угод злиттів та поглинань у первинному секторі переважно спричинене спадом гірничодобувної та нафтової промисловості, на які припадає лєвова частка прямих іноземних інвестицій.

Інша особливість, що стосується вартості ЗіП, пов'язана з міжнародною експансією власне державних підприємств, переважно за рахунок фірм, розташованих у 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 у сфері іноземної власності. Зокрема на міжнародній арені інвестиційної діяльності найважливішу роль сьогодні відіграють підприємства, що контролюються державою, включаючи державні інвестиційні фонди, та власне державні підприємства, а також приватні інвестиційні фонди. Цікавою тенденцією ЗіП ТНК є той факт, що за період з 2003 по 2018 рр. трансграничні злиття і поглинання налічують близько 89% обсягів прямих іноземних інвестицій, здійснених державними інвестиційними фондами, що відображає їхню 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 2003–2017 рр. до цієї сфери було залучено більш ніж 21 млрд дол. кумулятивних потоків. Зазначимо, що статистичні дані свідчать про те, що ТНК реалізують як горизонтальне, так і вертикальне інвестування (табл. 6.6). 100 найбільших ТНК, які розташовані в країнах, що розвиваються, та країнах з перехідною економікою, залучені переважно в процеси вертикального інвестування як у розвинутих країнах, так і тих, що розвиваються, а також країнах з перехідною економікою.

Таблиця 6.6

Приклади угод ЗіП в період з 2011 по 2018 рр.

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

Аналізуючи вплив діяльності ТНК на українську економіку, слід зазначити, що вони поширили її у всіх секторах економіки країни (рис. 6.5).

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 сьогодні ТНК, що діють на території України, схильні здебільшого реалізовувати стратегії ЗіП.

ХАРЧОВА ПРОМИСЛОВІСТЬ
<ul style="list-style-type: none"> – Nestle (Швейцарія) – Bunge Limited (США) – Cargill (США) – Kemel Holding SA (Люксембург) – McDonald's (США) – Coca-cola (США)
ТЮТЮНОВА ПРОМИСЛОВІСТЬ
<ul style="list-style-type: none"> – British American Tobacco («Брітіш Америкн Тобакко Україна») – Imperial Tobacco Group («Імперіал Тобакко Продакшн Україна»)
ТОРГІВЛЯ
<ul style="list-style-type: none"> – Metro Cash&Carry – Auchan Group – JYSK
ФАРМАЦЕВТИЧНИЙ РИНОК
<ul style="list-style-type: none"> – Berlin-Chemie (Німеччина) – Menarini Group (Італія) – Nyscomed (Австрія) – KRKA (Словенія) – Sanofi-Aventis (Франція) – Gedeon Richter (Угорщина)
ФІНАНСОВИЙ СЕКТОР
<ul style="list-style-type: none"> – Raiffeisen Bank International («Райффайзен Банк Аваль») – Piraeus Bank Group («Група Піреус Банк») – UniCreditBank ТМ («УкрСоцбанк») – BNP Paribas («Укрсіббанк») – Альфа-груп («Альфа Банк»)
СТРАХОВИЙ РИНОК
<ul style="list-style-type: none"> – AXA Group (Франція) – СК «АХА» – Vienna Insurance Group (Австрія) – до складу входить СК «Українська страхова група» – UNIQA Group (Австрія) – представлена СК «Уніка» – PZU SA (Польща) – до складу входить СК «PZU Україна» – Альфа групп (Росія) – «Альфа-страхування»

Рис. 6.5. Присутність ТНК на ринку України

Проведений аналіз свідчить про те, що процес ЗіП у наш час є тенденцією, яка може сприяти розвитку нових та укріпленню вже існуючих конкурентних переваг транснаціональних компаній. Розгляд сучасних

тенденцій у динаміці процесів ЗіП дозволяє формувати відповідні сучасному стану світової економіки та кон'юнктури стратегії розвитку ТНК.

Ці та інші тенденції сприяли зміні характеру і вектора міжнародної міграції капіталу, включаючи ринки позичкового і підприємницького капіталів. Каталізатором цих зрушень стали фінансові та економічні наслідки глобальної економічної кризи. Такі тенденції також обумовлюються зростаючою багатополлярністю світової економіки, що проявляється у формуванні нових центрів сили не тільки на рівні міжнародної фінансової системи, але і світової економіки в цілому (рис. 6.6).

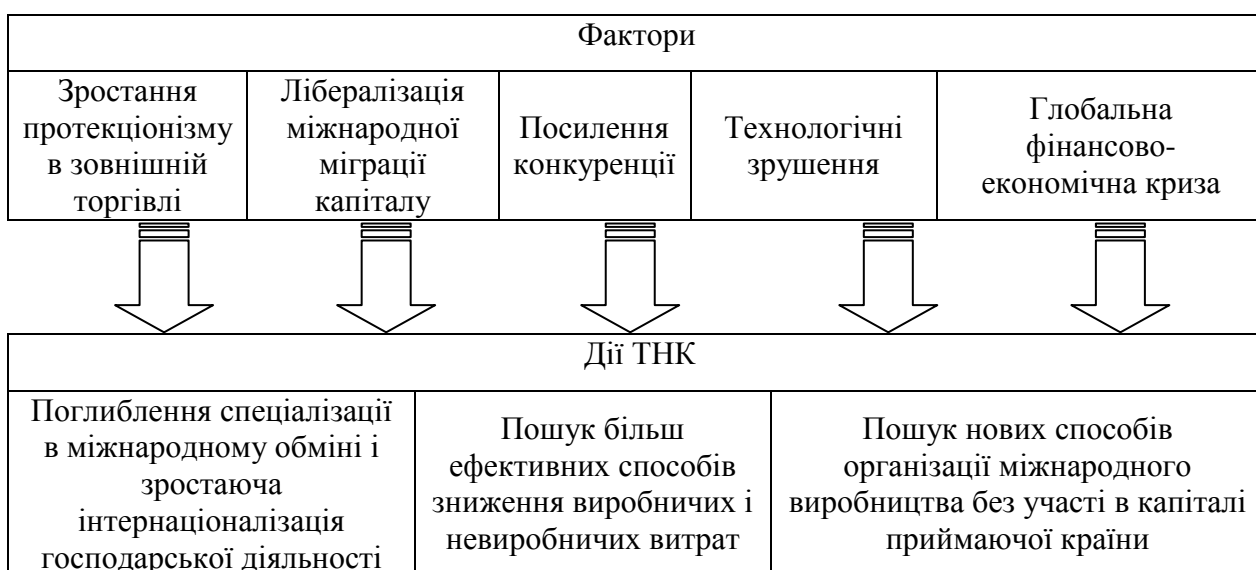


Рис. 6.6. Сучасні зрушення у векторах діяльності ТНК

Однією з основних здатностей транснаціональних корпорацій є здатність координувати діяльність у рамках глобальних виробничо-збутових ланцюгів. 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 вибору «виробляти або закуповувати». У разі інтерналізації транскордонне переміщення товарів, послуг та інших активів є внутрішньокорпоративним і здійснюється під контролем ТНК. Інтерналізація приводить до розміщення ПІІ. Екстерналізація означає або класичну торгівлю, або формування механізмів взаємовідносин, не пов'язаних з участю в капіталі. У випадку з ПІІ ТНК контролюють інші компанії,

у випадку з торгівлею контроль не здійснюється. Реалізація відносин, 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 висування різного роду вимог і рекомендацій. Прикладами подібних вимог можуть бути вимоги поліпшити умови праці, інвестувати у виробництво або працювати тільки з обумовленими постачальниками. У цілому вибір конфігурації власності та контролю в рамках виробничо-збутових ланцюгів відбувається внаслідок цілої низки стратегічних рішень, прийнятих ТНК. У класичному ГВЗЛ корпорація контролює всю послідовність операцій – починаючи із закупівлі сировини і закінчуючи післяпродажним обслуговуванням. Більш того, як правило, ТНК займаються і НДДКР (рис. 6.7).

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

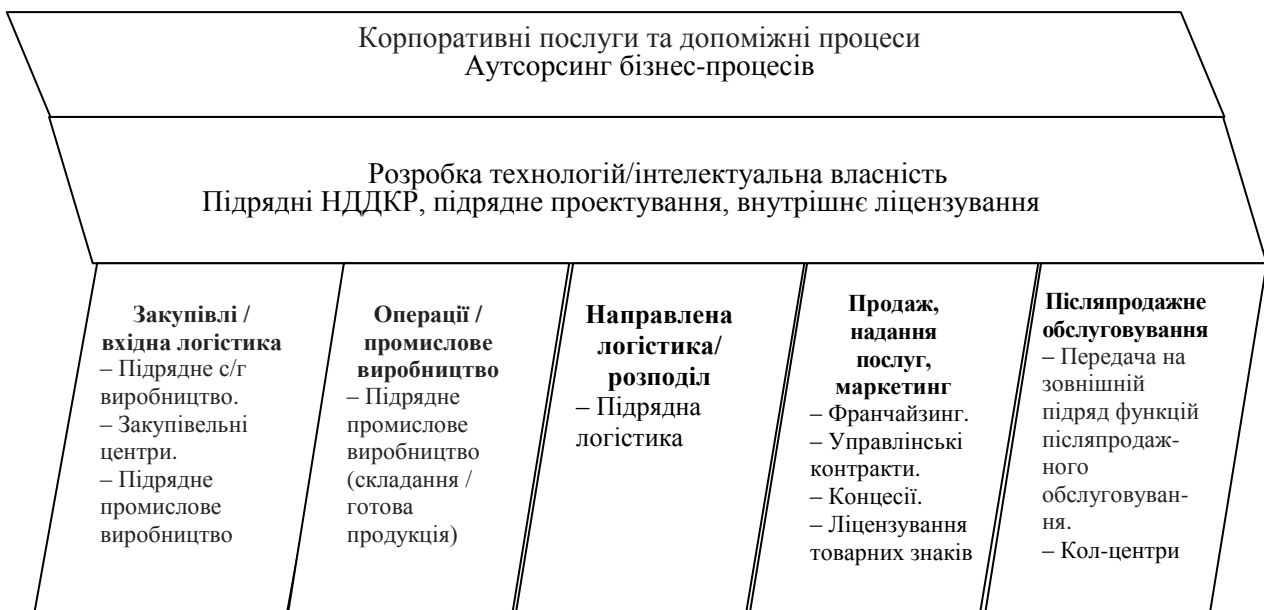


Рис. 6.7. Способи організації міжнародного виробництва, не пов'язані з участю в капіталі

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.

У цілому на будь-якій з ланок ГВЗЛ вибір компанії між прямим інвестуванням, торгівлею або виробництвом, не пов'язаним з участю в капіталі, буде обумовлюватися співвідношенням «витрати – вигоди», рівнем ризику, поєднаного з практичною реалізацією обраного варіанта, та обраною стратегією. У деяких випадках інвестування без участі в капіталі може замінити торгівлю та ПІ, в деяких – доповнити.

Підбиваючи підсумки, необхідно відзначити, що сьогодні ТНК все активніше взаємодіють з країнами, в яких ринки ще формуються, та 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, які розвиваються, то перед ними відкриваються можливості інтеграції з глобальними виробничо-збутовими ланцюгами, що приведе до посилення їх національного виробничого потенціалу і підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності.

На новітні зрушення у діяльності транснаціональних корпорацій вплинули такі фактори, які були викликані дією як зовнішніх, так і внутрішніх сил: посилення протекціонізму в зовнішній політиці держав, зокрема у торгівлі, вільна міграція капіталу між країнами, технологічні зміни завдяки науково-технологічному прогресу, в основі якого лежать прориви ТНК, посилення конкурентної боротьби та глобальна економічна криза, що розпочалася у 2008 р. 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 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. Суб'єкти державного регулювання зменшили контроль над корпораціями, але не зі своєї волі – традиційні інструменти регулювання поступово втрачають свою ефективність.

Тому держава має активніше використовувати трансрівневе регулювання. Дії органів влади мають бути спрямованими на співробітництво з міждержавними та наддержавними інститутами. Але дійовим інструментом у руках держави є взаємодія з добровільними об'єднаннями індивідів, які являють собою суспільний рівень регулювання діяльності ТНК.

Питання для самоконтролю

- 1. У які галузі української економіки зайшли іноземні ТНК?*
- 2. Що таке псевдоінвестиційні стратегії?*
- 3. Охарактеризуйте прямі інструменти державного регулювання інвестиційної діяльності в Україні.*
- 4. Охарактеризуйте непрямі інструменти державного регулювання інвестиційної діяльності в Україні.*
- 5. Якими нормативними документами регулюється діяльність підприємства з іноземними інвестиціями в Україні?*
- 6. Що таке «договірні відносини між транснаціональними корпораціями та їхніми партнерами без залучення власного капіталу ТНК» та яка їх роль в експансії ТНК?*
- 7. Пригадайте основні етапи злиттів і поглинань у ХХ ст.*

Проблемні питання для обговорення на семінарі або виконання індивідуального завдання

- 1. Чи потрібно посилити контроль за діяльністю ТНК в Україні? Чому?*
- 2. До яких галузей слід було б залучити іноземні ТНК в Україні?*

ЛІТЕРАТУРА

1. Held D. Global Transformations: Politics, Economics and Culture / D. Held, A. McGrew, D. Goldblatt, J. Perraton. – Polity and Stanford University Press, 1999.
2. Lymonova E. Transnational corporations activity in Ukraine: analysis and prospects / E. Lymonova // Академічний огляд. – 2013. – № 2. – С. 134–138.
3. Multilateral Investment Guarantee Agency [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.miga.org/whoweare/index.cfm?stid=1789>
4. Multinational corporation // Англо-русский банковский энциклопедический словарь / под ред. Б.Г. Федорова. – СПб.: Лимбус Пресс, 1995. – С. 254.
5. Transnational corporations: what regulations? // Centre Europe-Tiers Monde. – 2012. – № 43, August. – P. 3–8.
6. World Investment Report 2017 [Електронний ресурс]. – Geneva: UNCTAD. – Режим доступу: www.unctad.org/wir
7. Аршанский С.Б. Экономические интересы и их противоречивость в ТНК: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / С.Б. Аршанский. – Иркутск, 2003. – 224 с.
8. Белошапка В.А. Транснациональные корпорации в международном бизнесе / В.А. Белошапка. – К.: КГЭУ, 1994. – 45 с.
9. Белюсова О. Трансфертное ценообразование / О. Белюсова, Л. Астрин // Финансовый директор. – 2004. – № 7, 8. – С. 17–18.
10. Большой экономический словарь / А.Н. Азрилиян [и др.]; ред. А.Н. Азрилиян. – 5-е изд., доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 2002. – 1280 с.
11. Верховна Рада України 1994–2014 / Відділ баз даних нормативно-правової інформації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show>

12. Владимірова І.Г. Исследование уровня транснационализации компаний / И.Г. Владимірова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 6.
13. Вовк С. Тенденции современного инвестирования: ТНК / С. Вовк // Журнал европейской экономики. – 2012. – Т. 11, № 3. – С. 286–308.
14. Гальчинський А.С. Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи: Методологічні аспекти / А.С. Гальчинський. – Київ: Либідь, 2006. – 312 с.
15. Голубов М.І. Багатостороннє та двостороннє інвестиційне співробітництво країн в умовах регіоналізації світової економіки / М.І. Голубов // Донецький національний університет. – 2007. – С. 248–254.
16. Господарський кодекс України // Відомості Верховної Ради. – 2003. – № 18, 19–20, 21–22. – С. 144.
17. Гохан Патрик А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний / А. Гохан Патрик; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – С. 29.
18. Гриер Д. История Развития Транснациональных Корпораций / Д. Гриер. – СПб.: Институт содействия общественным инициативам «ИСАР», 2001. – 157 с.
19. Задоя А.О. Регулювання діяльності ТНК: державний рівень / А.О. Задоя, Е.М. Лимонова // Академічний огляд. – 2014. – № 2 (41). – С. 117–125.
20. Економічна енциклопедія: у 3 т. Т. 3 / ред. кол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Академія, 2000.
21. 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.
22. Закон України «Про режим іноземного інвестування» // Урядовий кур'єр. 1996, 25 квітня. – № 77–78. – С. 9–10.

23. Закон України «Об охране окружающей природной среды [Електронний ресурс] // Обозреватель. – Режим доступу: <http://obozrevatel.com/ecology/19247-zakona-ukrainyi-ob-ohrane-okruzhayuschej-prirodnoj-sredyi.htm/>

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

25. Киришун Л.В. Визначальні критерії формування сутності ТНК [Електронний ресурс] / Л.В. Киришун // Економічні науки: зб. наук. праць ЛНТУ. Серія «Економічна теорія та економічна історія». Вип. 2, ч. 1. – Луцьк, 2010. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/en_etei/2010_7_1/28.pdf/

26. Кузьменко С.С. Особливості формування сутності ТНК [Електронний ресурс] / С.С. Кузьменко, А.Т. Ісмаїлова; Наукове товариство Івана Кушніра. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=40100/>

27. Лимонова Е.М. Трансформація економічного змісту ТНК в умовах глобалізації / Е.М. Лимонова // Європейський вектор економічного розвитку. – 2013. – № 2. – С. 155–163.

28. 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.

29. Лимонова Э.Н. Современные тенденции и сдвиги в инвестиционной стратегии ТНК / Э.М. Лимонова // Психология. Экономика. Право. – Краснодар, 2013. – № 3. – С. 57–64.

30. 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.

31. Лимонова Е.М. Моніторинг сучасних тенденцій процесів злиття та поглинання ТНК / Е.М. Лимонова // Бюлетень міжнародного нобелівського економічного форуму. – 2014. – № 1.

32. Лимонова Е.М. Причини світової економічної кризи / Е.М. Лимонова, О.Г. Дрюк // Європейський вектор економічного розвитку. – 2010. – № 1. – С. 100–105.

33. Лимонова Е.М. Кодекси корпоративної поведінки як один із методів регулювання діяльності філій ТНК / Е.М. Лимонова // Наука й економіка. – 2014. – Вип. 2 (34). – С. 175–181.

34. Лимонова Э.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: Самарский университет, 2011. – С. 43–49.

35. Матеріали ЮНКТАД [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx/>

36. Международная стратегия развития на третье Десятилетие развития Организации Объединенных Наций [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.un.org/ru/documents/.../dev_strategy_ch1.shtml/

37. Михайлушкин А.И. Экономика транснациональной компании: учеб. пособие для вузов / А.И. Михайлушкин, П.Д. Шимко. – М.: Высшая школа, 2005. – 245 с.

38. Міжнародні податкові відносини. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/searcher?&search_param=%E4%EE%EF%E%E2%ED%E5%ED%ED%FF&searchPublishing=1&stind=51

39. Мочерний С.В. Світове господарство в умовах глобалізації: монографія / С.В. Мочерний, Я.С. Ларіна, С.В. Фомішин. – К.: Ніка-центр, 2006. – 200 с.

40. Офіційний сайт Міністерства Екології та природних ресурсів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.menr.gov.ua/>

41. 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 с.

42. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kodeksy.com.ua/podatkovij_kodeks_ukraini/statja-103.htm

43. 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>

44. Про промислово-фінансові групи в Україні: Указ президента України від 21.11.1995 р. № 437/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/437/95-вр>

45. 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

46. Про холдингові компанії в Україні: Закон України від 15.03.2006 р. (із змінами від 13.03.2012 р.) № 3538IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua

47. Рогач О.І. Транснаціоналізація світового господарства та перехідні економіки: навч. посіб. / О.І. Рогач, О.І. Шнирков. – К.: Київський університет, 1999. – 302 с.

48. Рокоча В.В. Транснаціональні корпорації / В.В. Рокоча, О.В. Плотніков, В.Є. Новицький. – К.: Таксон, 2001. – 304 с.

49. Самофалов Владимир Глобальний виклик транснаціональних корпорацій [Електронний ресурс] / В. Самофалов // Дзеркало Тижня. Україна. – 2003, 15 серпня. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/ECONOMICS/globalniy_viklik_transnatsionalnih_korporatsiy.html

50. 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, 2006. – 182 с.

51. Світова Організація Торгівлі (СОТ). Офіційний сайт МЗС України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mfa.gov.ua/ua>

52. Соколенко С.І. Глобалізація і економіка України / С.І. Соколенко. – К.: Логос, 1999. – 566 с.

53. Україна в цифрах. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

54. Уманців Ю. Фінансово-промислові групи у структурі сучасної економіки / Ю. Уманців, Г. Уманців // Підприємництво. Господарство і право. – 2001. – № 5.

55. Фокин С. Влияние транснациональных компаний на конкурентоспособность стран [Електронний ресурс] / С. Фокин // Режим доступу: <http://geopub.narod.ru/student/fokin/3/4.htm>

56. Швець В.Я. Діяльність ТНК в Україні: механізм законодавчого регулювання / В.Я. Швець // Академічний огляд. – 2014. – № 2 (41). – С. 135–140.

57. Якубовский С.А. Современные ТНК: регулирование деятельности и роль в мировой экономике / С.А. Якубовский. – Одесса: Астропринт, 1998. – 168 с.

58. Якубовський С. Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності: [навч. посіб.] / С. Якубовський, Ю. Козак, Л. Логвинова. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 472 с.

Навчальне видання

Лимонова Ельвіна Миколаївна

Кузьмінов Сергій Васильович

Глуха Ганна Яківна

Шкура Ірина Сергіївна

ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Навчальний посібник

(українською мовою)

Електронне видання

Редагування і макетування М.С. Кузнецової

ВНЗ «Університет імені Альфреда Нобеля».
49000, м. Дніпро, вул. Січеславська Набережна, 18.
Тел. (056) 720-71-54, e-mail: rio@duan.edu.ua
Свідоцтво ДК № 5309 від 20.03.2017 р.