

УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ
КАФЕДРА ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА

на тему

**«ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: АНАЛІЗ,
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ»**

Виконала: здобувач II курсу,
групи МЕВ-19вм
Спеціальності: 292
«Міжнародні економічні відносини»
Лимонова Ельвіна Миколаївна

Керівник: Магдич Аліса Сергіївна,
к.е.н., професор

Дніпро

2021

УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ
КАФЕДРА ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Освітній рівень Магістр

Спеціальність Міжнародні економічні відносини

Затверджую:

Зав. кафедри _____

Задоя Анатолій Олександрович,
д.е.н., професор

“ ____ ” _____ 20__ р.

ЗАВДАННЯ

на кваліфікаційну роботу здобувачу

ЛИМОНОВІЙ ЕЛЬВІНІ МИКОЛАЇВНІ

1. Тема роботи: Транснаціоналізація економіки України: аналіз, проблеми та перспективи
2. Керівник роботи: Магдич Аліса Сергіївна, к.е.н., професор
Затверджені наказом від " ____ " _____ 20__ р., № _____
3. Термін здачі здобувачем закінченої роботи 24.12.2020.

4. Цільова установка та вихідні дані до роботи: Метою кваліфікаційної роботи є розвиток теоретичних та науково-методичних засад державного регулювання транснаціоналізації національної економіки України за трансрівневими імперативами. Для досягнення поставленої мети сформовано та вирішено такі завдання: систематизувати критерії визначення та виділити ознаки ТНК, уточнити поняття «транснаціональна корпорація» з точки зору державного регулювання; виділити закономірності трансрівневого регулювання діяльності ТНК та удосконалити його механізм; дослідити можливості створення та розвитку транснаціональних корпорацій в національній економіці України; розвинути концептуальну схему удосконалення законодавства України щодо регулювання діяльності ТНК;

обґрунтувати вектори діяльності ТНК в національній економіці України залежно від державної політики і трансрівневості зв'язків між суб'єктами регулювання; визначити вплив прямих іноземних інвестицій на економічний розвиток в Україні.

5. Зміст роботи (перелік питань, які належить розробити):

У кваліфікаційній роботі необхідно розглянути наступні питання: транснаціоналізація національної економіки (теоретичні засади, критерії, ознаки, методи регулювання); державне регулювання транс націоналізації економіки України; розвиток транснаціоналізації економіки України.

6. Консультанти розділів роботи:

Розділ	Консультант (прізвище, ініціали, посада)	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
1 РОЗДІЛ	А.С. Магдич, проф		
2 РОЗДІЛ	А.С. Магдич, проф		
3 РОЗДІЛ	А.С. Магдич, проф		

7. Дата видачі завдання ___20.09.2020._____

8. Календарний план виконання роботи

№ п/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Термін виконання етапів роботи	
		За планом	Фактично
1	1 РОЗДІЛ	01.11.20	
2	2 РОЗДІЛ	25.11.20	
3	3 РОЗДІЛ	20.12.20	
4	ОФОРМЛЕННЯ РОБОТИ	24.12.20	
5	ПЕРЕДЗАХИСТ РОБОТИ	15.01.21	
6	ЗАХИСТ	21.01.21	

Здобувач _____

Е.М. Лимонова

Керівник кваліфікаційної роботи _____ А.С. Магдич

АНОТАЦІЯ

Лимонова Е.М. Транснаціоналізація економіки України: аналіз, проблеми та перспективи

Кваліфікаційна робота присвячена теоретичному дослідженню та аналізу державного регулювання транснаціоналізації національної економіки на основі систематизації існуючих поглядів розкрито сутність транснаціональних корпорацій, які розглядаються як об'єднання підприємств, що здійснюють комерційну діяльність в двох або більше країнах і дозволяють за рахунок транскордонної мобільності використовувати економічну і політичну владу. Визначено, що регулювання транснаціоналізації здійснюється на основі ієрархії суб'єктів громадського, державного, міждержавного та наддержавного рівнів.

Ключові слова: державне регулювання, транснаціональні корпорації, національне господарство, транс рівневі імперативи.

SUMMARY

Lymonova E.M. Transnationalization of Ukraine's economy analysis, problems and prospects.

Qualification work is devoted to state regulation activity of transnational corporations in the economy of Ukraine based on translevel approach.

There have been systemized criteria for defining TNCs and specified characteristic features of TNCs. The concept of «transnational corporations» in terms of government regulation has been clarified in this paper. The multi-process state regulation of TNCs activities has been grounded taking into account expansion of the regulated entities through the introduction of social level. The mechanism of translevel regulation of TNCs activities has been developed. There have been defined scientific and methodological basis for using approaches to determine the appropriate public policy for the establishment and development of transnational corporations in the national economy of Ukraine. Also there has been introduced conceptual framework for improvement of regulation of TNCs activities in Ukraine.

Key words: state regulation, transnational corporations, national economy, translevel imperatives.

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ, КРИТЕРІЇ, ОЗНАКИ, РЕГУЛЮВАННЯ.....	12
1.1. Транснаціоналізація як один из напрямків глобалізації економіки.....	12
1.2. Характеристика транснаціональних компаній	33
1.3. Державне регулювання ТНК за транsrівневим підходом	47
РОЗДІЛ 2. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	66
2.1. Механізм транsrівневого регулювання діяльності ТНК.....	66
2.2. Міждержавне регулювання ТНК за двосторонніми та багатосторонніми договорами	86
2.3. Генеза та діяльність ТНК: регулювання на державному рівні	98
РОЗДІЛ 3. РОЗВИТОК ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	122
3.1. Удосконалення законодавства України щодо державного регулювання транс націоналізації економіки.....	122
3.2. Обґрунтування векторів діяльності транснаціонального бізнесу в національній економіці України	141
3.3. Державне регулювання інвестиційної діяльності ТНК: трасrівневий аспект.....	167
ВИСНОВКИ.....	187
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	191

ВСТУП

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

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

Але, незважаючи на численність публікацій, присвячених діяльності ТНК, окремі питання залишаються недостатньо дослідженими. Так, проблема незадовільної ефективності регуляторного впливу держави на транс націоналізацію економіки, пов'язана з транскордонною мобільністю міжнародного бізнесу і його здатністю долати національні обмеження, не набула належного висвітлення.

Мета і завдання дослідження. Метою кваліфікаційної роботи є розвиток теоретичних та науково-методичних засад державного регулювання

транснаціоналізації національної економіці України за транsrівневими імперативами.

Для досягнення поставленої мети сформовано та вирішено такі завдання:

- систематизувати критерії визначення та виділити ознаки ТНК, уточнити поняття «транснаціональна корпорація» з точки зору державного регулювання;

- виділити закономірності транsrівневого регулювання діяльності ТНК та удосконалити його механізм;

- дослідити можливості створення та розвитку транснаціональних корпорацій в національній економіці України;

- розвинути концептуальну схему удосконалення законодавства України щодо регулювання діяльності ТНК;

- обґрунтувати вектори діяльності ТНК в національній економіці України залежно від державної політики і транsrівневості зв'язків між суб'єктами регулювання;

- визначити вплив прямих іноземних інвестицій на економічний розвиток в Україні.

Об'єктом дослідження є транsrівневе регулювання транснаціоналізації у національному господарстві України.

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

Методи дослідження. Методологічною та теоретичною основою дисертаційного дослідження послужили роботи вітчизняних і зарубіжних економістів з питань діяльності транснаціональних корпорацій, процесів злиття та поглинань, інвестиційної діяльності ТНК, регулювання діяльності транснаціональних корпорацій, їх експансії на світовий ринок та впливу на глобалізаційні перетворення.

Апробація результатів. Отримані у процесі дослідження основні теоретичні висновки, пропозиції та рекомендації доповідалися, обговорювалися й одержали позитивну оцінку на 8 науково-практичних конференціях, зокрема: IV, XIII – XV Міжнародних науково-практичних конференціях молодих вчених та студентів «Євроінтеграційний вибір України та проблеми макроекономіки» (м. Дніпропетровськ, 2008 р., 2012 – 2014 рр.); Міжнародній науково-практичній конференції «Економічна політика країн ЄС в умовах глобалізації» (м. Донецьк – Познань, 2009 р.); міжрегіональній науково-практичній конференції «Экономика, финансы и управление в современных условиях» (м. Самара, 2011 р.); Міжнародному науково-практичному конгресі «Экономическое развитие стран Евросоюза и стран СНГ в условиях глобализации» (м. Берн, Швейцарія, 2013 р.); Регіональній міжвузівській науково-практичній конференції молодих учених «Реалізація державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року» (м. Дніпропетровськ, 2014 р.).

РОЗДІЛ 1. ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ, КРИТЕРІЇ, ОЗНАКИ, РЕГУЛЮВАННЯ

1.1. Транснаціоналізація як один из напрямків глобалізації економіки

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

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

Серед якісно нових аспектів глобалізації можна виділити наступні:

- широта змін. Сьогодні у світовій економіці відбуваються зміни у найрізноманітніших сферах: економіці і суспільстві в цілому, міграції населення, бізнес-секторі, політиці, армії, навколишньому середовищі, культурі;
- посилення політичної складової глобалізаційних процесів. Цьому сприяє економічна і соціальна політика дерегуляції та лібералізації, яка

проводиться як у країнах розвинених регіонів, так і країнах регіонів, що розвиваються;

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

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

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

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

Зупинимось докладніше на кількісних аспектах процесів глобалізації:

- збільшилася кількість механізмів транскордонних взаємодій: від традиційних торгових потоків та потоків іноземних інвестицій (прямих і портфельних) і пов'язаних з ними доходів, до різних форм спільних підприємств;

- спостерігається зростання екстенсивності глобалізаційних процесів або географічного/просторового взаємозв'язку. У даному випадку під

екстенсивністю мається на увазі географічний охоп, тобто кількість країн, що беруть участь у транскордонних операціях всередині регіону та між регіонами;

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

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

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

З погляду гіперглобалістів (К. 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 Омае будучи основним представником гіперглобалістів, розглядає транснаціональні корпорації в якості ключових агентів глобалізації і джерела економічного зростання та підвищення продуктивності праці [20]. Сам процес глобалізації, на його думку, слід заохочувати, усуваючи будь-які стримуючі фактори. Традиційні національні держави з надмірним регулюванням і нерівномірність регіонального розвитку є одними з істотних перешкод на шляху глобалізації. У зв'язку з цим, Омае виступає за скасування інституту національної держави і створення більш однорідних у своєму розвитку регіональних держав.

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

Трансформісти (Р. Робертсон, Г. Тербон,) не дотримуються якоїсь єдиної концепції розвитку глобалізаційних процесів, які б неминуче призвели до виникнення глобальної цивілізації або формування єдиного глобального ринку. Вони розглядають глобалізацію як суперечливий і неоднозначний довгостроковий процес, на розвиток якого впливає велика група суперечливих факторів. Багато хто з трансформістів констатує безпрецедентний характер глобальних потоків товарів, капіталу, робочої сили, туристів, інформації і розглядають сучасний світ як глобальну систему. При цьому, на відміну від прихильників гіперглобалізму, трансформісти не розглядають цю глобальну систему як єдиний глобальний ринок, вказуючи на існування різного роду кордонів і перешкод всередині. Традиційні протиріччя між Північчю і Півднем, Заходом і Сходом, центром і периферією носять вже не географічний і навіть не геополітичний, а соціальний характер [25].

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

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

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

В економічній та філософській літературі існують різні точки зору з приводу того, що ж є основною рушійною силою глобалізації. Ряд авторів розглядають фінанси в якості основи глобалізаційних процесів [6]. На їхню думку, розпочаті у 1980-ті рр. дерегулювання і лібералізація економіки

привели в дію сили, що ведуть до нового режиму капіталістичного накопичення при домінуванні фінансового капіталу.

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

Необхідно відзначити, що сучасні економічні та соціальні перетворення супроводжуються впровадженням двох конкретних типів інновацій: інновацій у сфері інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) та організаційних інновацій, що дозволяють специфічному актору світової економічної системи – транснаціональній корпорації – використовувати ІКТ для подальшого розвитку продуктивних сил.

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

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

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

Основними причинами глобалізації, на наш погляд, є ті рушійні сили, які задовольняють двом критеріям: сприяють розвитку продуктивних сил і є

незворотними. Спираючись на даний підхід, ми можемо виділити наступні домінуючі причини глобалізації: технологічні інновації у сфері ІКТ поспіль з досягненнями в галузі транспорту та інновації в сфері організації та управління виробництвом.

Технологічні та організаційні інновації тісно взаємопов'язані. Розповсюдження і використання ІКТ сприяє розвитку організаційних інновацій та розширенню спектру діяльності ТНК. І навпаки, в основі дифузії ІКТ лежать потреби ТНК. Ці дві рушійні сили сприяють розвитку продуктивних сил і є здебільшого незворотними.

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

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

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

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

У науковій літературі та міжнародних актах міжнародних міждержавних організацій (Міжурядова комісія ООН з транснаціональних

корпораціях, Міжнародна організація праці, Організація американських держав) вживаються різні терміни щодо об'єкта дослідження – багатонаціональні компанії, міжнародні підприємства, супранаціональні корпорації, транскордонні підприємства, транснаціональні корпорації. Причому не завжди можна встановити принципові відмінності у використанні цих термінів стосовно до феномену ТНК. Безсумнівно, такий розкид у термінах ускладнює встановлення єдиного підходу до визначення поняття ТНК та визначення його сутності. Без вирішення термінологічної проблеми не можна в цілому приступити до подальших досліджень. Таким чином, у цьому параграфі пропонується детально зупинитися на дослідженні класичних термінологічних позначень об'єкта дослідження, що використовуються в даний момент у вітчизняній та зарубіжній літературі, та провести порівняльний аналіз їх елементів.

Тому, ми пропонуємо використовувати саме цей термін, що є прийнятним для більшості іноземних та вітчизняних економістів. Таким чином, на підставі проведеного в цьому параграфі дослідження пропонується використовувати термін «транснаціональна корпорація» (або скорочено – ТНК).



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

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

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

Таблиця 1.1

Кількісно-структурний критерій формування сутності ТНК

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

Розроблено автором

Визначення мінімальної кількості країн, в яких повинна функціонувати ТНК, щоб вважатися такою, повинно виходити з самого поняття «транснаціональний». Так, згідно Великого економічного словника, визначення «транснаціональний» означає міжнародний, пов'язаний з декількома країнами [51, с. 1106], а транснаціональна компанія – «це фірма,

що здійснює більшу частину своїх операцій за межами своєї країни не менш ніж у декількох країнах» [51, с. 380]. Таке розуміння характерно більшості формулювань, виходячи з чого слід зазнати, що транснаціональна сутність компанії пов'язана з її діловою активністю в декількох (тобто двох і більше) зарубіжних країнах. Тому, на наш погляд, визначаючи нижній поріг розглянутого критерію, доцільно дотримуватися уточненого підходу ООН, згідно з яким компанія вважається транснаціональною, якщо вона здійснює відповідну ТНК ділову активність не менш ніж у двох зарубіжних країнах [35, р. 245-246].

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

цьому обсяг накопичених за кордоном інвестицій становить менше 10 млн дол. США [77].

Таблиця 1.2

Кількісно-результативний критерій формування сутності ТНК

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

Розроблено автором

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

зіставлення одержуваних даних необхідно ще знайти загальну статистичну базу ТНК.

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

Таблиця 1.3

Управлінський критерій формування сутності ТНК

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

Розроблено автором

походження, приймаючій країні і світовій економіці [23].

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

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

Системний критерій формування сутності ТНК

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

Розроблено автором

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

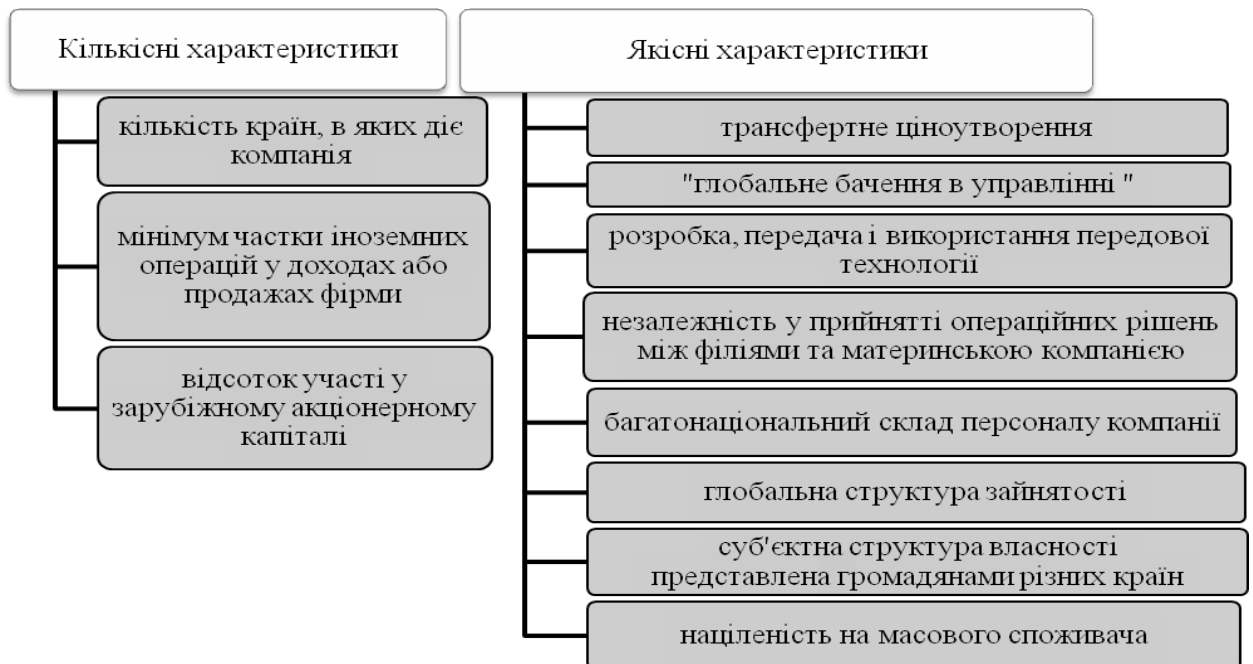
Найвдалішими є визначення ТНК, запропоновані представниками системного підходу.

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

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

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

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



Складено автором

Рис.1.2. Основні ознаки ТНК

1. Кількісні характеристики:

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

2. Якісні характеристики:

- висока інтенсивність внутрішньокорпоративної торгівлі між розташованими в різних країнах підрозділами на основі трансфертного ціноутворення;
- «глобальне бачення» при прийнятті управлінських рішень;
- розробка, передача і використання передової технології в рамках замкнутої корпоративної структури;
- відносна незалежність у прийнятті операційних рішень між філіями та материнською компанією;
- багатонаціональність керівництва та найманих робітників у компанії;
- глобальна структура зайнятості і мобільність менеджерів;
- суб'єктна структура власності представлена громадянами різних країн;
- націленість на масового споживача.

Незважаючи на таке глибоке дослідження та значний інтерес до феномену транснаціональних корпорацій, залишився невирішеним ряд проблем, серед яких особливе значення мають теоретико-методологічні засади розвитку ТНК в умовах глобалізації. Транснаціональні корпорації з величезною швидкістю трансформуються, але в той же час динамічно змінюється й зовнішнє середовище їх функціонування. У сучасній економічній науці детально не з'ясовані взаємозв'язок і взаємний вплив ТНК та глобалізації. ТНК формуються в тісному зв'язку з глобалізацією світової

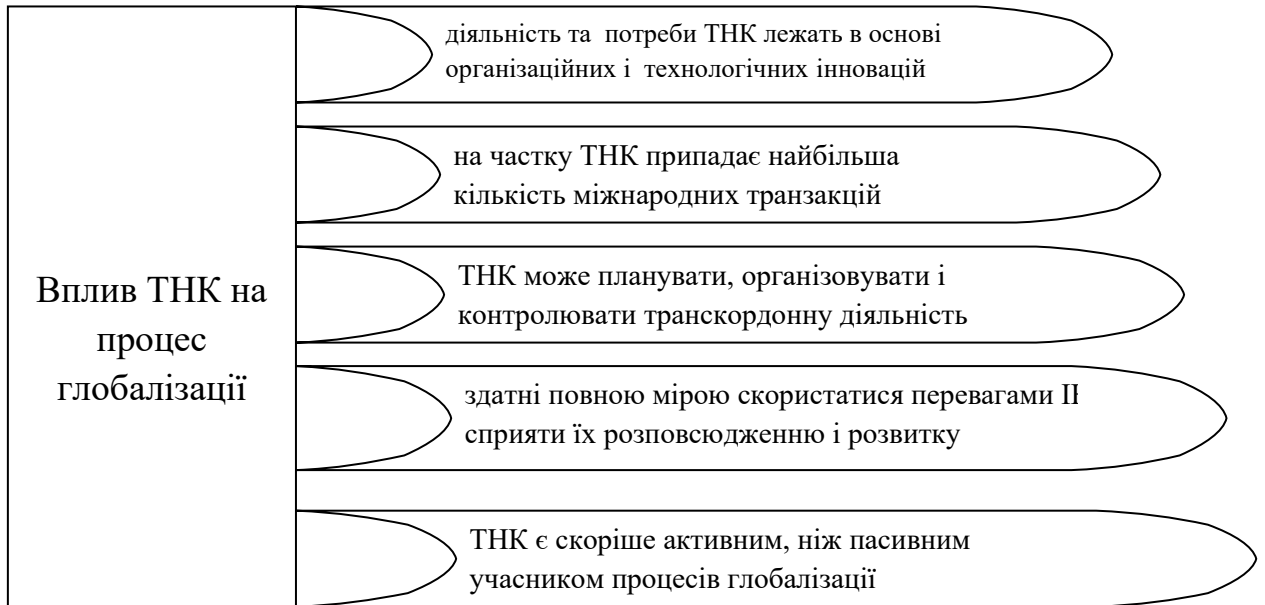
економіки і, по суті, є одним з продуктів глобалізації. У той же час транснаціональні корпорації виступає як головний каталізатор процесів глобалізації та трансформації світової і національних економік. Негативний вплив ТНК на країни що розвиваються доказує необхідність регулювання їх діяльності. Це, безсумнівно, вимагає більш глибокого наукового дослідження.

1.2. Характеристика ТНК залежно від масштабів діяльності

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

Причини становлення та розвитку ТНК дуже різноманітні, але всі вони певною мірою пов'язані з недосконалою конкуренцією, бар'єрами на шляху розвитку міжнародної торгівлі, валютним контролем, значними

транспортними витратами, відмінностями у податковому законодавстві різних країн.



Складено автором

Рис.1.3. Роль транснаціональних корпорацій в процесах глобалізації

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

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

Діяльність першого покоління ТНК (з періоду їх зародження в кінці XIX ст. до початку Першої світової війни) була пов'язана переважно з видобутком сировини в колоніальних країнах Азії, Африки, Латинської Америки, і її

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

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

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

рості кількості ТНК грає науково-технічна революція [95]. Впровадження нових технологій і спрощення виробничих операцій, використання навіть низькокваліфікованого і малограмотного персоналу надавали можливість проводити просторове роз'єднання окремих технологічних процесів. Політика лібералізації міжнародних економічних зв'язків, поява на політичній арені нових незалежних держав, зростаючий світовий споживчий попит сприяли тому, що на початку 60-х років міжнародні корпорації почали активно завойовувати світові ринки. Діяльність ТНК в цей період переважно зосереджувалася в галузі атомної енергії, електроніки, приладобудування, космічної промисловості.

Таблиця 1.5

Історичні етапи розвитку транснаціональних корпорацій

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

Розроблено автором

У 1970-1980-ті роки в умовах прискореного НТП і розвитку світогосподарських зв'язків, обумовлених зростаючою конкуренцією на світовому ринку, сформувалися ТНК четвертого покоління. Розвиток транспортних та інформаційних комунікацій сприяло реалізації цих можливостей. Виробничий процес стало можливо безболісно дробити і розміщувати окремі технологічні процеси в тих країнах, де національні фактори виробництва дешевше. Цей етап характеризується великою кількістю злиттів і поглинань, які призвели до концентрації виробництва і капіталу у ТНК-лідерів в сфері великого міжнародного бізнесу.

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

Таким чином, з'явившись як результат глобалізації, ТНК почали керувати цим процесом і прискорювати його в цілях максимізації власних економічних інтересів. У зв'язку з тим, що сучасний процес транснаціоналізації набув багатьох нових рис, істотно впливає не тільки на світову економіку, а також і на економіку країни розміщення корпорації. У

перспективи нашого подальшого дослідження входить аналіз позитивного і негативного впливу діяльності ТНК на національну економіку та рекомендацій щодо регулювання їх діяльності.

Таблиця 1.6

Рейтинг транснаціональних компаній за отриманою виручкою
за 2019 фінансовий рік

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

Примітка: складено автором за даними Financial Times Global 500 за 2019 р [1]

Міжнародна практика і дослідження, вказують на те, що тенденції «галузевого розподілу ТНК» знаходяться під дією зрушень в організації системи світової економіки (табл. 1.6). Емпірично можна зробити припущення про те, що ТНК, що пов'язані з реальним сектором, будуть більш стійкими під дією впливу різних негативних факторів. Основними одержувачами надвисокої виручки є транснаціональні компанії, які належать чотирьом галузям економіки. Так, п'ять транснаціональних корпорацій з 10 за

найбільшою отриманою виручкою за 2014 зайняті в сфері видобутку та переробки нафти, дві компанії відносяться до автомобілебудівної галузі, ще дві займається роздрібною та оптовою торгівлею і одна компанія – це лідер в електроенергетичній галузі.

1.3. Державне регулювання ТНК за трансрівневим підходом

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

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

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

підвищенню конкурентоспроможності цілих галузей національної промисловості.

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

Таблиця 1.10

Вплив ТНК на економіку приймаючої країни

Ефект	Приймаюча країна
Позитивний	<ul style="list-style-type: none"> - отримання додаткових ресурсів (капітал, модернізація промисловості, управлінський досвід, кваліфікована праця); - прискорений розвиток підприємницького сектору; - 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 дебіюрократизація економіки
Негативний	<ul style="list-style-type: none"> - маніпуляції в ціноутворенні та використанні трансфертних цін з метою зменшення бази для оподаткування; - відмова від допуску представники 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.

Складено автором

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

актив, які регулюють правила гри на ринку інвестицій та оподаткування в країні.

Таблиця 1.11

Вплив ТНК на економіку країну базування

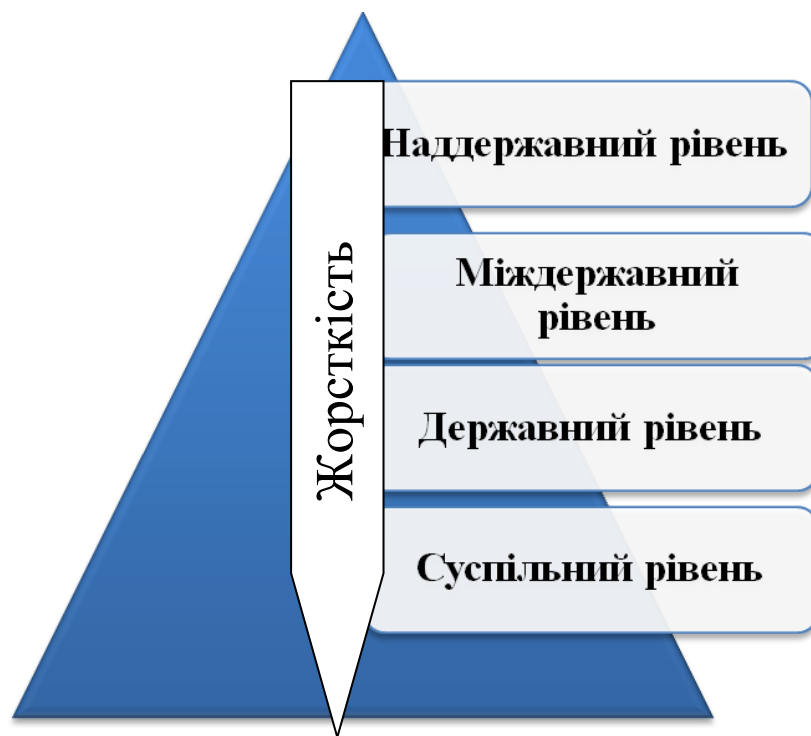
Ефект	Країна базування ТНК
Позитивний	<ul style="list-style-type: none"> - зарубіжні інвестиції приносять більший економічний ефект, ніж аналогічні внутрішні; - доступ та певний контроль над природними ресурсами приймаючих країн; - при освоєнні зарубіжних джерел сировини враховуються розбіжності в екологічних 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 в 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.

Складено автором

Незважаючи на очевидні конкурентні переваги та високий рівень економічної ефективності, ТНК розглядаються як економічні суб'єкти, що здатні створювати економічні проблеми в країні базування. Вони можуть відчувати на собі політичний тиск своїх компаній, оскільки в свою чергу на материнські компанії «тиснуть» їх власні закордонні філії. Мета полягає в лобюванні в державних органах своїх інтересів щодо країн, в яких або розміщуються самі філії ТНК, або вони пов'язані з цими країнами діловими відносинами. ТНК беруть участь у формуванні різних зовнішньополітичних підходів до окремих держав. У соціальному аспекті розширення діяльності ТНК за кордоном на шкоду зростанню виробництва на території своєї країни може викликати невдоволення і навіть різку критику з боку окремих політичних партій, профспілок, груп підприємців та населення. Крім цього,

прямі іноземні інвестиції, що здійснюють ТНК за кордоном, призводять до «експорту робочих місць». Дійсно, країни базування ТНК не мають порівняльних переваг за товарами, у виробництві яких інтенсивно використовується некваліфікований або напівкваліфікований працю. Такі виробництва ТНК переносять в країни з низьким рівнем заробітної плати.

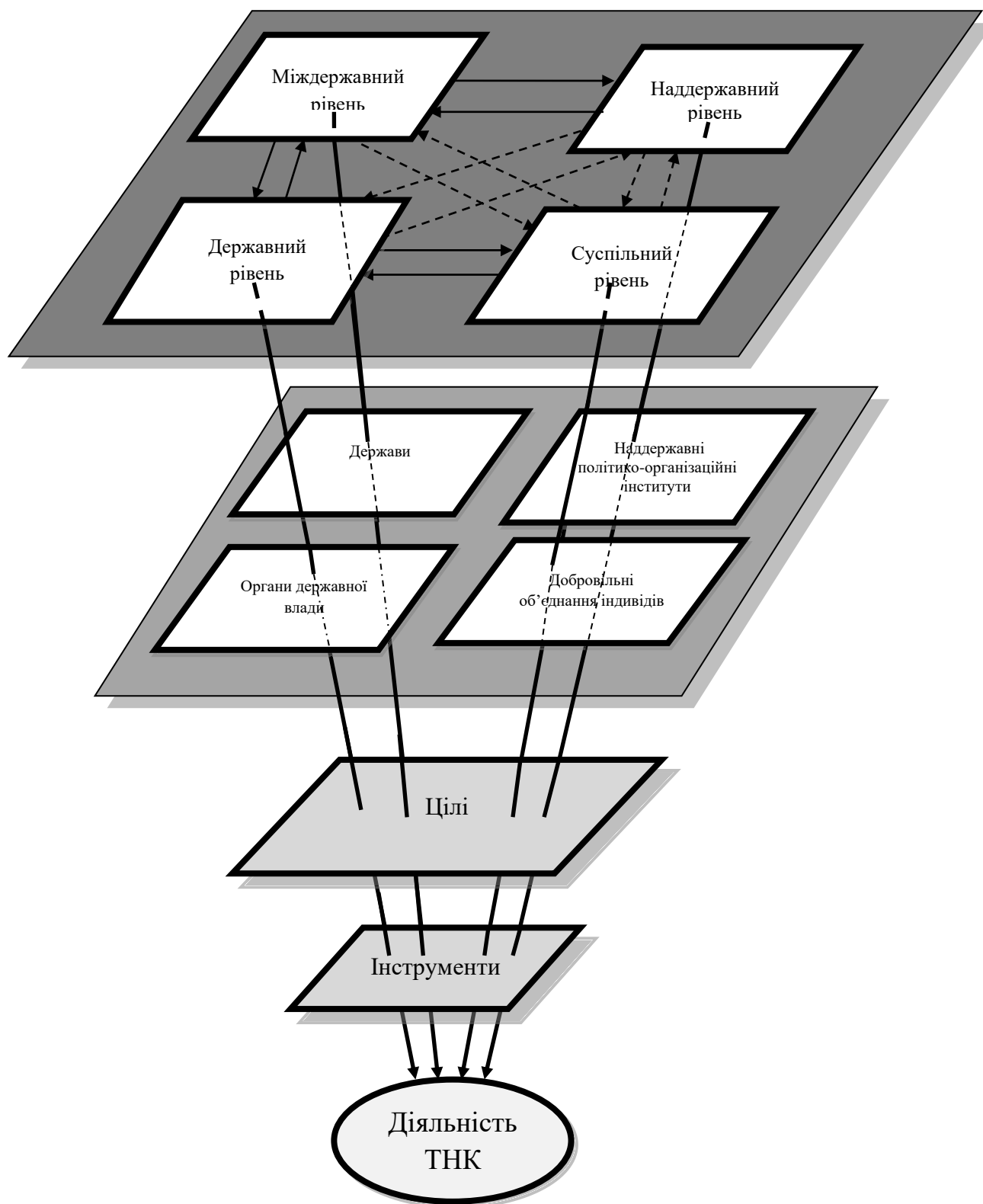
Але саме в таких галузях в розвинених країнах найбільш поширені профспілки, які й виступають проти іноземних інвестицій ТНК. Втрачені робочі місця частково можуть бути компенсовані за рахунок розширення зайнятості в головній компанії в країні базування. Але це не є повною компенсацією.



Складено автором

Рис. 1.6. Ієрархічне регулювання діяльності ТНК

Ще одним негативним фактором впливу ТНК на материнську країну є експорт передових технологій для використання в зарубіжних підрозділах. Це може негативно позначитися на перспективах підтримання технологічного лідерства країни-інвестора.



Складено автором

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

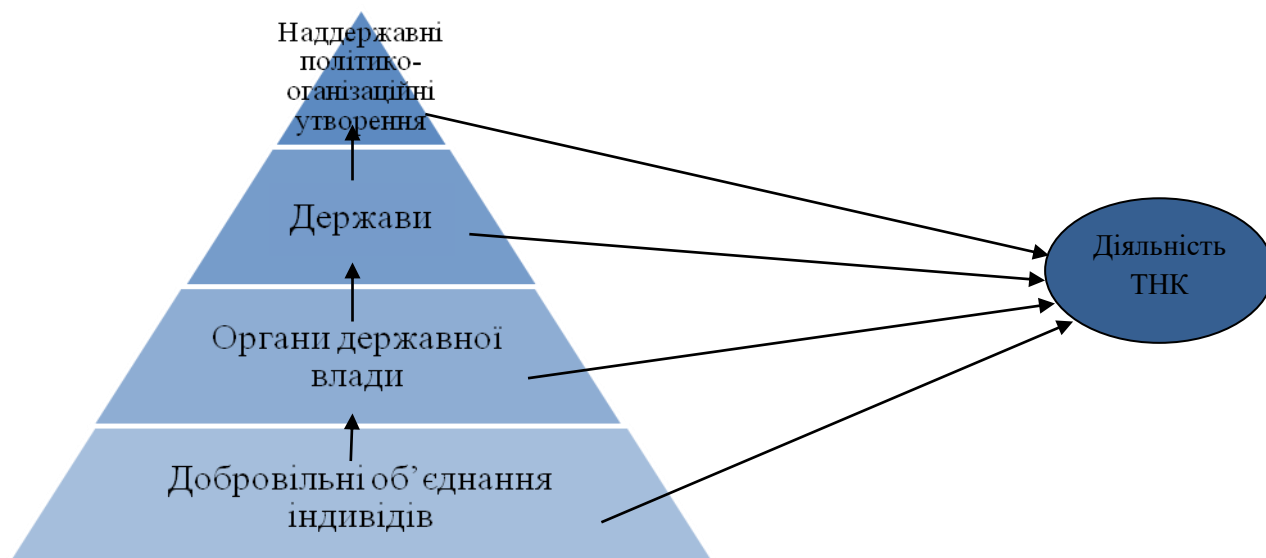
Таким чином, регулювання в межах одного рівня доповнюється трансрівневими зв'язками. Тому в наступному розділі ми більш докладно зупинимося на трансрівневому регулюванні діяльності ТНК.

РОЗДІЛ 2. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

2.1. Механізм транскріптивного регулювання діяльності ТНК

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

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



Розроблено автором

Рис.2.1. Ієрархія суб'єктів регулювання діяльності ТНК

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

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

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

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

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

інститутам. В той же час важливим обмеженням регулювання є здатність ТНК "уходити" з під юрисдикції однієї або декількох держав. Існує необхідність наддержавного обмеження такої мобільності ТНК. І хоча ще такі інструменти ще не впроваджені, але ми впевнені, що їх поява неминуче вже найближчим часом.

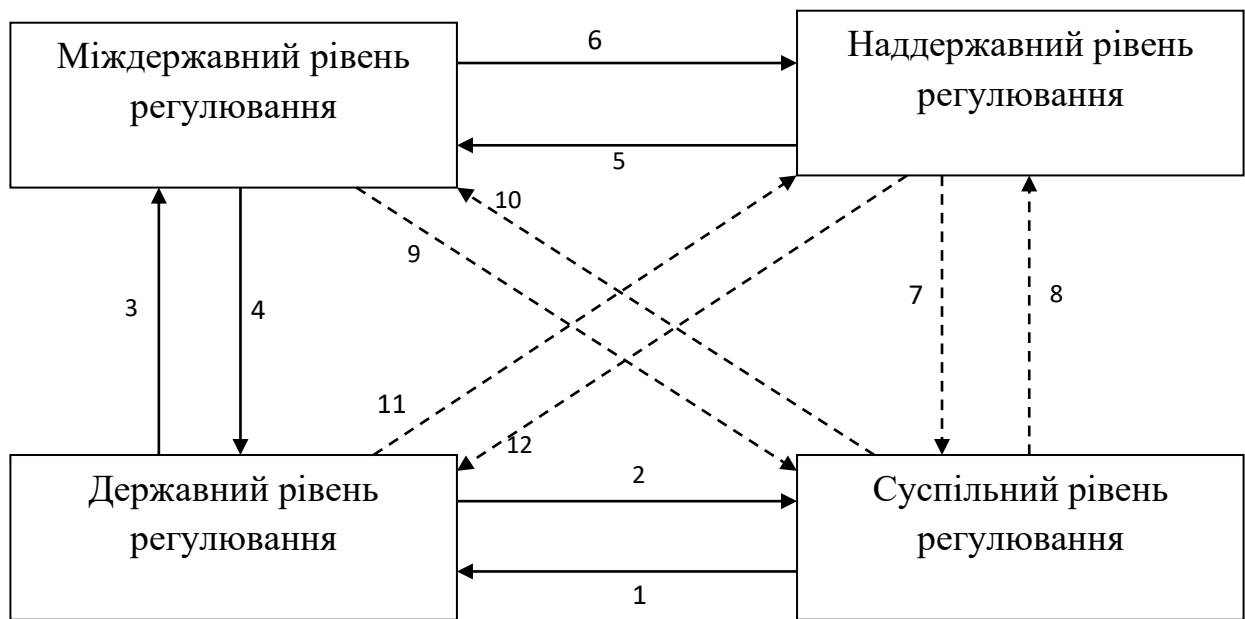
Розглянемо докладніше трансрівневе регулювання діяльності ТНК (рис.2.3). На рисунку безперервні стрілки позначають пряму взаємодію між сусідніми рівнями. Пунктирні стрілки показують трансієрархічну взаємодію, тобто взаємовплив суб'єктів в обхід ієрархії рівнів, зазвичай вони доповнюють прямий вплив на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

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



Рис.2.2. Концептуальна схема регулювання діяльності ТНК

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



Складено автором

Рис. 2.3. Схема транsrівневого регулювання діяльності ТНК

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

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

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

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

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

7,8,9,10,11,12. На нашу думку, прямий вплив рівнів регулювання ТНК доповнюється 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 мимохідь або навіть свідомо ці люди (керуючі, робітники) впливають на все з чим має справу ця наддержавна

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

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

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

2.2. Міждержавне регулювання ТНК за двосторонніми та багатосторонніми договорами

Невід'ємною частиною глобалізаційних процесів є прямі іноземні інвестиції (ПІІ). Протягом багатьох років спостерігається швидке зростання іноземних інвестицій і насамперед прямих капіталовкладень, причому темпи їх зростання фактично навіть обгоняють темпи зростання міжнародної торгівлі, яка впродовж тривалого часу виступала основним механізмом, який зв'язував економіки країн. Динамічність і ефективність розвитку економіки будь-якої країни багато в чому залежать від величини інвестицій, спрямованих на розширення існуючих виробничих потужностей, їх реконструкцію на сучасному науково-технічному рівні, створення виробництв, що випускають продукцію з новими споживчими властивостями.

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

Роль двосторонніх інвестиційних угод (ДІУ), полягає в забезпеченні стабільного економічного та правового режиму для іноземних інвесторів, наданні їм відповідних стимулів, взаємоув'язки інтересів, як іноземних вкладників капіталу, так і країн, де здійснюються інвестиції. До двосторонніх

міжнародних угод відносяться угоди між державами, а також між державами і міжнародними організаціями [109], що регулюють питання пов'язані з іноземними інвестиціями. Вже понад півстоліття держави укладають між собою інвестиційні угоди з метою заохочення та захисту іноземних інвестицій, які покладають на договірні сторони певні обов'язки щодо поводження з іноземними інвестиціями і передбачають механізм по вирішенню суперечок. Традиційно країни експорту капіталу (в основному економічно розвинені країни) розглядають ДІУ як засіб для забезпечення захисту своїх інвестицій за кордоном, в той час як країни, що розвиваються вступають в ДІУ головним чином для залучення прямих іноземних інвестицій. Проте, в даний час деякі країни, що розвиваються досягли статусу країни-експортера: вони в процесі укладення ДІУ прагнуть вирішити двояку задачу: заохочення і захист інвестицій. ДІУ забезпечують для іноземних інвестицій захист і тим самим скорочують наскільки можливо некомерційні ризики в країнах, де здійснюються інвестиції.

ДІУ – це не перші двосторонні угоди, що спрямовані на забезпечення захисту іноземних інвестицій. Починаючи з кінця XVIII ст. США і, в меншій мірі, Японія та деякі західноєвропейські країни уклали серію договорів відомих як договори про дружбу, торгівлю і навігацію (ДДТН) та інші договори, що включали різні положення про захист власності та заборону іноземної держави на експропріацію прибутків [62]. Після другої світової війни, коли двосторонні торговельні угоди втратили значення через встановлення багатосторонньої торгової системи під егідою Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ), захист інвестицій стає головною метою спеціальних інвестиційних угод. ДДТН відрізнялися від ДІУ за двома аспектами: по-перше, ДДТН регулювали різноманітні питання, включаючи торгівлю, морські та консульські відносини; по-друге, в той час як ДІУ підписувались переважно між розвиненими країнами і країнами, що розвиваються, а в ДДТН суб'єктами договору виступали розвинені країни (США та західноєвропейські країни). Значна кількість ДДТН зберігає свою

юридичну силу і сьогодні (США уклали такі договори з 30 країнами). Крім того, після другої світової війни США ініціювали програму страхування політичних ризиків як частина плану Маршалла з надання іноземної допомоги Європі. Кількість ДІУ помітно збільшилася в 90-х роках. На сьогодні число таких договорів досягає більше 2000. Дві третини з них були укладені ще у 90-і роки ХХ ст. Кількість країн-учасниць цих договорів також зросла за останні роки, досягнувши 170.

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

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

Основними цілями укладання двосторонніх інвестиційних угод є:

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

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

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

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

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

права інвестора на використання власності обмежуються в результаті втручання держави.

2.3. Генеза та діяльність ТНК: регулювання на державному рівні

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



Розроблено автором

Рис. 2.5. Дії держави щодо визначення проблеми регулювання ТНК

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

наддержавним стандартам, визнаним у розвинутих країнах. Тому перший етап, який повинна пройти держава – це дати законодавче визначення поняттю «транснаціональна корпорація».

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Політику держави щодо материнських ТНК можна поділити на два види:

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

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

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

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

Таблиця 2.2

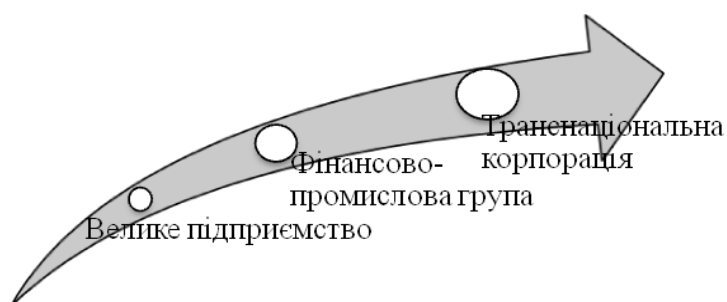
Види політики щодо регулювання суб'єктів трансформації

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

Розроблено автором

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

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



Розроблено автором

Рис. 2.6. Трансформації у процесі генезису ТНК

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

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

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

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

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

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

Таблиця 2.4

Переваги та недоліки концентрації та централізації капіталу

Концентрація капіталу	Централізація капіталу
Переваги	
<ul style="list-style-type: none"> - відбувається природним шляхом за рахунок капіталізації власного прибутку та збільшує загальний капітал суспільства; - 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 суспільства, а лише перерозподіляє його; - часто супроводжується загостренням соціальних суперечностей

Розроблено автором

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

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

Результатом реалізації державної політики вирощування повинне стати перетворення великого підприємства у фінансово-промислову групу. ФПГ – це інституційні об'єднання суб'єктів, що займаються виробничою, торговельною, фінансово-кредитною діяльністю та істотно змінюють економічну систему, частково беручи на себе функції сектора

загальнодержавного управління. ФПГ в силу своєї масштабності можуть бути регіональними, національними та транснаціональними і оперувати на відповідних ринках, що вимагає певних державних ресурсів протекціоністського і регулюючого характеру.

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

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

ФПГ підприємств країн ближнього і далекого зарубіжжя, а також розгляд інших питань. Поряд з рекомендаціями по створенню ФПГ централізована політика їх підтримки повинна включати і конкретні заохочувальні дії, здатні істотно стимулювати цей процес.

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

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

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

РОЗДІЛ 3. РОЗВИТОК ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

3.1. Удосконалення законодавства України щодо державного регулювання діяльності ТНК

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

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

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

Розглянуті нами у другому розділі негативні аспекти законодавчого регулювання діяльності ТНК в Україні, дозволяють систематизувати погляди

вчених щодо впровадження ефективного законодавчого акту та розробити механізм його імплементації (рис.3.1).

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

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

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

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

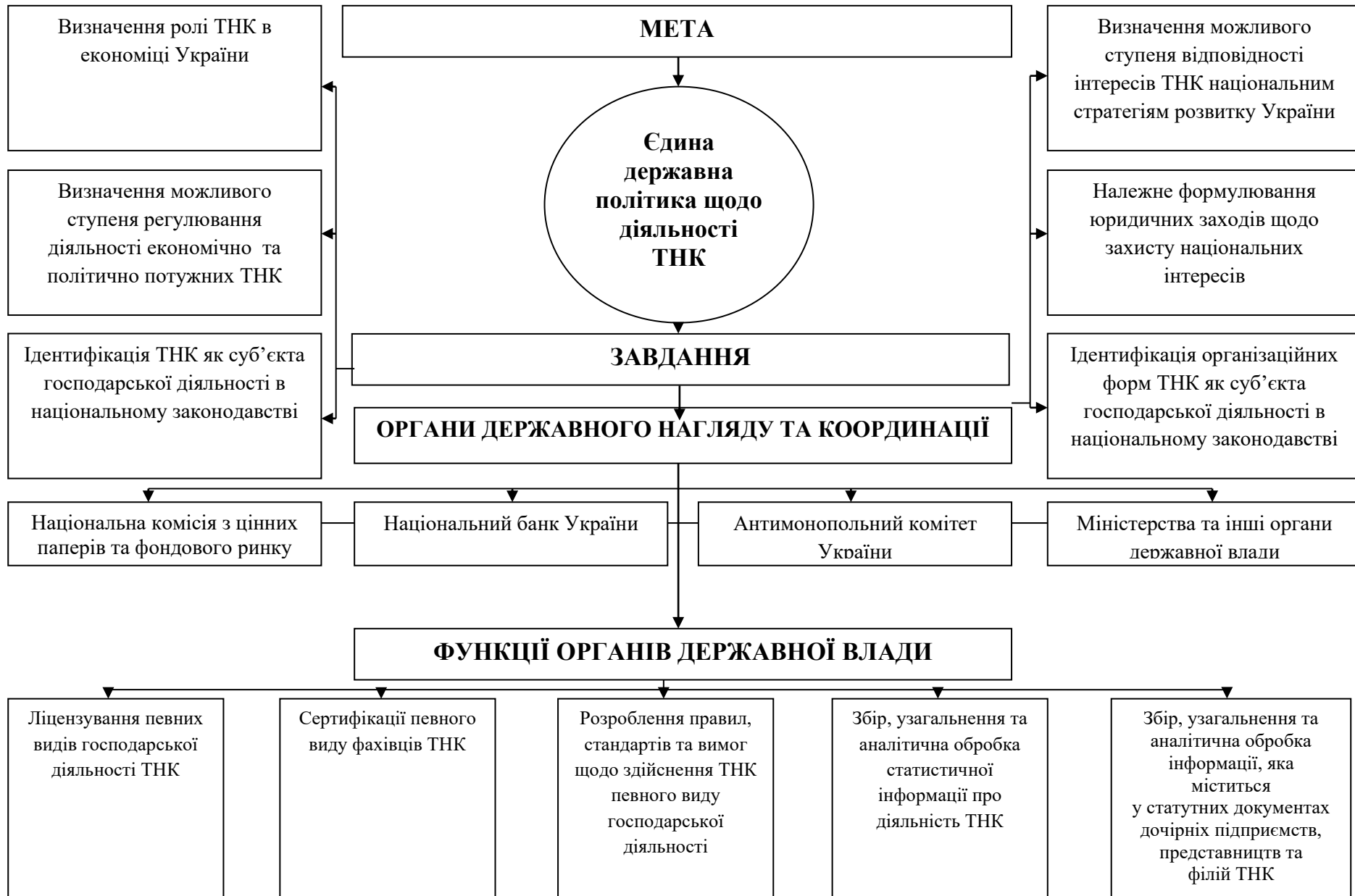


Рис.3.1. Концептуальна схема удосконалення законодавства України щодо регулювання діяльності ТНК (розроблено автором)

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

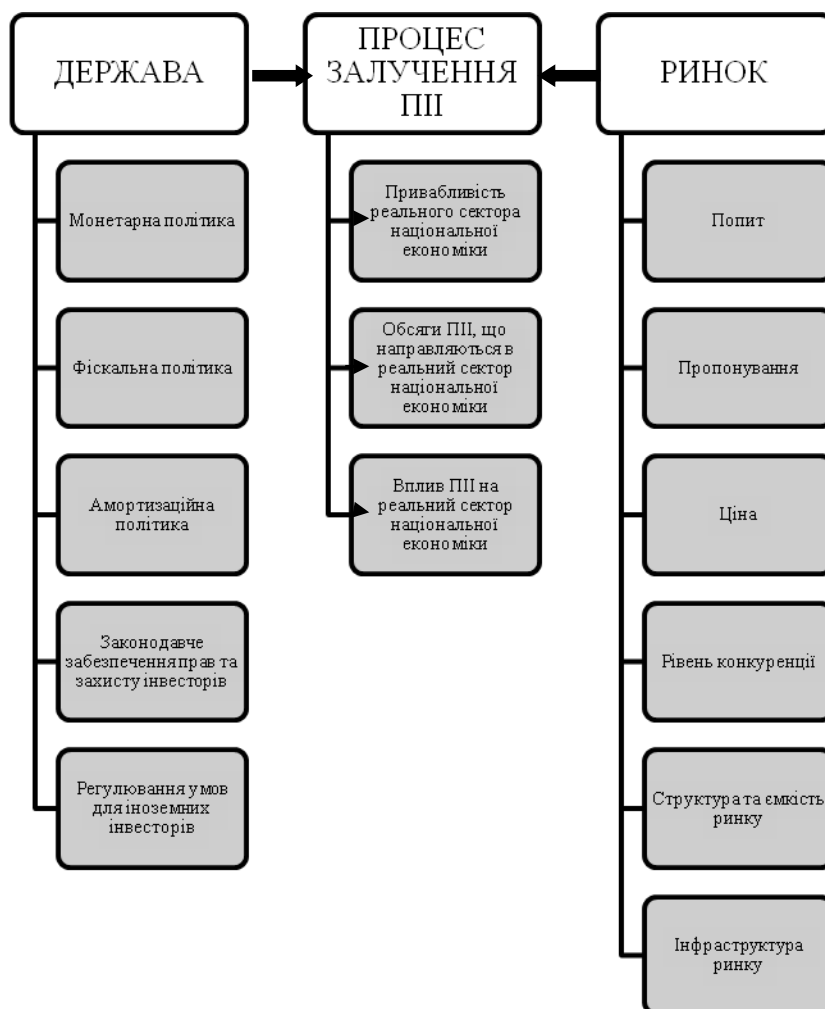
Єдина державна політика щодо регулювання діяльності транснаціональних корпорацій має певні завдання. По-перше, необхідно визначити роль ТНК в економіці України що було і зроблено автором в першому та другому розділах дисертаційної роботи. По-друге, слід визначити ступеня регулювання діяльності економічно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

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

Залежно від економічної ситуації в країні, система методів та інструментів держави з регулювання інвестицій, може використовуватися в різних варіаціях і з різним ступенем інтенсивності, але завжди їх взаємодія спрямоване на досягнення загального результату – збільшення припливу ПІІ і

прямого впливу на розвиток реального сектору національної економіки (рис.3.9).

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

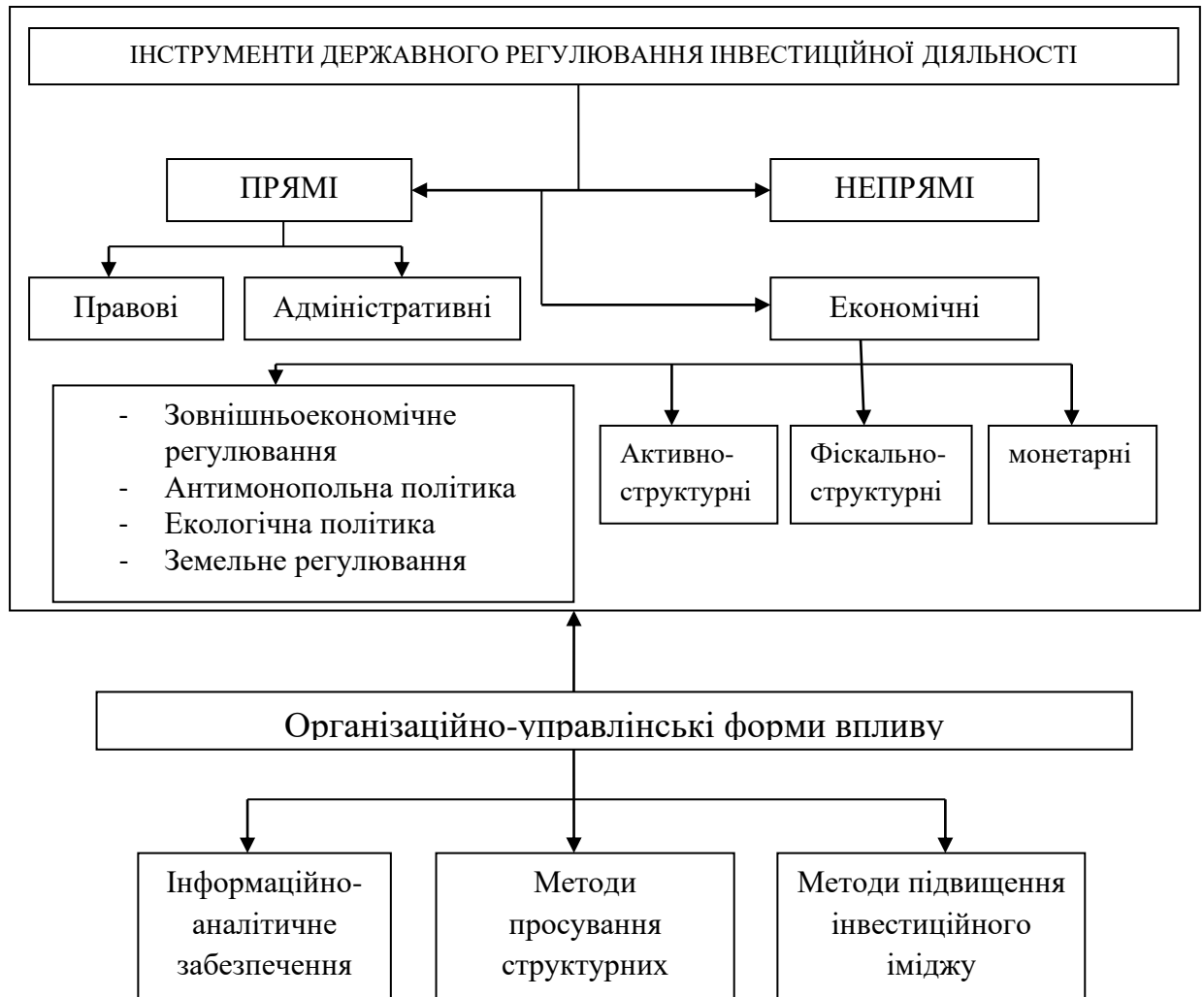


Складено автором

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

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

економічного розвитку інвестиційне законодавство, що забезпечує нормативно-правове регулювання функціонування та розвитку інвестиційної діяльності, що веде до зростання інвестиційної привабливості та притоку ПІІ.



Розроблено автором

Рис.3.10. Інструменти державного регулювання залучення ПІІ

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

Зростання масштабів державного регулювання інвестиційної діяльності, форм та інструментів такого регулювання в економіці безпосередньо пов'язаний з його ефективністю і якістю. Факторами, що

визначають якість і ефективність державного регулювання інвестиційної діяльності, є [154, с. 29]:

Таблиця 3.2

Прямі методи впливу держави на процес залучення ПІІ

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

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

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

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

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

Непряме регулювання інвестиційної діяльності здійснюється тільки економічними засобами. В економічних засобах поєднується використання, як прямих, так і непрямих інструментів управління. Одна з найважливіших переваг непрямих методів впливу полягає в тому, що вони не порушують ринкової ситуації. У той же час їм притаманний недолік, що полягає в певному часовому лагу, який виникає між моментами прийняття державних заходів та реакції економіки на них і реальними змінами в господарських результатах [154, с. 33-35].

Таблиця 3.3

Непрямі методи впливу держави на процес залучення ПІІ

Активно-структурні	<p>Державна підтримка:</p> <ul style="list-style-type: none"> - пряма (фінансами, активами, гарантіями) - непряма (квотами, тарифами, митами, пільгами, окремими угодами, що зачіпають майбутні доходи 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)
	<p>Державна участь: державні закупівлі, споживання, захист інвестицій</p> <p>Пов'язане кредитування</p> <p>Пряме проектне фінансування</p> <p>Управління зовнішнім «активним» і «пасивним» боргом</p>
Фіскально-структурні (інструменти бюджетно-податкової політики)	<p>Дохідні статті бюджету</p> <p>Видаткові статті бюджету</p> <p>Спеціальні податкові режими</p> <p>Призначення і диференціація податкових ставок</p> <p>Податкові пільги</p> <p>Звільнення від податків</p> <p>Експортні та імпорتنі (митні) мита і збори</p> <p>Дотації, субсидії, субвенції, бюджетні позички</p> <p>Амортизаційна політика</p>
Монетарні (інструменти грошово-кредитної політики)	<p>Регулювання емісії і загальної грошової маси</p> <p>Встановлення граничних ставок банківського позичкового відсотка</p> <p>Пільгові позики</p> <p>Операції на ринку цінних паперів</p> <p>Антиінфляційні заходи</p> <p>Регулювання процентної ставки за операціями Центрального банку</p>

Продовження таблиці 3.3.

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

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

3.2. Обґрунтування векторів діяльності транснаціонального бізнесу в національній економіці України

На сьогодні найактуальнішим питанням для української економіки є інвестиційна діяльність транснаціональних корпорацій. Іноземні інвестиції, процеси злиття та поглинання – це впливає на політику країни щодо діяльності ТНК. У третьому розділі ми докладно розглянемо ці процеси, їх роль в встановленні транснаціоналізації економіки, та їх регулювання на всіх рівнях – наддержавному, міждержавному, державному та суспільному. Але більш детально зацікавимося на рівні державного регулювання. Саме державні органи влади мають більш прямий вплив на діяльність ТНК. Інші рівні у більшості випадків апелюють до держави, тому що державні інструменти регулювання є більш жорсткими та розвинутими.

Глобальна фінансово-економічна криза 2008 року змусила більшість транснаціональних компаній переглянути свої інвестиційні стратегії, а також

виявила «вузькі місця» колишніх стратегій. Більшість ТНК були змушені репозиціонувати себе на глобальних і внутрішніх ринках, та / або скоротити витрати під тиском кризи [97].

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

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

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

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

- Отримання доступу до необхідних для здійснення діяльності ресурсів;
- Розширення ринків збуту;
- Пошук можливостей для ведення виробництва з більш високою ефективністю;
- Придбання стратегічно важливих активів;

- Більш вигідне законодавство і політичний курс.

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

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

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

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

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

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

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

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

Бізнес-стратегії без участі в капіталі надають ряд переваг для транснаціональних корпорацій: відносно низька мобілізація акціонерного капіталу (незначні фінансові інвестиції) і швидке відновлення оборотних коштів; зниження ступеня ризику внаслідок невисоких капітальних витрат; гнучкість і мобільність, обумовлені низьким залученням акціонерного капіталу, що дозволяє ТНК швидко реагувати на глобальні макроекономічні зрушення і перемикатися на ринки країн найменше постраждали від кризи; з охорону позицій компанії на конкретному ринку без залучення акціонерного

капіталу, який тепер може використовуватися в цілях здійснення стратегічно важливих злиттів і поглинань.

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

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

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

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

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

Таблиця 3.4

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

Переваги	Фактор и уразливості
збільшення рівня зайнятості працездатного	робота на договірній основі в більшій міру піддана впливу циклічних коливань економіки; та використання дешевої робочої сили може призвести до погіршення умов праці в країнах зі слабкими системами трудового регулювання і системи соціального забезпечення;

населення		
створення істотних обсягів валової доданої вартості (ВДВ)	ВДВ, створювана при підрядному промисловому виробництві є обмеженою, якщо обсяг допоміжних процесів, переданих на зовнішній поспіль, є незначним і являє собою незначне ланку глобальної виробничо-збутового ланцюжка або кінцевого продукту	
доступ локальних партерів до глобальних виробничо-збутових ланцюжках. У разі орієнтації виробництва на зарубіжні ринки це призводить до значного розширення експортних можливостей	У деяких випадках (наприклад, підрядне промислове виробництво) ці переваги можуть бути нейтралізовані збільшенням обсягів імпортованої продукції для переробки. У разі франчайзингу, ліцензування та управлінських контрактів також може відбуватися нарощування імпорту.	
доступ до об'єктів інтелектуальної власності; підготовка і навчання місцевого персоналу і управлінської ланки; збільшення продуктивності локальних підприємств, задіяних у підрядних виробництвах; можливість розробки технологій; розвиток місцевого підприємництва;	Можливе замикання на низькотехнологічній діяльності; надмірна та / або тривала залежність від зовнішніх джерел технологій	
доступ до передової міжнародної соціальної та екологічної практики	загроза порушення соціальних та екологічних норм з боку ТНК	

Розроблено автором

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

У сукупності, ці два аспекти призвели до скорочення обсягів прямого інвестування та зростання масштабів виробництва в рамках неакціонерних форм експансії ТНК. Нарощування обсягів виробництва на базі останніх, з

одного боку, породжує нові виклики, з іншого боку – надає нові можливості для підсилювання інтеграції країн, що розвиваються в глобальну економіку.

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

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

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

- Дедалі гірші і невизначені перспективи світової економіки, ризик 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 сьогоднішній день є зміни в сприйнятті ризиків при здійсненні ПІІ. Навіть

у країнах з глибокими традиціями корпоративного управління фінансове становище підприємств і перспективи їх розвитку насилу піддаються оцінці.

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

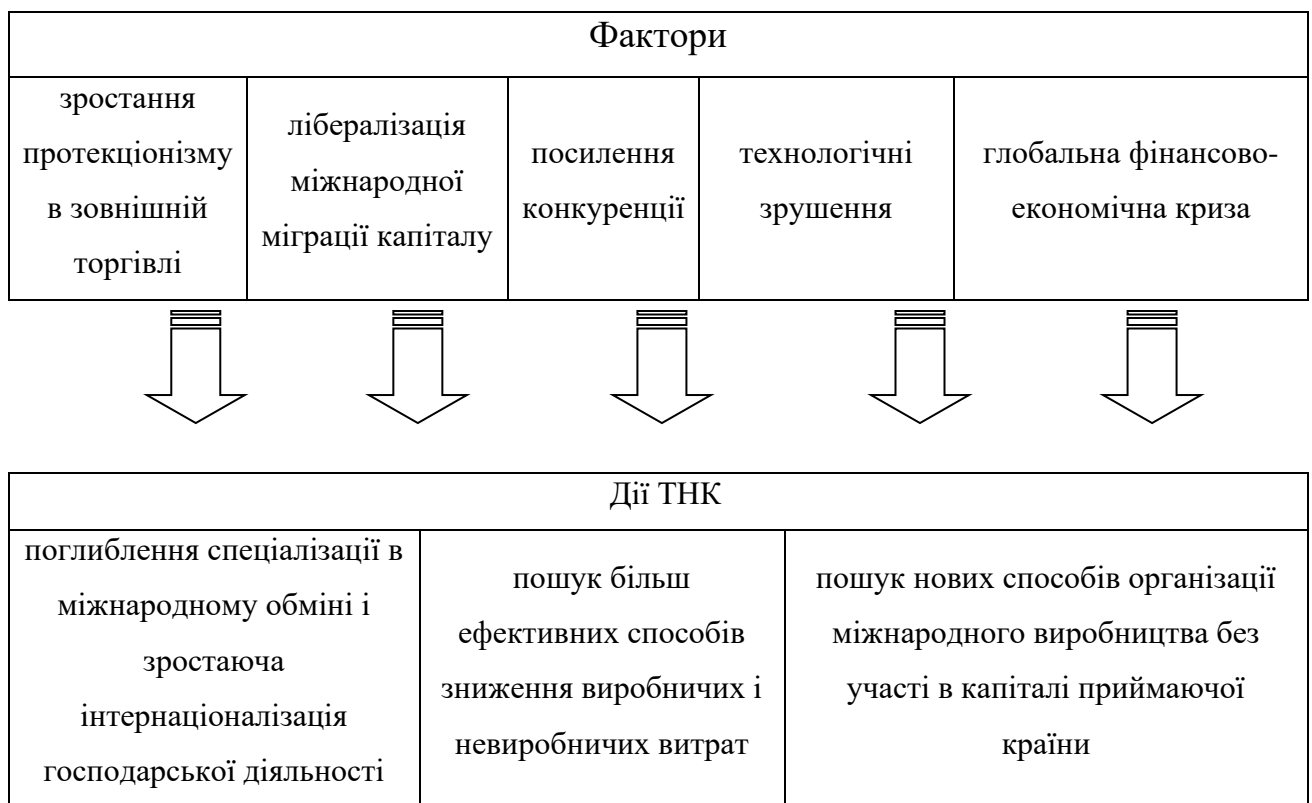


Рис. 3.14. Сучасні зрушення у векторах діяльності ТНК

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

- Відносно низька мобілізація акціонерного капіталу (незначні фінансові інвестиції) і швидке відновлення оборотних коштів;
- Зниження ступеня ризику внаслідок невисоких капітальних витрат;
- Гнучкість і мобільність, обумовлені низькою залученістю акціонерного капіталу, дозволяють ТНК швидко реагувати на глобальні

макроекономічні зрушення і перемикаються на ринки країн найменше постраждали від кризи;

- Збереження позицій компанії на конкретному ринку без залучення акціонерного капіталу, який тепер може використовуватися в цілях здійснення стратегічно важливих злиттів і поглинань.

3.3. Державне регулювання інвестиційної діяльності ТНК: транснаціональний аспект

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

Аналізуючи діяльність ТНК в Україні, перш за все, необхідно відзначити, що суттєве відставання розвитку інфраструктури та модернізації галузей національної економіки не дозволяє Україні користатися геополітичними перевагами. Участь України у глобальних ланцюгах створення вартості та глобальній виробничій мережі залишається вкрай обмеженою. Це перешкоджає формуванню зовнішньоекономічної політики у геополітичному вимірі (створення ТНК, участь національних ринків грошей та капіталів в операціях світового ринку, участь у виробничо-інвестиційних

ланцюгах), «зациклює зовнішньополітичну активність в порочному крузі геополітичних альтернатив Захід-Схід» [104].

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.

Таблиця 3.10

Динамика макроекономічних показників по Україні за 2000-2013 рр.

Рік	Прямі іноземні інвестиції, млн дол. США	Експорт, млн дол. США	ВВП, млн дол. США	ВВП на одну особу, дол. США	Обсяги реалізованої промислової продукції (товарів, послуг), млн дол. США
2006	3281,8	14572,5	31262	636,6	-
2007	3875	16264,7	38009	781	39856,8
2008	4555,3	17957,1	42393	878,8	43083,4
2009	5471,8	23066,8	50133	1051,9	54550,4
2010	6794,4	32666,1	64928	1373,2	75614,5
2011	9047	34228,4	86309	1839,1	88408
2012	16890	38368	107753	2310	109253
2013	21607,3	49296,1	142719	3077,7	141995
2014	29542,7	66967,3	179382	3887,5	181591
2015	35616,4	39695,7	117152	2548,8	104747
2016	40053	51405,2	136420	2980	133305
2017	44806	68394,2	165239	3621	167661
2018	50333,9	68830,4	176308	3870,4	175524

2019	55296,8	63320,7	182026	4007,1	171409
------	---------	---------	--------	--------	--------

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

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

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

Аналіз показав наявність наступних кореляційних залежностей:

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

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

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

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

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

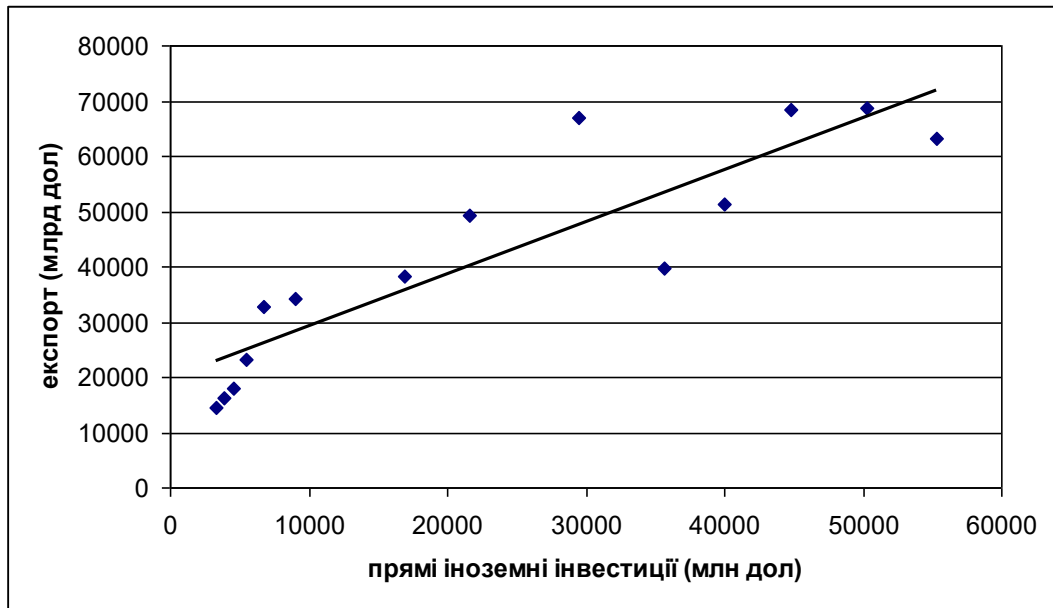


Рис. 3.19. Пряма лінія регресії між факторами X та Y_1

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

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

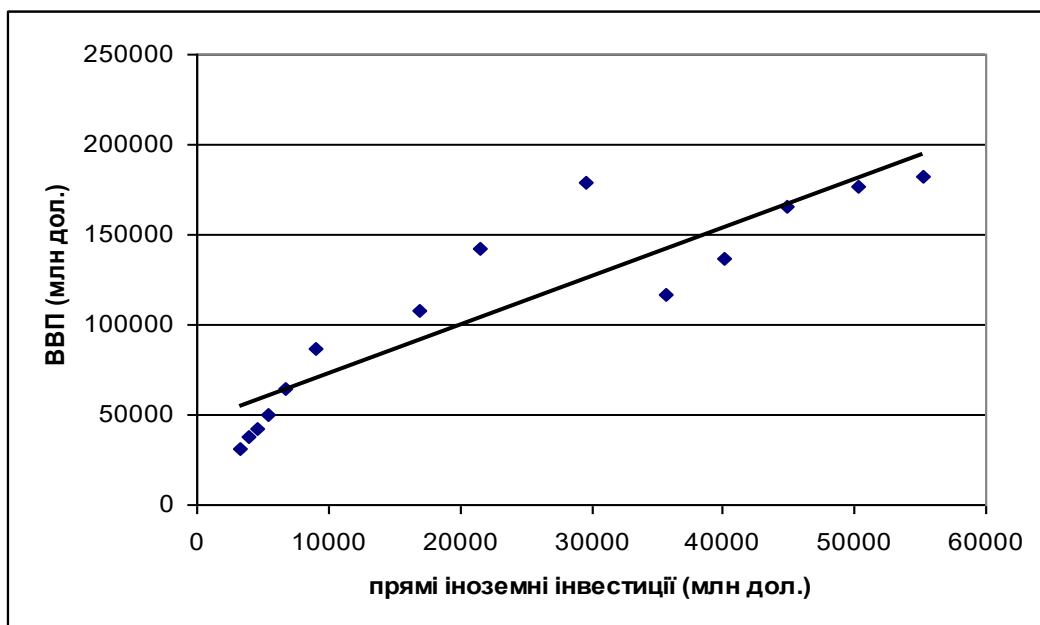


Рис. 3.20. Пряма лінія регресії між факторами X та Y_2

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

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

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

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

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

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

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

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

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

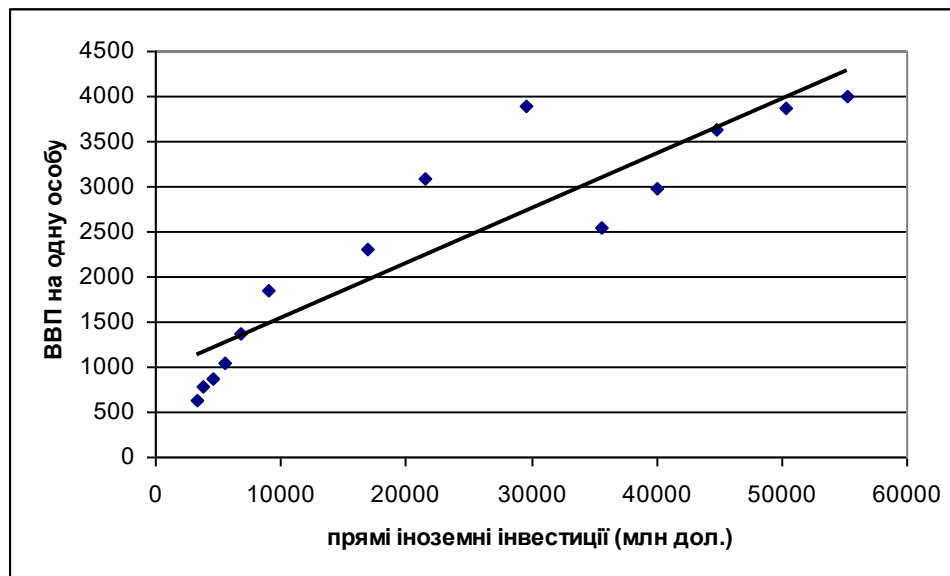


Рис. 3.21. Пряма лінія регресії між факторами X и Y_3

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

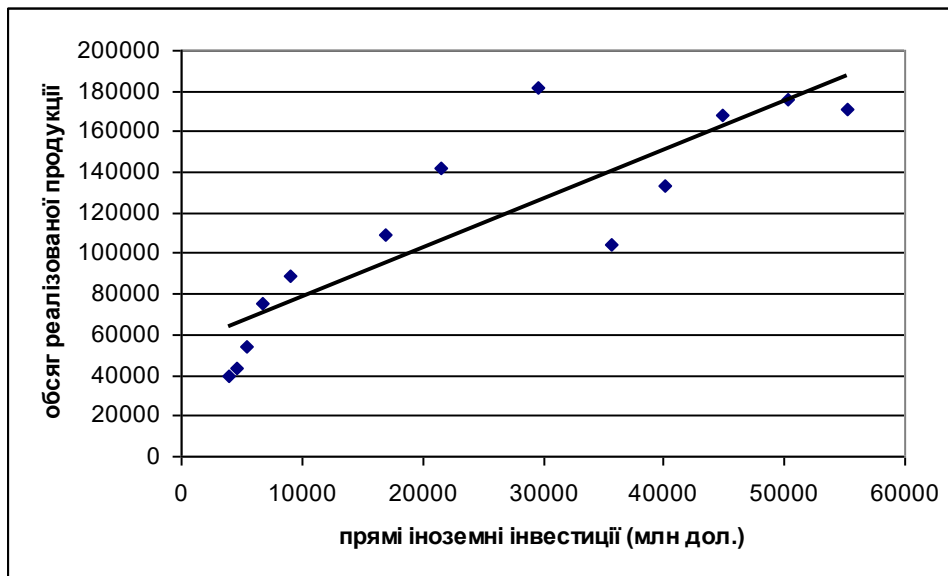


Рис. 3.22. Пряма лінія регресії між факторами X и Y_4

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

– для обсягів експорту:

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

– для ВВП:

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

– для ВВП на одну особу:

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

– для обсягів реалізованої промислової продукції:

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

Таким чином, якщо прямі іноземні інвестиції зростуть приблизно до 57 млрд дол. за період часу, що розглядається, то буде проявлятися наступна динаміка: обсяги ВВП будуть збільшуватися і за прогнозом у 2020 рік

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

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

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі здійснено теоретичне узагальнення та запропоновано шляхи вирішення наукового завдання щодо транснаціоналізації економіки України. На підставі проведених досліджень сформульовано такі висновки:

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

2. Дослідження обмежень прямого впливу суб'єктів державного рівня регулювання на діяльність ТНК, що пов'язані з транскордонною мобільністю транснаціональних корпорацій, дозволило виділити закономірності транsrівневості зв'язків між наддержавним, міждержавним, державним та суспільним рівнями регулювання. Регулювання ТНК суб'єктом одного рівня повинно здійснюватися через вплив на регулювання суб'єктами іншого

рівня. Запропоновано удосконалений механізм регулювання діяльності ТНК за рахунок введення до нього блоку «Трансрівневе регулювання діяльності транснаціональних корпорацій», що дає змогу розширити можливості держави у регулюванні діяльності транснаціональних корпорацій шляхом опосередкованого впливу на них через суб'єктів різних рівнів.

3. За результатами дослідження можливостей створення транснаціональних корпорацій в національній економіці України встановлено, що найбільш перспективним шляхом формування вітчизняних ТНК є централізація капіталу, яка через трансформацію великих підприємств у фінансово-промислові групи, а останніх – у транснаціональні корпорації забезпечує транснаціоналізацію країни.

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

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

5. У результаті дослідження встановлено, що зовнішні та внутрішні фактори розвитку світової економіки, а саме: посилення протекціонізму у зовнішній політиці; вільна міграція капіталу; технологічні зміни; посилення конкуренції; глобальна економічна криза, – змінюють вектори діяльності

ТНК в національній економіці України. Зокрема пріоритетною в діяльності транснаціональних корпорацій стає оптимізація за рахунок нових способів організації міжнародного виробництва без участі в капіталі приймаючої країни, що впливає на зміну напрямів державної економічної політики щодо транснаціональних корпорацій. У зв'язку з цим держава має активніше використовувати трансрівневе регулювання у взаємодії з добровільними об'єднаннями індивідів, які є суб'єктами суспільного рівня регулювання діяльності ТНК.

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

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. "Global 500 2019". Fortune. Number of companies data taken from the "Country" box. [Електронний ресурс]. Article Stable URL: <http://fortune.com/global500/>, вільний. – Назва з екрану, англ.
2. G20 «Група двадцяти»: состав, цели и хроника встреч /РИА Новости. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ria.ru/spravka/20130904/960495560.html#14081029747073&message=resize&relto=register&action=addClass&value=registration>, вільний. – Назва з екрану, рус.
3. Bachmann Ch. Synergie-und Nutzungspotenziale von Unternehmenszusammenschlüssen / Christian Bachmann. – Wiesbaden, Gabler, 2001. – p.2.
4. Becker G. A Theory of Competition Among Pressure Groups for Political Influence/ Gary S. Becker. – The Quarterly Journal of Economics, Vol. 98, No. 3. (Aug., 1983), pp. 371-400. [Електронний ресурс]. – Stable URL: <http://links.jstor.org/sici?sici=0033-5533%28198308%2998%3A3%3C371%3AАТОСАР%3E2.0.CO%3B2-I>, вільний. – Назва з екрану, англ.
5. Chaffee E. Three Models of Strategy / Ellen Earle Chaffee. – The Academy of Management Review Vol. 10, No. 1 (Jan., 1985), Pp. 89-98. [Електронний ресурс]. – Article Stable URL: <http://www.jstor.org/stable/258215/>, вільний. – Назва з екрану, англ.
6. Chesnais F. La mondialisation du capital/ F. Chesnais. – New edition, Paris: Syros, 1997.
7. Cragg W. Multinational Corporation, Globalisation, and the Challenge of Self-Regulation, in: John Kirton/Michael Trebilcock (eds.): Hard Choices, Soft Law, 2004. – p. 213-217.
8. Double Taxation Relief for Companies: a Discussion Paper. London: Inland Revenue, 1999. [Електронний ресурс] // The United Kingdom Revenue &

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

37. World Investment Report 2012 [Электронный ресурс]. – Geneva : UNCTAD.– Article Stable URL: www.unctad.org/wir, вільний . – Назва з екрану, англ.

38. World Investment Report 2013: The Shift Towards Services [Электронный ресурс]. – Geneva : UNCTAD.– Article Stable URL: www.unctad.org/wir, вільний. – Назва з екрану, англ.

39. World Investment Report, 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development / UNCTAD. – New York; Geneva : UN, 1999. – xxxiv. – 541p.

40. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения/ Е.Ф. Авдокушин. – Библиотека «Полка букиниста». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://polbu.ru/avdokushin_economy/ch32_all.html, вільний. – Назва з екрану, рус.

41. Алисов Н.В. Экономическая и социальная география мира (общий обзор): Учебник/ Н.В. Алисов, Б.С. Хорев. – М.: "Гардарики", 2000. – 704 с.

42. Андрианов В. Д. Россия: экономический и инвестиционный потенциал / В. Д. Андрианов. М.: Экономика, 1999. – 634 с.

43. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / Игорь Ансофф. – СПб: Питер Ком., 1999. – 416 с.

44. Аршанський С.Б. Экономические интересы и их противоречивость в ТНК/ С.Б. Аршанський. – Дис. канд. экон. наук : 08.00.01 : Иркутск, 2003. – 224 с.

45. Барскоонские события: опыт взаимоотношения НПО и ТПК//вестник "Зеленое спасение", № 13, 2000. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.index.org.ru/eco>, вільний. – Назва з екрану, рус.

46. Белошапка В. А. Транснациональные корпорации в международном бизнесе /В. А. Белошапка. – К.: КГЭУ, 1994. – 45 с.

47. Белюсова О. Трансфертное ценообразование/ О. Белюсова, Л. Астрин // Финансовый директор. – 2004 – №7, 8. – С. 17 -18.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

86. Кочетков М. Розвиток українських ТНК як фактор росту економіки країни // М.Кочетков, О. Мусієнко // Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка" квітень 2013р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2001/>, вільний. – Заголовок з екрану, укр.

87. Кубах Т. Г. Ринок злиття та поглинання: сучасний стан та перспективи / Т. Г. Кубах//Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» [Електронний ресурс]. – Дніпропетровськ.– Режим доступу <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1151>, вільний. – Назва з екрану, укр.

88. Кузьменко С.С. Особливості формування сутності ТНК/ С.С. Кузьменко, А.Т. Ісмаїлова. - Наукове товариство Івана Кушніра. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=40100/>, вільний. – Заголовок з екрану, укр.

89. Кулагин М.И. Государственно-монополистический капитализм и юридическое лицо. Избранные труды/ М.И. Кулагин. – М., 1997. – С. 21

90. Лашук А. Односторонние меры государств по избежанию двойного налогообложения/А. Лашук//Журнал международного права и международных отношений, 2007 – № 2. [Електронний ресурс]. Международное общественное объединение по научно-исследовательским и информационно-образовательным программам «Развитие» (МОО «Развитие»). – Режим доступу: <http://evolutio.info/content/view/1167/188/>, вільний. – Заголовок з екрану, рус.

91. Ленский Е.В. Транснационализация капитала/ Е.В. Ленский; под. ред. О.Н.Сосковца. – Мн.: Армита-Маркетинг, Менеджмент, 2001. – 326с.

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

93. Лимонова Е.М. Інвестиційна діяльність ТНК в Україні: проблеми та перспективи/ Е.М. Лимонова// Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2013. - №3 (43). – С.67-72.

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

95. Лимонова Е.Транснаціональні корпорації: основні етапи розвитку та регулювання їх діяльності в умовах глобалізації/ Е. Лимонова, К. Архіпова // Європейський вектор економічного розвитку. – 2014. - №1. – С.93-101. [Особисто автором проведено класифікацію рівнів регулювання діяльності ТНК, інструментів та суб'єктів].

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

97. Лимонова Е.М. Причини світової економічної кризи / Е.М. Лимонова, О.Г. Дрюк// Європейський вектор економічного розвитку. – 2010. - №1. – С.100 – 105. [Особисто автором проаналізовані причини кризи та запропоновані шляхи її подолання].

98. Лимонова Е.М. Кодекси корпоративної поведінки як один із методів регулювання діяльності філій ТНК/ Е.М. Лимонова// Наука й економіка. Науково-теоретичний журнал Хмельницького економічного університету. – 2014. – Випуск 2(34). – С.175 – 181.

99. Лимонова Е.М. Уроки мирового экономического кризиса для украинской экономики/ А.Я. Глуха, Э.Н. Лимонова // Экономика, финансы и управление в современных условиях: международ. сб. ст. / под общ. ред. А.Н. Сорочайкина. – Самара: Издательство «Самарский университет», 2011. –

С.43-49. [Особисто автором проведено аналіз впливу економічного кривичу 2008 р. на економіку України].

100. Ли Се Ун. Международный Бизнес: стратегия и управление: Перевод скорейского/ Ли Се Ун. – Москва: Наука, 1996. – 352 с.

101. Лисенков Ю.М. Грошово-кредитні системи зарубіжних країн/ Ю.М. Лисенков, Т.А. Коротка. – К.: Зовнішня торгівля, 2005. – 118 с.

102. Луценко В. Промислово-фінансові групи в Україні. Формування і функціонування / В. Луценко // Віче, 1997. – №8.

103. Макогон Ю. В. Інвестиційна привабливість України в умовах трансформації світового господарства / Ю. В. Макогон, К. В. Лисенко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2012, Випуск 1, Том 1. – С.7-26.

104. Матеріали OECD / Codes of Corporate Conduct: An Inventory, Working Party on the Trade Committee, TD/TC/WP(98)74/Final, Paris (1999).

105. Матеріали ЮНЕП Global Chemicals Outlook, 2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unep.org/chemicalsandwaste/Portals/9/Mainstreaming/GCO/Rapport%20Synthese%20Russe.pdf/>, вільний. – Назва з екрану, укр.

106. Матеріали ЮНКТАД. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx/>, вільний. – Назва з екрану, укр.

107. Международная стратегия развития на третье Десятилетие развития Организации Объединенных Наций. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.un.org/ru/documents/.../dev_strategy_ch1.shtml/, вільний. – Назва з екрану, рус.

108. Международное частное право. Учебник / под.ред. Г.К. Дмитриевой. – М.: «Проспект», 2000 – С.279.

109. Международные монополии // Краткий внешнеэкономический словарь / под ред. О.С. Богданова. - М.: Международные отношения, 1984. – С. 127-128.

110. Методичний коментар до платіжного балансу України. – [Електронний ресурс]. – Київ.– Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>, вільний. – Назва з екрану, укр.

111. Мильнер Б.З. Теория организации/ Б.З. Мильнер. – Библиотека «Полка букиниста». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://polbu.ru/milner_organization/ch27_all.html, вільний . – Назва з екрану, рос.

112. Мировые финансовые лидеры наметили шаги для содействия росту, увеличению рабочих мест/Официальный сайт МФВ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/russian/> , вільний . – Назва з екрану, рос.

113. Миронов А.А. Концепции развития транснациональных корпораций/ А.А. Миронов. – М.: Мысль, 1981. – 160с.

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

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

116. Мозговий О.М. Міжнародні фінанси: Навч. посіб./ О.М. Мозговий, Т.Є. Оболенська, Т.В. Мусієць. – К.: КНЕУ, 2005. – 557 с.

117. Молчанова Е. Взаємодія транснаціональних корпорацій з національними економіками на прикладі України. [Электронний ресурс] / Е.Молчанова // Матеріали Фонду ім. Фрідріха Еберта, 2012. – Режим доступу: <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/09718.pdf>, вільний . – Назва з екрану, укр.

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

119. Наметкин С. А. Государственное регулирование инвестиционной политики/ С. А. Наметкин. – СПб.: СПбГУЭФ, 2003.

120. Наталуха В.В. Международный частный бизнес и государство/ В.В. Наталуха. – М. 1985. – С. 18.

121. Нечай А. Глобализация мировой экономики и роль государства/ А.Нечай // Журнал международного права и международных отношений 2010. – № 4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://evolutio.info/content/view/1763/232/>, вільний . – Назва з екрану, рус.

122. Обзор внешней политики РФ // сайт МИД России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.mid.ru, вільний . – Назва з екрану, рус.

123. Орехов С.А. Менеджмент финансово-промышленных групп: Учебно-практическое пособие/ С.А. Орехов, В.А. Селезнев. – М.: МЭСИ, 2005. – 176 с.

124. Орлова Н. Е. Модели слияний/поглощений в банковской сфере /Н.Е Орлова. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.brcorporation.ru/, вільний . – Назва з екрану, рус.

125. Официальный сайт Международной организации по стандартизации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.iso.org/, вільний . – Назва з екрану, рус

126. Офіційний сайт Міністерства Екології та природних ресурсів України. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.menr.gov.ua/>, вільний . – Назва з екрану, укр

127. Офіційний сайт компанії ВР. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bp.com> , вільний . – Назва з екрану, англ.

128. Офіційний сайт МОП. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ilo.org/global/lang--en/index.htm> , вільний . – Назва з екрану, англ.

129. Переваги та недоліки офшорних та оншорних фірм. Портал Право України. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pravo-ukraine.org.ua/news/tema/10690-perevagi-ta-nedoliki-ofshornix-ta-onshornix-firm>, вільний. – Заголовок з екрану, укр.

130. Перелет Р. А. Экономика и окружающая среда: англоорусский словарь справочник / Р. А. Перелет. М.: Прогресс, 1996. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://oecdmoscow.9.com1.ru/rusweb/rusfeder/5/10/gloss.htm>, вільний. – Заголовок з екрану, укр.

131. Пехник А.В. Механізм узгодження інтересів ТНК зі стратегічними пріоритетами національної економіки: Дис. Канд.. екон. Наук: 08.05.01./ Андрій Володимирович Пехник // Львівський національний університет ім. Івана Франка. – Л., 2005. –243 арк. – Бібліогр.: арк. 178-193.

132. Пирогов А.Н. Слияния и поглощения компаний: зарубежная и российская теория и практика. /А.Н. Прирогов //Менеджмент в России и за рубежом. – 2001, №5. – С.11

133. Пирс П Дж. Стратегический менеджмент. Издание 12/ Дж. Пирс П, Р.Робинсон. – С.Пб., Питер, 2013. – 560 с.

134. Податковий кодекс України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kodeksy.com.ua/podatkovij_kodeks_ukraini/statja-103.htm, вільний. – Заголовок з екрану, укр.

135. Положення про фінансово-промислові групи в Україні від 27.01.1995 N 85/95. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/85/95>, вільний. – Заголовок з екрану, укр.

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

137. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 р. (в ред. від 05.08.2009 р. із змінами від 23.02.2012 р.) № 2121-III. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua. – Заголовок з екрану, укр.

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

139. Професійна правова система Мега-НаУ. Двосторонні угоди України про захист іноземних інвестицій (капіталовкладень). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/?uid=1042.1.351&title=%C4%E2%E2%E1%E2%E2%E0%E2%ED%ED%B3%20F3%E3%E2%E4%E8%20D3%EA%E0%BF%ED%E8%20EF%E0%E2%E7%E0%E5%E8%E1%E2%20B3%ED%E2%E7%E5%EC%ED%E8%E5%20B3%ED%E2%E5%E1%E2%E8%E6%B3%E9%20%EA%E0%EF%B3%E2%E0%EB%E2%EA%EB%E0%E4%E5%ED%FC> , вільний. – Назва з екрану, рус.

140. Резолюція 35/56 Генеральної Ассамблеї от 5 декабря 1980 года/ Организация Объединенных Наций, 2014 год. Офіційний сайт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/dev_strategy_ch3fj.shtml, вільний. – Назва з екрану, рус.

141. Рогач О. І. Транснаціоналізація світового господарства та перехідні економіки: Навчальний посібник/ О. І. Рогач, О.І. Шнирков.– К.: ВЦ “Київський університет”, 1999. – 302 с.

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

143. Рудык Н.Б., Семенкова Е.В. Рынок корпоративного контроля: слияния, жесткие поглощения и выкупы с долговым финансированием / Н.Б. Рудык, Е.В. Семенкова. – М.: Финансы и статистика. – 2000. - С.16

144. Самофалов Владимир Глобальный виклик транснаціональних корпорацій // В. Самофалов // Дзеркало Тижня. Україна 15 серпня 2003. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/ECONOMICS/globalniy_viklik_transnatsionalnih_korporatsiy.html, вільний. – Назва з екрану, рус.

145. Саприкіна Н.В. Транснаціональні корпорації в системі інтернаціоналізації світового суспільного виробництва: Дис. канд. екон. наук: 08.01.01 / Наталія Вікторівна Саприкіна. – К.: Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана. – К., 2006. – 182 с.

146. Саркісянц А.Г. Парижский и Лондонский клубы: реструктуризация долга/ А.Г. Саркісянц // Аудитор. – 2002. – №1

147. Світова Організація Торгівлі (СОТ). Офіційний сайт МЗС України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mfa.gov.ua/ua>, вільний. – Назва з екрану, укр.

148. Семенов К.А. Международные экономические отношения: Курс лекцій/ К.А. Семенов. – М.: Гардарики, 1999. – 336 с.

149. Сертификация систем менеджмента в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrenergosert.com.ua/index>, вільний. – Назва з екрану, укр.

150. Словарь современной экономической теории Макмиллана / под ред. Д. У. Пирса; пер. с англ. А. Г. Пивоварова. М.: ИнфраМ, 1997. – С. 385.

151. Соболева К.А. Теоретические основы формирования инвестиционной политики России по привлечению прямых иностранных инвестиций/ К.А. Соболева. – СПб.: Инфо-да, 2006.

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

153. Тимирясова А.В. Теоретико-методологические аспекты государственного регулирования инвестиционной деятельности/ А.В. Тимирясова. – Казань: Таглимат, 2004.

154. Україна в цифрах. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua, вільний. – Назва з екрану, укр.

155. Уманців Ю. Інституційні основи інтеграції банківського та промислового капіталу / Ю. Уманців // Банківська справа. – 2011. – № 6. – С. 33–41.

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

157. Универсальная научно-популярная онлайн-энциклопедия Кругосвет. [Электронный ресурс] // Официальный сайт ISD – 2012. Режим доступа: <http://www.krugosvet.ru/node/39942>, свободный. – Название с экрана, рус.

158. Фархутдинов И.З. Иностранные инвестиции в России и международное право/ И.З. Фархутдинов. – Уфа: Издание Башкирского государственного университета. – 2001. – С.110.

159. Фокин С. Влияние транснациональных компаний на конкурентоспособность стран. [Электронный ресурс] / С.Фокин // Режим доступа: <http://georpub.narod.ru/student/fokin/3/4.htm>, свободный. – Название с экрана, рус.

160. Фролова Т.А. Мировая экономика. Конспект лекций. Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m215/6_2.htm, свободный. - Название с экрана, рус.

161. Хасбулатов Р.И. Мировая экономика/ Р.И. Хасбулатов. – М.: ИНСАН, 1994.–736 с.

162. Хомяков В.І. Економіка сучасної України.[навч. посіб.] / В.І. Хомяков, І.В. Бакум – К.: Кондор, 2009. – 426 с.

163. Челомбiтько Т.В. Розвиток фiнансово-промислових груп в національній економіці / Т.В. Челомбiтько // Проблеми економіки. – 2012. – №4. – С. 40–43 .

164. Шагурин С.В. Экономика транснационального предприятия. [учебное пособие]/ С.В. Шагурин, П.Д. Шимко. – СПб.: СПбГПУ, 2008. – 335 с.

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

166. Шумилов В.М. Международное финансовое право. Учебник/ В.М Шумилов. - М.: Международные отношения, 2005. – С.305-308.

167. Экологический аудит. Не только для имиджа/Инвестгазета. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.investgazeta.net/praktika/ekologicheskij-audit.-ne-tolko-imidzha-161171/>, вільний . – Назва з екрану, рус.

168. Юдникова Е.С. Проблемы конкурентоспособности в современной экономике / Е.С. Юдникова // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 1 (25).

169. Якобсон Л.И. Экономика общественного сектора. Основы теории государственных финансов/ Л.И. Якобсон. – М.: Наука, 1995.

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