

ДЕРЖАВНА ФІСКАЛЬНА СЛУЖБА УКРАЇНИ
УНІВЕРСИТЕТ ДЕРЖАВНОЇ ФІСКАЛЬНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ

На правах рукопису

НЕМИРОВСЬКА ОКСАНА ВІКТОРІВНА

УДК 338.2:339.94

**ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО МЕХАНІЗМУ ВЗАЄМОДІЇ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ З
ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИМИ КОРПОРАЦІЯМИ**

08.00.03 – економіка та управління національним господарством

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук

Науковий керівник:

Грушко Віктор Іванович

доктор економічних наук, професор

Ірпінь – 2016 рік

ЗМІСТ

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ	3
ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО МЕХАНІЗМУ ВЗАЄМОДІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ З ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИМИ КОРПОРАЦІЯМИ	
1.1 Економічна сутність транснаціональних корпорацій і особливості їх розвитку на сучасному етапі глобалізації світогосподарських зв'язків	16
1.2 Методи оцінки ефективності взаємодії національної економіки з транснаціональними корпораціями	31
1.3 Світовий досвід формування механізму та застосування інструментарію державного регулювання взаємодії національної економіки з транснаціональними корпораціями	45
Висновки до розділу 1	59
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ВЗАЄМОДІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК З ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИМИ КОРПОРАЦІЯМИ	
2.1 Економічна діяльність зарубіжних ТНК в Україні та вітчизняних підприємств, що наближаються до статусу транснаціональних	61
2.2 Умови функціонування ТНК в економіці України	79
2.3 Державне регулювання діяльності транснаціональних компаній в Україні та вирішення проблеми трансфертного ціноутворення	109
Висновки до розділу 2	130
РОЗДІЛ 3. МОДЕЛЬ ЕФЕКТИВНОЇ ВЗАЄМОДІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ З ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИМИ КОРПОРАЦІЯМ	
3.1 Моделювання макроекономічних передумов для транснаціоналізації вітчизняних підприємств	133

3.2 Пріоритети удосконалення державного регулювання взаємодії національної економіки з транснаціональними корпораціями	142
3.3 Напрямки формування ефективного механізму взаємодії української держави з транснаціональними корпораціями	157
Висновки до розділу 3	176
ВИСНОВКИ	179
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	183
ДОДАТКИ	211

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ

ВВП – валовий внутрішній продукт

ДФС України – Державна фіскальна служба України

ЄС – Європейський Союз

ЗЕД – зовнішньоекономічна діяльність

МВФ – Міжнародний валютний фонд

МФУ – Міністерство фінансів України

ОЕСР – Організація економічного співробітництва і розвитку (OECD
(Organisation for Economic Cooperation and Development))

ООН – конференція ООН з торгівлі та розвитку (United Nations Conference on
Trade and Development – UNCTAD)

ПКУ – Податковий кодекс України

СОТ – Світова організація торгівлі

ТНК – транснаціональна корпорація

ВСТУП

Актуальність теми. Глобалізація стала найважливішою особливістю сучасної світової системи, в умовах якої економічний розвиток в національних рамках і зовнішньоекономічні зв'язки нерозривно пов'язані.

Характерною особливістю глобалізації є міжнародні потоки, які через лібералізацію майже або зовсім не контролюються національним законодавством і, в основному, це потоки капіталу та інформації, що циркулюють між транснаціональними корпораціями. ТНК контролюють понад 50% світового промислового виробництва, понад 60% міжнародної торгівлі і 80% патентів і ліцензій на нову техніку, технології та ноу-хау, майже 90% прямих зарубіжних інвестицій.

Займаючи центральне місце в сучасній світогосподарській системі, ТНК роблять все більший вплив на міжнародні економічні відносини, розвиток національних і світової економік, є головними генераторами диверсифікації системи міжнародного бізнесу. При цьому, особливий інтерес для експансії ТНК представляють ринки країн, що розвиваються, які відрізняються більш низькою насиченістю та більш вигідними умовами для їх функціонування. До таких держав відноситься і Україна: здобувши незалежність 24 серпня 1990 р., країна стала об'єктом інвестування багатьох транснаціональних корпорацій.

Незважаючи на присутність численних глобальних корпорацій на території держави, Україна залишається бідною країною – за межею бідності, яка, відповідно до стандартів Організації Об'єднаних Націй, встановлена на рівні 5 доларів на день, проживає більш як 80% населення України.

Створення вітчизняних транснаціональних корпорацій забезпечить прискорення економічного зростання, продемонструє прийнятність економічної політики країни для світового бізнесу та засвідчить перспективність інтеграції економіки України в світову економіку. Але варто

вказати, що можливість розробки та реалізації української транснаціональної корпорації вимагає унікального поєднання капіталу, управлінського досвіду, прогресивних технологічних знань, доступу до ринків капіталу, збуту, сировини. Подібна квінтесенція є необхідною для забезпечення конкурентоспроможності в умовах глобалізації.

Для сучасної України транснаціоналізація вітчизняних підприємств може бути тим економічним механізмом, який визначить пріоритетні цілі зовнішньоекономічної політики та умови участі країни в міжнародному поділі праці та дасть змогу Україні підвищити свій статус на світовій арені, налагодивши взаємовідносини з багатьма європейськими державами.

Оскільки оцінка впливу ТНК на економічний розвиток національних економік і безпеку приймаючих держав досить неоднозначна, з одного боку, ТНК є основним структурним елементом економіки більшості країн, провідна сила їх розвитку та підвищення ефективності виробництва, з іншого – ТНК можуть виступати джерелом ряду негативних соціально-економічних процесів, пов'язаних з мотивами їх діяльності, то необхідним є пошук універсальних рекомендацій щодо державного регулювання діяльності таких структур.

Особливої актуальності набуває дослідження змісту системи партнерства ТНК з національними господарствами та виявлення її особливостей стосовно України, оцінка результатів діяльності та напрямків впливу ТНК на соціально-економічний розвиток національної економіки. Одночасно, розробка ефективного механізму взаємодії транснаціональних корпорацій з національними господарствами особливо актуальна для країн, з переважною часткою видобувної промисловості в структурі ВВП, до яких належать і Україна.

Викладена проблема є актуальною і досить широко обговорюється як у наукових, так і у політичних колах на національному та міжнародному рівнях. Теоретично-концептуальні засади транснаціоналізації та діяльності транснаціональних компаній на макроекономічному (найбільш загальні

національні, міжнародні глобальні тенденції), мезаекономічному (тенденції взаємодії між фірмами на галузевому рівні), мікроекономічному (тенденції зростання окремої фірми) рівнях досліджені в працях таких зарубіжних вчених, як Дж. Даннінг, Д. Датта, Д. Карро, Ф. Котлер, Р. Кейвз, Ч. Кіндельбергер, М. Кассон, Дж. Маркузен, М. Портер, Дж. Хайнс та інших.

Умови, форми і наслідки взаємодії ТНК з національними урядами розглядають в своїх роботах І. Вальтер, Т. Гладвін, Т. Моран, Д. Лекроу, А. Рагман, Р. Робінсон, С. Хаймер, Дж. Файрветер та інші.

Взаємозв'язок діяльності транснаціональних корпорацій з економічним розвитком приймаючих країн розглянуто в роботах К. Акамацу, Р. Вернона, К. Коджіма, Т. Озави, К. Омає.

Значним внеском у дослідження різних аспектів формування та діяльності ТНК є праці вітчизняних учених Є. Алімпієва, О. Білоруса, В. Білошапки, В. Будкіна, В. Грушка, М. Дудченка, А. Кредісова, Д. Лук'яненка, В. Наманюка, В. Новицького, Б. Одягайла, Є. Панченка, А. Пересади, А. Поручника, І. Прокопенко, І. Радіонової, В. Рокочої, А. Румянцева, М. Рубцової, В. Сіденка, А. Філіпенка.

Серед політичних кіл питаннями економічної діяльності транснаціональних компаній, а особливо питаннями трансфертного ціноутворення та боротьби з офшоризацією, найбільше цікавляться розвинуті країни, особливо країни «Великої двадцятки» (G20), які піднімають дане питання на кожному саміті.

Незважаючи на значні здобутки зарубіжних вчених у вітчизняній науці, тема досліджувалася в розрізі окремих аспектів, тому існує низка питань, які вимагають досліджень і наукових розробок. Це зумовило вибір теми дисертаційного дослідження, його структуру, цілі та завдання.

Наукове завдання, яке вирішується у дисертаційному дослідженні полягає у розробці ефективного механізму взаємодії національної економіки з транснаціональними корпораціями, а також у в обґрунтуванні напрямів

державного регулювання цієї взаємодії, являючи собою важливу та актуальну задачу сучасного етапу формування конкурентного середовища.

Зв'язок з науковими програмами, планами, темами. Тематика дисертаційного дослідження відповідає державним, галузевим темам та тематиці наукових досліджень Наукового-дослідного інституту фіскальної політики Університету державної фіскальної служби України («Моніторинг цін на товарних ринках в системі трансфертного ціноутворення: міжнародний досвід та механізм впровадження в Україні» (номер державної реєстрації 0113U000282)).

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є поглиблення теоретичних основ та розробка практичних рекомендацій щодо створення ефективного механізму взаємодії національної економіки з транснаціональними корпораціями.

Для досягнення поставленої мети в дисертаційній роботі визначений ряд взаємозв'язаних **завдань**, основними з яких є:

– розробити механізм ефективної взаємодії національної економіки з транснаціональними корпораціями (ТНК), визначивши при цьому елементи його формування;

– класифікувати групи чинників впливу, що формують механізм взаємодії ТНК й національної економіки;

– визначити необхідність створення національних транснаціональних корпорацій;

– виявити загрози для функціонування вітчизняних транснаціональних корпорацій;

– обґрунтувати можливі напрямки вдосконалення законодавства, що стосується діяльності зарубіжних ТНК і пов'язано з трансферним ціноутворенням;

– виконати аналітичне дослідження умов функціонування корпоративного капіталу в економіці України, використавши оцінки провідних рейтингових агенцій;

– з’ясувати пріоритетні напрямки удосконалення механізму державного регулювання взаємодії національної економіки з транснаціональними корпораціями;

– розкрити зміст та особливості виникнення й становлення ТНК, основні мотиви функціонування ТНК, кількісні та якісні критерії набуття статусу ТНК.

Об’єктом дослідження виступає транснаціоналізація національної економіки.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних та практичних аспектів проблеми забезпечення ефективної взаємодії національної економіки з транснаціональними корпораціями.

Методи дослідження. Теоретико-методичну основу дисертаційного дослідження склали фундаментальні наукові положення загальної економічної теорії та теорії управління національним господарством.

Для вирішення поставлених завдань у дисертації використовувалися такі методи наукових досліджень: абстрактно-логічний і системно-структурний аналіз, при визначенні та уточненні сутності понять «транснаціональна корпорація»; порівняльний аналіз і групування, при дослідженні економічної діяльності корпорацій транснаціональних в Україні; факторний аналіз – при визначенні умов функціонування корпоративного капіталу в економіці України; економіко-математичного моделювання, шляхом використання системного аналізу і теорії графів при побудові моделі ключових загроз транснаціоналізації в контексті розвитку національної економічної системи України.

Інформаційну базу дослідження сформували монографічні видання, статті, аналітичні матеріали вітчизняних і зарубіжних науковців та практиків, законодавчі та підзаконні нормативно-правові акти, матеріали Міністерства фінансів України, Державної фіскальної служби України, статистичні матеріали Державної служби статистики України, інформаційно-аналітичні

матеріали Державної фіскальної служби України, статистичні дані країн ЄС та ОЕСР.

Наукова новизна одержаних результатів визначається тим, що в роботі розроблені теоретичні та науково-методичні підходи до вирішення проблем, що супроводжують діяльність транснаціональних корпорацій в Україні та вирішено наукове завдання, що пов'язане з удосконаленням науково-практичних підходів для формування ефективного механізму взаємодії національної економіки з ТНК. Найбільш суттєві здобутки, які відображають новизну наукових результатів та розкривають особистий внесок автора в розробку даної теми полягають у тому, що автором:

вперше:

– змодельовано механізм ефективної взаємодії національної економіки з транснаціональними корпораціями, який формується такими елементами, як правові, адміністративні, економічні і соціальні взаємовідносини та охоплює взаємозв'язки між такими групами економічних суб'єктів: державою в особі контролюючих й регулюючих органів з відповідними компетенціями (Міністерство економічного розвитку та торгівлі, Антимонопольний комітет України, Фонд державного майна України, ДФС України); вітчизняними підприємствами, що наближаються до статусу транснаціональних корпорацій; зарубіжними ТНК в особі власників і топ-менеджерів; підприємствами і організаціями, які формують інфраструктуру партнерства й взаємодії ТНК в національній економіці, для забезпечення успішної реалізації проектів націлених на поліпшення показників національної економіки, якості життя населення та підвищення конкурентоспроможності національної економіки на міжнародній арені;

удосконалено:

– класифікацію груп чинників впливу, що формують механізм взаємодії ТНК й національної економіки, які, за результатами експертного оцінювання, розподілено на чинники слабого впливу (зокрема: національні показники рівня оплати праці, національне законодавство з захисту прав

споживачів та його дотримання), чинники середнього впливу (зокрема: наявність природно-ресурсного потенціалу, торгівельна політика національного уряду, рівень національної економічної безпеки), чинники сильного впливу (зокрема: курс національної валюти, політична стабільність, рівень зайнятості населення);

– систему аргументації доцільності стимулювання створення національних ТНК, що спирається на аналіз переваг зарубіжних ТНК та українських підприємств, які наближаються до статусу ТНК, основними елементами якої є: наявність у ТНК інноваційних змін; здатність ТНК збільшувати експортний потенціал країни й конкурентоспроможність національної економіки; економія від масштабів виробництва, що впливає на рівень цін та сприяє стійкому економічному зростанню, відповідно, підвищенню рівнів зайнятості та життя; швидша адаптація вітчизняної економіки до кращих світових стандартів господарювання;

– перелік ключових загроз для функціонування вітчизняних ТНК, використовуючи метод аналізу ієрархій (моделювання), які пов'язані з: недосконалою інституційною складовою; політичною нестабільністю, корупцією, конкуренцією з боку іноземних ТНК, відсутністю мобільності й динамічності у процесах виробництва і недостатньою кількістю висококваліфікованих фахівців, та врахування, яких у діяльності державних органів, є необхідною умовою для стимулювання ТНК й встановлення партнерства;

одержало подальший розвиток:

– обґрунтування доцільного вдосконалення законодавства, що стосується діяльності зарубіжних ТНК і пов'язано з трансферним ціноутворенням та має реалізуватись шляхом внесення змін до Податкового кодексу України (ст. 39, в частині вирішення питань, пов'язаних з практичним застосуванням даної статті, а саме: незрозумілою є методика для коригувань ціни на товари, які мають біржове котирування, тому пропонується законодавчо закріпити необхідність визначення переліку

товарів, які мають біржове котирування Кабінетом Міністрів України, а також збільшити порогові показники для визнання операції контрольованою);

– методика аналізу умов функціонування корпоративного капіталу в Україні в частині діяльності ТНК з використанням оцінок провідних рейтингових агенцій, до яких належать (Ease of doing business (Всесвітній банк); Global Wealth Report – 2015 (німецька страхова компанія Allianz), Рейтинг глобальної конкурентоспроможності держав (Всесвітній економічний форум), Індекс сприйняття корупції (Азіатський та Африканський банки розвитку, Світовий банк та міжнародна організація Freedom House), Індекс розвитку людського потенціалу країн світу (ООН)), застосувавши коефіцієнт рангової кореляції Спірмена, для їх оцінки узгодженості, що дало можливість визначити пріоритетні напрямки змін, до яких належать: розробка відповідних державних програм з метою залучення зарубіжних інвесторів на ринок України; розвиток аутсорсингу, як основної форми взаємодії вітчизняних компаній із ТНК; розвиток факторів конкурентоспроможності для пріоритетних галузей, із використанням таких механізмів, як: фінансування досліджень, спрямованих на вирішення проблем галузі, впровадження стандартизації та сертифікації, гармонізованої з міжнародними вимогами якості, демонополізація ринку; сприяння розвитку кластерів;

– визначення категорії ТНК шляхом уточнення змісту, яке досягнуто завдяки врахуванню таких моментів, як: особливості виникнення та становлення ТНК, основні мотиви функціонування ТНК, кількісні та якісні критерії набуття статусу ТНК, й дало можливість ввести в науковий обіг таке визначення: «ТНК – інтегрована структура, яка провадить єдину політику через один або більше центрів прийняття рішень на підпорядковані підприємства (філії, представництва, дочірні компанії) будь-яких організаційно-правових форм (приватної, публічної, змішаної) на основі науково-технічної, виробничої та комерційної кооперації з метою отримання

найвигідніших умов господарської діяльності, що, в свою чергу, приводить до максимізації прибутку компанії та підвищення економічного впливу компанії на національні економічні системи світу».

Практичне значення одержаних результатів полягає у тому, що основні положення, викладені у дисертації, доведено до методичних розробок і практичних рекомендацій.

Результати дисертаційної роботи в частині аналітичного дослідження ролі транснаціональних компаній у процесі трансфертного ціноутворення були використані при підготовці аналітичних матеріалів та розробці науково-практичних рекомендацій у ході проведення науково-дослідної роботи «Моніторинг цін на товарних ринках в системі трансфертного ціноутворення: міжнародний досвід та механізм впровадження в Україні», що виконувалась Науково-дослідним інститутом фіскальної політики Університету державної фіскальної служби України (номер державної реєстрації 0113U000282), (акт впровадження №3934/01-12 від 22.12.2014 р.)

Основні результати дисертаційного дослідження використано на кафедрі аудиту та економічного аналізу Університету державної фіскальної служби України при підготовці методичних розробок і викладанні дисципліни «Аудит великих платників податків» (довідка №3933/01-12 від 24.12.2014 р.).

Запропонований механізм взаємодії вітчизняної економіки з транснаціональними корпораціями, прийнятий до практичного застосування Державною фіскальною службою України з метою більш ефективного налагодження співпраці органів державної влади і бізнесу (довідка №84/3/99-99-20-01-02-14 від 10.03.2016 р.).

Одержані в процесі дослідження результати, визнані корисними і перспективними при розробці заходів щодо підвищення ефективності взаємодії органів влади та бізнесу та впроваджені у діяльність Міжрегіонального головного управління ДФС – Центрального офісу з обслуговування великих платників податків, що забезпечує реалізацію

повноважень органів влади у взаємовідносинах з великими та іншими платниками та здійснює їх податкове супроводження (довідка №290/28-10-14-21 від 24.03.2016 р.).

Особистий внесок здобувача. Дисертаційна робота є самостійно виконаною науковою роботою, в якій викладено авторський підхід до визначення оптимальної взаємодії національної економіки з транснаціональними корпораціями. Наукові результати, висновки і пропозиції, викладені в дисертації, отримані автором самостійно і знайшли відображення у виданих роботах. З наукових праць, опублікованих у співавторстві, в дисертаційній роботі використані лише ті ідеї та положення, які запропоновані автором особисто.

Апробація результатів дослідження. Основні положення та результати досліджень доповідались на 7 міжнародних та всеукраїнських науково-практичних конференціях, а саме: II Міжнародній науково-практичній конференції «Гармонізація оподаткування в умови глобалізаційних та інтеграційних процесів» (15-16 березня 2012 р., м. Ірпінь); V Науково-практичній конференції «Реформування податкової системи України відповідно до європейських стандартів» (31 жовтня 2013 р., м. Ірпінь); Міжнародній конференції «Трансфертне ціноутворення: впровадження в Україні на основі найкращої світової практики» (12 липня 2013 р., м. Київ); Міжнародній науково-технічній Інтернет-конференції «Економіка та управління: теорія та практика» (12-13 вересня 2013 р., м. Дніпропетровськ); III Міжнародній науково-практичній конференції «Гармонізація оподаткування в умови глобалізаційних та інтеграційних процесів» (12-13 квітня 2013 р., м. Кам'янець-Подільський); Міжнародній конференції «Трансформування державного управління в країнах Східної Європи та Центральної Азії» (31 жовтня 2013 р., м. Берлін, Німеччина), Міжнародній науково-практичній конференції «Фінансова інфраструктура: формування, проблеми та перспективи розвитку в умовах інноваційної економіки» (7-8 листопада 2014 р., м. Київ).

Наукові публікації. Основні результати дисертаційної роботи викладено у 10 наукових працях, загальним обсягом 3,4 д.а., з них: 6 статей у фахових наукових виданнях (особисто автору належать 2,14 д.а.), з них 4 статті – зареєстрованих у міжнародних наукометричних базах даних та системах та 4 публікації – за матеріалами конференцій (1,26 д.а.).

Структура та обсяг роботи. Дисертація складається зі вступу, переліку умовних позначень, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел і додатків. Повний обсяг дисертаційної роботи становить 237 сторінок. Основний зміст дисертації викладено на 182 сторінках, що містить 27 аналітичних таблиць, 13 рисунків, формули та графіки. Робота має 10 додатків. Список використаних джерел налічує 225 найменувань.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО МЕХАНІЗМУ ВЗАЄМОДІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ З ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИМИ КОРПОРАЦІЯМИ

1.1 Економічна сутність транснаціональних корпорацій і особливості їх розвитку на сучасному етапі глобалізації світогосподарських зв'язків

На сьогоднішній день ТНК є основою народногосподарського комплексу країн з розвинутою ринковою економікою. Незважаючи на загально визначеність величезної ролі і значення транснаціональних корпорацій у світі, серед науковців немає єдиного погляду на цю форму господарювання. Загальне визначення: «Транснаціональна корпорація (далі – ТНК)» – компанія (корпорація), що володіє виробничими підрозділами в декількох країнах.

За офіційним визначенням Конференції ООН з торгівлі та розвитку (United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD), транснаціональна корпорація (Transnational corporation, multinational corporation, multinational company, multinational enterprise) – це підприємство, що об'єднує юридичних осіб будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності в двох чи більше країнах і провадить єдину політику та загальну стратегію завдяки одному або декільком центрам прийняття рішень.

Експерти ООН виокремили ознаки, за наявності яких компанію можна віднести до транснаціональної:

- річний обсяг такої компанії повинен перевищувати 100 млн дол. США;
- наявність філіалів не менше, ніж у шести країнах;
- високий відсоток продажу товарів за межами країни-резиденції [219].

У Конвенції «Про транснаціональні корпорації» підписаної для забезпечення структурної перебудови економік держав-учасниць Співдружності, поняття транснаціональна корпорація визначено як юридична особа (сукупність юридичних осіб), яка має у власності, господарському віданні або оперативному управлінні, відокремлене майно на територіях двох і більше держав-учасниць; утворену юридичними особами двох і більше держав-учасниць; зареєстровану як корпорація відповідно до цієї Конвенції.

Причому поняття «транснаціональна корпорація» у цій Конвенції включає в себе різні транснаціональні структури, у тому числі фінансово-промислові групи, компанії, концерни, холдинги, спільні підприємства, акціонерні товариства з іноземною участю тощо [110].

Матеріали Організації економічного співробітництва і розвитку містять дефініцію ТНК, як компанії приватної, державної або змішаної форм власності, що знаходяться в різних країнах. При цьому одна або більше з цих компаній може здійснювати значний вплив на діяльність інших, особливо в сфері обміну знаннями і ресурсами [199]

Науковий співробітник Центру стратегічних економічних досліджень, Майкл Спісто у своїх працях корпорацію визначає як найбільш ефективну структуру для накопичення капіталу, яка має потенціал демонструвати ефективну систему управління, що дозволяє відділити власність від управління [207].

Євгеній Ленський в книзі «Транснаціоналізація капіталу» дифініціює транснаціональні корпорації, як підприємства (фінансово-промислові об'єднання), яким належать або які контролюють комплекси виробництва або обслуговування, що знаходяться за межами тієї країни, в якій ці корпорації базуються, що мають велику мережу філій і відділень у різних країнах і що займають провідне положення у виробництві і реалізації того або іншого товару [68]. Тобто, транснаціональна корпорація – організаційно-правова форма, яка включає країну розташування компанії, де фірма зареєстрована і засновані філії або дочірні компанії у закордонних країнах.

ТНК – це міжнародні концерни, тобто групи підприємств (дочірніх фірм) навколо іншого підприємства (материнської компанії), яка тримає акції цих підприємств. Для того, щоб бути спроможною контролювати дочірні підприємства, головному підприємству в багатьох західних країнах достатньо мати від 20% до 40% акцій [135].

У визначенні, що запропоноване ЮНКТАД поняття «транснаціональна корпорація» ідентифікується з поняттям «багатонаціональна корпорація», хоча в більш пізніх методологічних дослідженнях з даних проблем було визначено, що поняття «транснаціональна корпорація» – це узагальнююча категорія, яка поєднує в собі такі її прояви, як «інтернаціональна корпорація», «багатонаціональна корпорація» і «глобальна корпорація», що обумовлено розходженнями у використовуваних стратегіях даних видів ТНК, різною стадією їх еволюції на шляху до формування глобальної ТНК, різною природою формування капіталу й управлінського центру.

У ряді робіт українських і російських учених поняття «транснаціональна корпорація» та «багатонаціональна компанія» розрізняють, у зв'язку з тим, що багатонаціональні компанії за їх визначенням на відміну від транснаціональних компаній контролюються капіталом двох або більше країн.

Особливістю компаній, що відносяться до багатонаціональних, є відносно високий рівень диференціації продуктів для максимально повного обліку специфіки маркетингових факторів окремих країн або регіонів.

З іншого боку, недоцільно проводити паралель між поняттями «транснаціональна корпорація» і «фінансово-промислові об'єднання».

Діяльність даного підприємства-інституту, його управління й інтереси обумовлені не лише внутрішніми, а й зовнішніми чинниками, причому потреби місцевого розвитку, як правило, або ігноруються, або мало приймаються до уваги, і сама діяльність пов'язана насамперед із розвитком світового господарства.

Отже, транснаціональні компанії характеризуються такими основними рисами:

- інтернаціональні і за сферою функціонування, і за сферою застосування капіталу;
- мають, як правило, величезний матеріальний і фінансовий потенціал;
- виходячи з попередньої ознаки, мають можливість здійснювати значні відрахування на науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки (ТНК є носіями досягнень передової науки, передових технологій);
- мають, як правило, тісні зв'язки з національними банківськими компаніями і національними банківськими системами, входять у фінансові угруповання;
- як правило, це багатоміжклатурні фірми, діяльність яких досить сильно диверсифікована;
- їм притаманна відносна незалежність руху власного капіталу по відношенню до процесів, що відбуваються в національних межах.

ТНК є найпотужнішою частиною корпоративного бізнесу, який діє у міжнародних масштабах, і відіграють провідну роль у посиленні світогосподарських зв'язків. Вони проводять свої трансакції на основі розроблених глобальних стратегій, пов'язуючи національні та регіональні ринки і забезпечуючи цілісність світового господарства завдяки особливості своєї організаційної структури [148].

Отже, найбільш повне визначення поняття «транснаціональна корпорація» дає Конвенція «Про транснаціональні корпорації». Визначення враховує структурний критерій приналежності компаній до ТНК, а також інтегровану природу можливих форм їх функціонування. Конвенція про транснаціональні корпорації встановлює правові основи співробітництва сторін у галузі регулювання, створення і діяльності транснаціональних корпорацій, де основним питанням є інвестиційна взаємодія учасників ТНК. Вона визначає порядок створення і реєстрації корпорації, звітність і контроль за діяльністю, право власності на прибуток і вироблену продукцію, правові

основи регулювання соціально-трудова відносин у корпорації, порядок розв'язання спорів. За винятком того, що цю Конвенцію ратифіковано Законом України від 13.07.1999 р., поняття «транснаціональна корпорація», як таке, не було введено в систему національного права.

У Багатосторонній угоді Співдружності Незалежних Держав (далі – СНД) «Про сприяння в створенні і розвитку виробничих, комерційних, кредитно-фінансових, страхових і змішаних транснаціональних об'єднань» від 15.04.1994 р., підписаній Україною, говориться, що транснаціональні об'єднання можуть створюватися в будь-яких сферах діяльності, не заборонених національним законодавством, у різних формах, включаючи: спільні фінансово-промислові групи, міжнародні господарські об'єднання, корпорації, холдингові компанії, асоціації, союзи, спільні підприємства, торгово-посередницькі організації типу торгових домів, агентств і міжнародних бірж, спільні комерційні банки і їхні об'єднання, фінансові і страхові компанії [109].

Під транснаціональною корпорацією слід розуміти систему підприємств незалежно від форми власності (приватної, публічної, змішаної), що складається з головного підприємства, яке прямо (і/або за допомогою інших центрів прийняття рішень) здійснює діяльність (господарську, економічну чи іншу) за допомогою контрольованих ним відділень (філій, представництв, дочірніх компаній), розташованих у двох або більше країнах.

Отже, ТНК належать, або ними контролюються комплекси виробництва або обслуговування, що знаходяться за межами країни, в якій ці корпорації базуються, які мають широку мережу філіалів і відділень в різних країнах, і які посідають провідне положення у виробництві і реалізації того або іншого товару.

Відмінність ТНК від звичайної корпорації, яка оперує у зовнішніх економічних зв'язках, полягає у тому, що ТНК переносить за кордон вже не товар, а сам процес вкладання капіталу, поєднуючи його з закордонною робочою силою в рамках міжнародного виробництва.

Щодо критеріїв визначення транснаціональних корпорацій, то їх поділяють на кількісні (ступінь географічного поширення корпорації; частка прибутків, отриманих за кордоном та ін.), та якісні (транскордонний характер операцій; характер економічних і історичних відносин між країною базування і країнами-реципієнтами; структура ВВП приймаючих країн; інвестиційна політика та стратегія, ступінь державного втручання в ринкові процеси та ін.).

Однак в економічній літературі всі великі компанії, що володіють значними потужностями, здійснюють прямі капіталовкладення і стратегічні інтереси за кордоном, називають ТНК.

На думку українського економіста, доктора економічних наук, В. Рокочої – ТНК – це міжнародні фірми, що мають свої господарські підрозділи у двох або більше країнах, управління якими здійснюється з одного або декількох центрів. В основі такого управління – механізм прийняття рішень, який дає змогу здійснювати узгоджену політику і загальну стратегію, розподіляючи ресурси, технології та відповідальність для досягнення результату – отримання прибутку. Вони є лідерами у виробництві та реалізації певного товару. На відміну від звичайної корпорації, яка функціонує на світових ринках, ТНК переносить за кордон не товар, а сам процес вкладання капіталу, поєднуючи його із закордонною робочою силою в межах міжнародного виробництва [187].

Систематизація існуючих визначень сутності транснаціональних корпорацій наведена в табл. 1.1.

**Систематизація існуючих визначень сутності поняття
«транснаціональна корпорація»**

Джерела	Визначення
Бартлетт К.	ТНК – інтегровані мережі незалежних та розпорошених ресурсів та можливостей, яким властиві такі якості: кожна національна одиниця є джерелом ідей, навичок та можливостей, які можуть бути використані організацією в цілому; національні одиниці, що є для компанії світовим джерелом виробництва будь-якого компоненту, продукту або послуги, виконують глобальну задачу; центр повинен виконувати нову, більш складну роль керування та координації взаємовідносин між національними одиницями [67].
Ленський Є.В.	Транснаціональні корпорації – підприємства (фінансово-промислові об'єднання), яким належать або які контролюють комплекси виробництва або обслуговування, що знаходяться за межами тієї країни, в якій ці корпорації базуються, що мають велику мережу філій і відділень у різних країнах і що займають провідне положення у виробництві і реалізації того або іншого товару [42].
Організація економічного співробітництва і розвитку	Транснаціональні корпорації звичайно включають компанії приватної, державної або змішаної форм власності, що знаходяться в різних країнах. При цьому одна або більше з цих компаній може здійснювати значний вплив на діяльність інших, особливо в сфері обміну знаннями і ресурсами.
Економічна енциклопедія: у трьох томах / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Вид. центр «Академія», 2000. – Т.3. – 952 с.	Транснаціональні корпорації – найпотужніші монополії, що діють у міжнародному масштабі й на основі монополізації значної частини промислового світового виробництва, інтелектуальної власності торгівлі, привласнюють найвищі (транснаціональні) прибутки. ТНК є міжнародними за характером своєї діяльності та національними щодо контролю за ними й утворюються на основі транс націоналізації (просування за кордон) своєї підприємницької діяльності... [223].
Комісія ООН з торгівлі і розвитку	Транснаціональна (багатонаціональна) корпорація – підприємство, що поєднує юридичних осіб будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності в 2-х і більше країнах, що здійснює проведення пов'язаної політики і загальної стратегії через один або більше центрів прийняття рішень [118].
Конвенція про транснаціональні корпорації від 06.03.1998 р.	«Транснаціональна корпорація» – юридична особа (сукупність юридичних осіб), яка має у власності майно на території двох і більше сторін (країн-учасниць Конвенції); утворена юридичними особами двох і більше сторін; зареєстрована як корпорація відповідно до Конвенції; містить у собі різні транснаціональні структури, у тому числі фінансово-промислові групи, компанії, концерни, холдинги, спільні підприємства, акціонерні товариства за іноземною участю тощо.

Джерело: складено автором за даними: [42; 67; 118; 223].

Усі вищенаведені визначення доповнюють одне одного і об'єднані навколо характерних рис транснаціональних компаній: збереження національності походження компанії, багатонаціональність представництв, економічна експансія на зарубіжних ринках, вкладання капіталу. Однак чітких, нормативів щодо критеріїв приналежності компаній до ТНК не розроблено.

На нашу думку, ТНК – інтегрована структура, яка провадить єдину політику через один або більше центрів прийняття рішень на підпорядковані підприємства (філії, представництва, дочірні компанії) будь-яких організаційно-правових форм (приватної, публічної, змішаної) на основі науково-технічної, виробничої та комерційної кооперації з метою отримання найвигідніших умов господарської діяльності, що, в свою чергу, приводить до максимізації прибутку компанії та підвищення економічного впливу компанії на національні економічні системи світу.

Дане визначення обґрунтовує мотиви діяльності таких компаній. З даного визначення випливає, що для транснаціональної корпорації не обов'язковим є великий розмір, але обов'язковим є гнучкість структури управління. Ця теза набуває особливого значення в сучасних умовах тотальної інформатизації та розвитку інформаційних технологій.

Виділяють такі типи транснаціональних корпорацій [24]:

– *горизонтально інтегровані* корпорації з підприємствами, що випускають велику частину продукції (виробництво автомобілів у США або мережа підприємств «Разі Роогі»).

– *вертикально інтегровані* корпорації, що об'єднують при одному власнику і під єдиним контролем найважливіші сфери у виробництві кінцевого продукту. Зокрема, у нафтовій промисловості видобуток сирової нафти часто здійснюється в одній країні, рафінування – в іншій, а продаж кінцевих нафтопродуктів – у третій країнах.

– *диверсифіковані* транснаціональні корпорації, що містять у собі національні підприємства з вертикальною і горизонтальною інтеграцією.

Типовим прикладом корпорації такого типу є шведська корпорація Nestle, що має 95% свого виробництва за рубежом і зайнята ресторанним бізнесом, виробництвом продуктів харчування, реалізацією косметики, вин і т.д. Число таких компаній в останні роки швидко росте.

Проводити успішну стратегію глобальних операцій, бути лідером у багатьох галузях виробництва, сфері послуг, носієм передових технологій багато в чому дозволяє їй організаційна структура ТНК.

Структура ТНК має декілька різновидів: ієрархічна (вертикально та горизонтально інтегровані) та етархічна [147].

Ієрархічна організаційна структура має складне ієрархічне підпорядкування материнській компанії. Ступінь підпорядкування залежить від організаційно-правової форми другого рівня ієрархії: дочірні компанії, асоційовані компанії, афілійовані, компанії однакового володіння або відділення, філії.

Дочірня компанія («subsidiary») реєструється як самостійна компанія і має статус юридичної особи з власним балансом та зберігає певну незалежність у фінансово-господарській і дослідницькій діяльності. Контролює її батьківська (материнська) компанія, яка володіє частиною акцій або всім капіталом.

Асоційована (змішана) компанія («associate») відрізняється від дочірньої меншим впливом батьківської фірми, якій належить суттєва, але не основна частина акцій. Змішані компанії, в яких іноземному інвестору належить більше від половини акцій, називають компаніями переважного володіння: якщо 50% належить іноземному інвестору і 50% місцевому – компаніями однакового володіння: якщо іноземний інвестор має менше ніж 50% акцій – змішаним підприємством з участю іноземного капіталу.

Відділення, філії не є самостійними компаніями та юридичними особами і на всі 100% належать батьківській фірмі. Відділення можуть мати форму представництва головної компанії за кордоном, партнерства, у тому числі і з місцевими підприємцями, рухомого майна (кораблі, літаки, нафтові

платформи), що належить головній компанії і функціонує за кордоном не менше 1 року. Країна, у якій розташовується головна компанія, називається країною базування, а країни, де знаходяться компанії-філії – приймаючими країнами.

В етархічній організаційній структурі не існує такого підпорядкування, оскільки материнська компанія може виконувати функції логістичного центру, який мінімізує транспортні витрати між підрозділами та витрати на складування, зводячи їх до нуля.

У відповідності за ступенем залежності підрозділів ТНК від її організаційного центру виділяють «жорсткі» і «м'які» організаційні форми інтеграції компаній. До «м'яких» форм відносяться консорціум, картель, синдикат, стратегічні альянси. До «жорстких» – холдинг, трест, конгломерат і концерн.

Однією з найбільш поширених і розвинених організаційних форм інтеграції компаній є концерн – це форма багатогалузевого об'єднання самостійних підприємств, пов'язаних спільною участю в капіталі і тісним виробничим співробітництвом. Головна компанія концерну, як правило, організується у вигляді холдингової компанії. Діяльність концерну орієнтована в основному на виробництво, тому в якості головного виступає найчастіше виробнича компанія, яка є власником контрольних пакетів акцій дочірніх підприємств. Найбільш великі концерни охоплюють всю галузь (наприклад, у Німеччині концерн Siemens – електротехнічну промисловість).

Великі концерни об'єднують від 10 до 100 і більше компаній, включаючи виробничі, науково-дослідні, фінансові, збутові та інші фірми. Наприклад, General Motors об'єднує 126 заводів у США, 13 в Канаді, виробничі і збутові підрозділи в 36 країнах світу. Продукція концерну реалізується через власні збутові мережі і дилерські мережі більше 15 тис. фірм [8].

Конгломерат – це об'єднання підприємств під єдиним фінансовим контролем, що працюють в різних галузях. Серед компаній, акції яких нині в

обігу на Нью-Йоркській фондовій біржі сорок компаній офіційно класифіковані як конгломерати. У їх число входять і такі добре відомі компанії як General Electric, американські конгломерати Textron Inc і United Technologies Corporatoin, британський Hanson, голландський Philips Electronics, італійський Montedison і т.д. Всі вони переорієнтували свою діяльність на ті сегменти, в яких вони лідирують.

«М'які» форми інтеграції компаній в більшій мірі популярні серед міжнародних об'єднань. Вони дозволяють вести спільну діяльність при збереженні засновниками юридичної та господарської самостійності. В рамках стратегічних альянсів, консорціумів виникає можливість мобілізації переваг потужної корпоративної структури при збереженні національної відособленості її членів.

Часто консорціуми створюються для спільної розробки родовищ. Так, прикладом може служити консорціум нафтовидобувних компаній: Бритіш Петролеум, Шелл, Амко, Шеврон, Туркіш Петролеум, що здійснювали спільно з Державною нафтовою компанією Азербайджану і російським АТ «Лукойл» розробку нафтових родовищ Азері і Чираг на шельфі Каспійського моря.

Картель – це об'єднання фірм однієї галузі, які вступають між собою в угоду, що стосується регулювання збуту продукції, а також і інших сторін комерційної діяльності: угоди про ціни, про ринки збуту, обсяги виробництва та збуту, асортименті, обмін патентами, умови найму робочої сили.

У США картелі заборонені законом. Їх функції виконують торгово-промислові асоціації, що здійснюють монополістичне регулювання ринку в масштабах галузі. Найбільш яскравий приклад міжнародного картелю – ОПЕК (організація країн-експортерів нафти).

Стратегічні альянси – це різного роду гнучкі міжфірмові союзи, створювані для спільного вирішення орієнтованих на глобальний ринок конкурентних завдань у тій чи іншій області, але дозволяють продовжувати суперництво в інших сферах. Поруч із стратегічними альянсами в західній

літературі з'являються поняття «стратегічні сім'ї» і «стратегічні системи» як форми міжнародного підприємництва.

Щодо історії виникнення таких компаній, то їх поява припадає на кінець XIX ст., до цього приватний капітал перетинав національні межі лише у формі портфельних інвестицій. Перше покоління сучасних міжнародних корпорацій представляли, головним чином, так звані колоніально-сировинні транснаціональні корпорації. За своєю організаційно-економічною формою і механізмами функціонування це були картелі, синдикати та перші трести. ТНК другого покоління ТНК типу «трест»; їхня специфіка мала міцний зв'язок з виробництвом військово-технічної продукції. Почавши свою діяльність у період між двома світовими війнами, деякі з цих ТНК зберегли свої позиції у світовій економіці й після Другої світової війни [8].

Теоретичне осмислення розвитку транснаціональних корпорацій почалось ще в 30-х роках XX ст. з досліджень Д. Вільямса, який показав наявність протиріч між неокласичною теорією міжнародної торгівлі і розвитком міжнародного виробництва та М.Бая, який досліджував ефективність вертикально інтегрованих компаній. Однак, справжній науковий розвиток проблематика транснаціоналізації господарства отримала в 60-80-х роках XX ст. У цей час формуються основні теоретичні концепції діяльності ТНК, обґрунтовуються причини виникнення та поширення ТНК. Саме в 60-80-ті рр. в діяльності ТНК органічно поєднувалися елементи національного і зарубіжного виробництва: реалізація товарів, управління та організація роботи персоналу, науково-дослідні роботи, маркетинг і після продажне обслуговування. Основні елементи відтворювального процесу переводилися на загальні для відповідних країн стандарти та принципи. ТНК третього покоління сприяли поширенню досягнень НТП до периферійних зон світового господарства і, що найголовніше, формували економічні передумови появи міжнародного виробництва з єдиним ринковим та інформаційним простором, міжнародним ринком капіталу і робочої сили, науково-технічних послуг [8].

На початку 80-х років поступово з'явилися і утвердилися глобальні ТНК четвертого покоління, їхніми визначальними рисами, як вже зазначалося, є планетарне бачення ринків та функціонування в умовах глобальної конкуренції.

Зараз можна говорити про виникнення і розвиток ТНК п'ятого покоління, характерними рисами яких є:

- глобальні економічні та політичні умови функціонування, а також участь у світовій економіці як незалежного від національних держав суб'єкта;

- загальносвітова глобальна стратегія розвитку, націлена на завоювання вже не окремих сегментів світового ринку, а ключових світогосподарських позицій у виробництві і реалізації продукції, чому й підпорядковані організація НДР та інноваційного процесу, корпоративне управління, глобальний маркетинг і післяпродажне обслуговування, постійний зв'язок зі споживачами (реальними і потенційними);

- всесвітній характер використання факторів виробництва (капіталу, робочої сили, природних ресурсів, підприємницьких здібностей та ін.): 380 найбільших корпорацій зосередили сьогодні у своїх руках 40% глобального ресурсного потенціалу і 80% технологічних нововведень;

- створена глобальна система міжнародного виробництва, розміщеного в більшості країн світу, тобто винесення більшої частини виробничої, збутової та сервісної діяльності за межі економічного простору країни базування головної штаб-квартири [96].

Еволюція ТНК зумовила зміни в структурі їх власності в бік диверсифікації, і вона стала багатонаціональною за своїм характером компанією. Діяльність ТНК сконцентрувалася в більшій кількості країн. Завдяки існуванню єдиного ринку в Європі та ряду інтеграційних угруповань в інших частинах світу, корпорації мають можливість дислокувати свої підрозділи в декількох країнах, обслуговуючи при цьому ринок у цілому і отримуючи значну економію (наприклад, в мережі поділу

або контролю). Очевидно, що великі підприємства та їх філіали стали одними з детермінант напрямів науково-технічного прогресу і структурних зрушень у світовому господарстві.

Головні інвестори – ТНК – займають головне місце в процесі інтернаціоналізації світової економіки, трансформувалися у своєрідний механізм ущільнення господарської взаємозалежності окремих країн. Тож можна стверджувати, що в сучасних умовах прямі іноземні інвестиції перетворилися на більш вагомий фактор інтернаціоналізації/глобалізації, ніж світова торгівля. Раніше вони розглядалися як засоби заміщення: ПІ використовувалися переважно для проникнення/постачання на ринки, захищені протекціоністськими перешкодами [43].

У нинішніх умовах ТНК використовують як традиційні конкурентні стратегії, які базуються на використанні відносних переваг, так і нові, пов'язані з реаліями глобалізації і фрагментації світової економіки.

Систематизуючи існуючі теорії та концепції діяльності ТНК з точки зору особливості діяльності ТНК, яка виступає у якості основного об'єкту досліджень, можна виділити у класифікації, яка враховує еволюцію підходів до вивчення даних питань, такі основні напрями (табл. А.1 Додатку А): теорії чинників конкурентних переваг ТНК; концепції мотивації міжнародної інвестиційної діяльності ТНК; теорії взаємозв'язку ПІ та економічного зростання; теорії взаємодії ТНК та національних економік [2; 11; 15; 23; 94; 99; 120; 161; 175; 190; 201; 209; 224].

Відмітною рисою сучасних ТНК є космополітизм їхніх інтересів, глобальність операцій, що відбиває специфіку міжнародних монополій. Незалежно від того, у якій країні була спочатку заснована корпорація, вона розглядає весь світ як єдине ціле, як арену своєї діяльності і проникає у всі кутки земної кулі в пошуках ринків, техніки, технології, людей, ідей, капіталів тощо. Важливим якісним критерієм ТНК є поведінка компанії, її стратегія менеджменту, одночасна орієнтація на внутрішнє і зовнішнє середовище, відносини зі своїми клієнтами і конкурентами [113].

Характерною рисою в частині прийняття рішень ТНК щодо закордонного розміщення виробництва все сильніше враховуються прагматичні чинники наявності та кваліфікації робочої сили і величини витрат виробництва.

При одночасному посиленні впливу та географічним поділом виробництва відбувається організація їх власного поділу праці у світовому масштабі. Дешевизна робочої сили, сировини та можливості впливу на уряди країн, що розвиваються, дали можливість міжнародним корпораціям істотно зміцнити своє становище.

Принцип зниження витрат за рахунок географічного розширення бізнесу зробив ТНК практично невразливими. Економічні і фінансові кризи нерідко призводили до банкрутства одних ТНК, але в той же час зміцнювали інші, які переслідують одну мету – глобальну економічну експансію в гонитві за надприбутками.

Можна констатувати, що еволюція світової економіки перейшла від стадії світового ринку до стадії світового виробництва, яке базується на глобальній конкурентній основі, а міждержавне переміщення капіталу супроводжується інтенсивною передислокацією факторів виробництва.

Перенесення за кордон значної частини виробництва і створення багатьох філій, які інтегровані в єдину мережу продукування товарів і послуг, дає можливість ТНК використовувати ресурси і конкурентні переваги багатьох країн. Функціонування суб'єктів глобальної економіки базується на пріоритеті інвестиційних зв'язків, до того ж, глобалізація зменшує перешкоди на шляху транскордонного переміщення товарів, капіталу та послуг, сприяє уніфікації їх регуляції, що полегшує доступ на зарубіжні ринки, забезпечує стандартизацію вимог до переміщення капіталу та платіжно-розрахункових операцій. Це, у свою чергу, генерує інтенсифікацію інвестиційних і фінансових потоків.

Отже, можна зробити висновок, що все зазначене підтверджує тезу, відповідно до якої ТНК стають переважаючою формою власності у світі. У

час посилення глобалізаційних процесів ТНК виявилися тими суб'єктами, які не лише самостійно здатні впливати на світову економічну систему, а й утворювати альянси, внаслідок чого зростають їхні економічна потужність та територіальний вплив.

ТНК здійснюють економічну, фінансову, торгову, технологічну, а на новому етапі і політико-соціальну взаємодію між країнами. Діяльність ТНК принципово змінює картину світу, і тому без урахування цього ми не можемо вивчати процеси, що відбуваються в сучасних економічних відносинах.

За цих умов виникає необхідність пошуку ефективного механізму взаємодії національної економіки з транснаціональними корпораціями, на основі класифікації відповідних параметрів такої взаємодії та оцінки ефективності взаємодії національної економіки з транснаціональними корпораціями.

1.2 Методи оцінки ефективності взаємодії національної економіки з транснаціональними корпораціями

ТНК відіграють важливу роль у посиленні міжнародної економічної взаємозалежності, яка, у свою чергу, є фактором прискорення транснаціоналізації виробництва і капіталу. Таким чином, світова економіка являє собою не тільки суму національних господарств, а й сукупність взаємовідносин між ними і ТНК. За цих умов особливого значення набуває питання саме ефективності взаємодії національних економік з транснаціональними корпораціями.

Більшість науковців визначають поняття «ефективності» як зіставлення результатів (зокрема побічних і непрямих) господарської діяльності з витраченими ресурсами: трудовими, матеріальними, природними, фінансовими, основним капіталом тощо.

Професор С.В. Мочерний сформулював сутність ефективності у наступному визначенні: «Ефективність – це здатність приносити ефект, результативність процесу, проекту тощо, які визначаються як відношення ефекту, результату до витрат, що забезпечили цей результат».

Відповідно, для транснаціональних компаній та національних економік – держав дія цього поняття спрацьовує по-різному, тобто має різний економічний ефект і результативність їхньої діяльності. Чим більш численними і різноманітними стають зв'язки з їх інтенсивності, спрямованості (зворотні), «зарядові» (позитивні – негативні), виду (фінансові, інформаційні тощо), тим вище здатність транснаціонального утворення до розвитку і тим більше ступінь і порядок розходжень між окремими транснаціональними утвореннями й іншими виробничими комплексами. Здебільшого, приймаюча країна отримує додаткові ресурси у вигляді капіталу, технологій, що, безперечно, стимулює її розвиток. Виникає також соціальний ефект – зменшення безробіття, зростання кваліфікації зайнятих, опанування ними передовим управлінським досвідом, але разом з цим також є негативні наслідки цього процесу взаємодії: надмірна експлуатація природних, трудових та інтелектуальних ресурсів; політичний тиск; доведення до банкрутства місцевих компаній та їх поглинання; іноді використання застарілих, екологічно небезпечних технологій.

Для транснаціональних корпорацій – в прямій пропорційності, тобто максимально позитивний ефект – максимізує негативний для приймаючої сторони (здебільшого для країн, що розвиваються). Досягнення балансу інтересів між діяльністю транснаціональних корпорацій та національних економік (приймаючої сторони) – стимулює добробут і розвиток суспільства, створює і підтримує ділове середовище, максимізує прибуток і прибутковість інвестицій, забезпечує довгостроковий ріст продуктивності. Дотримання вимог міжнародних стандартів гарантує відповідність інтересів корпорацій, інвесторів і суспільства, обмежуючи зловживання владою, перекачування активів, фінансові і моральні ризики, розтрату корпоративно-керованих

ресурсів, що можуть бути викликані корисливою поведінкою корпоративних інсайдерів на шкоду інвесторам і суспільству (рис. 1.1). В остаточному підсумку проблема ефективності зводиться до корпоративної відповідальності й ефективного захисту інтересів інвесторів і суспільства.



Рис. 1.1. Інтереси взаємодії суб'єктів господарювання

Джерело: складено автором за даними: [162].

Щодо поняття взаємодія, то загальним визначенням є таке: «взаємодія – це систематичні, досить регулярні дії суб'єктів один на одного, які мають на меті викликати певну відповідну реакцію, котра породжує нову реакцію того, хто робить вплив, тобто відбувається обмін діями, зароджується спорідненість дій обох суб'єктів, їхня координація, стійкість інтересів, планування спільної діяльності, розподіл функцій тощо. Дії сприяють взаємному регулюванню, взаємовпливу, взаємному контролю, взаємодопомозі. Все це передбачає, що кожен з учасників взаємодії зробить свій внесок у виконання спільного завдання, коректуючи свої дії, враховуючи попередній досвід, активізуючи власні здібності й можливості партнера» [128].

У нашому розумінні взаємодія держави і приватного сектора означає таку форму співпраці між державними органами влади та бізнесом, що має на меті забезпечити фінансування, відновлення, будівництво, управління або утримання інфраструктури чи надання суспільних послуг.

Виділяють три форми взаємодії держави і приватного сектора:

1) традиційна – держава залучає бізнес до спільного рішення проблем обслуговування потреб суспільства на основі партнерства;

2) інвестиційна – спільне інвестування переважно в інфраструктурні проекти. Ця форма взаємодії має стратегічну спрямованість, основною метою є стимулювання економічного росту;

3) науково-освітня – нові напрямки розвитку в національному, міжнародному і глобальному масштабах в умовах глобалізації виробництва та інтернаціоналізації капіталу [159].

Аналіз міжнародного досвіду дозволяє структурувати взаємодію держави і бізнесу за трьома векторами:

– функціональний вектор – розвиток державно-приватного партнерства в галузях, які визначають доступ підприємств до факторів виробництва і ринків;

– галузевий вектор – державно-приватне партнерство в окремих галузях на основі змішаних форм власності, кооперації державних та приватних компаній, укладення галузевих угод;

– регіонально-муніципальний вектор – державно-приватне партнерство щодо розвитку окремих територіальних виробничих сегментів, регіональних ринків праці, територіальної та комунальної інфраструктури тощо [18].

Багато праць іноземних дослідників зосереджених на проблемах, пов'язаних із взаємодією держави і бізнесу.

Так, цікавою працею в даній тематиці є дослідження в області міжнародних інвестицій Карла П. Сованта під назвою «Зліт транснаціональних корпорацій на ринках, що розвиваються: загроза чи можливість?» [203]. Всеохоплюючий аналіз присвячено широкому колу

питань, пов'язаних із кількісним зростанням транснаціональних корпорацій на ринках країн, що розвиваються.

Автор показує, що прямі іноземні інвестиції на ринках країн, що розвиваються зросли з незначної кількості на початку 1980-х рр. до 210 млрд дол. США в 2007 р. та в даний час – більше 1 трлн дол. США Карл П. Совант всебічно проаналізував зростання ТНК на ринках країн, що розвиваються, а також дослідив характерні риси цих фірм, їх вплив на приймаючі країни та країни базування і наслідки для міжнародного права та політичної системи.

Тодд А. Кнупа, в своїй книзі «Сучасна макроекономіка: паніка, зброя і криза» [191] розглядає роль фінансових ринків і фінансових інститутів у сучасній макроекономіці, звертаючи особливу увагу на причини спадів і депресій, як в США, так і на міжнародному рівні. У книзі розглядаються як емпіричні та теоретичні взаємозв'язки між фінансовими системами і економічними показниками ТНК, а також автор досліджує взаємозв'язок між макроекономічними показниками і фінансовими бізнес-циклами.

Ще однією працею, яка являє собою великий і оригінальний огляд існуючої літератури і зосереджена на конкретних дослідження є книга Алессандро Бонанно «Історія глобалізації: транснаціональні корпорації, опір і держави» [163]. На основі аналізу цих «історій глобалізації», автор досліджує взаємодію між транснаціональними корпораціями, групами, які чинять їм опір та державами.

Дослідженням в якому аналізується характер зворотних зв'язків передачі знань місцевим постачальникам, а також обґрунтовано фактори, які впливають на даний процес є праця Алексе Гируд, «Транснаціональні корпорації, технології та економічний розвиток: зворотні зв'язки і передача знань в країни Південно-Східної Азії» [177]. Автор створив теоретичну основу функціонування ТНК, запозичуючи концепції з теорій фірми і теорій міжнародної торгівлі. Книга завершується оглядом літератури про вплив ТНК і зворотних зв'язків, з особливим акцентом на Південно-Східної Азії.

Працею, яка допомагає розкрити складність і поглиблює розуміння тієї ролі, яку Організація Об'єднаних Націй відіграє в сприянні функціонування ТНК і прямих іноземних інвестицій є дослідження Таджі Сагафі-Недžad, Джон Х. Даннінг, «ООН і транснаціональні корпорації від Кодексу поведінки до Глобального договору» [202]. Книга розкриває історію взаємодії США та ТНК, в тому числі – зусилля органів влади США виробити кодекс поведінки та зменшити порушення з боку ТНК. Дослідження містить обґрунтування еволюції більш тісної співпраці відносини між ТНК і країнами, що розвиваються, в результаті Глобального договору.

Дослідженням, яке розкриває правові та адміністративні методи і заходи, що практикуються приймаючими країнами з метою контролю, причому з боку діяльності як іноземних ТНК, так і екстериторіально є праця Синтії Уоллес «Багатонаціональні підприємства і правовий контроль: захист державного суверенітету в епоху економічної глобалізації» [225].

Алан П. Ларсон, Девід М. Марчик в своїй книзі «Іноземні інвестиції та національна безпека: отримання балансу» обговорюють переваги прямих іноземних інвестицій в Сполучених Штатах і загроз з економічної безпеки, пов'язаних з іноземною участю певних активів в США. Автори досліджують внутрішню роботу комітету, який проводить огляди-безпеки в Комітет з іноземних інвестицій в Сполучених Штатах і рекомендують заходи реформування [193].

Для нашої країни на даному етапі розвитку є характерною інвестиційна форма партнерства, оскільки для приймаючої країни привабливість прямих інвестицій обумовлена тим, що вони сприяють збільшенню виробничих потужностей, розвитку виробництва, що в свою чергу збільшує надходження до державного бюджету, підвищує обсяг фінансових ресурсів на національному ринку, сприяє припливу передових технологій та управлінського досвіду, підвищенню кваліфікації місцевого персоналу, рівня національних науково-дослідних робіт; стимулюють розвиток конкуренції на місцевому ринку (що має позитивні наслідки для місцевих споживачів та сприяє мотивації місцевих виробників до підвищення якості своєї продукції;

проте, як показує досвід, даний фактор має й негативні наслідки для місцевого виробництва); створюють можливості більш ефективного використання місцевих факторів виробництва тощо [203].

У цьому зв'язку доречно відзначити важливу й у цілому плідну роль прямих іноземних інвестицій у розвитку господарства таких країн, як США, Канада, Австралія на ранніх етапах їх індустріалізації. Як пише М. Уілкінс, «фірми, контрольовані французьким, нідерландським, швейцарським, бельгійським, італійським, австрійським, російським капіталом, були присутні в одній або декількох галузях американської промисловості значними прямими інвестиціями».

Характерно й інше – активне використання прямих інвестицій іноземних фірм аж ніяк не перешкодило динамічному розвитку національної промисловості зазначених країн. Навіть якщо залишити осторонь промисловість у США, що домінувала протягом багатьох десятиліть у світовій ринковій економіці, звертає на себе увагу істотне послаблення позицій іноземного капіталу у промисловості Канади.

Вплив припливу часток прямих інвестицій іноземних компаній на економіку країни-реципієнта може носити неоднозначний характер. У міру підвищення технологічного й управлінського потенціалу фірм країн-реципієнтів іноземних інвестицій характер відносин між цими країнами й експортером капіталу може зазнавати істотних змін. Так, за розрахунками, що наводяться японським ученим Юкіо Ногучі, зовнішньоекономічні відносини Японії з новими індустриальними країнами Азіатсько-Тихоокеанського регіону характеризуються значним ослабленням ролі Японії як імпортера із цих країн сировини й експортера в них готових виробів і посиленням ролі зовнішньоторговельного обміну на основі диференціації продукції та поглиблення поділу праці у створенні промислової продукції високого технологічного рівня [192].

Транснаціональні корпорації виконують функцію інтеграторів. Це пов'язано з багатьма факторами, у тому числі з тією обставиною, що,

створюючи свої переробні підприємства в країнах, що розвиваються, ТНК приносять із собою ті форми й методи діяльності, які склалися в державах їхнього базування.

Основні інтереси сторін у налагоджені взаємодії транснаціональних корпорацій з національними економіками можна класифікувати за різними сферами (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Інтереси сторін у налагоджені взаємодії

Інтереси ТНК у державі	Інтереси держави у взаємодії з ТНК
<i>У сфері виробництва та збуту</i>	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Зниження виробничих витрат на основі ефекту масштабу. 2. Інтерналізація ринків збуту. 3. Економія на маркетингових дослідженнях. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Досвід реалізації сучасних маркетингових стратегій. 2. Можливий доступ до ринків країн-базування та країн, де розміщені інші філії ТНК. 3. Активізація промислових підприємств регіону.
<i>У сфері матеріально-технічного забезпечення та інвестування</i>	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Орієнтація на дешеву місцеву сировину. 2. Орієнтація на ввіз сировини та комплектуючих за давальницькою схемою з закордонних філій. 3. Маневрування потоками інвестицій між структурними підрозділами. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Фінансова підтримка природоохоронних заходів. 2. Імпортозаміщення за рахунок розвитку вітчизняного виробництва, можливі ефекти від імпорту сучасних технологій. 3. Залучення додаткових капіталів за рахунок реалізації цільових стратегій інвестування.
<i>У сфері управління та кадрового забезпечення</i>	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Прагнення оптимізувати структуру управління компанією. 2. Підвищення якості кадрового забезпечення. 3. Орієнтація на низьку вартість робочої сили. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Досвід сучасного менеджменту. 2. Покращення підготовки інженерних та професійно-технічних кадрів. 3. Підвищення рівня підготовки працівників виробничих професій.
<i>У науково-технологічній та інноваційній сфері</i>	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Використання місцевого інженерно-технічного потенціалу. 2. Економії витрат на НДДКР у регіонах розміщення структурних підрозділів (з централізацією НДДКР у країнах базування). 3. Збут інноваційної продукції або продукції, виготовленої за інноваційними технологіями. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Покращення фінансування НДДКР. 2. Формування замовлень на розробку технологій для науково-дослідних центрів регіонів. 3. Насичення внутрішнього ринку інноваційною продукцією, у тому числі виробничо-технічного призначення. 4. Доступ до новітніх технологій та дифузія інновацій.

Джерело: складено автором за даними: [43].

Формуючи свої транснаціональні виробничі комплекси, ТНК керуються, перш за все, не національними кордонами, а можливостями підвищення конкурентоспроможності та прибутковості функціонування. Маневруючи ресурсами в масштабі світового господарства, ТНК втягують у процес транснаціоналізації окремі елементи національних систем відтворення, змінюючи галузеву структуру промисловості багатьох країн світу. Діяльність ТНК сприяє розмиванню економічних кордонів і послаблення механізмів регулювання бізнесу на національному рівні. Хоча національні господарські комплекси, як і раніше залишаються основними центрами виготовлення продукції у світовій економіці, все більш істотна частка товарів і послуг здійснюється в рамках систем ТНК.

Організаційна модель взаємодії ТНК з національною економікою залежить від сукупності інституційних чинників, які поділяються на зовнішні та внутрішні (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Інституціональні фактори впливу на модель взаємодії ТНК з національною економікою

Вид факторів	Інституціональний фактор	Інститут	Економічний рівень
Зовнішні	Державне регулювання корпоративного управління	Держава як регулятор корпоративних відносин	Макрорівень
	Законодавче регулювання корпоративного управління	Законодавча (правова) система	
	Розвиненість фондового ринку	Фондовий ринок	
	Асиметрія інформації	Податкова система, системи обліку й аудиту, судова система	
Внутрішні	Вагомість органів управління	Органи управління	Мікрорівень
	Відстоювання інтересів певної групи учасників управління	Акціонери та афілійовані особи	Мікрорівень
		Інвестори	Мезорівень
	Структура акціонерного капіталу	Держава як власник корпоративних прав	Макрорівень
Власність і її структура		Мезорівень	

Джерело: складено автором за даними: [114, с. 270].

Важливим є питання використання методів оцінки ефективності взаємодії транснаціональних корпорацій з національною економікою, оскільки за рахунок оцінки можна виявити проблемні питання взаємодії та розробити заходи щодо їх подолання.

Методи оцінки ефективності взаємодії транснаціональних корпорацій з національною економікою, ґрунтуються на загальновідомих економічних підходах, а саме:

- динаміка зростання та розвитку, індекси основних економічних та соціальних показників;
- розробка оптимальних нормативних показників ефективності взаємодії;
- математичне програмування та моделювання.

Згідно методології UNCTAD, економічна діяльність ТНК в цілому та її філій окремо описується наступними показниками:

- FA – закордонні активи ТНК;
- TA – активи ТНК;
- FS – обсяг продажів ТНК за кордоном;
- TS – обсяг продажів ТНК;
- FE – чисельність працівників ТНК за кордоном;
- TE – чисельність працівників ТНК;
- FAF – кількість філій ТНК за кордоном;
- TAF – загальна кількість філій в світі.

На основі цих величин розраховуються показників, які характеризують експансію ТНК:

1. Індекс транснаціоналізації компанії (TNI – transnationality index), розроблений UNCTAD для оцінки масштабів і ступеня зарубіжної активності ТНК.

$$TNI = (FA / TA + FS / TS + FE / TE) / 3 \times 100\%$$

Індекс транснаціональності характеризує, наскільки значущою є зарубіжна діяльність компанії і наскільки важливі закордонні філії на

іноземних ринках для тієї чи іншої ТНК. Чим вище індекс, тим більше значення для компанії має активність її зарубіжних філій.

2. Індекс інтернаціоналізації (ІІ – internationality index) розраховується шляхом ділення числа зарубіжних філій на число всіх філій:

$$II = (FAF / TAF) \times 100\%.$$

3. Індекс широти філіальної мережі (NSI – network spread index):

$$NSI = N / (N^* - 1) \times 100\%,$$

де N^* – кількість країн світу, приймаючих ПІІ,

N – кількість країн, де є філії ТНК.

Галузева приналежність ТНК істотно впливає на обсяг їхніх активів. Відповідно, існуюча методика складання рейтингів UNCTAD, заснована на дихотомії між національними та зарубіжними активами, призводить до того, що їх лідерами стають ТНК капіталомістких галузей.

Оцінити ефективність взаємодії транснаціональних корпорацій з національною економікою дають можливість міжнародні рейтинги, зокрема такий, як Doing Business, який містить дослідження умов для ведення підприємницької діяльності та оцінку бізнес регулювання, розглядаючи реальний сектор економіки.

У щорічній доповіді Групи Світового банку Doing Business проводиться аналіз нормативно-правових норм, які застосовуються до підприємств у країні протягом усього циклу їх життєдіяльності, включаючи створення підприємства і ведення бізнесу, здійснення зовнішньоторговельної діяльності, оподаткування, а також дозвіл неплатоспроможності.

Доповідь включає 10 індикаторів, кожен з яких, у свою чергу, має певні параметри [14]. Для порівнянності даних за 183 країн, автори сформулювали для кожного індикатора певну типову ситуацію (припущення), в рамках якої і оцінюється порядок дій підприємців або пов'язаних з ними осіб, при цьому в розрахунок береться місто, що є найбільшим діловим центром в країні.

Рейтинг за ступенем сприятливості умов для створення підприємств визначається шляхом сортування загального балу за показником найвищого

рівня для індикатора. Загальний бал для економіки за показником віддаленості від найвищого рівня для індикатора являє собою середнє арифметичне розраховане від суми чотирьох показників для індикатора «Створення підприємств». Показник найвищого рівня дозволяє простежити віддаленість кожної країни від найбільш ефективного або найкращого результату по кожному з показників.

Дослідження «Ведення бізнесу» аналізує податки і обов'язкові відрахування, які підприємство повинно сплатити у відповідному році, а також адміністративний тягар, пов'язаний зі сплатою податків і відрахувань. Рейтинг країн за ступенем сприятливості умов для сплати податків визначається шляхом сортування балів за показником передового рубежу для індикатора. Загальний бал для країни за показником віддаленості від передового рубежу в оподаткуванні являє собою середнє арифметичне трьох показників, що входять в даний індикатор.

У дослідженні «Ведення бізнесу» податки і відрахування, що сплачуються компанією, а також складність системи дотримання податкового законодавства в країні оцінюються з допомогою певного сценарію, заснованого на фінансовій звітності та припущеннях про проведені за рік операціях. Цей сценарій використовує набір фінансових звітів і припущень про операції, здійснених протягом року. У кожній країні фахівці з питань оподаткування з цілого ряду різних компаній (у багатьох країнах вони включають ПрайсуотерхаусКуперс) розраховують податки і обов'язкові відрахування, які підлягають сплаті в їх юрисдикції, виходячи з умов, заданих в досліджуваному стандартному сценарії. Крім того, збирається інформація про частоту подачі податкової звітності, а також про час, необхідний для дотримання податкового законодавства в країні. Щоб забезпечити порівнянність даних по різних країнах, використовується ряд припущень про компанії, податки і відрахування.

Також процес оцінювання взаємодії транснаціональних корпорацій з національною економікою можна асоціювати з корпоративним управлінням,

оскільки останнє має аспект корпоративної взаємодії, яка потребує цілеспрямованого впливу на корпоративні суб'єкти відносин.

Існує значна кількість методів оцінки стану корпоративного управління підприємством, серед яких виокремлюють кількісні і якісні методи [164]. Найбільше поширення та обґрунтування мають кількісні методи, що будуються на методах та процедурах аналізу показників господарської діяльності підприємства.

Якщо узагальнити методи, які використовуються у світовій практиці, то їх можна розділити на наступні групи:

- заходи, направлені на збереження та посилення конкурентних сил в національних економіках: на мікрорівні – в рамках антимонопольного законодавства, на макрорівні – в рамках антиінфляційної політики;

- заходи по регулюванню окремих галузях та сферах господарювання: вплив держави на зменшення дестабілізуючого фактора ризику;

- обмеження участі нерезидентів, в першу чергу ТНК, в приватизації стратегічно важливих об'єктів;

- державні заходи щодо впливу на стимулюючу функцію прибутку шляхом формування системи оподаткування з врахуванням організаційних особливостей ТНК: наявністю материнської компанії, дочірніх підприємств, філіалів і представництв.

Отже, здійснюючи аналіз взаємовідношень ТНК і національних держав, необхідно акцентувати увагу на наступних основних моментах:

- 1) діяльність ТНК розцінюється урядами приймаючих країн з двох позицій: від неї можуть бути і вигоди, і втрати; особливо це стосується політичних втрат з точки зору загрози національному суверенітету;

- 2) враховуючи, що могутність ТНК на сучасному етапі досягла рівня, що можна співставити з могутністю багатьох держав, регулювання діяльності ТНК для національних урядів є не тільки проблематичним, а і часто навіть небезпечним;

3) у випадку країн з недостатньо розвинутою чи перехідною економікою узгодження інтересів держави з інтересами ТНК, основане на виробленні взаємовигідної економічної політики, має набагато більше переваг, ніж політика відкритого протистояння;

4) експорт ТНК будь-якої продукції в приймаючу країну забезпечує позитивний вплив на її національний дохід, виходячи з того, що всі форми протекціонізму у більшості випадків приносять національній економіці більше шкоди, ніж користі; очевидно, що втрати національного споживача в результаті обмеження вибору і використання продукції, що програє з точки зору якості, не можуть бути компенсовані за рахунок покращення платіжного балансу і підтримки національного виробника;

5) ТНК, здійснюючи широке залучення іноземного капіталу, забезпечують зменшення безробіття у приймаючій країні; крім цього, рух прямих іноземних інвестицій сприяє переміщенню великих виробничих ресурсів, що позитивно впливає на зростання світового виробництва;

6) хоча ТНК в процесі інвестиційної експансії можуть визвати нестійкість національних інвестиційних процесів, конкретний результат залежить від того, яке підприємство компанія збирається створити або придбати на ринку приймаючої країни: орієнтоване на ринок сировини чи на робочу силу;

7) вкрай обережним повинно бути відношення національного уряду до намагань придбання ТНК підприємств приймаючої країни; як свідчить досвід розвинутих країн, підвищення рівня ефективності діяльності підприємств у таких випадках залишається лише в якості бажаного, на ділі іноземний інвестор використовує підприємство перш за все ефективно з точки зору лише власних інтересів;

8) використання ТНК в якості форми переказу капіталів трансфертних цін є однією із вагомих проблем приймаючих країн, зумовлених тим, що такого роду ціни встановлюються власне самими ТНК в процесі здійснення операцій між дочірніми компаніями і філіями, що належать корпораціям [202].

Також, діяльність ТНК забезпечує перелив капіталу, де є його надлишок, в країни, де є його нестача, що забезпечує задоволення інтересів як країн базування ТНК, так і приймаючих країн. Але, з іншої сторони, транснаціональний капітал доволі часто може діяти всупереч національній безпеці країн, руйнувати державність країн, впливаючи негативно на політичну і економічну ситуацію в них. Створюючи конкуренцію національним державам, ТНК можуть здійснювати негативний вплив на розвиток національного бізнесу, що визиває протидію зі сторони національних економік. Неоднозначними є взаємовідношення ТНК з урядами країн, де вони базуються, хоча беззаперечним є признання великих можливостей ТНК і їх суттєву роль у вкладення капіталу в національну економіку.

Таким чином, перед приймаючими державами стоїть важливе завдання – найбільш ефективно використовувати можливість залучення ТНК, створити умови для їх ефективного функціонування і одночасно отримати найбільші переваги (підвищення конкуренції на місцевих ринках, рівня зайнятості, обсяг надходжень, підвищення технічного рівня виробництва) і уникнути появу негативних наслідків, до яких може призвести діяльність ТНК. Переваги, що несуть за собою іноземні фірми, не вичерпуються кількісними показниками. Діяльність ТНК змушує розробляти механізми взаємодії національної економіки з транснаціональними корпораціями як дієвий інструмент державного регулювання.

1.3 Світовий досвід формування механізму та застосування інструментарію державного регулювання взаємодії національної економіки з транснаціональними корпораціями

Транснаціональні компанії змушені функціонувати в умовах багатовекторного правового, економічного, політичного і культурного

середовища. Для ефективної закордонної діяльності може виявитися недостатньо напрацьованого штаб-квартирою досвіду в країні базування або в країні, де вже існують підрозділи. Планування діяльності ТНК потребує вивчення питань політичної економічної структури країни проникнення, її законодавства, існуючих форм власності: якщо переважає приватна форма власності, то чи можлива її націоналізація, якщо державна, то чи можлива конкуренція з нею; які існують потенційні партнери або конкуренти серед місцевих підприємств та інших іноземних фірм: які існують відмінності між індивідуальними і соціальними групами, культурні відмінності й особливості тощо. Всі ці питання характеризують економічне, фінансове, правове, політичне, соціальне і культурне середовище бізнесу ТНК, що обумовлює необхідність деталізованого вивчення їх особливостей для найповнішого розуміння місця і ролі, що посідають ТНК у структурі сучасного світового господарства.

Багато ТНК стали важливим доповненням західних економік. Потужність таких компаній дає їм можливість непропорційно впливати як на економічне, так і політичне середовище держав, особливо це характерно для країн, що розвиваються – «менеджери ТНК тепер мають більше влади, ніж більшість суверенних урядів, щоб визначити, де люди будуть жити, що вони будуть робити, якого роду знання вони будуть освоювати, а також які види суспільств успадкують їх діти» [167].

Так, наприклад, вони можуть надати капітал – інвестувати, в такі види діяльності, як розвідка родовищ корисних копалин – якої національні компанії не мають.

Транснаціональна корпорація розглядається політиками приймаючих країн як економічна ситуація, від якої для країни є вигоди або збитки, загрожує владі і навіть суверенітетові нації. З урахуванням політичних змін у світі сьогодні на передній план виходять питання забезпечення економічних інтересів держав, посилення конкурентоздатності їхніх товарів та послуг на світових ринках. Підтримка і захист національних товаровиробників,

збільшення їхнього експорту зводиться багатьма країнами в ранг державної політики, одного з пріоритетів національної безпеки. Наприклад, у США всеосяжну підтримку американському бізнесу, поруч із міністерствами торгівлі, фінансів, сільського господарства, енергетики, транспорту, що традиційно беруть участь у цьому процесі, останнім часом дедалі активніше надають і такі впливові органи, як держдепартамент і ЦРУ. За зізнанням колишнього директора ЦРУ Дж. Вулсі, лише 1993 р. розвідка США забезпечила американським компаніям «економію» по закордонних контрактах на суму понад 10 млрд дол. США [221].

Для реалізації стратегічних пріоритетів держава може або протидіяти впливу ТНК на економіку, або використовувати його (з огляду на могутність ТНК узгодження інтересів держави і ТНК значно вигідніше від відкритого протистояння). Алгоритм формування політики стосовно ТНК зображений на рис. 1.2.



Рис. 1.2. Механізм формування економічної політики стосовно ТНК

Джерело: [52].

ТНК чинять певний вплив на місцеві органи влади з метою поліпшення податкового режиму чи дебіюрократизації окремих процедур. Часто саме потужний вплив представників ТНК слугує каталізатором реформування бюрократичного апарату, перегляду різних законодавчих актів, що регулюють правила інвестування й оподаткування в приймаючій країні у бік їх оптимізації та лібералізації.

В призмі вище наведених пропозицій актуальним стає питання щодо механізмів та інструментаріїв державного регулювання взаємодії національної економіки з транснаціональними корпораціями (рис. 1.3).



Рис. 1.3. Класифікація інструментів впливу держави на діяльність ТНК

Джерело: [103].

Отже, інструменти впливу держави на діяльність ТНК, можна поділити на три класи: пов'язані з інвестиціями, пов'язані з торгівлею, укладання цільових двосторонніх угод. Такі заходи, у свою чергу, включають:

– тарифні та кількісні обмеження на імпорт, які примушують інвесторів здійснювати інвестиції, орієнтовані на зменшення імпорту;

– угоди, спрямовані на регулювання торгівлі в окремих секторах (або галузях) економіки, які можуть викликати зміну в галузевому розподілі інвестицій;

– «добровільні обмеження експорту»;

– регіональні угоди (зони вільної торгівлі, митні союзи тощо), які укладаються в рамках процесу створення економічних інтеграційних угруповань.

Виявлення й оцінку різних видів впливу треба здійснювати з точки зору національної, регіональної торговельної політики у сфері ПІІ, а також із точки зору міжнародних інвестиційних угод. Більшість таких заходів стосується доступу до ринків, сприяючи тим самим залученню ПІІ на ринки, на яких є обмеження для імпорту. У деяких випадках ці заходи покликані утримувати ПІІ, обмежуючи потік капіталу у країни, порівняльні переваги яких могли б, у противному разі, залучити ПІІ.

Регіональні угоди про вільну торгівлю – це важливий вид інструментів впливу держави на діяльність ТНК, тому що вони дозволяють здійснювати торговельні операції, що не попадають під режим найбільшого сприяння. Установлення загального зовнішнього тарифу чинить на ПІІ вплив, подібний до впливу використання тарифів однією країною проти інших для захисту привабливого внутрішнього ринку і який виявляється у припливі інвестицій, що дозволяють обійти торговельні бар'єри. Єдине розходження – це те, що такий вплив більш значущий через більш значний обсяг внутрішнього регіонального ринку. Тому в даний час багато регіональних угод повинні переглядатися з урахуванням оцінки впливу цих торговельних заходів на інвестиційні рішення.

До другого класу інструментів впливу держави на діяльність ТНК (пов'язаних з торгівлею інвестиційних заходів) належать:

– податкові інструменти, до яких у тому числі відносяться диференціація ставок оподаткування, повернення податків у разі експорту та

реекспорту, податкові кредити, «податкові канікули», прискорена амортизація тощо;

– тарифні інструменти (у тому числі звільнення від митних платежів щодо імпорту обладнання для інвестування, повернення імпортних митних платежів у випадку реекспорту, звільнення від мита тощо);

– фінансові методи регулювання, такі як субсидії, позики, пільгові кредити;

– певні вимоги до функціонування ТНК (доступ до власності, доступ до секторів економіки, регулювання репатріації прибутку, вимоги до результатів діяльності іноземного інвестора, у тому числі частка національного компонента, рівень передачі технології, масштаби діяльності, вимоги внутрішніх продажів, вимоги обробки виробів, експортні вимоги тощо).

Безпосередньо впливає на діяльність ТНК за кордоном правове середовище, тому необхідно добре знати правову систему окремих країн і правові взаємовідносини між ними. Вивчення національних законів країни функціонування має значення як для ведення бізнесу в даній країні, так і для ділових відносин між країнами [135].

У національному законодавстві найважливішими для ТНК є: закони, що регулюють загальноправове середовище – по охороні природного середовища, санітарно-гігієнічні норми, правила безпеки; торгове або договірне право – захист патентів, авторські права, бухгалтерські стандарти; трудове законодавство; податкові закони; антимонопольне законодавство; закони про іноземні інвестиції; закони, що регулюють ціноутворення, валютні і митні режими, заснування нового бізнесу тощо.

Розгляд правового регулювання діяльності ТНК неможливий без звернення до міжнародно-правових джерел регулювання прямих іноземних інвестицій. Спочатку їх регулювання відбувалося на іншому рівні, на відміну від багатостороннього міжнародного рівня. Про це свідчить хоча б той факт, що у перші десятиріччя ХХ ст. інвестиційна діяльність регламентувалася державами винятково односторонньо і лише зрідка вони укладали міжнародні двосторонні договори. У цей час встановлювався переважно

принцип територіального суверенітету та поширення на інвестицію юрисдикції приймаючої держави. Норми міжнародного права діяли у випадках, якщо приймаюча держава посягала на іноземну інвестицію. Загалом формування правового середовища функціонування ТНК можна зобразити у вигляді блок-схеми (рис. 1.4).

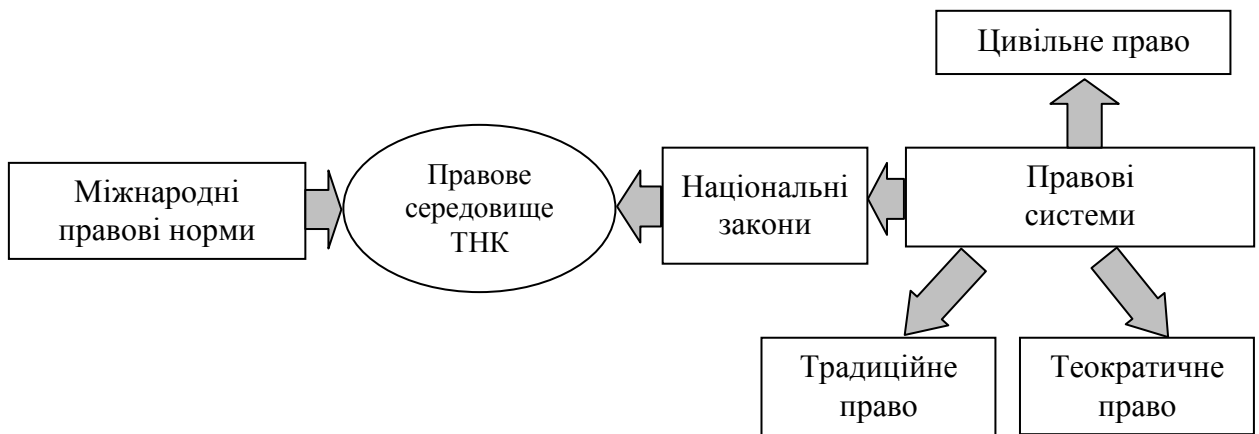


Рис. 1.4. Формування правового середовища функціонування ТНК

Джерело: [121].

Розповсюдження дії правових норм однієї держави на територію інших можливо тільки з відома останніх, що знаходить своє віддзеркалення в численних міжнародних угодах і конвенціях. Не дивлячись на економічну єдність, склад ТНК характеризується незалежністю юридичних осіб, що входять до неї які, до того ж, можуть мати різну державну приналежність.

Міжнародні двосторонні договори щодо інвестицій характеризуються високою стандартизацією норм права та відображають особливості економіки держав і розвитку їх законодавства (наприклад, перехід Центральних та Східних європейських держав до ринкової економіки). Норми цих міжнародних договорів спрямовані, насамперед, на захист інвестицій, унеможливлення націоналізації та конфіскації прямих іноземних інвестицій. Вони обмежують можливості дискримінації іноземних інвесторів, зокрема, на етапі їх допуску у приймаючу країну, та передбачають вільне переміщення капіталу, а саме: гарантують переведення прибутків, отриманих

за кордоном, а також компенсаційних сум у випадках експропріації чи націоналізації майна, що є у власності іноземних інвесторів. Контроль за прямими іноземними інвестиціями має значні тенденції до лібералізації. Попри те, що міжнародні двосторонні договори зазвичай передбачають зазначені норми, вони усе-таки не стали об'єктом доктринальних узагальнень у міжнародному праві [28].

Нині норми стосовно гарантій, які надаються іноземним інвесторам, містяться у численних конвенціях, угодах, рішеннях, рекомендаціях, прийнятих чи схвалених ОЕСР, а також ЮНКТАД, Всесвітньою організацією охорони здоров'я. Вони часто поєднуються з правилами про права споживачів, контроль за обмежувальною практикою, тощо.

Однією із спроб створити міжнародно-правові рамки регулювання статусу ТНК і прямих іноземних інвестицій було передбачення у Статуті, яким мала бути заснована СОТ, основних правових умов іноземного інвестування (Гавана). Міжнародна багатостороння угода в межах ГАТТ, запропонована 1970 р., мала містити «універсально прийняті принципи» («universally accepted principles»). Згодом у наукових публікаціях пропозиція про створення «ефективного міжнародного режиму» розглядалася стосовно можливих сфер укладення угоди.

У науковій літературі наведено вимоги до структури регулювання міжнародних правил ТНК і прямих іноземних інвестицій, яка має забезпечувати:

1) розумний ступінь передбачуваності, стабільності й прозорості правил, застосовуваних до ТНК і окремих держав;

2) гарантії відповідальності ТНК згідно з вимогами окремих держав чи міжнародних договорів або організацій;

3) високий ступінь сумісності та послідовності, якщо не повної уніфікації, національних заходів і систем регулювання економіки в епоху глобалізації економіки;

4) вирішення конфліктів та спорів, які можуть виникнути в процесі здійснення національних та міжнародних заходів із врегулювання поведінки ТНК [5].

Таким чином, необхідно створити усестороннє міжнародно-правове регулювання ТНК, яке б охопило питання їх діяльності загалом. Таке регулювання є можливим шляхом укладення міжнародних договорів.

Незважаючи на політичні перешкоди, які часто стоять на шляху уряду, майже у всіх сучасних економіках ввели в дію заходи щодо забезпечення корпоративного усвідомлення соціальної відповідальності – вимоги національної звітності, які забезпечують захист трудових прав. Так, наприклад, у Малайзії щорічні доповіді компаній повинні включати опис їх діяльності щодо корпоративних соціальних зобов'язань або заяви, що вони не мають жодного. Проблема в тому, що розширення вимог до звітності, унеможливорює спробу змінити поведінку ТНК.

За висновками ЮНКТАД, регулювання поведінки ТНК, зокрема у випадках здійснення прямих іноземних інвестицій, має відповідати стандартам (принципам, правилам, процедурам), що враховують бажану поведінку ТНК у державах, де вони діють. А стосовно прямих іноземних інвестицій слід передбачати сфери, де є можливою свобода їх дій, межі їх лібералізації й захисту, обов'язки урядів.

Отже, якщо йдеться про правила стосовно таких взаємопов'язаних явищ як ТНК і прямі іноземні інвестиції, то вони мають бути звернені до ТНК і приймаючих держав. Зрозуміло, що ефективність норм приватного права та публічного права щодо ТНК, приймаючих держав та предмета їх співпраці (прямі іноземні інвестиції) залежить від юридичної обов'язковості актів, де вони міститимуться.

Ефективне управління діяльністю ТНК передбачає обов'язкове врахування особливостей соціального, культурного і людського середовища в приймаючій країні. Культура як сукупність матеріальних і духовних цінностей, створених населенням даної країни, не повинна бути відділена від

політико-економічних умов і суспільних інститутів, від цінностей і переконань, що існують у ній. Культура визначає специфічні характеристики поведінки, що залежать від групової приналежності, значущості роботи, знання професії, впевненості у власних спроможностях, етики й етикету тощо [132].

Суттєвість впливу соціального та культурного середовища на функціонування ТНК вимагає детального аналізу системи цінностей, що притаманні окремим країнам чи групам країн. Значення для керівництва ТНК має та обставина, що багатьом країнам властиві однакові атрибути культури (мова, релігія тощо), що обумовило потребу в їх групуванні за спільними ознаками. При переході від однієї країни до іншої у межах групи необхідні значно менші зміни, ніж при переході від однієї групи до іншої.

Але не всі ТНК потребують в однаковій мірі пізнання культурних відмінностей в окремих країнах. Вивчення культурних особливостей може відбуватися одночасно із здійсненням зовнішньоекономічної діяльності. Таким чином, аналіз багатовекторного зовнішнього середовища функціонування ТНК дозволяє виявити основні чинники, що визначають специфіку закордонної діяльності корпорацій.

Крім того інформаційні чинники, які полягають переважно у проблемі вибору джерел інформації та її змісту, доцільніше не відокремлювати, а віднести до узагальнюючого чинника – ресурсного. Цей чинник, очевидно, складається із таких видів ресурсів, як трудові, фінансові, матеріально-виробничі, природні та, як вже зазначалось, інформаційні, інноваційні.

Ще одним заходом регулювання є введення кодексів корпоративного управління. Цікавими є положення нових індійських основних принципів корпоративних соціальних зобов'язань, які є добровільними. Вони починаються з фрази, що «Кожен господарюючий суб'єкт повинен сформулювати таку соціальну політику для керівництва, яка б забезпечила виконання дорожньої карти ініціатив корпоративних соціальних зобов'язань, що є невід'ємною частиною загальної бізнес-політики».

Основними напрямками такої політики є:

- повага до всіх зацікавлених сторін;
- етичне функціонування;
- повага до прав трудящих і їх добробут;
- повага до прав людини;
- повага до навколишнього середовища [9].

Характерною рисою сучасного міжнародного простору є його організаційно-структурний характер. Міждержавні стосунки, зіткнення національних інтересів, вирішення існуючих протиріч завжди включають у дію систему міжнародних організацій та міжнародно-правових режимів глобального, регіонального чи субрегіонального рівнів. Мережа міжнародних організацій, що діяла у той чи інший історичний термін, впливала на розвиток подій на міжнародній арені, певною мірою знижувала межу політичної невизначеності шляхом стабілізації очікувань сторін і, таким чином, підвищувала рівень національної та міжнародної безпеки. Історична тенденція до підвищення можливостей міжнародних організацій впливати на безпеку тісно пов'язана із загальносвітовими процесами інтеграції та глобалізації.

Новий економічний світоустрій породжує відповідні йому наддержавні політичні інститути і міжнародні організації (Міжнародний валютний фонд, Всесвітній банк, ГАТТ/СОТ тощо). У результаті виникла і підтримується у тривалій динамічній рівновазі своєрідна ситуація двовладдя. Державам із ще недавно окресленими межами суверенітетів доводиться поступово спочатку в економічній, а потім і в політичній сфері поділяти владу з наддержавними інститутами і транснаціональними компаніями і ФПГ, що об'єктивно відображають тенденцію інтернаціоналізації економіки. Глобалізація світової економіки об'єктивно послаблює можливості держав регулювати діяльність таких суб'єктів та носіїв цього процесу, як ТНК [59].

На сучасному етапі розвитку світової економічної системи формування конкурентних стратегій ТНК одним із концептуальних положень є концепція

глобального управління у трикутнику «ТНК – держави – міжнародні організації», складові якого являють собою рівновеликі сили, що у разі відсутності взаємовигідної співпраці здатні суттєво зашкодити одна одній, а отже, світоцілісності в цілому.

Нами виділено ряд позитивних та негативні наслідків експансії ТНК для приймаючих країн (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Позитивні та негативні риси транснаціоналізації

Позитивні риси	Негативні риси
Міжнародна спеціалізація на базі взаємопроникнення капіталу	Посилення конкуренції на внутрішньому ринку, занепад вітчизняного виробника
Формування міжнародних галузевих та господарських територіальних одиниць (кластерів)	Поступова руйнація національного економічного державного суверенітету – поява наднаціональних економічних утворень – ТНК
Вирівнювання національних відтворювальних виробничих структур	Різка зростання транскордонного злиття і поглинання вітчизняних компаній
Свобода пересування факторів виробництва, товарів	Розташування на території держави трудомістких, енергоємних та матеріаломістких, екологічно небезпечних виробництв
Доступ до більш якісних і дешевих ресурсів	Відтік капіталу, перерахунок прибутку в промислово розвинуті країни
Розвиток науково-технічної сфери	Уникнення оподаткування прибутку
Розширення інноваційної діяльності	Розподіл фінансових ресурсів країни між крупними ТНК з обмеженим фінансуванням середнього бізнесу
Якісний розвиток виробництва країни	Занепад галузей економіки, які не є привабливими для ТНК
Посилення ролі держави (країни-базування ТНК) в міжнародному просторі	Вплив ТНК на економічну владу країни

Джерело: складено автором за даними: [163; 177; 202].

Таким чином, виходячи з вищенаведеного дослідження взаємовідносини між ТНК та національними економіками, мають базуватися на таких специфічних принципах їх оптимальної взаємодії:

- поважання суверенітету країн, де вони діють;
- забезпечення виконання вимог законодавчих систем цих країн;

- у формуванні своєї стратегії виходити із пріоритетів економічної політики країн, де вони діють;
- дотримання вимог конкуренції та антимонопольного регулювання;
- невторчання у внутрішню політику країн, що приймають;
- утримання від корупції;
- поважання соціокультурних цілей, цінностей та традицій країн, що приймають;
- забезпечення у своїй діяльності вимог глобальної екологічної безпеки;
- дотримання принципів соціальної відповідальності перед суспільством;
- забезпечення у своїй діяльності виконання принципів формування відносин з урядами держав за моделлю «стратегічного партнерства».

Слід зауважити, що активна позиція держави щодо регулювання діяльності ТНК, стимулюватиме позитивні зрушення в приймаючій економіці, а саме: концентрацію інвестиційних ресурсів на пріоритетних напрямках розвитку економіки в умовах обмежених інвестиційних можливостей державних бюджетів; забезпечення фінансовими ресурсами сфери промислових НДДКР, прискорення науково-технічного прогресу; підвищення експортного потенціалу й конкурентоздатності продукції національних підприємств; сприяння демонополізації ринків продукції; здійснення прогресивних структурних змін у народному господарстві; формування раціональних технологічних і коопераційних зв'язків в умовах ринкової економіки, розвиток конкурентного економічного середовища.

Регулювання операцій транснаціональних корпорацій має наметі досягнення таких цілей:

- уникнути гострих суперечок між ТНК, країнами їх базування та країнами, що приймають, через неузгодженість національних законодавств;
- зняти перешкоди на шляху руху прямих іноземних інвестицій за допомогою уніфікації механізмів їх регулювання;

– посилити координацію політики країн базування та країн, що приймають, для досягнення їх економічної та валютно-фінансової стабільності;

– виробити єдині підходи до ролі ТНК в економічному розвитку в цілому та впливу різних аспектів діяльності транснаціональних фірм (фінансових, технологічних, екологічних, соціальних тощо) на економічне становище країн, що приймають, і країн базування;

– обмежити негативні наслідки транснаціоналізації для політичного, соціально-економічного життя країн;

– забезпечити більшу «соціальну відповідальність» транснаціональних фірм за наслідки їх діяльності;

– сприяти лібералізації інвестиційних режимів країн, що приймають, і захистові прямих іноземних інвестицій від політичних ризиків;

– уникнути дискримінації іноземних інвесторів у країнах, що приймають;

– сприяти розвитку приватного підприємництва [75].

ТНК виступають як рушійна сила глобалізаційних процесів, причому, одночасно процеси глобалізації мають багатогранну поєднаність з ТНК – виступають і як причина, і як наслідок діяльності ТНК. Якщо виходити з двох сторін глобалізації (позитивної та негативної), то ТНК також мають неоднозначний вплив на розвиток національних економік країн світу. Це пов'язано як з сутністю самих ТНК, так і з визначенням основних ознак та характеристик процесів глобалізації. З позицій рейтингу світової конкурентоспроможності, провідні країни світу, такі як Фінляндія, США, Швеція, Данія є країнами, в яких активно працюють ТНК.

Враховуючи масштаби розвитку, потужності та роль ТНК у світовій економіці і політиці країн, зокрема позитивні і негативні наслідки їх діяльності, можна стверджувати, що виникнення таких міжнародних корпорацій є закономірним кроком у розвитку міжнародної економіки та необхідним етапом сучасної реорганізації і розвитку міжнародних відносин.

Висновки до розділу 1

У даному розділі проведено аналіз та систематизацію існуючих визначень сутності поняття «транснаціональна корпорація», досліджено історичну еволюцію концепцій розвитку таких підприємств та визначено основні риси характерні для сучасних ТНК.

В ході дослідження виявлено, що незважаючи на тривалість тенденції транснаціоналізації господарської діяльності і зростаючу роль ТНК в світовій економіці, дефініція «транснаціональна економіка» та критерії віднесення компаній до числа транснаціональних досі вважаються дискусійними. Нами виділене трактування категорії «транснаціональна корпорація» запропоноване ЮНКТАД. В той же час, запропоноване наступне визначення даної категорії: «ТНК – інтегрована структура, яка провадить єдину політику через один або більше центрів прийняття рішень на підпорядковані підприємства (філії, представництва, дочірні компанії) будь-яких організаційно-правових форм (приватної, публічної, змішаної) на основі науково-технічної, виробничої та комерційної кооперації з метою отримання найвигідніших умов господарської діяльності, що, в свою чергу, приводить до максимізації прибутку компанії та підвищення економічного впливу компанії на національні економічні системи світу».

З даного визначення випливає, що для транснаціональної корпорації не обов'язковим є великий розмір, але обов'язковим є гнучкість структури управління. Ця теза набуває особливого значення в сучасних умовах тотальної інформатизації та розвитку інформаційних технологій.

Проведений аналіз історичної еволюції концепцій розвитку ТНК, дозволяє виділити основні чинники їх формування: отримання дешевих або якісних факторів виробництва, вихід на нові ринки збуту, зниження рівня конкуренції, зниження витрат виробництва, підвищення конкурентоспроможності.

В даному розділі виокремлено основні інтереси регіонів у налагодженні взаємодії ТНК з національними економіка за різними сферами, зокрема у сфері виробництва та збуту, матеріально-технічного забезпечення та інвестування, управління та кадрового забезпечення, науково-технологічній та інноваційній сферах.

Автором обґрунтовано, що існує необхідність створення устороннього міжнародно-правового регулювання ТНК, яке б охопило питання їх діяльності загалом.

Розділ містить матеріали про теоретичні засади оцінки ефективності взаємодії ТНК та національної економіки, зокрема методологічні принципи, які покладено в основу побудови рейтингу Doing Business, який дає можливість оцінити ефективність їх взаємодії шляхом дослідження умов для ведення підприємницької діяльності та оцінки бізнес регулювання.

В ході дослідження, нами розділено наслідки експансії ТНК для приймаючих країн на позитивні та негативні та сформульовано принципи на яких мають базуватися взаємовідносини між ТНК та національними економіками.

Основні наукові результати розділу опубліковані у працях автора: [85; 88].

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ВЗАЄМОДІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК З ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИМИ КОРПОРАЦІЯМИ

2.1 Економічна діяльність зарубіжних ТНК в Україні та вітчизняних підприємств, що наближаються до статусу транснаціональних

Глобальні процеси в межах світового ринку зачіпають різні галузі, де домінують транснаціональні корпорації. На сьогоднішній день тема взаємин держави із ТНК для України є досить актуальною, оскільки інтегруючи до світового співтовариства, нашій державі потрібно зайняти певну позицію та виробити механізм взаємодії.

Якщо проаналізувати галузеву структуру діяльності ТНК, то можна визначити, що традиційно найбільша зайнятість спостерігається у банківській сфері (лідер галузі – Industrial & Commercial Bank of China, Китай), паливна індустрія (лідер галузі – PetroChina, Китай) та фармацевтика і біотехнології (лідер галузі – Johnson & Johnson, США) (рис. 2.1).

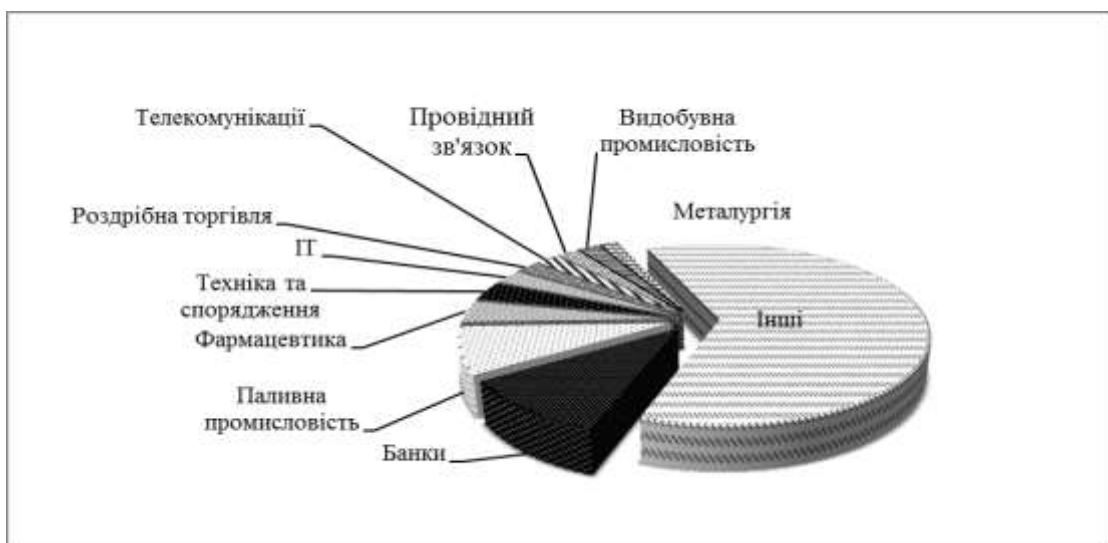


Рис. 2.1. Галузева структура діяльності топ 500 ТНК

Джерело: [54].

Останні дослідження найбільших у світі та найпотужніший компаній, саме за рівнем доходів, прибутку, активів та ринкової вартості, свідчать про те, що у рейтингу топ 2000, перші чотири місця належать банкам Китаю. Більше того, Промисловий і комерційний банк Китаю очолює список третій рік поспіль.

Дослідження констатують, що протягом останніх п'яти років топові позиції займають світові компанії США і Китаю. З двох тисяч компаній – 579 компаній США, 232 – компаній Китаю, 218 – Японії, 95 – Велика Британія. Вперше, до цього рейтингу попали компанії Аргентини і Кіпру [216].

Найбільша зайнятість спостерігається у банківській сфері – з глобальних 2000 компаній в 2015 р. їм належить 434 місця, але на 27 менше порівняно з 2014 р. Велика частка в галузевій структурі належить компаніям паливної індустрії (нафтові і газові компанії) – 136 місць, зі збільшенням на 11 місць порівняно з 2014 р.

У розвинених країнах базується 81% материнських компаній. При цьому на Західну Європу припадає 62% материнських компаній, в тому числі на ЄС – 52%.

В Україні функціонують іноземні ТНК, які з'явилися на початку 90-х років. Перш за все вони направили діяльність в головні сегменти ринку – товари повсякденного попиту, продукти харчування, бензин, тютюнові вироби, де позиції національних виробників були найбільш слабкими. У період перерозподілу капіталу в Україну вітчизняний бізнес практично віддав іноземцям тютюнову промисловість, частину ринку безалкогольної продукції, пива, ринок реклами, телекомунікацій.

Серед найвідоміших ТНК, що відкрили дочірні компанії, філіали та спільні підприємства в Україні, слід відзначити шведсько-швейцарський концерн ASEA – Brown Boveri (ABB) в електротехнічній галузі, SKF – у машинобудуванні, Tetra-pak – пакувальний, Procter & Gambel, Unilever, Dow Chemical Company – у хімічній, «Лукойл» – у нафтопереробній, Damen Shipyards – судно-будівництві. У тютюновій промисловості домінують

інвестиції відомих американських та британських ТНК Reynolds, Philip Morris Inc., British American Tobacco, в пивоварінні – інвестиції консорціуму скандинавських фірм Balticbeverage Holding, бельгійської ТНК Interbrue. У харчовій індустрії функціонують дочірні підприємства ТНК Kraft Jacobs, Nestle, Coca-Cola, Cargill.

А такі всесвітньо відомі транснаціональні корпорації як BP (British Petroleum) та Royal Dutch Shell робили спроби входження в нафтовий ринок України, але відмовилися від своїх намірів працювати в нашій країні через нестабільність нормативної законодавчої бази та високу собівартість робіт [19].

Чимраз більше західних компаній починають залучатись у переговори з Україною про створення спільного виробництва з вітчизняними компаніями та урядом. Прикладом такого співробітництва є ТНК «Shell», котра ще донедавна мала свої представництва виключно з реалізації власної продукції, а після підписання договору про спільну діяльність з українською державною газовидобувною компанією почала здійснювати геологорозвідку та видобувати вуглеводні.

В Україні ТНК умовно розділилися щодо місцевого бізнесу на дві великі групи: корпорації, які не мають достатньо реальних конкурентів серед місцевої промисловості (наприклад, виробник засобів гігієни Procter & Gamble або тютюнові компанії), і корпорації, чий інтереси прямо торкаються багатьох українських підприємств (виробники пиво-безалкогольної продукції, такі як «Кока-кола» і Sun Interbrew).

Аналізуючи діяльність іноземних підприємств в Україні за видами діяльності (рис. 2.2), потрібно відмітити, що більша частина даних підприємств зосереджена в галузі торгівлі та ремонту, в переробній промисловості, в операціях з нерухомістю, будівництві. Очевидно, що іноземні компанії не прагнуть вкладати кошти у високотехнологічну галузь, а більшість інвестицій направляють на торгівлю – галузь, яка дозволяє швидкоотримувати високі прибутки.

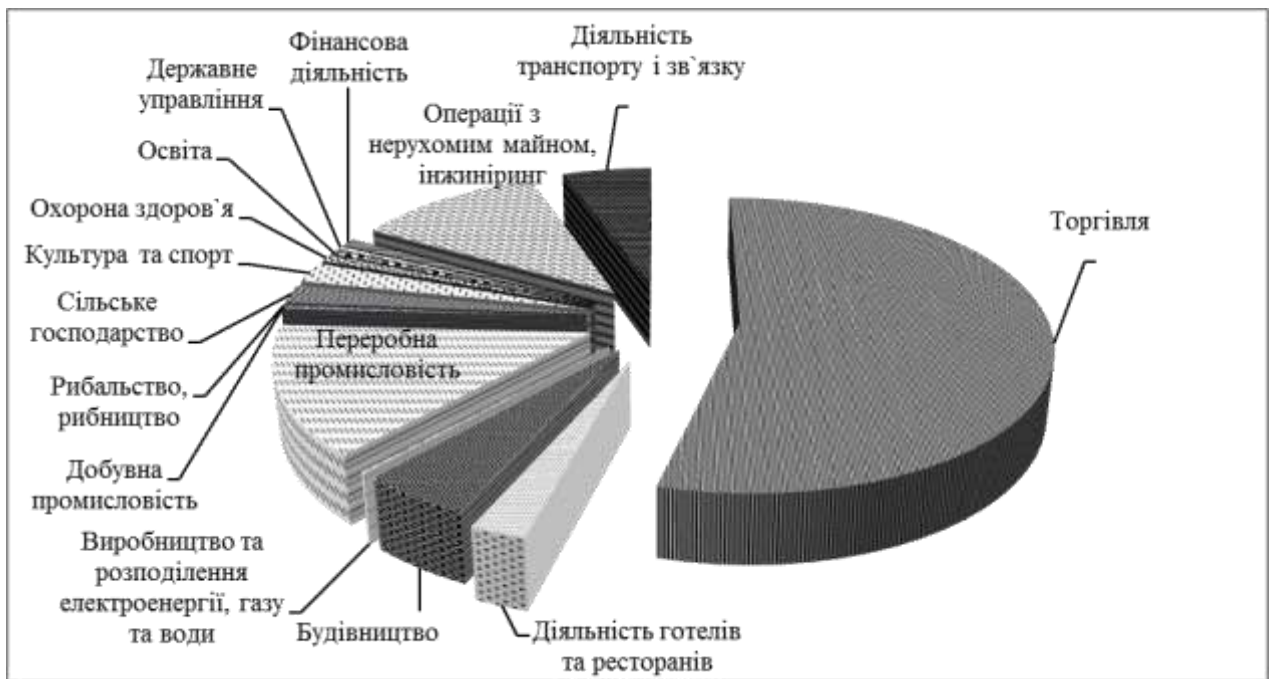


Рис. 2.2. Розподіл іноземних підприємств в Україні за видами діяльності

Джерело: складено автором за даними: [36].

Реально конкурують між собою лише українські виробники – позиції транснаціональних корпорацій на ринку в більшості випадків залишаються непорушними. По-перше, ТНК можуть собі дозволити нести збитки в окремо взятому регіоні за рахунок компенсації зростання доходів в інших іноземних філіях. По-друге, транснаціональні корпорації забезпечують собі потужний юридичний і політичний імунітет проти «особливостей ведення» бізнесу в Україні. По-третє, у них безперечні переваги в маркетингу і величезні рекламні можливості. Найчастіше українські компанії лише копіюють у конкурентів зі світовим ім'ям оригінальні ідеї з просування товару. Можна прогнозувати, що ТНК в Україну не будуть мати проблем і надалі. У тютюновій промисловості монопольне становище «Філіп Морріс», «БАТ» та інших тютюнових гігантів може підірватися лише в результаті активних кампаній проти паління, до чого українське суспільство ще не готове. У секторі «фаст-фуд» серйозну конкуренцію «Макдональдсу» навряд чи складуть молоді українські компанії [139]. Найбільше зусиль для збереження

частки українського ринку, доведеться докласти компанії «Кока-кола». Українські виробники безалкогольної продукції мають непоганий потенціал для нарощення виробництва, яке поки стримується конкуренцією між вітчизняними виробниками на внутрішньому ринку і відсутністю підтримки з боку держави.

Слідом за корпораціями «глобального харчування та споживання» на український ринок уже прийшли серйозні транснаціональні виробники високотехнологічної продукції, такі як «Apple» і «Алкатель». І в цих сегментах ринку національні виробники взагалі не мають шансів на перемогу.

Україна вже повною мірою відчуває потужний тиск російської економічної експансії. Основну небезпеку становить їхній контроль над деякими стратегічними галузями. Візьмемо, наприклад, нафтопереробну галузь: Одеський НПЗ контролюється «Лукойлом» (Росія), Херсонський – «Альянсом» (Росія), частина Кременчуцького НПЗ – «Татнафтою» і урядом Татарстану (Росія). США як інвестор віддає перевагу харчовій промисловості та виробництву безалкогольних напоїв.

Чеська компанія Avia, що належить індійській корпорації Hinduja Group, заявила про намір почати в Україні виробництво вантажівок. Компанія планує або побудувати новий завод в Західній Україні, або створити СП з одним з існуючих підприємств автопрома, розташованих недалеко від порту на півдні країни. Цим вимогам відповідають Ільичевський автозавод, а також підприємство Анторус і новий автоскладальний завод автомобільної групи Віпос.

Журнал Forbes склав рейтинг найбільших недержавних компаній за виторгом, спираючись на консолідовану звітність холдингів, при ранджуванні виключено компанії, які більш ніж на 50% належать державі та фінансові компанії. Щодо холдингів, які не консолідують фінансові результати, наведено оцінні дані. У низці випадків вони одержані з урахуванням частки ринку чи даних про виробництво. Виручкою холдингів,

консолідовані показники яких порівняльними методами оцінити неможливо, Forbes вважав виручку материнської компанії або найбільшої компанії групи. У рейтингу немає компаній, щодо яких виникли сумніви у відповідності виручки масштабами бізнесу (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Топ 20 компаній, що відіграють найважливішу роль в економіці України

Місце	Компанія	Галузь	Виторг (І півріччя 2014 р., млн грн)	Прибуток (млн грн)
1	Metinvest	металургія	71071,4	7705,4
2	ДТЭК	енергетика	44275	-7582
3	АрселорМиттал Кривой Рог	металургія	16803,8	-880,4
4	АТБ-маркет	ртейл	16569	-797,8
5	Фоззи Групп	ртейл	15360,7	-238,6
6	Мегаполіс-Україна	дистрибуція	14833,1	558,3
7	Kernel	АПК	14807,3	-645,7
8	Индустриальный союз Донбасса	металургія	13833,2	-165,4
9	UkrLandfarming	АПК	10893,9	3595,7
10	Укртатнафта	нафтогаз	10083,8	460,5
11	Запорожсталь	металургія	9497,8	86,7
12	WOG	нафтогаз	9134	-665,4
13	Ferrexpo	металургія	8955,2	2454,6
14	Эпицентр К	ртейл	8527,4	2,5
15	Cargill Україна	АПК	8244,9	763
16	Региональная газовая компания	нафтогаз	8196,6	326,8
17	Мироновский хлебопродукт	АПК	7516,6	-3186
18	Концерн «Галнафтогаз»	нафтогаз	7196,3	-474
19	Киевстар	телеком	7009,2	1530,4
20	Донецксталь	металургія	6933,9	-1775,1

Джерело: складено автором за даними: [1].

Аналізуючи даний рейтинг Forbes, можна констатувати, що більшість компаній, які відіграють найважливішу роль в економіці України функціонують у галузі – металургія, також топові місяця займають компанії сфери продажі, хоча за останні півтора року в Україні відбулася маса подій, які вплинули на економіку країни: девальвація гривні, анексія Криму, війна на сході, втрата російського ринку, політичні та економічні фактори. Так, протягом 2014 р. національна валюта плавно девальвувалася з 10 до 20 грн за

дол., то на початку 2015 р. вона всього за кілька тижнів обвалилася на міжбанку до 30-35 грн за дол. США і за такий же період повернулася практично до колишньої позначки, після чого продовжує перебувати в коридорі – 25 грн.

Як наслідок компанії, які працювали за довгостроковими контрактами, зазнали колосальних збитків, чимало підприємств були змушені тимчасово призупинити продажі, щоб зорієнтуватися в питанні ціноутворення, вартість виробленої в Україні продукції зростала протягом усього року, прагнучи досягти колишнього еквівалента в доларі чи євро, хоча девальвація дозволяє в гривневому вираженні нарощувати показники виторгу.

Загальний дохід 200 найбільших компаній України за минулий рік склав понад 1,39 трлн грн, що на 20,8% перевищує показники 200 учасників рейтингу за підсумками 2013 р. Сукупний збиток 200 найбільших компаній за 2014 р. перевищив 72 млрд грн [36].

За останніми оцінками Світового банку, в 2016 р. ВВП України впаде до 12%, такі прогнози – наслідок затяжної кризи, яку відчувають усі без винятку сектори економіки. Однією з найбільш постраждалих стала банківська система. Збанкрутілі 44 банки «коштували» їй 200 млрд грн. Станом на кінець жовтня в стадії ліквідації знаходяться ще 59 фінансових установ, а в дев'ять банків введено тимчасову адміністрацію. Не дивно, що сумарний збиток банківської системи за підсумками дев'яти місяців 2015 р. склав 52,2 млрд грн.

Незважаючи на фактори, які вплинули на вітчизняну економіку, країни продовжують вкладати капітал. Найбільшими інвесторами України є Кіпр, Нідерланди, Німеччина, а також ще в топових позиціях поки залишається Росія, хоча у зв'язку з нинішніми подіями ситуація дещо змінилася (табл. 2.2).

Спостерігається тенденція скорочення обсягів ПІІ в економіку України порівняно з попередніми роками, оскільки під час кризових явищ іноземні

підприємства забирають капітали із приймаючої країни і спрямовують їх у країну базування, щоб там стабілізувати ситуацію (табл. 2.3).

Таблиця 2.2

Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) із країн світу в економіці України у 2015 р.

Країна	Обсяги прямих інвестицій (млн дол. США)	У% до підсумку
Кіпр	11744,9	27,1
Нідерланди	5610,7	12,9
Німеччина	5414,3	12,5
Російська Федерація	3392,1	7,8
Австрія	2402,4	5,5
Велика Британія	1852,5	4,3
Віргінські Острови (Брит.)	1798,9	4,1
Франція	1528,1	3,5
Швейцарія	1364,2	3,1
Італія	972,4	2,2
Польща	785,9	1,8
США	698,9	1,6
Угорщина	625,4	1,4
Беліз	547,2	1,3
Інші країни	4633,5	10,9

Джерело: складено автором за даними: [36].

Таблиця 2.3

Прямі інвестиції в Україну (акціонерний капітал)

Рік	Обсяги прямих іноземних інвестицій (млн дол. США)
2010	39175,7
2011	43836,8
2012	48991,4
2013	53679,3
2014	57056,4
2015	45744,8

Джерело: складено автором за даними: [36].

Останнім часом спостерігається посилення лібералізації обсягів торгівлі на вітчизняному ринку, конкуренції та інтенсифікації входження на

український ринок іноземних ТНК, це пов'язано з роботою над підписанням Угоди про асоціацію Україна – ЄС.

Так, Угодою передбачено скасування Україною та ЄС ввізних мит на більшість товарів, що імпортуються на ринки один одного, встановлення сторонами найбільш сприятливих умов доступу до своїх ринків послуг. Хоча, ще до набрання чинності Угодою про асоціацію Європейський Союз запровадив для України режим автономних торговельних преференцій – одностороннє (з боку ЄС) скасування ввізних мит, яке стосується 94,7% від усього обсягу промислових товарів та 83,4% сільськогосподарських товарів та харчової продукції, що імпортується Євросоюзом з нашої держави (терміном дії до 01.01.2016 р.).

Отже, сегмент ринку досить освоєний іноземними компаніями, для того, щоб визначити в якій сфері доцільно створювати вітчизняні компанії проаналізуємо групи товарів експортної групи, адже зрозуміло, що діяльність ТНК розповсюджується на групи країн, в глобальному масштабі.

Згідно даних Держкомстату, протягом січня-листопада 2015 р. спостерігалось зростання українського експорту до ЄС по наступних окремих категоріях товарів:

- живих тварин, продуктів тваринного походження – на 18,1%;
- маси з деревини та інших волокнистих матеріалів – на 1,3%;
- виробів з каменю, гіпсу та цементу – на 23,4%;
- промислових товарів – на 1,7%;
- виробів мистецтва, предметів колекціонування та антикваріату – на 231,4% [36].

Як свідчать дані табл. 2.4 за період з 2008 по 2014 рр. структура експорту виглядає наступним чином: перші позиції займають чорні метали, далі слідує аграрна сфера, а саме зернова група товарів, становить трохи більше 10,0%. В структурі експортних груп товарів значне місце займає продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості – відсоток цієї групи у загальному обсязі становить майже 7,0%.

Перелік окремих товарів експортної групи за критерієм значимості для економіки України 2008-2014 рр.

№ з/п	Назва товарів згідно УКТЗЕД	Митна вартість товару, тис. дол. США	% (до загального обсягу)
1	Чорні метали	112703333,70	27,65
2	Зернові культури	27479102,50	6,74
3	Палива мінеральні; нафта та продукти її перегонки; воски мінеральні	24727859,20	6,07
4	Машини, обладнання і механічні пристрої	23363921,50	5,73
5	Електричні машини, обладнання та їх частини	19399183,80	4,76
6	Руди шлаки та зола	18315263,10	4,49
7	Залізничні локомотиви або моторні вагони трамвая, рухомий склад та їх частини; шляхове обладнання та пристрої для залізниць або трамвайних колій та їх частини; механічне сигналізаційне обладнання всіх видів	18048942,90	4,43
8	Добрива	9902430,50	2,43
9	Продукти неорганічної хімії: неорганічні або органічні сполуки дорогоцінних металів, рідкоземельних металів, радіоактивних елементів або ізотопів	9810130,40	2,41

Джерело: складено автором за даними: [36].

Отже, можна зробити висновок, що чимало бюджетоформуючих товарів йдуть на експорт, про це свідчить попит на дані групи товарів за кордоном та можливість вітчизняної економіки виробляти не лише для власного споживання, але й надлишково, що власне і може бути об'єктивними причинами для створення ТНК в таких галузях, як металургія, особливе місце в цій галузі займає виробництво продуктів з чорних металів, аграрна сфера, енергетика, хімічна і нафтохімічна промисловість. Загалом частка цих п'яти галузей в товарному експорті України займає 65% або 47,63 млрд дол. США.

Виникає питання щодо визнання великих українських компаній транснаціональними. Корпорації повного замкнутого циклу, які б видобували сировину, переробляли, виготовляли та реалізовували продукцію, Україна може створити лише в деяких галузях, насамперед в енергетичній.

Доцільно при цьому згадати діяльність відкритого акціонерного товариства «Укрнафта», яке було створено 1994 р. способом корпоратизації Державного підприємства «Виробниче об'єднання «Укрнафта».

ВАТ «Укрнафта» є лідером нафтогазовидобутку в Україні та має розширену можливість з переробки власної сировини. Успіхи компанії пояснюються корпоративною стратегією, в якій важливе місце належить розробленню заходів щодо залучення західних банків, інвестиційних компаній та інших фінансових інститутів для розвитку та реалізації спільних проектів. Як один з найважливіших елементів диверсифікації поставок розглядається видобуток нафти в інших країнах. Компанія вже має значний досвід у будівництві бурових свердловин у Російській Федерації, Ірані, Індії, Пакистані, Сирії, Кубі, В'єтнамі, Лівії та Алжирі. Ведеться робота з пошуку партнерів у Казахстані, Нігерії та країнах Перської затоки. Проте основну проблему в організації роботи становить відсутність вітчизняного сертифікованого обладнання [20].

Значним досягненням діяльності ПАТ «Укрнафта» є створення чотирьох спільних підприємств з іноземними компаніями: «УкрКарпатОйл ЛТД», українсько-канадська «Бориславська нафтова компанія ЛТД», українсько-ірландське підприємство «Ромгаз», українсько-канадська компанія «Каштан Петролеум ЛТД». Кожна з названих компаній веде розробку певного родовища і одержує значну суму інвестицій. За період 1999-2006 рр. підприємство ПАТ «Укрнафта» одержало імпортне обладнання, матеріали і запчастини на суму понад 78 млн дол. США. У рамках національної програми «Нафта і газ України до 2010 р.» проводиться організація роботи компанії в напрямку залучення інвестицій через створення спільних підприємств і укладання договорів про спільну діяльність з метою промислового освоєння об'єктів нафто- і газовидобутку та створення сучасного газопереробного комплексу. Усе сказане дає змогу зробити висновок, що перспективу розвитку компанія бачить у активному виході на світовий ринок.

Одна із найбільших ФПГ України – група «Приват», яка дістала назву від однойменного банку «ПриватБанк», який було засновано 1992 р. Засновники групи Ігор Коломойський і Геннадій Боголюбов уходять до п'ятірки найбагатших людей України в рейтингу журналу «Фокус» (2014 р.). Сфера інтересів на міжнародному ринку – металургія, нафта. «Приват» – одна з найбільших у світі виробників марганцевих феросплавів. Країни інтересів – Росія («Алапаєвський металургійний завод»), Румунія («Feral»), Польща («Huta Pokoj»), США («Highlanders Alloys LLC»). З групою пов'язують також низку офшорних компаній [65].

Також до перших ТНК, що почали формуватися в державі можна віднести ФПГ «СКМ», «DCH» Холдінг, НВГ «Інтерпайп», NEMIROFF Холдінг, «КК «ROSHEN».

Development Construction Holding (DCH) – фінансово-промислова група України, що консолідує значну частину активів колишньої групи «УкрСиббанк». Заснована в лютому 2007 р. Повна назва – ТОВ «Девелопмент Констракшн Холдінг». Управління активами DCH здійснює компанія DCH IM (DCH Investment Management) – класична керівна компанія, що не займається будь-якою іншою господарською діяльністю. DCH IM забезпечує як ефективне управління існуючими активами, так і пошук нових привабливих об'єктів інвестування [142].

Корпорація «Інтерпайп» – одна з найбільших приватних компаній України. Головний офіс корпорації розташований в Дніпропетровську, представництва і агентські служби – у Росії, Білорусі (Могилевський металургійний завод), Азербайджані, Казахстані, Узбекистані, Швейцарії («Sepso S.A»), США та інших країнах. До складу групи входить ціла низка виробничих, торгових, сервісних та інших компаній.

Так, у повній або частковій власності корпорації «Інтерпайп» перебувають «Нижньодніпровській трубний завод», «Новомосковський трубний завод», «Нікопольській завод безшовних труб NICO TUBE», «Нікопольській завод феросплавів», цукрові заводи, Акціонерний банк

«Кредит – Дніпро», банк «Дельта», телеканали ICTV, СТБ, «Новий канал», газета «Факти і коментарі» [84]. Сфера інтересів на міжнародному ринку – трубна промисловість, металургія, виробництво феросплавів. «Інтерпайп» є четвертою за рівнем потужностей трубою компанією у світі, третім у світі виробником і постачальником залізничних коліс, найбільшим у світі постачальником силікомарганцю.

Українська горілчана компанія «Nemiroff» – лідер з-поміж легальних виробників міцного алкоголю України, який експортує свою продукцію у понад 50 країн світу. Крім того, «Nemiroff» – це міжнародний бренд, якому вперше в історії рейтингу Світового клубу мільйонерів (Велика Британія) два роки поспіль – у 2003 й 2004 рр. – удалося стати брендом з найдинамічнішим показником зростання, що перевищує 40%. За високий рівень продукції «Nemiroff» неодноразово нагороджувався на численних міжнародних виставках. Предметом особливої гордості є медалі, одержані в Росії і Польщі. Ще на стадії розробки бренду його власники бачили «Nemiroff» як експортоорієнтовану торгівельну марку. «Nemiroff Холдинг» зареєстрований на Кіпрі, є 100% власником своїх активів, до яких входять «КК Nemiroff», «Алко Інвест», «УВК Nemiroff», «Nemiroff Медіа», «Торговий дім Nemiroff у РФ» і «Nemiroff Polska». Компанія має дочірні підприємства в Росії і Польщі. Виробництво лікерогорілчаної продукції на власних потужностях – стратегічний напрям компанії «Союз-віктан». Виробничі потужності розташовані в Сімферополі (АР Крим, Україна), Рузі (Московська область, Росія) і в Литкаріно (Московська область, Росія) [143].

Штаб-квартира компанії розміщується в м. Київ (Україна), офіси – у Нью-Йорку (США), Москві (Росія). Продукція компанії регулярно експортується в більше ніж 30 країн світу, серед яких Азербайджан, Казахстан, Киргизія, Латвія, Естонія, Молдова, Німеччина, Росія, Англія, Ізраїль, Іспанія, Австралія. Темп зростання виробництва горілки, наприклад, 2005 р. становив 55,1% проти результатів 2004 р. За роки діяльності компанія довела свою життєздатність, головний секрет якої – уміння прогнозувати

ситуацію на багато кроків уперед, планувати і чітко виконувати накреслене і разом з тим оперативно реагувати на зміни ситуації, миттєво приймати єдино правильні рішення.

Кондитерська Корпорація ROSHEN у рейтингу Candy Industry Top 100 входить у першу двадцятку. ROSHEN виробляє понад 320 видів високоякісних кондитерських виробів (шоколадні і желейні цукерки, карамель, шоколад, печиво, вафлі, бісквітні рулети і торти). Загальний обсяг виробництва продукції сягає 450 тис. тон на рік. Головний офіс Корпорації розташований у м. Київ, Україна. До складу Корпорації входять українські фабрики (Київська, дві виробничі площадки у Вінниці, та Кременчуцька); дві виробничі площадки Липецької кондитерської фабрики (Росія), Клайпедська кондитерська фабрика (Литва), Bonbonetti Choco Kft (Будапешт, Угорщина), а також масломолочний комбінат «Бершадьмолоко», який забезпечує фабрики корпорації натуральною високоякісною молочною сировиною.

Для покращення умов зберігання сировини та готової продукції, для оптимізації поставок продукції та мінімізації затримок продукції на складі – Корпорація ввела в експлуатацію власні логістичні центри.

Виробничі об'єкти Кондитерської Корпорації ROSHEN сертифіковані відповідно до вимог міжнародних стандартів якості та безпеки продуктів харчування. На підприємствах корпорації ROSHEN працює система управління якістю, яка відповідає вимогам ISO 9001:2008, та система управління безпечністю харчових продуктів, яка відповідає вимогам стандарту ISO 22000:2005, що підтверджується наявністю у кожної із фабрик Корпорації сертифікатів відповідності. Всі кондитерські фабрики корпорації ROSHEN забезпечені обладнанням для моніторингу контролю якості продукції та відповідних досліджень. Розробкою технологій та запуском високоякісних кондитерських виробів займаються спеціалісти, які пройшли атестацію та навчання у спеціалізованих іноземних центрах. Представлені на ринку кондитерські вироби виготовлені за найсучаснішими технологіями. Експлуатація сучасного високовиробничого обладнання, чітке дотримання

технології виробництва, використання виключно високоякісної сировини та матеріалів, що застосовуються при виробництві кондитерських виробів є запорукою головних переваг продукції Roshen.

Продукція представлена в Україні, Росії, Казахстані, Білорусі, країнах Кавказу, Середньої Азії, США, Молдові, Ізраїлі, Литві та інших країнах [58].

Розглянемо відповідність вище перелічених українських компаній умовам комісії ООН, згідно визначення, яких до ТНК відноситься компанія, що включає одиниці у двох або більше країнах, незалежно від їх юридичної форми та сфери діяльності, річний обсяг продажу такої компанії повинен перевищувати 100 млн дол. США, наявність філіалів не менш, ніж у шести країнах, також аналізується відсоток продажу товарів за межами країни-резиденції, які було зведено у таблиці за даними річних звітів компаній (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

**Порівняння основних показників провідних українських компаній
за 2015 р.**

Показники	Річний обсяг продажу, млн дол. США	Кількість країн, в яких розташовані філії
НВГ «Інтерпайп»	10230	8
ФПГ «СКМ»	8151	6
ПАТ «Укрнафта»	847,82	1
ДП «КК «РОШЕН»	220	3
Nemiroff Холдинг	203,8	5

Джерело: складено автором за даними: [31; 35; 58; 65; 143].

Отже, за даними табл. 2.5 бачимо, що тільки дві з представлених організацій відповідають вищезазначеним ознакам ТНК. Це НПГ «Інтерпайп» та ФПГ «СКМ», тож їх можна вважати, згідно 2-х вимог ООН, транснаціональними. ПАТ «Укрнафта» відповідає лише першій умові – його річний обсяг реалізації продукції перевищує 100 млн дол. США. Проте, зазначені підприємства не мають філій у 6 країнах та виробляють свою продукцію лише в Україні.

Однак для продукції NEMIROFF Холдинг та ДП «КК«ROSHEN» річний обсяг реалізації перевищує 100 млн дол. США, ці підприємства мають виробничі потужності у більше ніж двох країнах, а ДП «КК «РОШЕН, що свідчить про перспективи компанії досягти рівня світової транснаціональної корпорації.

Однак, поки ще жодна з українських компаній не відповідає всім критеріям ООН, тобто жодна з українських компаній не може бути визнана як транснаціональна, оскільки, жодна з компаній не має філій в шести країнах світу та достатньої величини відсотка продажів, що реалізуються за межами країни-резиденції.

Величезні шанси створити ТНК є у СКМ та групи «Приват». Хоча, група «Приват» не є офіційно зареєстрованою, тобто вона не виступає як юридична особа, однак часто згадується у ЗМІ як неофіційне об'єднання усіх бізнесів її власників.

Так, «Приват-інтертрейдинг» контролює Орджонікідзевський, Марганецький, Південний (разом з російською «Смарт-Груп») гірничо-збагачувальні комбінати. У металургії контролює Дніпропетровський металургійний завод ім. Комінтерну, Дніпропетровський металургійний комбінат ім. Петровського, Нікопольський феросплавний завод, Стахановський феросплавний завод, Запорізький феросплавний завод і російський Алапаєвський металургійний завод [65].

У машинобудуванні «Приват» контролює Одеський машинобудівний завод «Червона гвардія» та ВАТ «Одессасельмаш».

В кінці 2007 р. «Приват» завершив операцію з продажу російській групі «Євраз» своїх металургійних активів: гірничо-збагачувального комбінату «Суша балка», Дніпропетровського металургійного заводу імені Петровського і трьох коксохімів (Дніпродзержинський коксохімічний завод, «Баглейкокс», «Дніпрококс»)

Значна увага у створенні вітчизняних ТНК приділяється в галузі авіабудування. Тут потенційними ТНК є Серійний завод «АНТОНОВ»,

Харківський авіазавод, ВАТ «Турбоатом», об'єднання «Електротяжмаш», ПО «Моноліт».

Так, Серійний завод «АНТОНОВ» – український державний авіабудівний концерн, що виробляє літаки серії «Ан». Склад концерну: Державне підприємство «Авіант», Державне підприємство «АНТК імені О. К. Антонова», Державне підприємство «410-й завод цивільної авіації», Харківське державне авіаційне виробниче підприємство, Державне підприємство «Новатор», Авіакомпанія «Авіалінії Антонова» [38].

Проаналізувавши структуру діяльності найбільших ТНК світу і структуру найбільших українських компаній можна зробити висновок, що більшість світових ТНК діють у сфері банківських послуг (15%), а українські компанії діють в загалом у металургії, яка у структурі займає лише 6%.

Тому, щоб не бути поглиненими великими світовими компаніями українським компаніям слід транснаціоналізуватися. В Україні та країнах СНД функціонують багато однопрофільних підприємств, які можуть, об'єднавши зусилля і можливості, створити потужне корпоративне об'єднання, здатне посісти серйозну позицію на зовнішніх ринках.

Можна зробити такий висновок, що практично вітчизняні акціонерні товариства не відповідають рівню публічних корпорацій розвинутих країн світу, які характеризуються високим рівнем прозорості та узгодження інтересів усіх учасників корпоративного управління. Вітчизняні акціонерні товариства характеризуються низьким рівнем участі представників інституційних інвесторів в органах управління. В системі корпоративного управління вітчизняними акціонерними товариствами відсутні дієві механізми економічного стимулювання роботи посадових осіб.

Наприклад, в системі мотивації практично не використовуються такі показники оцінки ефективності корпоративного управління, як капіталізація (ринкова вартість акціонерного товариства) та капіталізований корпоративний дохід.

Покращення корпоративного управління неможливе також без створення ефективної системи розкриття інформації та забезпечення прозорості емітентів цінних паперів, акції яких повинні перебувати в публічному обігу. У практику вітчизняного корпоративного управління недостатньо впроваджуються сучасні інформаційні технології. Ці та інші висновки ще раз свідчать про необхідність трансформації системи корпоративного управління в Україні з перехідного типу в ринкову систему [151].

Незважаючи на загальну тенденцію лібералізації умов діяльності ТНК, національні правові системи навіть у найбільш відкритих для ПІІ країнах зберігають положення, які передбачають державне регулювання допуску іноземних інвесторів, у тому числі і на міжнародному рівні. І це, незважаючи на те, що майже всі багато- і двосторонні інвестиційні угоди гарантують іноземному капіталу вільний доступ до місцевих ринків, але в жодній такій угоді не поміщається відмова національних урядів від контролю над прямими іноземними інвестиціями.

Пояснюється така ситуація тим, що пріоритетне завдання будь-якої країни – підтримка в першу чергу національного виробника, а для цього потрібен контроль над діловою практикою великих монополій і в першу чергу ТНК з метою стримування «ефекту витіснення».

«Ефект витіснення» може мати дві основні форми. Перша – стосується стану на товарних ринках, коли філії корпорацій, використовуючи свої конкурентні переваги, стримують розвиток національних суб'єктів господарювання країн-реципієнтів іноземного капіталу. Друга форма стосується ситуації на фінансових ринках і ринках вторинних основних ресурсів, якщо закордонні філії ТНК «відтягують» на себе основну частку цих ресурсів, тим самим не даючи можливості доступу до них місцевим компаніям.

Країнам-реципієнтам іноземного капіталу потрібно також враховувати ще одну характерну тенденцію сучасної діяльності ТНК. Процеси

глобалізації супроводжуються об'єднанням і злиттям ТНК, які з одного боку виступають фактором розширення інвестиційної діяльності корпорацій за кордоном, а з іншого – створюють проблеми для приймаючих країн, оскільки монополізують їхні ринки.

Тому, стратегічне завдання держави повинно полягати в сприянні концентрації фінансового, промислового й інтелектуального капіталу на пріоритетних напрямках, створенні конкурентноздатних фінансово-промислових корпорацій – національних економічних лідерів. Таким чином, проблеми подальшого розвитку діяльності ТНК в Україні тісно пов'язані з розвитком національної економіки держави та спроможністю держави здійснювати ефективні макроекономічні реформи в країні. Крім цього, саме від спроможності до здійснення макроекономічних реформ в країні залежить її сприйняття в світі, що також є важливим аргументом для стимулювання діяльності іноземного капіталу в Україні.

2.2 Умови функціонування ТНК в економіці України

При формуванні партнерських відносин між державою та транснаціональною корпорацією або іншим суб'єктом міжнародного бізнесу, держава, залежно від пріоритетних напрямів розвитку, має право враховувати ряд елементів, які певним чином впливають на умови партнерства.

Оскільки вплив діяльності ТНК має двозначний характер, то держава може використовувати ці параметри, з одного боку, для стимуляції присутності зарубіжних ТНК, а з іншого, можуть служити способом обмеження їхньої присутності на території держави. У табл. 2.6 зазначені можливі параметри, що враховуються державою при встановленні партнерства уряду і зарубіжного бізнесу.

**Основні параметри, які враховуються державою при встановленні
партнерства з ТНК**

№ з/п	Параметри	Питання, які розглядаються при встановленні партнерства уряду і зарубіжного бізнесу
1	Забезпечення зайнятості населення	Рівень безробіття в країні; кількість нових робочих місць та соціальні гарантії для працівників
2	Національна безпека	Пріоритетні галузі економіки; галузі економіки, в які направляються зарубіжні інвестиції; умови і інфраструктура для стимулювання національного бізнесу; ефективність антидемпінгових мір в національній економіці; вплив проектів міжнародного бізнесу на розвиток країни; сектори економіки, в які інвестиції не допустимі
3	Захист прав споживачів	Якість товарів вироблених для національного ринку; загальний рівень цін; рівень купівельної спроможності населення; рівень зарплат і купівельної спроможності
4	Зовнішньоекономічна політика	Форми зовнішньоекономічних зв'язків, які дозволені в країні; стан зовнішньої торгівлі країни; географія міжнародної торгівлі держави; методи внутрішньоекономічної політики, які використовуються в країні
5	Фіскальна політика	Діюча система оподаткування в державі та пільги для інвесторів; джерела поповнення бюджету; митні ставки
6	Природно-ресурсний потенціал	Наявні природні ресурси держави та їх види; тривалість використання та вичерпність природного потенціалу
7	Пріоритетні галузі розвитку	Галузі, які потребують інвестування; завдання соціально-економічного розвитку держави; дефіцитні галузі економіки; товари (сировина), необхідні для місцевих виробників
8	Вид діяльності	Спеціалізація корпорації, яка входить на ринок держави; досвід реалізації інвестиційних проектів та галузі, в яких вони здійснювалися; вплив випуску продукції зарубіжної ТНК на внутрішній товарообіг
9	Відповідальність економічних суб'єктів	Вплив різних проектів взаємодії на навколишнє середовище; екологічна безпека; соціальна безпека працівників; вплив проектів на життя місцевого населення
10	Політична стабільність	Конфліктні ситуації в державі; політична обстановка в сусідніх державах; форма державного устрою; відношення жителів держави до органів влади
11	Країни інвестори	Країни, з яких поступають інвестиції; існуючі торгово-економічні відносини з країнами-інвесторами; історичні перешкоди для інвестування; культурні та релігійні цінності інвесторів
12	Інші порівняльні переваги	Порівняльні переваги однієї держави перед іншою

Джерело: складено автором самостійно.

Крім вищеназваних параметрів, в процесі встановлення партнерства держави і міжнародного бізнесу, в залежності від країни, зміст параметрів може змінюватися.

У багатьох випадках, країни не до кінця оцінюють найважливіші параметри при укладанні контрактів з іноземними партнерами. Україна, в якій присутні політичні конфлікти з кожним роком збільшує кількість нових партнерів у всіх галузях, шляхом підписання різних угод про взаємодію, але при цьому не відбувається будь-яких серйозних змін в соціально-економічному житті населення.

Уряд країн, що розвиваються не повинен поспішати встановлювати партнерські відносини без урахування місцевих реальностей, так як перед ними стоїть завдання забезпечення добробуту всіх соціальних груп, і зокрема, національних меншин, які проживають в районах, де ТНК експлуатують природні ресурси.

Міжнародні корпорації, зокрема ТНК, при виході на зовнішній ринок формують свої цілі, які не завжди збігаються з цілями держави. Залежно від обраної стратегії проникнення на зарубіжний ринок, ТНК можуть використовувати різні джерела інформації, що дозволяють їм досліджувати ринок та формувати стратегію входу. Іноземні інвестори часто користуються «Звітом конкурентної спроможності країн», щорічно випускається Світовим Банком.

Рейтинг простоти ведення підприємницької діяльності (Doing Business Світового банку), дозволяє визначити якість правил регулювання підприємницької діяльності, що підвищують чи обмежують ділову активність. До складу індексу «Doing Business» входять 11 економічних параметрів, що дозволяють бізнесу мати більш-менш чітке уявлення про національну економіку різних країн. У табл. 2.7 показано рейтинг України та показники параметрів в динаміці.

Таблиця 2.7

Параметри індекса Doing Business та позиції України

№ з/п	Параметр	2013	2014	2015
1	Реєстрація підприємств	+ 50 ▲	+ 47 ▲	- 70 ▼
2	Отримання дозволу на будівництво	- 183 ▼	+ 41 ▲	- 139 ▼
3	Підключення до електромереж	+ 166 ▲	- 172 ▼	+ 138 ▲
4	Винайм робочої сили	-	-	-
5	Реєстрація власності	+ 149 ▲	+ 97 ▲	+ 64 ▲
6	Кредитування	+ 23 ▲	+ 13 ▲	- 17 ▼
7	Захист інвесторів	- 117 ▼	- 128 ▼	+ 87 ▲
8	Оподаткування	+ 165 ▲	+ 164 ▲	+ 106 ▲
9	Міжнародна торгівля	- 145 ▼	- 148 ▼	+ 109 ▲
10	Забезпечення виконання контрактів	+ 42 ▲	- 45 ▼	- 98 ▼
11	Відновлення платоспроможності	- 157 ▼	- 162 ▼	+ 141 ▲

Джерело: складено автором за даними: [179].

Компанії в основному використовують елементи табл. 2.7, коли мова йде про підготовку та організацію до виробничої діяльності або інвестиційної співпраці. Однак якщо іноземні фірми зацікавлені в інших видах діяльності, то до виходу на зовнішній ринок, ТНК проводять глибокі дослідження іноземних ринків. Під дослідженням ринку розуміється послідовні дії по збору інформації про ринок та державу. При цьому вони використовують ряд факторів для оцінки нових ринкових можливостей (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Основні параметри, фокусування ТНК при встановленні партнерства з державою

№ з/п	Параметри	Питання, які розглядаються при встановленні партнерства уряду і зарубіжного бізнесу
1	Товарний ринок	Розміри товарного ринку; основні відмінності даного товарного ринку від того, на якому уже функціонує ТНК (рівень цін, профіль покупця); структурні характеристики товарного ринку
2	Аналіз діяльності конкурентів	Характеристики конкуруючих фірм; ефективність діяльності конкурентів в плані збільшення об'єму продаж і розміру прибутків
3	Потенційні цільові ринки	Характеристика основних сегментів товарного ринку; на якому сегменті ринку компанії доцільно здійснювати збут своєї продукції

4	Релевантні тенденції	Перспективи діяльності компанії на даному ринку в майбутньому; характер конкурентної боротьби; зміни ефективності роботи конкуруючої компанії
5	Фактори успіху	Ключові фактори успіху в даному середовищі; слабкі місця, які можуть призвести до поглинання

Джерело: складено автором самостійно.

Для поглиблення дослідження зіткнення інтересів уряду і транснаціональних корпорацій, в рамках дисертаційного дослідження, автор проводить порівняльний аналіз параметрів щорічного індексу Doing Business та головні державні параметри при їх взаємодії з міжнародним бізнесом, а також параметри, на яких ТНК фіксуються при дослідженні ринку. Параметри дослідження ринку на пряму не завжди впливають на партнерські відносини, так як за результатами дослідження ринку корпорація формулює стратегію проникнення на міжнародні ринки або просто може його використовувати як базу для встановлення цін при ЗЕД, тому ми їх позначимо, як додаткові параметри партнерства.

Комбінуємо елементи трьох попередніх таблиць (табл. 2.6, 2.7 та 2.8) для визначення класифікаційних груп параметрів партнерства уряду і ТНК, шляхом проведення експертного оцінювання (Додаток Б). Проведене оцінювання дало можливість розподілити всі чинники на 3 групи – неважливі, важливі та дуже важливі – а) для ТНК, б) для національної економіки, а також побачити середнє значення чинників.

В експертному дослідженні, що проводилося нами з метою виокремлення груп чинників впливу на механізм взаємодії ТНК і національної економіки, прийняли участь 40 респондентів, серед опитаних були державні службовці, працівники приватного сектору економіки та незалежні експерти. Результати опитування наведені у табл. В.1 та В.2 Додатку В.

При оцінюванні чинників впливу на механізм взаємодії ТНК і національної економіки респонденти проставили бали, в колонках «Оцінювання важливості для ТНК» та «Оцінювання важливості для

національної економіки» бали, які, на їхню думку, відповідають фактичному стану української економіки. Причому бали проставлялися за певною методикою (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Методика призначення балів

Група чинників	Якісна характеристика значення	Інтервал значення
1	Неважливий чинник	1 – 5
2	Важливий чинник	6 – 10
3	Дуже важливий (вирішальний) чинник	11 – 15

Джерело: складено автором самостійно.

Так, за результатами експертного оцінювання, чинники впливу на механізм взаємодії ТНК і національної економіки, важливі для ТНК, розподілено наступним чином.

До чинників середнього впливу належать:

- 1) курс національної валюти – 72,5%;
- 2) діяльність у пріоритетних галузях (секторах) національної економіки – 52,5%;
- 3) наявність природно-ресурсного потенціалу – 52,5%;
- 4) наявність національних кредитних ресурсів – 50%;
- 5) захист вітчизняного бізнесу національним урядом – 57,5%;
- 6) торговельна політика національного уряду – 55%;
- 7) рівень національної економічної безпеки – 60%;
- 8) рівень зайнятості населення – 52,5%;
- 9) національні показники рівня оплати праці – 60%;
- 10) національне законодавство з захисту прав споживачів та його дотримання – 67,5%;
- 11) загальний рівень добробуту та платоспроможний попит населення – 82,5%;
- 12) антимонопольне законодавство країни – 67,5%;

13) наповненість загального національного ринку товарами та послугами – 90%.

До чинників сильного впливу належать:

- 1) податкове навантаження на платників податків – 75%;
- 2) легкість отримання дозволів на будівництво об'єктів – 70%;
- 3) реєстрація та дотримання права власності – 87,5%;
- 4) легкість реєстрації бізнесу – 67,5%;
- 5) захист прав іноземних інвесторів – 67,5%;
- 6) якість робочої сили – 62,5%;
- 7) політична стабільність – 90%;
- 8) стан виробничої інфраструктури (підключення до електормерез, дороги, залізниці тощо) – 65%.

Згідно результатів експертного оцінювання, чинники впливу на механізм взаємодії ТНК і національної економіки, важливі саме для національної економіки, розподілено наступним чином.

До чинників слабого впливу належать:

- 1) національні показники рівня оплати праці – 62,5%;
- 2) національне законодавство з захисту прав споживачів та його дотримання – 47,5%.

Чинники середнього впливу:

- 1) податкове навантаження на платників податків – 55%;
- 2) легкість отримання дозволів на будівництво об'єктів – 80%;
- 3) реєстрація та дотримання права власності – 55%;
- 4) легкість реєстрації бізнесу – 72,5%;
- 5) наявність природно-ресурсного потенціалу – 67,5%;
- 6) наявність національних кредитних ресурсів – 45%;
- 7) захист прав іноземних інвесторів – 67,5%;
- 8) торгівельна політика національного уряду – 70%;
- 9) рівень національної економічної безпеки – 52,5%;
- 10) якість робочої сили – 40%;

- 11) стан виробничої інфраструктури (підключення до електромереж, дороги, залізниці тощо) – 40%;
- 12) загальний рівень добробуту та платоспроможний попит населення – 40%;
- 13) антимонопольне законодавство країни – 55%;
- 14) наповненість загального національного ринку товарами та послугами – 82,5%.

Чинники сильного впливу:

- 1) курс національної валюти – 65%;
- 2) діяльність у пріоритетних галузях (секторах) національної економіки – 70%;
- 3) захист вітчизняного бізнесу національним урядом – 72,5%;
- 4) рівень зайнятості населення – 57,5%;
- 5) політична стабільність – 62,5%.

Якщо аналізувати середнє значення важливості для національної економіки, то чинники поділяться лише на дві групи: середнього та сильного впливу, хоча при відсотковому аналізі значень чинники поділені на три групи.

Так, 62,5% респондентів вважають, що такий чинник, як – національні показники рівня оплати праці – належать до чинників слабого впливу (при оцінюванні важливості для національної економіки), а середнє значення даного чинника становить – 7 (друга група чинників).

Подібна ситуація з чинником – національне законодавство з захисту прав споживачів та його дотримання, 47,5% респондентів вважають, що даний чинник належить до чинників слабого впливу, а середнє значення становить – 8 (друга група чинників).

Аналіз середнього значення важливості для ТНК, підтверджує вищезазначену класифікацію, є лише розходження по показнику – стан виробничої інфраструктури (підключення до електромереж, дороги, залізниці тощо), середнє значення важливості становить – 10, тобто даний показник входить до другої групи чинників.

Отже, класифікацію груп чинників впливу, що формують механізм взаємодії ТНК та національної економіки, які, за результатами експертного оцінювання, розподілено на чинники слабого впливу, чинники середнього впливу, чинники сильного впливу – а) для ТНК, б) для національної економіки (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

**Класифікація чинників впливу на механізм взаємодії ТНК і
національної економіки**

№ з/п	Чинники впливу	Оцінювання важливості для ТНК	Оцінювання важливості для національної економіки
		Вид впливу	
1	Податкове навантаження на платників податків	<i>сильний</i>	<i>середній</i>
2	Курс національної валюти	<i>середній</i>	<i>сильний</i>
3	Легкість отримання дозволів на будівництво об'єктів	<i>сильний</i>	<i>середній</i>
4	Реєстрація та дотримання права власності	<i>сильний</i>	<i>середній</i>
5	Легкість реєстрації бізнесу	<i>сильний</i>	<i>середній</i>
6	Діяльність у пріоритетних галузях (секторах) національної економіки	<i>середній</i>	<i>сильний</i>
7	Наявність природно-ресурсного потенціалу	<i>середній</i>	<i>середній</i>
8	Наявність національних кредитних ресурсів	<i>середній</i>	<i>середній</i>
9	Захист вітчизняного бізнесу національним урядом	<i>середній</i>	<i>сильний</i>
10	Захист прав іноземних інвесторів	<i>сильний</i>	<i>середній</i>
11	Торгівельна політика національного уряду	<i>середній</i>	<i>середній</i>
12	Рівень національної економічної безпеки	<i>середній</i>	<i>середній</i>
13	Рівень зайнятості населення	<i>середній</i>	<i>сильний</i>
14	Якість робочої сили	<i>сильний</i>	<i>середній</i>
15	Національні показники рівня оплати праці	<i>середній</i>	<i>слабкий</i>
16	Політична стабільність	<i>сильний</i>	<i>сильний</i>
17	Національне законодавство з захисту прав споживачів та його дотримання	<i>середній</i>	<i>слабкий</i>
18	Стан виробничої інфраструктури (підключення до електромереж, дороги, залізниці тощо)	<i>сильний</i>	<i>середній</i>
19	Загальний рівень добробуту та платоспроможний попит населення	<i>середній</i>	<i>середній</i>
20	Антимонопольне законодавство країни	<i>середній</i>	<i>середній</i>
21	Наповненість загального національного ринку товарами та послугами	<i>середній</i>	<i>середній</i>

Джерело: складено автором самостійно.

Оперування чинниками кожної класифікаційної групи дозволить державним органам влади України формувати оптимальні умови залучення ТНК в національну економіку з точки зору реалізації національних інтересів і ефективного застосування транснаціонального капіталу.

Оскільки, перед кожною країною стоїть самостійне завдання оцінити ефективність того чи іншого чинника перед початком взаємодії та перед встановленням партнерських відносин з міжнародним бізнесом, так як інший суб'єкт взаємодії не може володіти інформацією та ідентифікувати пріоритети країни краще, ніж інший суб'єкт такої взаємодії.

Результат дослідження дозволяє з'ясувати, що встановлювати процес партнерства ТНК та держави залишається комплексним завданням в сучасному світі. Як свідчить практика, що не завжди можливо з'ясувати всі необхідні параметри, які виникають при реалізації партнерських відносин.

Окрім визначення найбільш впливових факторів у формуванні взаємодії ТНК та національної економіки за допомогою проведення експертного опитування, важливою є оцінка вектора вагових коефіцієнтів для параметрів, які враховуються ТНК при встановленні партнерства.

Для проведення оцінки були залучені ті ж самі експерти, за участю яких проводилося виокремлення груп чинників впливу на механізм взаємодії ТНК і національної економіки.

Так, до групи експертів ввійшли державні службовці, зокрема фахівці Наукового-дослідного інституту фіскальної політики Університету державної фіскальної служби України, працівники приватного сектору економіки та незалежні експерти.

Вищезазначені фахівці проранжували за ступенем суттєвості впливу наступні параметри:

- 1) фіскальна політика (податкове навантаження бізнесу, легкість реєстрації бізнесу, курс національної валюти тощо) – Q_1 ;
- 2) природно-ресурсний потенціал – Q_2 ;

- 3) стан виробничої інфраструктури (підключення до електромереж, дороги, залізниці тощо) – Q_3 ;
- 4) політична стабільність – Q_4 ;
- 5) захист прав споживачів та відповідне законодавство – Q_5 ;
- 6) робоча сила (якість робочої сили, рівень зайнятості населення, загальний рівень добробуту тощо) – Q_6 .

Для спрощення процедури експертних оцінок у цьому випадку було використано метод парних порівнянь, який не вимагає від експертів спеціальних знань у галузі математики або статистики. Суть даного методу можна описати наступним чином. Потрібно порівняти елементи попарно по ступеню їх важливості для ТНК при встановленні партнерства, записати в матрицю числа, що відображають досягнуту при порівнянні згоду в судженнях. Наступний крок – це оцінка власного вектора з найбільшим власним значенням. Власний вектор забезпечує упорядкування параметрів. Мірою узгодженості суджень експертів виступає власне значення власного вектору [119].

Перелік параметрів, що враховуються ТНК при встановленні партнерства подано в табл. 2.11.

Таблиця 2.11

Параметри, важливі для ТНК при встановленні партнерства

№ з/п	Параметри	Умовне позначення
1	Фіскальна політика (податкове навантаження бізнесу, легкість реєстрації бізнесу, курс національної валюти тощо)	Q_1
2.	Природно-ресурсний потенціал	Q_2
3	Стан виробничої інфраструктури (підключення до електромереж, дороги, залізниці тощо)	Q_3
4	Політична стабільність	Q_4
5	Захист прав споживачів та відповідне законодавство	Q_5
6	Робоча сила (якість робочої сили, рівень зайнятості населення, загальний рівень добробуту тощо)	Q_6

Джерело: складено автором самостійно.

Наступним кроком є попарне зіставлення факторів. Для порівняння будемо використовувати шкалу, подану в табл. Г.1 Додатку Г.

За домовленістю порівняння завжди проводиться для фактора, що знаходиться в лівій колонці, по відношенню до фактора з верхнього рядка. Таким чином ми отримаємо матрицю попарних порівнянь для шести колонок і шести рядків (матриця 6×6), (табл. 2.12).

Таблиця 2.12

Матриця попарних порівнянь за методом Сааті

	Q_1	Q_2	Q_3	Q_4	Q_5	Q_6
Q_1	1	5	4	1/3	3	1/3
Q_2	1/5	1	5	3	2	2
Q_3	1/4	1/5	1	4	3	1/3
Q_4	3	1/3	1/4	1	4	1/3
Q_5	1/3	1/2	1/3	1/4	1	1/4
Q_6	3	1/2	3	3	4	1

Джерело: складено автором самостійно.

На підставі матриці, представленої в табл. 2.12, використовуючи формулу середньої геометричної W_i , розрахуємо відносну цінність кожної комбінації:

$$W_i = \frac{\sqrt[m]{a_{i1} \times \dots \times a_{im}}}{\sum_{i=1}^m \sqrt[m]{a_{i1} \times \dots \times a_{im}}}, \quad (2.1)$$

де a_i – елементи матриці;

m – кількість об'єктів;

$i = \overline{1, m}$ – індекс.

$$W = \begin{pmatrix} 0,201284 \\ 0,222001 \\ 0,112201 \\ 0,122172 \\ 0,057094 \\ 0,285249 \end{pmatrix}. \quad (2.2)$$

Обчислений вище, вектор відносних цінностей дає можливість не лише визначити вагові коефіцієнти параметрів важливих для ТНК при встановленні партнерства, а й забезпечує впорядкування пріоритетів.

Наступною фазою процесу розрахунку вагових коефіцієнтів є визначення міри узгодженості суджень експертів. Для цього необхідно, згідно з алгоритмом описаним у [119], помножити вихідну матрицю попарних порівнянь на відповідні значення середніх геометричних. Після цього отриманий результат A_w покомпонентно розділити на відповідні значення відносних цінностей об'єктів. Наступний крок – це розрахунок власного числа матриці λ_{\max} як середнє арифметичне:

$$\lambda_{\max} = \frac{\sum_{j=1}^m \lambda_j}{m} = 6,44. \quad (2.3)$$

Завершальним кроком у ході визначення узгодженості відповідей експертів пропонується розрахунок індекс узгодженості Сааті за формулою:

$$J = \frac{\lambda_{\max} - m}{m - 1} = \frac{6,44 - 6}{5} = 0,088. \quad (2.4)$$

Слід звернути увагу на те, що відповіді експерта вважаються узгодженими, якщо розрахований індекс узгодженості становить до 10% від еталонного.

Еталонне значення для заданої кількості об'єктів визначається за допомогою таблиці еталонних значень показника узгодженості в залежності від кількості об'єктів, що порівнюються (табл. Г.2 Додатку Г).

В нашому випадку еталонне значення дорівнює 1,24. Рівень узгодженості досить високий, тому ми можемо вказати вагові коефіцієнти для параметрів, які враховуються ТНК при встановленні партнерства, провівши їх упорядкування (табл. 2.13).

**Вагові коефіцієнти для параметрів, які враховуються ТНК при
встановленні партнерства**

№ з/п	Назва параметру	Ваговий коефіцієнт
1	Робоча сила (якість робочої сили, рівень зайнятості населення, загальний рівень добробуту тощо)	0,285249
2	Природно-ресурсний потенціал	0,222001
3	Фіскальна політика (податкове навантаження бізнесу, легкість реєстрації бізнесу, курс національної валюти тощо)	0,201284
4	Політична стабільність	0,122172
5	Стан виробничої інфраструктури (підключення до електромереж, дороги, залізниці тощо)	0,112201
6	Захист прав споживачів та відповідне законодавство	0,057094

Джерело: складено автором самостійно.

Отже, в кінцевому підсумку маємо математично обґрунтовану методику оцінки факторів важливих для ТНК при встановленні партнерства, використання якої дасть можливість налагодити ефективну взаємодію національної економіки з ТНК, а також мінімізувати негативні наслідки їх експансії для приймаючої сторони.

Окрім оцінювання чинників впливу на механізм взаємодії ТНК і національної економіки важливим є дослідження привабливості розміщення корпоративного капіталу. Показати реальний стан речей всередині країни можуть міжнародні рейтинги, які оцінюють не лише економіку, але й інші сфери. Так, в процесі вибору об'єкта інвестування особлива увага надається оцінкам провідних рейтингових агентств, на основі яких і приймаються рішення щодо проведення ретельного дослідження на ринку певної країни, адже вивчити фінансові документи компаній та урядів усіх країн світу було б не під силу жодному інвесторові, навіть дуже досвідченому.

При аналізі позицій України перш за все будуть використані найвідоміші та найпопулярніші міжнародні рейтинги, складені на основі аналізу найсуттєвіших макроекономічних показників:

- Рейтинг економік Ease of doing business;
- Рейтинг глобальної конкурентоспроможності держав;

- Індекс сприйняття корупції;
- Індекс розвитку людського потенціалу країн світу.

За даними рейтингу Doing Business 2016, Україна посіла 83-є місце з-поміж усіх країн світу, табл. 2.14. Порівняно з аналогічним дослідженням, оприлюдненим торік, Україна поліпшила свої позиції на чотири пункти. У межах рейтингу Україна найбільше зміцнила позиції в категорії «легкість реєстрації бізнесу», піднявшись із 70-го до 30-го місця зі 189 країн світу: нині реальний час для реєстрації бізнесу, який сплачує ПДВ, становить 7 днів, як у Швеції. Маючи одні з найгірших у світі показників щодо доступності електромереж для бізнесу, Україна піднялася за цим критерієм зі 185-го на 137-е місце.

За двома пунктами – світовий рейтинг України погіршився. Так, відчутно ускладнилося отримання дозволів на будівництво, а крім того, Україна скотилася із 43-го на 98-е місце у світі за виконанням контрактів – через кризу на окремих підприємствах і в економіці в цілому.

За старою методикою минулого року Україна посіла 96-е місце в рейтингу Doing Business, але після зміни критеріїв оцінки на більш суворі й детальні, минулорічні показники країн світу перерахували. Відтак у 2014 р. Україна посідала 87-е місце в оновленому рейтингу, і цього року зміцнила позиції на чотири пункти.

Таблиця 2.14

Позиції України та окремі показники рейтингу Doing Business

Україна (умови ведення бізнесу)				
Регіон	<i>Європа</i>	Ведення бізнесу 2016 рейтинг	Ведення бізнесу 2015 рейтинг	Зміни в рейтингу 4 ↑
Рівень доходів	<i>Дохід нижче середнього</i>	83	87	Зміни показника попереднього рубежу (%) 0,73 ↑
Населення	<i>45 362 900</i>	Ведення бізнесу 2016 рейтинг (%)	Ведення бізнесу 2015 рейтинг (%)	
Валовий національний дохід середній на душу населення (в дол. США)	<i>3 560</i>	63,04	62,31	
Місто	<i>Київ</i>			

Джерело: складено автором за даними: [171].

Орієнтиром для українського уряду є Литва, яка цього року посіла 20-е місце у світі за легкістю ведення бізнесу, і є однією з найпривабливіших для інвестора пострадянських країн.

Україна не перший рік поліпшує свої позиції в рейтингу Doing Business, однак це означає лише певне покращення саме українського законодавства, а не реального становища бізнесу. Рейтинг характеризує об'єктивні параметри економіко-правової системи в контексті легкості ведення бізнесу, спостерігалось поліпшення навіть тоді, коли українська економіка була у стані стагнації.

Окремо розглянемо динаміку позицій України у рейтингу Doing Business за субіндексом «Сплата податків» у 2011-2014 рр. Даний індикатор розглядає податки і обов'язкові відрахування, які повинна сплачувати чи утримувати у відповідному році компанія середнього розміру, а також вимірює адміністративний тягар, пов'язане зі сплатою податків. Останній раунд збору даних за проектом завершився 01.06.2015 р., охоплюючи сплату податків в 2014 календарному році (з 01.01.2014 р. по 31.12.2014 р.), що відображено у табл. 2.15.

Таблиця 2.15

Динаміка позицій окремих країн у рейтингу DoingBusiness у 2011-2014 рр. за субіндексом «Сплата податків»

Країна	DoingBusiness Paying taxes (rank)				Зміна 2014 до 2011
	2011	2012	2013	2014	
ОАЕ	5	7	1	1	0
Саудівська Аравія	6	10	3	3	0
Китай	3	3	4	4	0
Сінгапур	4	4	5	5	0
Канада	10	8	8	8	0
Російська Федерація	105	105	64	56	8
США	62	72	69	64	5
Німеччина	88	89	72	89	-17
Білорусія	183	156	129	133	-4
Україна	181	181	165	164	1
Таджикистан	165	168	175	178	-3

Джерело: складено автором за даними: [171].

Рейтинг Doing Business в сфері оподаткування враховує три основних фактори:

- 1) кількість платежів;
- 2) загальна ставка оподаткування;
- 3) час, необхідний бізнесу для адміністрування податків відповідно до вимог діючого законодавства.

У 2013 р. за критерієм «оподаткування» позиція України у рейтингу Doing Business Report зросла на 18 пунктів: зі 181-ї сходинки – на 165-у (з врахуванням того, що минулорічне 181-е місце було замінене на 183 через 2 країни, що приєдналися до рейтингу).

Україна посіла шосте місце серед країн Європи та Центральної Азії, які продемонстрували найбільш значне покращення системи оподаткування за останній рік. Показники з оподаткування були покращені відразу на 31 пункт (від 16 до 47) по відношенню до світового лідера в цій сфері – Об'єднаним Арабським Еміратам (100 пунктів), де виробляється чотири податкові платежу при витратах часу на сплату податків – 12 годин на рік. Україна відзначена в звіті поряд з такими країнами, як Білорусь, Грузія, Китай, Азербайджан, Аргентина.

У щорічному міжнародному рейтингу добробуту – Global Wealth Report-2015, який був складений однією з найбільших страхових компаній у світі – німецькій Allianz, Україна виявилася на кілька позицій вище Росії [179].

Даний рейтинг складався на основі показників за 2014 р. Перше місце в Allianz Global Wealth Report посіла Швейцарія, де на кожного громадянина припадає 157 тис. 446 євро фінансових активів. Друге місце дісталось США – 138 тис. 714 євро фінансових активів на кожного громадянина. Україна в цьому рейтингу посідає 48 місце з 53. На кожного громадянина нашої країни припадає 1 037 євро. Це майже 152 рази менше, ніж у Швейцарії, або в 134 рази нижче, ніж показник США. Однак Україна рейтинги компанії Allianz обігнала Росію, яка займає 50 місце. На кожного громадянина РФ припадає

902 євро фінансових активів. Ще в позаминулому році цей показник був удвічі більшою – 1808 євро та 44 місце. Цей факт пов'язаний з економічними проблемами в Росії і активним знеціненням рубля.

Всесвітній економічний форум складає рейтинг глобальної конкурентоспроможності держав (The Global Competitiveness Report) [213]. Основними показниками рейтингу глобальної конкурентоспроможності держав є ефективність економіки та інноваційні чинники.

Індекс глобальної конкурентоспроможності складається з 12 складових конкурентоспроможності, які детально характеризують даний показник країн світу, що знаходяться на різних рівнях економічного розвитку. Кожна складова оцінюється від 1 до 7, де 7 – найкращий показник. В середньому показники нашої країни отримали чотири бали.

Рейтинг 2015-2016 рр. був сформований за результатами опитування 14 тис. керівників компаній у 140 державах. Незважаючи на анексію Криму і війну на Донбасі, Україна втратила лише три позиції і опустилася з 76-го на 79 місце у рейтингу. Якщо аналізувати позиції минулих років, то за підсумками 2014-2015 рр. Україна посіла 76 місце, у 2013-2014 рр. із 148 позицій Україна посіла 84 сходинку. Тоді країна опустилася на 11 позицій у рейтингу через бюрократизм і відсутності прозорості інституційної структури країни. В 2010-2011 рр. у нас було 89 місце, а в 2008-2009 рр. – 72, тобто спостерігається від'ємна тенденція, хоча є незначні покращення. Ці покращення більшою мірою пов'язані з його переходом уряду до євроінтеграційної політики. У табл. 2.16 наведені загальні показники за 2007-2016 рр. та останні показники по кожній складовій.

Індекс глобальної конкурентоспроможності України

	Позиція в рейтингу	Сума балів (1-7)
GCI 2015-2016	79	4.0
GCI 2014-2015	76	4.14
GCI 2012-2013	84	4.12
GCI 2010-2011	89	3.9
GCI 2009-2010	83	4
GCI 2008-2009	72	4.1
GCI 2007-2008	71	4
Базові вимоги	101	4,1
1. Якість інститутів	130	3,1
2. Інфраструктура	69	4,1
3. Макроекономічна стабільність	134	3,1
4. Здоров'я та початкова освіта	45	6,1
Показники ефективності	65	4,1
5. Вища освіта та профпідготовка	34	5,0
6. Ефективність ринку товарів та послуг	106	4,0
7. Ефективність ринку праці	56	4,3
8. Розвиток фінансового ринку	121	3.2
9. Технологічний рівень	86	3.4
10. Розмір внутрішнього ринку	45	4.5
Інновації та конкурентоспроможність	72	3,6
11. Конкурентоспроможність компаній	91	3,7
12. Інноваційний потенціал	54	3.4

Джерело: складено автором за даними: [211; 212].

Зрозуміло, що в момент загострення конфлікту першочерговими завданнями є відновлення миру в Східній Україні, безсумнівно, найвищий пріоритет країни. Тим не менш, далекосяжні реформи необхідні для того, щоб вийти з економічної кризи. До них відносяться «капітальний ремонт» інституціональних рамок, поряд із заходами по скороченню домінування великих компаній на внутрішніх ринках, постає питання ефективності ринків та їх конкурентоспроможність. Зміцнення фінансових ринків сприятиме стабілізації економіки і дозволить Україні краще скористатися численними сильними сторонами конкурентоспроможності.

По деяким показникам, наприклад, вища освіта та розмір ринку, Україна займає досить гарні позиції, проте стан інших складових, таких як

базові вимоги: якість інститутів та макроекономічна стабільність, зміщає країну на 79 сходинку.

Показник «Макроекономічна стабільність» змістився з 104 позиції до 134, тобто погіршення на 30 позицій. Важка політична криза позначилася на економіці та бюджетній сфері України. МВФ тепер чекає падіння ВВП України в 2015 р. на 11% замість колишніх 9%, Світовий банк – на 12% замість 7,5%.

Що стосується перспектив відновлення на 2016-2017 рр., то за прогнозами експертів міжнародних фінансових інститутів, вони дуже невизначені. Перспективи української економіки залежать від цілого ряду чинників. Так, багато що залежить від продовження або ж мирного врегулювання конфлікту в Східній Україні, вирішення питання дефіциту фінансів, а також подальше проведення реформ за програмою МВФ.

На рис. Д.1 Додатку Д зображена стадія розвитку української економіки відповідно до світового форуму. Відповідно оцінок цьому рейтингу Україна знаходиться на перехідній стадії від розвитку за рахунок факторних переваг до розвитку завдяки ефективності використання потенціалу. Іншими словами, вітчизняна економіка все ще функціонує переважно завдяки екстенсивному розвитку, що пояснюється пріоритетним значенням українських традиційних форм господарської діяльності (наприклад, агропромисловість, металургія), та малими інвестиціями і слабкою державною підтримкою високотехнологічних галузей, галузей що створюють високу додану вартість.

Відповідно до щорічного опитування, яке проводить світовий економічний форум, серед факторів, які найбільше заважають розвитку підприємництва та бізнесу в Україні визначено наступні (рис. 2.3).

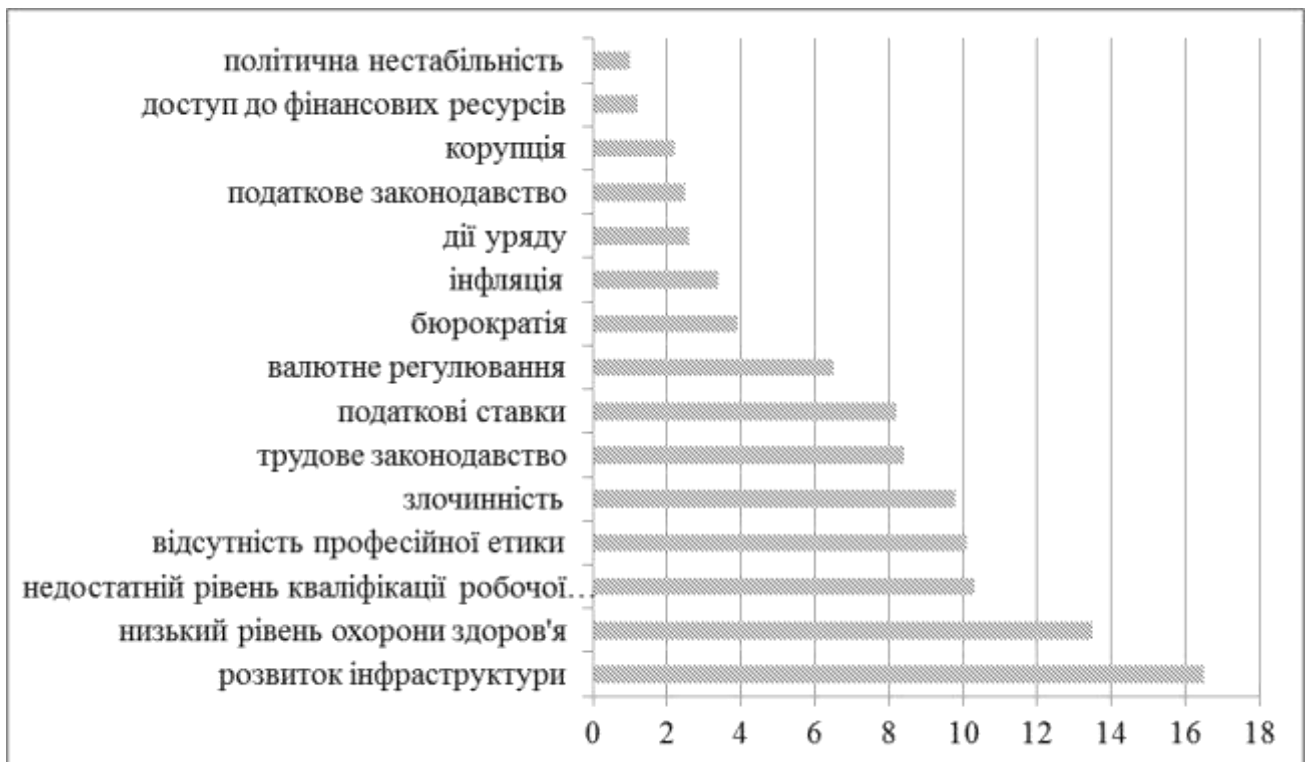


Рис. 2.3. Фактори, що заважають розвитку бізнесу в Україні, % респондентів

Джерело: складено автором за даними: [213].

Індекс сприйняття корупції Transparency International – один з найважливіших рейтингів країни для її інвестиційної привабливості, кредитоспроможності, розуміння і сприйняття країни на світовій арені.

Індекс сприйняття корупції є одним з вагомих показників, на які орієнтуються іноземні інвестори та аналітичні структури наближених до урядів високорозвинених країн світу. Його застосовують у політологічних та економетричних дослідженнях для пояснення ефективності державного управління, економічного розвитку та рівня демократії.

Власне, індекс поділяє країни між геополітичним Півднем і Північчю. Ця тенденція зберігається не лише за вектором сприйняття корупції, а й в соціально-економічному плані. Водночас загальний характер індикатора не дає змоги зафіксувати різні прояви корупції та дати докладні поради стосовно протидії цьому явищу.

Індекс базується на декількох незалежних опитуваннях, в котрих беруть участь міжнародні фінансові та правозахисні експерти, в тому числі з Азіатського та Африканського банків розвитку, Світового банку та міжнародної організації *Freedom House*. Індекс являє собою оцінку від 0 (найвищий рівень корупції) до 10 (відсутність корупції).

В 2013 р. Україна зайняла 144 місце з показником 2,5 з 10. В 2014 р. Україна так і не пододала межу «корупційної ганьби». Україна залишається в клубі тотально корумпованих держав, займаючи 142 місце зі 175 позицій. Україна в чергове опинилась на одному щаблі з Угандою та Коморськими островами як одна з найбільш корумпованих країн світу.

Такі невтішні результати, на думку міжнародної антикорупційної спільноти, спричинені малопомітним поступом у руйнуванні корупційних схем, отриманих у спадок від всіх правлячих режимів часів незалежності України. Адже, незважаючи на «зміну фасаду», Україна продовжує тупцювати на місці.

Натомість, Transparency International відмічає й певні позитиви в антикорупційних кроках країни – за останній рік бюрократія стала менше душити бізнес, експорт та імпорт стають трохи вільнішими від хабарів [220].

Так, на рис. 2.4 представлено коефіцієнт України за останні роки.

Як бачимо індекс повернувся на рівень 2005 та 2012 рр., що є, звичайно, негативним для сучасних інвестиційних процесів, адже західні компанії надають перевагу прозорим економікам, де вони можуть чесно вести бізнес.

Хоча проводяться чимало заходів з попередження та боротьби з корупцією, але до цих пір рівень корупції в Україні дуже високий. В звіті Transparency International йдеться, що дана проблема присутня у всіх країнах СНД. Так, Таджикистан, Туркменістан і Узбекистан залишилися на найгірших позиціях у рейтингу.

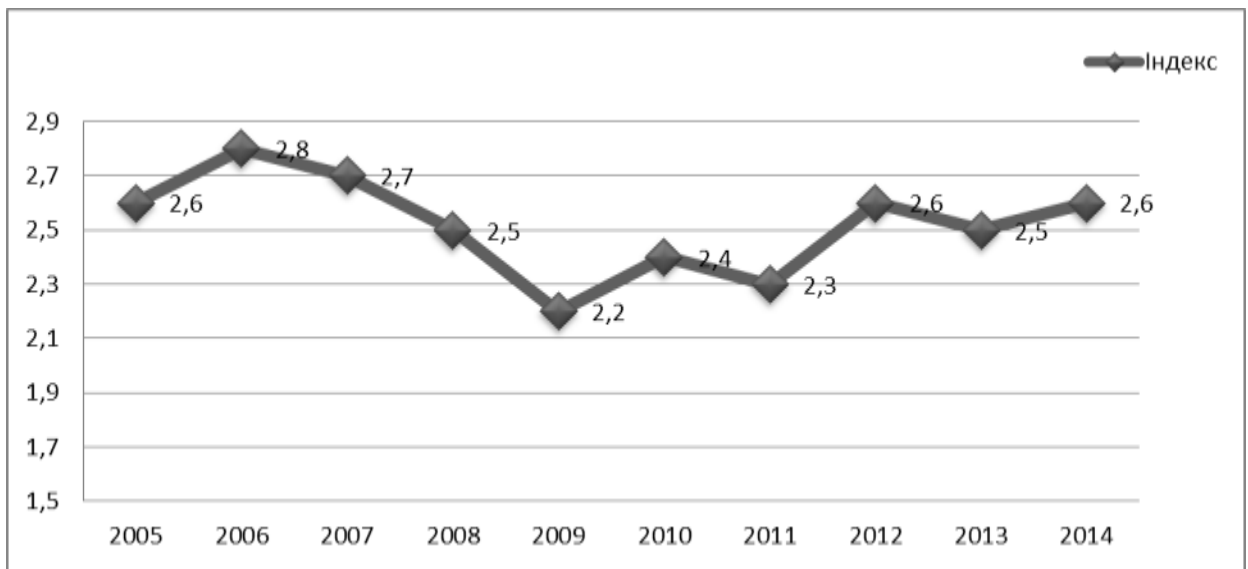


Рис. 2.4. Коефіцієнт України у рейтингу сприйняття корупції

Джерело: складено автором за даними: [168].

Наступний рейтинг, який розглянемо є Індекс Людського Розвитку. Індекс розвитку людського потенціалу (ІРЛП, англ. Human Development Index, HDI) – індекс для порівняльної оцінки бідності, грамотності, освіти, середньої тривалості життя й інших показників країни. Індекс використовується з 1993 р. ООН в щорічному звіті до розвитку людського потенціалу [222].

При підрахунку ІРЛП враховують три види показників:

- Середня тривалість життя при народженні – оцінює довголіття.
- Індекс освіти: рівень грамотності дорослого населення країни (2/3 індексу) і сукупна частка учнів та студентів (1/3 індексу).
- Рівень життя, оцінений через ВВП на душу населення при паритеті купівельної спроможності (ПКС) в дол. США.

В 2012 р. значення ІРЛП України становило 0,740, це 78 позиція з 187, тоді ранг поділився з колишньої Югославської Республіки Македонія. У 2013 р. (доповідь 2014 р.) Україна індекс становив 0,734 – 83 позиція із 197 держав (табл. 2.17).

Порівняльна таблиця ІРЛП України та інших країн за 2013 р.

Рейтинг країни	Країна	ІРЛП	Очікувана тривалість життя	Середня тривалість освіти
57	Російська Федерація	0,778	68,0	11,7
70	Казахстан	0,757	66,5	10,4
76	Азербайджан	0,747	70,8	11,2
83	Україна	0,734	68,6	11,3
86	Боснія і Герцеговина	0,731	76,4	8,3

Джерело: складено автором за даними: [184; 185].

Традиційно «донизу» Україну тягнуть такі показники, як тривалість та рівень життя, а підтримує «на плаву» рівень освіти. Якщо прослідкувати динаміку значення Індексу Людського Розвитку України з 1990 по 2012 р., то спостерігається збільшення індексу з 0,714 до 0,740, що на 4 відсотка або середньорічний приріст близько 0,2 відсотка. Очікувана тривалість життя при народженні в Україні зменшилася на 0,8 року, середня тривалість навчання зросла на 3,9 року, очікувана тривалість навчання збільшилася на 3,1 року. Але оскільки показник ІРЛП – інтегральний і враховує ряд факторів, то, наприклад, за рівнем освіченості українці стабільно входять в топ 30 світових країн, а за тривалістю життя вже займаємо останнє місце в Європі. Рівень грамотності й освіченості населення навіть не європейське, а світова конкурентну перевагу нашої країни. Окрему увагу тому фактору, що за рівнем володіння населенням англійською мовою України займає 27 місце в світі.

Згідно з даними The Good Country Index в 2014 р. за рівнем розвитку науки і технології України посіла 13 місце в світі, відповідним чином впливає на рівень розробок та інновацій у різних секторах економіки, зокрема в ІТ-сектор [214].

Нижче наведений ряд інших рейтингів, складених відомими організаціями та установами, до яких потрапила Україна. Вони є дуже вагомими, оскільки надають незалежну оцінку економічному стану нашої країни, віддзеркалюють сприйняття нашої країни на міжнародній арені та мають особливе значення, оскільки широко використовуються як

приватними інвесторами, міжнародними організаціями так і крупними ТНК при оцінці макроекономічних умов ведення їх бізнесу.

У щорічному рейтингу Американського стратегічного дослідницького фонду Heritage Foundatio країн щодо рівня економічної свободи – Індекс економічної свободи 2015 р. – Україна посідає 162-е місце зі 178 країн, у звіті минулого року вона посідала 155-е місце [182].

Рівень свободи економік країн світу (цього разу їх в Індексі 178, ще вісім – залишаються без оцінки) розраховується за середнім арифметичним із 10 показників, серед яких свобода бізнесу, торгівлі, фінансового сектору, інвестицій, праці, монетарна і фіскальна свобода, гарантії прав власності, розміри бюрократичного апарату і ступінь захисту від корупції. Таким чином, теоретично в «абсолютно вільної економіки» у підсумку може вийти 100 балів, а там, де свободи немає в принципі, відповідно – нуль. Всі країни світу в цьому індексі розділені на 5 умовних груп – «вільні», «переважно вільні», «помірно вільні», «переважно невольні», «невільні». Повний рейтинг дає загальну картину економічних свобод серед країн світу.

Звіт 2015 р. складений за даними другої половини 2013-го і першої половини 2014 рр. Україна набрала 46,9 бала, на 2,4 менше, ніж минулого року. Україна погіршила свої позиції за вісьмома з 10 показників, найгірша ситуація з гарантіями прав власності, інвестиціями, управліннями державними витратами. Україна перебуває на останньому місці з 43 країн Європи, її загальний бал нижчий, ніж загалом у світі. Крім України, до списку країн з «репресивною економікою» входять ще 25 країн. Поруч з Україною в рейтингу – М'янма і Болівія.

Міжнародний індекс прав власності – оприлюднюється щорічно Альянсом прав власності (Property Right Alliance). Даний Індекс визначає, в яких країнах фізичні та права інтелектуальної власності найбільш захищені. В Міжнародний індекс прав власності входять три складові: правове й політичне середовище, захист фізичної власності, права інтелектуальної власності. До категорії права інтелектуальної власності входять такі

субкатегорії: захист прав інтелектуальної власності, захист патентів та рівень піратства. За кожним критерієм країна отримує від 0 до 10 балів.

В 2014 р. за категорією право інтелектуальної власності Україна посідає 86 позицію із 97 країн. Загальний бал України 4,3. За даним Індексом ситуація щодо захисту інтелектуальної власності в Україні за останні 3 роки практично залишається незмінною, адже в 2011 р. загальний бал теж сягнув поділки 4,2, а у 2010 р. – 3,9. Слід зауважити, що Україна залишається далеко позаду таких країн, як Фінляндія або Швеція, які мають загальний рейтинг 8,6 або 8,5 [200].

Ще однією міжнародною організацією, яка створена для сприяння позитивним змінам ситуації у світі є Всесвітній економічний форум, який традиційно проводиться в Давосі. Для вироблення відповідних рекомендацій, розробки глобальних, регіональних і галузевих програм залучаються провідні ділові, політичні, наукові та інші лідери світу [215].

В звіті Всесвітнього економічного форуму оприлюднений рейтинг фінансової стабільності, в якому Україна зайняла останню позицію серед 55 держав.

Таблиця 2.18

Позиції України в міжнародних рейтингах

Організація, що складає рейтинг	Назва рейтингу	Місце України	Кількість країн у рейтингу
Фонд Heritage (2015)	<i>Рейтинг економічної свободи</i>	162	178
Всесвітній економічний форум (Давос)	<i>Рейтинг фінансової стабільності</i>	55	55
«Альянс за право власності» США (2014)	<i>Рейтинг захисту прав власності</i>	86	97

Джерело: складено автором за даними: [200; 215].

Попри різні позиції в міжнародних рейтингах (табл. 2.18), вміле використання всіх ресурсів, потенціалу, а також розробка правильної інвестиційної стратегії та створення привабливого іміджу країни – можуть сприяти різкому покращенню повинні стати першочерговими завданнями для уряду України. Падіння України в рейтингах зумовлює зниження її

інвестиційної привабливості та, як наслідок, зменшення у майбутньому потоку іноземних інвестицій. Окрім того рейтинги міжнародних організацій та установ дозволяють побачити реальну ситуацію в країні, виявити слабкі сторони. Зокрема Україні слід приділити значну увагу зміцненню фінансових ринків та зменшити залежність національної економіки від експортоорієнтованих галузей, щоб створити сприятливі умови для функціонування корпоративного капіталу.

Слід вказати, що правова та економічна нестабільність, а також адміністративний тиск і корупція в органах місцевої влади на тлі проведення АТО та агресії з боку Російської Федерації, безумовно, викликають занепокоєння інвесторів і впливають на стратегічне планування бізнес-діяльності та на позиції України у міжнародних рейтингах.

Отже, в даному параграфі, використавши оцінки провідних рейтингових агентств, виконано аналітичне дослідження умов функціонування корпоративного капіталу в економіці України, зокрема домінуючим є рейтинг Всесвітнього банку Індекс легкості ведення бізнесу.

Математичне обґрунтування домінування саме Індексу легкості ведення бізнесу ми отримали в результаті розрахунку коефіцієнта рангової кореляції Спірмена, який обчислюють для оцінки ступеню взаємозв'язку ознак, зокрема, коли виникає необхідність порівняти об'єкти, які володіють великою кількістю якісних та кількісних характеристик, між собою.

Коефіцієнт рангової кореляції Спірмена обчислюється за формулою:

$$r = 1 - 6 \times \frac{\sum_{i=0}^n d_i^2}{n^3 - n}, \quad (2.5)$$

де n – обсяг вибірки;

d_i – різниця рангів.

Коефіцієнт рангової кореляції Спірмена задовольняє нерівність $|r| \leq 1$.

Чим ближче коефіцієнт r до одиниці, тим тісніше зв'язок між

досліджуваними ознаками А та В, чим ближче до нуля, тим залежність менше.

Нехай вибірка обсягу n містить незалежні об'єкти, які володіють двома ознаками А та В. У нашому випадку – це порядковий номер країни у двох рейтингах. Для того, щоб при рівні значущості α перевірити гіпотезу про рівність коефіцієнту рангової кореляції Спірмена нулю, розраховують спостережене значення критерію Стьюдента за формулою:

$$t_{cn} = t_{kp}(\alpha; n-2) \times \sqrt{(1-r^2)/(n-2)}, \quad (2.6)$$

де n – об'єм вибірки;

α – рівень значущості;

r – коефіцієнт рангової кореляції Спірмена;

$t_{kp}(\alpha; n-2)$ – критична точка двосторонньої критичної області розподілу Стьюдента.

Якщо розраховане значення коефіцієнту рангової кореляції Спірмена задовольняє нерівність $|r| < t_{cn}$, немає підстав відхиляти гіпотезу. Отже, ранговий кореляційний зв'язок між якісними ознаками незначний.

У випадку $|r| \geq t_{cn}$ основну гіпотезу відхиляють. Між досліджуваними ознаками існує значний ранговий кореляційний зв'язок [48].

В результаті розрахунку коефіцієнту рангової кореляції Спірмена для статистичних даних за 2013, 2014 та 2015 рр. (табл. 2.19) було встановлено, що між такими рейтингами, як: Індекс глобальної конкурентоспроможності (R1), Індекс легкості ведення бізнесу (R2) та Індекс економічної свободи (R3) існує тісний зв'язок, що свідчить про узгодженість методик формування вказаних рейтингів. Розрахунки проведено за формулою (2.5) представлені в табл. Е.1, Е.2 та Е.3 Додатку Е.

Таблиця 2.19

Коефіцієнт рангової кореляції Спірмена

Рік	r_{12}	r_{13}	r_{23}
2013	0,8192053	0,688339	0,800652
2014	0,852536	0,773752	0,840194
2015	0,846319	0,767204	0,821272

Джерело: розраховано автором самостійно.

За формулою (2.6) розрахуємо спостережне значення критерію Стьюдента (табл. 2.20).

Таблиця 2.20

Спостережне значення критерію Стьюдента

Рік	n	t_{12}	t_{13}	t_{23}
2013	147	0,0941321	0,119062	0,098339
2014	144	0,086706	0,10509	0,08996
2015	140	0,08966	0,107961	0,096032

Джерело: розраховано автором самостійно.

Розраховані значення коефіцієнту рангової кореляції Спірмена значно перевищують спостережні значення критерію Стьюдента, що дозволяє зробити висновок про наявність тісного взаємозв'язку між рейтингами.

Отже, найкраще пов'язаний з двома іншими Індекс легкості ведення бізнесу, тому ми використовували даний Індекс й при формуванні груп чинників, що впливають на механізм взаємодії ТНК і національної економіки.

Результат взаємодії національних економік та ТНК визначається як умовами проведення трансграничних операцій в окремих галузях, так і специфічними особливостями ТНК, які реалізують інвестиційні проекти (рис. 2.5).

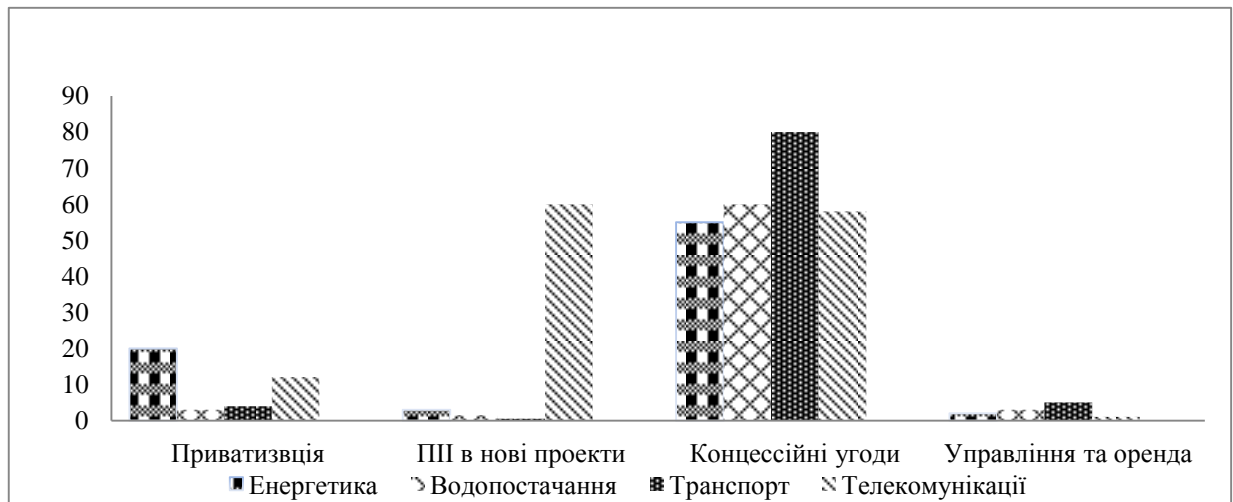


Рис. 2.5. Основні форми участі ТНК в інфраструктурних проектах, %
Джерело: складено автором за даними: [40].

Як ми бачимо з рис. 2.5, ТНК особливо не прагнуть робити капіталовкладення в нові інвестиційні проекти. Крім того, ці компанії зацікавлені в найбільш прибуткових секторах економіки. Вони не прагнуть робити капіталовкладення в ті галузі, де термін їх окупності достатньо тривалий. Єдина країна в світі, яка може диктувати умови та сфери для прямих іноземних інвестицій – Китай. Вони мають настільки привабливий інвестиційний клімат, що дозволяють собі вводити квоту (обмеження) на обсяг капіталовкладень в їх економіку на рік.

Україні доводиться лише тільки мріяти про такий привабливий інвестиційний клімат. У будь-якому випадку, інвестиційна діяльність спрямована в країну базування на створення нових підприємств або реорганізацію старого. В першому випадку ТНК створює нові додаткові робочі місця, в другому – зберігає старі з можливістю подальшого розширення виробництва і, відповідно, створення нових робочих місць.

Отже, якщо йдеться про правила стосовно таких взаємопов'язаних явищ як ТНК і прямі іноземні інвестиції, то вони мають бути звернені до ТНК і приймаючих держав. Зрозуміло, що ефективність норм приватного права та публічного права щодо ТНК, приймаючих держав та предмета їх співпраці (прямі іноземні інвестиції) залежить від юридичної обов'язковості актів, де вони міститимуться.

2.3 Державне регулювання діяльності транснаціональних компаній в Україні та вирішення проблеми трансфертного ціноутворення

Регулювання корпоративного сектора в Україні здійснюють органи загальної та спеціальної компетенції, такий підхід характерний практично для всіх країн світу. На рівні законодавчих органів видаються правові акти, що мають силу закону й регламентують загальні основи функціонування корпоративного сектора.

В Україні на рівні органів спеціальної компетенції це, наприклад, Комісія з цінних паперів та фондового ринку, яка видає підзаконні акти, що є обов'язковими приписами для учасників корпоративного управління. Такі органи державного регулювання є також в інших країнах.

Контроль за діяльністю учасників корпоративного сектора здійснюють Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку, Антимонопольний комітет, Фонд державного майна та ін. у межах своїх повноважень. Важливу роль у регулюванні корпоративного сектора відіграє Антимонопольний комітет. Такі органи існують також в інших країнах і мають різні назви, проте мета в них одна – недопущення монополізації ринків, розробка відповідних приписів і контроль.

В Україні існують законодавчо розроблені правила й приписи щодо обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності. Антимонопольному комітету надано досить широкі права, оскільки створення, злиття, приєднання, ліквідація суб'єктів господарювання (у тому числі господарського товариства, асоціації, концерну та іншого об'єднання підприємств), придбання, набуття в інший спосіб у власність, одержання в управління (користування) часток (акцій, паїв), а також активів (майна) у вигляді цілісних майнових комплексів суб'єктів господарювання чи структурних підрозділів суб'єктів господарювання, оренда цілісних майнових комплексів суб'єктів

господарювання чи структурних підрозділів таких суб'єктів провадиться тільки за його згодою або за згодою його органів.

Внутрішнє законодавство передбачає підпорядкування діяльності філіалів та дочірніх підприємств ТНК національному законодавству. В Україні відповідні норми містяться в Законах України «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про інвестиційну діяльність», «Про захист іноземних інвестицій», «Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності, створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження», «Про концесії», «Про підприємництво», «Про оподаткування прибутку підприємств», «Про державну програму заохочення іноземних інвестицій», «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон», «Про режим іноземного інвестування» та інших, а також низкою підзаконних актів, таких як Інструкція про порядок реєстрації представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності в Україні тощо.

Важливим законом, який визначає загальні основи співробітництва у сфері створення та діяльності транснаціональних корпорацій, є Конвенція про транснаціональні корпорації, яку Україна ратифікувала у 1999 р., проте із декількома застереженнями: ТНК на території України та за її межами у разі, коли їх створення впливає чи може вплинути на економічну конкуренцію на території України, створюється за згодою Антимонопольного комітету України, в порядку антимонопольного законодавства України. Варто додати що спори, які виникають з приводу діяльності ТНК вирішуються шляхом звернення до судового органу узгодженого між сторонами (а не до економічного суду СНД).

В ст. 8 міститься досить великий перелік заходів, які Сторони зобов'язалися вживати з метою стимулювання створення та діяльності корпорацій. Однак цей перелік не вважається вичерпним.

Відповідно до Конвенції про транснаціональні корпорації, ТНК може здійснювати на територіях сторін будь-які види діяльності, не заборонені

законодавством Сторін. Учасниками корпорації можуть бути юридичні особи будь-якої організаційно-правової форми, у тому числі із третіх країн. Державні, муніципальні й унітарні підприємства можуть бути учасниками корпорації в порядку й на умовах, обумовлених власником їхнього майна [57].

Однак, колізійні норми у цій Конвенції переважають над матеріально-правовими, так:

«Відносини, не врегульовані цією Конвенцією, регулюються двосторонніми угодами між Сторонами, а також їх національним законодавством» (ч. 2 ст. 1).

«Сторони погодилися, що корпорація створюється і діє відповідно до вимог законодавства Сторін» (ч. 6 ст. 1).

«Порядок реєстрації корпорації визначається законодавством держави – місця її реєстрації» (абз. 2 ст. 4).

«Структура управління (склад вищого, виконавчого і контрольного органів) визначається в установчих документах корпорації виходячи із законодавства держави – місця реєстрації корпорації» (ст. 6).

«За зобов'язаннями корпорації та/або головного підприємства (центральної компанії), що виникли у результаті участі у діяльності корпорації, учасники несуть відповідальність відповідно до законодавства Сторін, юридичні особи яких входять у корпорацію» (ст. 9).

«Корпорація подає звітність відповідно до законодавства держави – місця реєстрації корпорації» (ч. 1 ст. 10).

«Регулювання соціально-трудових відносин у корпорації здійснюється на основі законодавства Сторін, на території яких розташовані її учасники, якщо інше не обумовлене міждержавними договорами (угодами)» (ст. 12).

«Корпорація може бути ліквідована на підставах, передбачених законодавством держави – місця реєстрації корпорації...» (витяг зі ст. 13).

Щодо реєстрації філій ТНК, то основним регламентуючим документом є Інструкція про порядок реєстрації представництв іноземних суб'єктів

господарської діяльності в Україні, затверджена наказом Міністерством зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України від 18.01.96 №30.

Згідно Інструкції про порядок реєстрації представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності в Україні, іноземний суб'єкт господарської діяльності, що бажає відкрити представництво без наміру здійснення господарської діяльності на території України, подає до Міністерства економічного розвитку та торгівлі України певний перелік документів, тобто існує певний механізм реєстрації представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності в Україні.

Згідно з п. 3.1 «Решения Экономического совета Содружества Независимых Государств о рекомендациях по разработке организационных проектов транснациональных корпораций» від 20.09.2009 р. №997-16 організаційний проект ТНК розробляють підприємства-учасники й за необхідності залучають до роботи над проектом зовнішніх експертів і фахівців за рахунок власних коштів.

Установлюється такий зразковий склад відомостей, що містяться в проекті ТНК:

- 1) пояснювальна записка;
- 2) техніко-економічне обґрунтування доцільності створення ТНК, у якому наводяться, зокрема:
 - а) перелік цільових завдань діяльності ТНК на 3-5-річний період;
 - б) аналіз стану ринків основних видів продукції, робіт, послуг до випуску ТНК і характеристика їхньої конкурентоспроможності;
 - в) інвестиційна програма діяльності ТНК на 3-5-річний період з відбиттям пропонованих джерел фінансування й характеристикою ефективності спільних інвестиційних проектів;
 - г) програма реалізації продукції (робіт, послуг) на 3-5-річний період із вказівкою основних споживачів продукції, заходів щодо її просування на зовнішні ринки, характеристикою укладених або зовнішньоекономічних контрактів, що проробляють, у рамках ТНК;

3) розрахунки очікуваної соціально-економічної ефективності діяльності ТНК.

Щодо регламенту надходження в Україну прямих закордонних інвестицій, то основним документом в даній сфері є Закон України «Про режим іноземного інвестування», який гарантує закордонним інвесторам рівні права з вітчизняними підприємствами, захист від експропріації, вільний вивіз прибутків і дивідендів, певні пільги при проведенні імпорتنих операцій. Завдяки цим пільгам закордонний інвестор як внесок у статутний фонд підприємства може безмитно ввозити устаткування й інше майно. Так, згідно із законодавством закордонний інвестор також одержує гарантію того, що пільги, надані законом «Про режим іноземного інвестування» будуть діяти не менше 10 років.

Згідно з нормативними документами українського антимонопольного регулювання будь-яке створене підприємство, або злиття чи поглинання за участю закордонного інвестора повинно бути затверджено антимонопольним комітетом, тобто практично усі іноземні інвестори перед початком своєї діяльності в Україні змушені проходити через тривалу і не завжди відкриту процедуру одержання дозволу в антимонопольному комітеті.

Попереднє одержання дозволу Комітету або Адміністративної колегії Комітету на концентрацію є обов'язковим, коли сукупна вартість активів або сукупний обсяг реалізації товарів учасників концентрації, з урахуванням відносин контролю, за останній фінансовий рік, у тому числі за кордоном, перевищує суму, еквівалентну 12 мільйонам євро, визначену за курсом Національного банку України, що діяв в останній день фінансового року.

Антимонопольний комітет України здійснює державний контроль за дотриманням законодавства про захист економічної конкуренції, запобігання, виявлення і припинення порушень законодавства про захист економічної конкуренції. Також даний орган здійснює контроль за концентрацією та узгодженими діями суб'єктів господарювання, а також за регулюванням цін

(тарифів) на товари, що виробляються (реалізуються) суб'єктами природних монополій [4].

В Україні існують обмеження на частку закордонної власності в статутному капіталі компанії у наступних галузях економіки: страхування, видавнича справа, сфера телекомунікацій, виробництво зброї й алкогольної продукції – 49%; стратегічні підприємства (їхній список затверджується урядом після узгодження з парламентом), включаючи телевізійні та радіостанції, – 30%.

Отже, законодавчо-нормативна, яка регулює процес створення та функціонування ТНК розроблена, хоча у вітчизняному законодавстві немає закону, який би регулював саме діяльність ТНК на території України в повній мірі, існують закони, які регулюють діяльність ТНК лише опосередковано, більше того, в них відсутні самі по собі поняття «ТНК», «дочірнє підприємство ТНК», «філія ТНК», «ПП ТНК», що, у свою чергу, унеможливує проведення якісного статистичного аналізу наслідків діяльності на території України, оскільки серед статистичних даних зазначені поняття не позиціонуються як окремі елементи.

Прибуток транснаціональних корпорацій постійно зростає, не дивлячись на процеси, що відбуваються в світі. Корпорації мають великі можливості мінімізації податкових зобов'язань, оскільки переводять прибутки з материнських компаній-платників у філії країн з лояльним податковим режимом, в той час як у країнах-виробниках декларуються збитки. Все це безсумнівно викликає інтерес до вивчення економічної діяльності таких суб'єктів господарської діяльності.

Використовуючи приховані методи переказу прибутку у вигляді обміну товарами і послугами між різними підрозділами фірми ТНК виводить свої прибутки з-під контролю держави, що надає їй можливість ухилятися від сплати податків, обходити різноманітні обмеження (це особливо важливо, коли виводяться прибутки із країн, що розвиваються), непомітно

субсидіювати певну філію (наприклад, щоб вона могла підтримувати низькі ціни, не побоюючись обвинувачень у демпінгу).

Найбільш відомий із цих прийомів полягає у використанні трансфертних внутрішньофірмових цін у торгівлі між філіями, розташованими у різних країнах. При цьому продаж товару при проведенні подібних операцій не є звичайною угодою, тому що ТНК продає його сама собі. І товар, і сплачені за нього кошти залишаються у власності ТНК, просто змінюючи свою «адресу» у рамках фірми.

Кожна країна має свої особливості трансфертного ціноутворення. Так, наприклад, у Новій Зеландії трансфертне ціноутворення не є винятковою прерогативою великих міжнародних і транснаціональних корпорацій, багато середніх і малих підприємств, що зорієнтовані на експорт, працюють через своїх партнерів, що зареєстровані в офшорах [126].

Вище керівництво транснаціональної корпорації повинне прийняти політику трансфертних цін, коли здійснює продаж комплектуючих, матеріалів кінцевої продукції чи наданні послуг. Так звані внутрішньофірмові трансферні ціни застосовуються у взаєморозрахунках між виробничими підрозділами, що стали центрами прибутку. Вони розраховуються за методами ринкових цін і регульованих ринкових цін і за методом «собівартість плюс прибуток».

Політика трансфертних цін повинна бути пов'язаною зі стратегіями маркетингу, виробництва і матеріально-технічного забезпечення і сприяти досягненню визначених цілей компанії. При цьому беруть до уваги обмежуючі заходи у власній і приймаючій країні, питання оподаткування, конкурентоспроможності на світовому ринку ціни і ціни місцевого ринку, антидемпінгові обмеження, митні тарифи, імпорتنі квоти, імовірність інфляції і девальвації, можливість переказу прибутку та інші обставини [63].

У США транснаціональні корпорації зобов'язані застосовувати у відносинах між госпрозрахунковими підрозділами, відповідальними за прибуток, метод «arms length», покликаний запобігти уникненню сплати

податків. Зазначений метод використовується при наданні управлінських, технологічних, маркетингових і інших послуг, при оренді майна, при продажу товарів і нерухомості. За встановленим податковим відомством США методом «arms length» визначення трансферних цін здійснюється трьома способами: способом відносних вільних цін, коли трансферна ціна у відносинах між двома контрагентами встановлюється на рівні продажних цін, що застосовувались кожним із них у відносинах із третіми контрагентами; способом перепродажних цін, коли трансферна ціна встановлюється за перепродажною ціною за вирахуванням нормального прибутку посередника; способом, заснованим на собівартості (цей спосіб застосовується у разі неможливості використовувати два попередніх), коли ціна визначається шляхом додавання до собівартості нормального прибутку [196].

Механізм маніпуляцій трансфертними цінами полягає у навмисному завищенні або заниженні цін на продукцію, послуги, патенти, ліцензії, що поставляються материнською компанією своїм дочірнім підрозділам або одним підрозділом іншому.

У цих умовах цінами можна вільно маніпулювати. Дійсно, щоб, наприклад, таємно переказати прибутки з країни з високими податками в «податковий оазис», досить продати товари розташованій в «оазисі» філії за заниженими цінами (чи купити в неї за завищеними). Дочірньому підрозділу, що знаходиться в країні з високим оподаткуванням, така угода принесе лише збитки, але вся корпорація виявиться у виграші, оскільки усе, що втратила одна дочірня фірма, виграла інша. А прибутки в підсумку виявилися в тій державі, де їм не загрожують високі податки. Аналогічно може бути використаний внутрішньофірмовий обмін послугами, ліцензіями і т. д. Як метод прихованого руху фінансових ресурсів він навіть має особливі переваги. Різко завищені чи занижені ціни на товари здатні залучити до себе небажану для ТНК увагу податкового відомства. Завдяки нематеріальній природі послуг їхня справжня ціна менш очевидна і відхилення від неї не так помітні.

Особливо важливо наголосити, що трансферне ціноутворення як засіб відхилення від податків одночасно слугує істотним фактором посилення кредитно-фінансового централізму міжнародних компаній. Дійсно, таємно вивезені з країни прибутки наче знеособлюються: вони вже не належать тій філії, що їх заробила. Часто не може їх прямо застосовувати в оборот і та дочірня фірма, до якої вони надійшли.

Справа в тім, що «податкові оазиси», куди переміщені ресурси, – це в основному дрібні, екзотичні держави (Антильські, Кайманові, Багамські острови і т. д.). Тут прибуткам не загрожують податки, але і продуктивно використовувати кошти в тій економіці важко. Ресурси потрібні ТНК не тут, а зовсім в іншому місці – у тих країнах, у яких розміщені їхні основні виробничі потужності. ТНК знайшли вихід у кредитних операціях. Після того як прибутки через трансфертні ціни переміщені в «податковий оазис», ТНК переводить їх в іншу країну у вигляді позики. Зрозуміло, це не реальна позика (і кредитором, і боржником виступає сама ТНК).

Дочірня фірма, що одержала ці ресурси, використовує їх як власні кошти. Однак юридично вони залишаються позикою і, отже, не підлягають оподаткуванню. Не менш важливо і те, що відсотки за позикою (а після закінчення терміну і сама сума кредиту) повертаються в «податковий оазис». Тим самим, підвищується ступінь кредитно-фінансового централізму ТНК: усе більші ресурси зосереджуються в «податкових оазисах», усе більша частина використовуваних дочірніми підрозділами в різних країнах коштів стає «позиковою»: формально вони належать дочірньому підрозділу в «податковому оазисі», а фактично знаходяться в розпорядженні ТНК як єдиного цілого.

Установлення внутрішньофірмових трансфертних цін може спровокувати певні санкції з боку урядів країни перебування чи власної країни. Відповідно до ст. 482 Закону про податки американський уряд вправі перерозподіляти прибуток компанії, якщо вона не використовує у відносинах зі своєю дочірньою компанією метод «arms length». Якщо в результаті

перевірки трансферних цін, використовуваних у відносинах між материнською і дочірньою фірмами, буде встановлена відсутність відносин типу «arms length», то прибуток перерозподіляється на користь материнської компанії і підлягає більшому, ніж планувалося, оподаткуванню. Відповідно, чистий прибуток у цілому по транснаціональній корпорації зменшується.

Аналогічні механізми внутрішньофірмового перерозподілу прибутків використовуються ТНК і без застосування трансфертних цін за допомогою чисто кредитних чи страхових операцій.

В економічній літературі знаходимо велику кількість свідчень і прикладів валютних маніпуляцій, на підставі яких можна змоделювати загальні підходи до використання курсових різниць у фінансовій діяльності корпорацій. Наприклад, виторг від реалізації продукції, отриманий у США філіями іноземних ТНК, надходить у доларах. Підвищення курсу долара приводить до того, що, виражені у валюті країни базування ці надходження складуть більшу, ніж раніш, величину.

Сприятливість ситуації для материнської компанії очевидна – будь-які платежі дочірніх підрозділів (переказ прибутків, повернення відсотків, оплата ліцензій і ін.) забезпечать їй зростання прибутку в національних грошових одиницях, але і дочірні фірми нічого не втратять. Вони ведуть свої операції в доларах, і для них важливо лише те, що в цій валюті їм не довелося збільшити виплати штаб-квартирі. Може скластися враження, що небезпека для ТНК з'являється при протилежній зміні курсу, наприклад, при зниженні курсу долара і підвищенні вартості національних валют. У формальних бухгалтерських звітах дійсно так і буде. При перерахуванні в національну валюту знизяться розміри обороту і прибутків, отриманих закордонними дочірніми компаніями.

Однак варто мати на увазі, що реально операції філій здійснювалися не в національній валюті, їх виручка в американських грошових одиницях не зменшилась. З погляду практичного ведення справ у США дочірні підрозділи нічого не втратили. У цих умовах міжнародна корпорація має можливість

домогтися того, щоб усі збитки залишилися тільки на папері. Це досягається переорієнтацією фінансових потоків, а саме припиненням (чи зменшенням) переказів прибутків закордонних філій у свою країну та реінвестуванням їх на місці.

Регулювання трансфертного ціноутворення в США почалося в 1917 р. з внесенням до Податкового кодексу пункту 41, який дозволяв розподіляти доходи і витрати між пов'язаними сторонами. У 1928 р. була зазначена мета такого перерозподілу: для запобігання ухилень від сплати податків та визначення реальних податкових зобов'язань сторін. Принцип «витагнутої руки» був введений в Податковий кодекс у 1935 р. Пізніше був створений Північноамериканський режим трансфертного ціноутворення, який базується на стандарті «витагнутої руки», що спочатку був розроблений в США, а в подальшому поширений на Канаду та Мексику [17].

Серед розвинутих країн, які мають в основі своїх національних систем регулювання трансфертного ціноутворення положення ОЕСР, яскравими прикладом є Канада, Японія та Велика Британія.

Законодавчі акти щодо регулювання трансфертного ціноутворення в Канаді розробляються Фінансовим департаментом, приймаються парламентом, на практиці застосовуються Податковою службою Канади. У 1987 р. Податкова служба Канади впровадила Циркуляр 87-2, який роз'яснював положення Податкового кодексу щодо регулювання трансфертного ціноутворення. У цьому циркулярі було передбачено 3 методи визначення трансфертної ціни (традиційні для ОЕСР внутрішньофірмові методи), серед яких перший (на основі незалежного ринкового порівняння) мав пріоритет [217].

Національна податкова адміністрація Японії регулює трансфертне ціноутворення на основі закону «Про спеціальні заходи оподаткування» та закону «Про спеціальне оподаткування в контексті податкових угод». Ці норми також базуються на принципах ОЕСР і застосовуються з метою недопущення переміщення активів та подвійного оподаткування. Ці правила

також захищають японські ТНК від аудиторських перевірок та санкцій Служби внутрішніх доходів (Податкової служби США) [83].

У Великій Британії Управління податкових зборів регулює трансфертне ціноутворення на основі положень Закону про податок на прибуток та оподаткування корпорацій від 1998 р. Подібними до принципів ОЕСР є норми регулювання трансфертного ціноутворення як на матеріальні, так і на нематеріальні активи [64].

Для країн, що розвиваються, гостро стоїть проблема впровадження якісної системи оподаткування доходів юридичних осіб, що, власне, і повинно виступати основою для трансфертного ціноутворення. Є ряд передумов, які повинні бути досягнуті національними податковими системами ще до впровадження трансфертного ціноутворення. Їх можна поділити на три категорії: економічно-політичні, правові передумови і потенціал національної податкової системи.

Отже, економічно-політичні передумови:

- політична стабільність;
- економічне зростання та диверсифікація;
- відкритість економіки, що забезпечує значну експортно-імпорتنу активність;
- великий обсяг прямих іноземних інвестицій та значна участь транснаціональних корпорацій (поточні дані/ прогнози дані);
- інфраструктура (транспорт/ комунікації), кваліфікованість робочої сили/ система освіти.

Правові передумови:

- всеохоплюваність правил бухгалтерського обліку;
- всебічність закону про податок з прибутку;
- розуміння необхідності заходів щодо адміністративних заходів;
- приєднання до міжнародно визнаних принципів оподаткування ОЕСР (нейтральності, ефективності, простоти, справедливості, гнучкості);
- правова система, що забезпечує транскордонний рух капіталу та активів;

- наявність податкових договорів з торговими партнерами;
- правова інфраструктура: система судів та апеляційних процедур;
- наявність законодавства щодо трансфертного ціноутворення.

Податкова адміністрація:

- підготовленість персоналу;
- конкурентоспроможна заробітна плата;
- підготовка кадрів;
- мовні здібності;
- освіченість платника податків;
- ефективність процесів податкового відшкодування та обробки даних;
- ефективність процесу збору податків;
- моніторинг податкових доходів;
- ефективність податкових процедур (як адміністративних, так і судових);
- інструменти для обміну інформацією в процесі податкового адміністрування;
- інформаційні технології;
- деякий рівень спеціалізації податкових структур;
- внутрішній контроль;
- досвід податкового реформування;
- досвід правозастосування трансфертного ціноутворення та аудиту;
- двостороння/багатостороння співпраця з іншими податковими адміністраціями [129].

Особливу увагу при моніторингу трансфертного ціноутворення у країнах, що розвиваються, потрібно приділяти антикорупційним заходам. Податкові адміністрації в менш розвинутих країнах повинні впроваджувати ефективні заходи внутрішнього контролю, особливо на стадії проведення аудиту міжнаціональних компаній, фінансово-промислових груп. Заходи боротьби з корупцією повинні включати процес порівняння висновків аудиту на регіональному та загальнодержавному рівнях і детальний аналіз відхилень [180].

У процесі впровадження трансфертного ціноутворення важливим аспектом є розробка і впровадження вимог до документації. Дуже корисним в цьому є досвід Швейцарії, в якій розміщені як материнські компанії, так і філії багатьох транснаціональних корпорацій [41].

Процес підготовки документації по трансфертному ціноутворенню повинен спиратися на наступні принципи:

- документація повинна виступати аргументом захисту корпорації, в першу чергу, від аудиторських ризиків;
- для зниження ризиків невідповідності інформації її кожен компонент повинен вказуватись в належній частині документації та не повторюватись;
- централізація процесу підготовки документації як невід’ємна передумова координації та узгодження даних;
- забезпечення легкого процесу оновлюваності інформації за необхідності.

Останнім часом і в Україні значного поширення набуло залучення до ланцюга продажу товарів (робіт, послуг) пов’язаних осіб, посередників, які зареєстровані у країнах із низьким рівнем оподаткування (офшорних юрисдикціях), або осіб, які використовують пільгові режими оподаткування чи не є платниками окремих податків та зборів. Відповідно це негативно впливає на наповнення бюджетів всіх рівнів.

Так, наприклад, заниження імпортової вартості товару або завищення експортної вартості товару, як наслідок несе за собою зменшення суми митних платежів та ПДВ або збільшення відшкодування ПДВ. Мінімізація або ухилення від сплати податків – зменшення надходжень ПДВ, ППП, ПДФО та рентних платежів до бюджетів [7].

Тому дуже важливо аналізувати економічну діяльність ТНК та виявляти такі схеми ухилення від оподаткування в країні-виробнику, як викривлення об’єкта оподаткування шляхом маніпулювання цінами.

Що стосується регулювання трансфертного ціноутворення в Україні, то з 1 вересня 2013 р. набув чинності Закон України від 04.07.2013 р. №408-VII

«Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення», головною метою якого є побудова дієвої системи державного регулювання трансфертного ціноутворення в Україні, що надасть змогу захистити податкову базу, запобігти виведенню точки прибутку з України [104].

В ст. 39 Податкового кодексу України визначено:

- ключові положення трансфертного ціноутворення;
- поняття «контрольовані операції»;
- методи визначення ціни при контрольованих операціях;
- складання та подання документації для податкового контролю;
- процес перевірки контрольованих операцій;
- процедуру узгодження цін у контрольованих операціях.

Податковий контроль за трансфертним ціноутворенням передбачає збільшення податкових зобов'язань платника податків до рівня – розрахованих за умови відповідності комерційних та фінансових умов контрольованої операції комерційним та фінансовим умовам.

Визначення ціни з метою оподаткування доходів платників податків, що є сторонами контрольованої операції, здійснюється за одним із зазначених в ПКУ методів, а саме порівняльної неконтрольованої ціни, ціни перепродажу, «витрати плюс», чистого прибутку та розподілення прибутку.

Під час здійснення податкового контролю за трансфертним ціноутворенням Державна фіскальна служба України (Постанова КМУ від 21.05.2014 р. №236 «Про Державну фіскальну службу»), використовує офіційно визнанні джерела інформації про ринкові ціни, перелік яких установлюється Кабінетом Міністрів України. Якщо платник податків для визначення ціни операції використав джерела інформації з переліку, встановленого урядом, Державна Фіскальна служба України має використовувати ті саме джерела, якщо не доведено, що платник повинен був використати інші джерела інформації [37].

Для порівняння ставок податку на прибуток (корпоративний податок) складено перелік держав (територій), які відповідають критеріям, установленим пп. 39.2.1.2 пп. 39.2.1 п. 39.2 ст. 39 Податкового кодексу України. (табл. Ж.1 Додатку Ж).

Також до Податкового кодексу України внесено зміни щодо обліку та реєстрації платників податків та удосконалення деяких положень, у тому числі й до трансфертного ціноутворення (Закон України від 24.10.2013 р. №657-VII «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо обліку та реєстрації платників податків та удосконалення деяких положень»).

30 травня 2014 р. набув чинності Закон України від 13.05.2014 р. №1260-VII «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо вдосконалення трансфертного ціноутворення». У зв'язку з цим подовжено термін подання звітності про контрольовані операції, здійснені протягом вересня – грудня 2013 р. до 1 жовтня 2014 р., що дає додаткову можливість належної підготовки платниками податків звітності.

Разом з тим, внесено зміни щодо істотного пом'якшення штрафних санкцій за порушення положень податкового законодавства щодо трансфертного ціноутворення, а саме:

- зменшено розмір штрафів за неподання звітності з 5% загальної суми контрольованих операцій до 100 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року;

- зменшено розмір штрафів за неподання документації щодо окремих операцій зі 100 до 10 мінімальних розмірів заробітної плати, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року;

- подовжено до кінця поточного року дію норми про застосування штрафних санкцій у розмірі 1 грн за помилки при розрахунку грошових зобов'язань за контрольованими операціями та не застосування штрафів до учасників контрольованих операцій у зв'язку із самостійним коригуванням ними грошових зобов'язань, пов'язаних із коригуванням цін у таких операціях;

Встановлено, що сплата фінансових санкцій (штрафів) не звільняє платника податків від обов'язку подання звіту про контрольовані операції та/або документації, визначеної пп. 39.4.8 п. 39.4 ст. 39 Кодексу.

Також з метою впровадження трансфертного ціноутворення в національне законодавство Урядом України затверджено ряд нормативно-правових актів, які регламентують порядок розрахунку діапазону цін (рентабельності) та медіани такого діапазону для цілей трансфертного ціноутворення та порядок попереднього узгодження цін у контрольованих операціях, за результатами якого укладаються договори, що мають односторонній, двосторонній та багатосторонній характер, для цілей трансфертного ціноутворення.

Міністерством фінансів України та Державною фіскальною службою України з питань застосування норм податкового законодавства щодо трансфертного ціноутворення, розроблено:

– Порядок проведення моніторингу контрольованих операцій (наказ Міністерства фінансів України від 14.08.2015 р. №706, зареєстрований в Міністерстві юстиції України 03.09.2015 р. за №1055/27500);

– Порядок опитування уповноважених, посадових осіб та/або працівників платника податків з питань трансфертного ціноутворення (наказ Міністерства фінансів України від 14.08.2015 р. №706, зареєстрований в Міністерстві юстиції України 03.09.2015 р. за №1055/27500).

– форму та Порядок складання Звіту про контрольовані операції (наказ Міністерства доходів від 11.11.2013 р. №669, зареєстрований в Міністерстві юстиції України 24.12.2013 р. за №2190/24722);

– форму Акта (Довідки) про результати проведення перевірки платника податків з питань повноти нарахування і сплати податків та зборів під час здійснення контрольованої(-их) операції(-й) та Вимоги до його (її) складення (наказ Міністерства доходів від 24.12.2013 р. №843, зареєстрований в Міністерстві юстиції України 22.01.2014 р. за №126/24903);

– форму декларації з податку на прибуток підприємства (наказ Міністерства доходів від 30.12.2013 р. №872, зареєстрований в Міністерстві юстиції України 20.01.2014 р. за №103/24880);

– форму декларації про результати спільної діяльності на території України без створення юридичної особи (наказ Міністерства доходів від 16.12.2013 р. №810, зареєстрований в Міністерстві юстиції України 04.02.2014 р. за №212/24989);

– форму декларації з податку на доходи (прибуток) страховика (наказ Міністерства доходів від 27.01.2014 р. №84, зареєстрований в Міністерстві юстиції України 12.02.2014 р. за №284/25061);

– форму декларації з податку на прибуток банку (наказ Міністерства доходів від 06.02.2014 р. №121, зареєстрований в Міністерстві юстиції України 14.02.2014 р. за №296/25073) [78].

У оновлених формах декларацій передбачено новий Додаток трансфертного ціноутворення з метою забезпечення подання платниками податків у табличному вигляді відомостей щодо проведеного самостійного, пропорційного та/або зворотного коригування податкових зобов'язань для цілей трансфертного ціноутворення.

Так, відповідно до вимог пп. 39.4.2 п. 39.4 ст. 39 Податкового кодексу України, платником податків подається Звіт про контрольовані операції.

Для визначення обсягу контрольованих операцій враховується вартісний показник усіх операцій окремо з кожним контрагентом у цілому за календарний рік, тобто з 1 січня по 31 грудня 2015 р. У звіті за 2015 р. платник податку повинен зазначити контрольовані операції, здійснені у період з 01.09.2015 р. по 31.12.2015 р.

Наприклад, загальна сума операцій у 2015 р. з однією пов'язаною особою становить 50,5 млн грн (без ПДВ), і всі ці операції було здійснено до 01.09.2015 р. У цьому разі звітувати не потрібно. Уразі якщо загальна сума операцій у 2015 р. з однією пов'язаною особою становить 50,0 млн грн (без ПДВ), з них 20,0 млн грн здійснено до 01.09.2015 р., решта – після. У цьому

випадку обсяг операцій розраховується в цілому за рік, тобто з 1 січня по 31 грудня 2015 р. Відповідно, такі операції є контрольованими. У звіті відображають контрольовані операції, здійснені у період з 01.09.2015 р. по 31.12.2015 р.

З 13 серпня 2015 р. набрали чинності зміни до Податкового кодексу, а саме – Закон «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення». Це суттєво змінило правила, що застосовуються до контрольованих операцій, а саме правила трансфертного ціноутворення не застосовуватимуться під час визначення бази оподаткування податком на додану вартість, а лише при визначенні оподатковуваного прибутку.

Також при визначенні Кабінетом Міністрів переліку територій, операції з резидентами яких розглядаються як контрольовані, не братиметься до уваги факт розкриття або не розкриття країною (територією) у публічному доступі інформації про структуру власності юридичних осіб. Тобто, до переліку включатимуться лише низькоподаткові юрисдикції та країни, з якими не укладені угоди про обмін податковою інформацією.

Правила трансфертного ціноутворення не розповсюджуватимуться на платників податків, чистий річний дохід яких (без урахування ПДВ та акцизу) складає менше 50 млн грн. Раніше цей поріг становив 20 млн грн. При цьому операції з одним контрагентом тепер не розглядатимуться як контрольовані, якщо їх річний обсяг становитиме менше 5 млн грн. Раніше для цього було достатньо 1 млн грн, а деколи ще менше – 3 відсотки оподатковуваного доходу, що для компанії з річним доходом у 20 млн грн дорівнювало 600 тис. грн.

Відповідно, компаніям, обсяг контрольованих операцій у яких з одним контрагентом не перевищує 5 млн грн, або обсяг чистого річного доходу не перевищує 50 млн грн, не треба буде подавати звіт про контрольовані операції.

З Податкового кодексу виключено обмеження, яким встановлювалося максимальне відхилення ціни контрольованої операції у 5 відсотків, внаслідок відхилення хімічного складу продукції.

Натомість, до правил визначення рентабельності контрольованих операцій внесені 7 нових показників, які можуть бути використані для вирішення питання про відповідність ціни операції принципу «витягнутої руки», а саме:

- валова рентабельність;
- валова рентабельність собівартості;
- чиста рентабельність;
- чиста рентабельність витрат;
- рентабельність операційних витрат;
- рентабельність активів;
- рентабельність капіталу.

Термін надання відповіді на запит фіскального органу щодо контрольованої операції та обґрунтування її умов подовжено з 10 до 30 календарних днів.

Змінені і розміри фінансових санкцій, які застосовуються за порушення законодавства про трансфертне ціноутворення. Так, розмір штрафу за неподання або несвоєчасне подання звіту про контрольовані операції збільшено втричі – зі 100 до 300 розмірів мінімальної заробітної плати. Водночас, штрафні санкції за наявність не задекларованих контрольованих операцій зменшено з 5 до 1 відсотка суми таких операцій. Максимальна сума штрафу за всі не задекларовані операції відтепер не перевищуватиме 300 розмірів мінімальної заробітної плати (365 400 грн у 2015 р.).

Отже, можна зробити висновок, що нормативна база щодо трансфертного ціноутворення, розроблена та постійно удосконалюється, однак можуть виникнути труднощі з адмініструванням контрольованих операцій, оскільки окремого програмного продукту, який би відфільтровував ризикові операції (сумнівні) з метою їх перевірки немає (лише

ризикоорієнтовна система Податкового блоку). Більше того, інформаційний потік щодо операцій тільки одного платника податків просто вражаючий, не кажучи вже про кількість таких платників, які здійснюють господарські операції із придбання (продажу) товарів (робіт, послуг), загальна сума яких з кожним контрагентом дорівнює або перевищує 50 мільйонів грн (без ПДВ) за відповідний календарний рік.

Існує ще проблема щодо недостатньої кількості джерел інформації, відсутність у Переліку джерел інформації про ринкові ціни для цілей трансфертного ціноутворення міжнародних цінових агентств з високою репутацією.

Крім цього, труднощі можуть виникнути із застосуванням методики визначення ціни з метою оподаткування доходів платників податків, а також наявною є проблема забезпечення фахівцями із впровадження трансфертного ціноутворення для мінімізації фінансових ризиків.

Приклади встановлення податкових ризиків наведено у табл. 3.1 Додатку 3.

Якісно новий підхід до податкового адміністрування трансфертного ціноутворення проявляється в зміні самої ідеології контролю: важливість не форми операції, а її зміст.

Впровадження дієвої системи моніторингу і обліку контролюючих операцій не можливе без наступних компонентів:

- системи формування переліку контролюючих операцій;
- бази даних про можливі зацікавлені персоналії;
- реєстру обліку договірних відносин між зацікавленими особами;
- системи оцінки податкових ризиків укладення операцій.

Водночас, залишається ряд неврегульованих питань, пов'язаних з практичним застосуванням положень ст. 39. Так, наприклад, незрозуміла методика для коригувань ціни на товари, які мають біржове котирування. Очікується, що остаточно крапки над «і» розставить практика застосування правил трансфертного ціноутворення і, в разі необхідності, практика судових спорів із контролюючими органами.

З метою удосконалення існуючої системи державного регулювання трансфертного ціноутворення, усунення суперечностей, які негативно впливають на забезпечення реалізації податкової політики з урахуванням міжнародної практики, нами пропонується внести зміни до Податкового кодексу України, а саме до ст. 39 в частині: застосування принципу «втягнутої руки» для внутрішніх господарських операцій резидентів України з метою перевірки правильності нарахування та сплати податку на додану вартість (п. 39.1.4., п. 188.1, п. 198.3. Податкового кодексу України), а також збільшити порогові показники для визнання операції контрольованою до 70 млн грн (в пп. 39.4.2 п. 39.4 ст. 39 Податкового кодексу України), оскільки дуже великий потік інформації для контролюючих органів, а також у зв'язку з підвищенням курсу долара.

Прийняття проекту Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо трансфертного ціноутворення)» необхідне з метою приведення положень Податкового кодексу України щодо податкового контролю за трансфертним ціноутворенням у відповідність до вимог Організації економічного співробітництва та розвитку щодо трансфертного ціноутворення.

Отже, запровадження в Україні системи трансфертного ціноутворення вимагає проведення чіткої, послідовної та ефективної податкової політики. Це сприятиме відмові ТНК та ФПГ до застосування міжнародного структурування бізнес-процесів та проведення штучних трансакцій для переведення капіталів в інші країни з метою мінімізації податкових зобов'язань, в першу чергу – з податку на прибуток.

Висновки до розділу 2

У даному розділі роботи проведено дослідження економічної діяльності ТНК в Україні, виділено ряд позитивних та негативних рис

транснаціоналізації в розвитку сучасної національної економічної системи України, які необхідно враховувати при проведенні заходів по державному регулюванню механізму взаємодії національної економіки та корпорацій.

Проведений аналіз економічної діяльності зарубіжних ТНК в Україні, дозволив стверджувати, що більша частина даних підприємств зосереджена в галузі торгівлі та ремонту, в переробній промисловості, в операціях з нерухомістю, будівництві. Іноземні компанії не прагнуть вкладати кошти у високотехнологічні галузі, а більшість інвестицій направляють на торгівлю – галузь, яка дозволяє швидко отримувати високі прибутки.

Для визначення сфери економіки, в якій доцільно створювати вітчизняні компанії проведено аналіз групи товарів експортної категорії, так об'єктивними причинами для створення вітчизняних ТНК є металургія, особливе місце в цій галузі займає виробництво продуктів з чорних металів, аграрна сфера, енергетика, хімічна і нафтохімічна промисловість.

Проаналізувавши основні показники провідних українських компаній за 2015 р. можна зробити висновок, що поки ще жодна з українських компаній не відповідає всім критеріям ООН, тобто ні одна з українських компаній не може бути визнана як транснаціональна – не має філій в шести країнах світу та достатньої величини відсотка продажів, що реалізуються за межами країни-резиденції. Лише НПГ «Інтерпайп» та ФПГ «СКМ», з представлених організацій відповідають майже всім ознакам ТНК, тобто їх можна вважати транснаціональними компаніями, хоча зазначені підприємства не мають філій у 6 країнах та виробляють свою продукцію лише в Україні.

В даному розділі містяться матеріали проведеного експертного оцінювання чинників взаємодії ТНК та національної економіки, за результатами якого вони розподілені на чинники слабого впливу (наприклад, національні показники рівня оплати праці, національне законодавство з захисту прав споживачів та його дотримання), чинники середнього впливу (наприклад, наявність природно-ресурсного потенціалу,

торгівельна політика національного уряду, рівень національної економічної безпеки), чинники сильного впливу (наприклад, курс національної валюти, політична стабільність, рівень зайнятості населення).

Також у роботі проаналізовано умови функціонування корпоративного капіталу в економіці України, на основі найвідоміших та найпопулярніших міжнародних рейтингів (Рейтинг економік Ease of doing business, Рейтинг глобальної конкурентоспроможності держав, Індекс сприйняття корупції та Індекс розвитку людського потенціалу країн світу), які показують реальний стан речей у державі. Даний аналіз дозволив зробити висновки, що попри різні позиції України в міжнародних рейтингах, вмiле використання всіх ресурсів, потенціалу, а також розробка правильної інвестиційної стратегії та створення привабливого іміджу країни – можуть сприяти різкому покращенню і повинні стати першочерговими для уряду нашої держави.

Даний розділ розкриває питання щодо державного регулювання діяльності ТНК в Україні, зокрема віддзеркалено взаємодію корпорацій з інститутами державної влади, які формують зону партнерства, зокрема з Міністерством економічного розвитку та торгівлі та Антимонопольним комітетом України.

Досліджено українську нормативно-законодавчу базу, яка регулює процес створення та функціонування ТНК, що дозволяє робити наступні висновки: у вітчизняному законодавстві немає закону, який би регулював саме діяльність ТНК на території України в повній мірі, існують закони, які регулюють діяльність ТНК лише опосередковано, більше того, в них відсутні самі по собі поняття «ТНК», «дочірнє підприємство ТНК», «філія ТНК», «ПШ ТНК», що, у свою чергу, унеможлиблює проведення якісного статистичного аналізу наслідків діяльності на території України, оскільки серед статистичних даних зазначені поняття не позиціонуються як окремі елементи.

Основні наукові результати розділу опубліковані у працях автора: [86; 89; 92; 93].

РОЗДІЛ 3. МОДЕЛЬ ЕФЕКТИВНОЇ ВЗАЄМОДІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ З ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИМИ КОРПОРАЦІЯМ

3.1 Моделювання макроекономічних передумов для транснаціоналізації вітчизняних підприємств

З метою ефективного співробітництва ТНК в Україні, важливо створювати власні, українські транснаціональні структури, використовуючи досвід Китаю, Індії, Індонезії, Мексики, Венесуели тощо (не враховуючи промислово розвинені країни, де існують сотні великих ТНК). Виходячи з досвіду цих держав, можна зробити висновок про те, що національний капітал здатний конкурувати із транснаціональними структурами за умови, якщо він сам структуруватиметься в потужні транснаціональні утворення, які здатні проводити активну зовнішньоекономічну політику. Альтернативою та дієвою протипагою експансії іноземних ТНК могло б стати для України створення власних корпоративних структур, які виконували б роль флагманів національної економіки.

Для створення власних корпоративних структур проаналізуємо проблеми транснаціоналізації вітчизняної економіки, а саме проведемо дослідження методом аналізу ієрархій [73; 119; 156].

Метод аналітичної ієрархії є систематичною процедурою для ієрархічного представлення елементів, що визначають суть складної проблеми і полягає в декомпозиції проблеми на простіші складові частини і подальшому опрацюванні послідовності міркувань децидента з використанням попарних порівнянь. У результаті такого процесу оцінюється відносний ступінь чи інтенсивність локальних взаємодій елементів в ієрархії. Надалі в результаті синтезу локальних оцінок отримуються значення глобальних пріоритетів альтернатив відносно фокуса ієрархії – генеральної мети, яка формулюється зазвичай якісно.

Даний метод аналізу використовується у всьому світі для прийняття рішень у різноманітних ситуаціях: від управління на міждержавному рівні до рішення галузевих і приватних проблем у бізнесі, промисловості, охороні здоров'я та освіті.

Якщо наявна повна інформація про ієрархічну структуру складної проблеми до рівня складових критеріїв, згенерована множина альтернативних варіантів та оцінений ступінь локальних інтенсивностей взаємодій для всіх складових «нашадки – безпосередній предок», то застосування даного методу не викликає особливих труднощів, і отримані результати будуть достатньо надійними [206].

Проведене дослідження дозволило визначити наступний перелік загроз для вітчизняних транснаціональних корпорацій в контексті розвитку сучасної економічної системи:

- посилення конкуренції на внутрішньому ринку, занепад вітчизняного виробника;
- конкуренція з боку іноземних ТНК;
- поглинання вітчизняних компаній;
- відсутність мобільності та динамічності у процесах виробництва;
- відтік капіталу(перерахунок прибутку в промислово розвинуті країни);
- корупція;
- політична нестабільність;
- недосконала інституційна складова (законодавча база);
- погіршення інвестиційного клімату (як і внутрішнього, так і зовнішнього);
- недостатня кількість висококваліфікованих фахівців.

Розроблення моделі ієрархії факторів впливу на функціонування вітчизняних транснаціональних корпорацій, дасть можливість упорядкувати їх за важливістю впливу на процес.

Також моделювання дозволить виявити компоненти для посилення чи послаблення дії спричиняючого фактора. Побудова моделі ієрархії можлива

лише після детального аналізу взаємозв'язків і взаємовпливів у вибраному інформаційному середовищі.

Нехай множина $Z = \{z_1, z_2, \dots, z_n\}$ містить в собі загрози транснаціоналізації в контексті розвитку сучасної національної економічної системи України. Визначимо ключові загрози, чим задано підмножину $Z_1 = \{z_1, z_2, \dots, z_{10}\}$ множини $Z (Z_1 \in Z)$. Для наочності сформуємо таблицю, що містить назву загрози (фактора) та їх математичне позначення (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Перелік факторів та їх математичне позначення

Математичне позначення	Назва фактора	Мнемонічна назва
Z_1	Посилення конкуренції на внутрішньому ринку, занепад вітчизняного виробника	ПКВР
Z_2	Конкуренція з боку іноземних ТНК	КТНК
Z_3	Поглинання вітчизняних компаній	ПВК
Z_4	Відсутність мобільності та динамічності у процесах виробництва	ВМД
Z_5	Відтік капіталу (перерахунок прибутку в промислово розвинуті країни)	ВК
Z_6	Корупція	К
Z_7	Політична нестабільність	ПН
Z_8	Недосконала інституційна складова (законодавча база)	НІС
Z_9	Погіршення інвестиційного клімату (як і внутрішнього, так і зовнішнього)	ПІК
Z_{10}	Недостатня кількість висококваліфікованих фахівців	НКФ

Джерело: складено автором самостійно.

Підмножину факторів Z_1 та можливі взаємозв'язки між ними подамо у вигляді орієнтованого графа (рис. 3.1), у вершинах якого розміщено елементи підмножини Z_1 , дуги з'єднують суміжні пари вершин (z_i, z_j) . Стрілка напрямлена від фактора z_i , який залежить від фактора z_j (кінець стрілки). Він відображає певну залежність одного фактора (початок стрілки) від іншого (кінець стрілки). Наприклад, посилення конкуренції на внутрішньому ринку та занепад вітчизняного виробництва (ПКВР) спричинено поглинанням вітчизняних компаній (ПВК), величезними міжнародними компаніями, які перешкоджають діяльності підприємств на зовнішньому ринку.

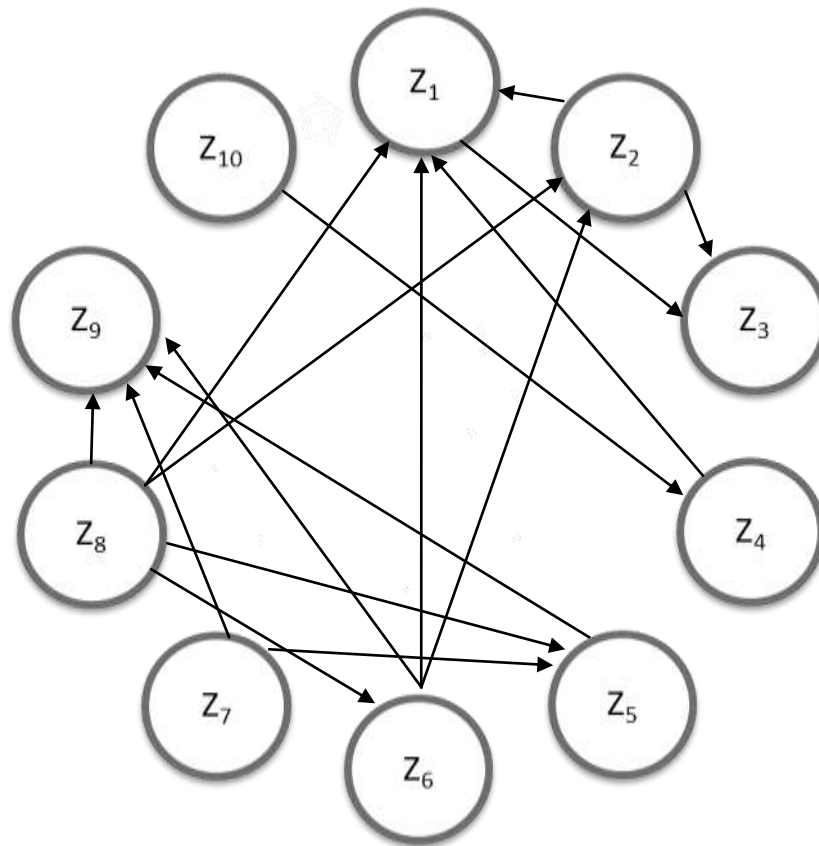


Рис. 3.1. Граф зв'язків між факторами впливу процесів транснаціоналізації на розвиток національної економічної системи України
Джерело: складено автором самостійно.

На основі побудованого вище графа будуюмо бінарну матрицю залежності $B = \{b_{ij}, i, j = \overline{1,10}\}$. Елементи даної матриці приймають лише два значення 0 та 1, відповідно до результату бінарного відношення «залежить від». Правило, що визначає елементи матриці B представлено нижче.

$$b_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{якщо } z_i \text{ залежить від } z_j; \\ 0, & \text{якщо } z_i \text{ не залежить від } z_j. \end{cases} \quad (3.1)$$

Отримана матриця задовольняє умову транзитивності. Для подальшого використання методу аналізу ієрархій побудуємо матрицю $I + B$, де I – одинична матриця порядку 10. Отримана матриця задовольняє умову:

$$(I + B)^{k-1} \leq (I + B)^k = (I + B)^{k+1}, \quad (3.2)$$

де k – ціле число.

З множини Z_1 виокремлюємо дві підмножини. $R(z_i)$ – множина досяжності, $A(z_i)$ – множина вершин-попередниць.

Сформовані множини $R(z_i)$, $A(z_i)$, а також їх переріз $R(z_i) \cap A(z_i)$, подані в табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Перша ітерація знаходження номерів факторів

Z_i	$R(z_i)$	$A(z_i)$	$R(z_i) \cap A(z_i)$
Z_1	Z_1, Z_2, Z_4, Z_6, Z_8	Z_1	Z_1
Z_2	Z_2, Z_6, Z_8	Z_1, Z_2	Z_2
Z_4	Z_4, Z_{10}	Z_1, Z_4	Z_4
Z_5	Z_5, Z_7, Z_8	Z_5	Z_5
Z_6	Z_6, Z_8	Z_1, Z_2, Z_6	Z_6
Z_7	Z_7	Z_5, Z_7	Z_7
Z_8	Z_8	Z_1, Z_2, Z_5, Z_6, Z_8	Z_8
Z_{10}	Z_{10}	Z_4, Z_{10}	Z_{10}

Джерело: складено автором самостійно.

Ті вершини, для яких виконується умова:

$$A(z_i) = R(z_i) \cap A(z_i) \quad (3.3)$$

формують перший (найнижчий) рівень ієрархії. Легко зрозуміти, що такими є ті вершини які не досяжні з інших вершин графа.

Перший (найнижчий з точки зору важливості впливу на досліджуваний процес) рівень ієрархії факторів, сформований загрозами Z_3 – поглинання вітчизняних компаній (ПВК) та Z_9 – погіршення інвестиційного клімату (ПК). Одержуємо пріоритетність дії факторів.

Видаляємо найменування вершин з таблиці та отримуємо таблицю для нової ітерації. Перевіряємо для нової таблиці виконання умови (3.3).

Перевірка умови (3.3) показує, що наступний рівень ієрархії (табл. 3.3) сформовано загрозами Z_1 – посилення конкуренції на внутрішньому ринку, занепад вітчизняного виробника (ПКВР) та Z_5 – відтік капіталу (ВК).

Таблиця 3.3

Друга ітерація знаходження номерів факторів

Z_i	$R(z_i)$	$A(z_i)$	$R(z_i) \cap A(z_i)$
Z_2	Z_2, Z_6, Z_8	Z_2	Z_2
Z_4	Z_4, Z_{10}	Z_4	Z_4
Z_6	Z_6, Z_8	Z_2, Z_6	Z_6
Z_7	Z_7	Z_7	Z_7
Z_8	Z_8	Z_2, Z_6, Z_8	Z_8
Z_{10}	Z_{10}	Z_4, Z_{10}	Z_{10}

Джерело: складено автором самостійно.

Третій рівень ієрархії (табл. 3.4) формують три загрози Z_2 – конкуренція з боку вітчизняних ТНК (КТНК), Z_4 – відсутність мобільності та динамічності у процесах виробництва (ВМД) та Z_7 – політична нестабільність (ПН). Далі отримуємо наступні рівні ітерації.

Таблиця 3.4

Третя ітерація знаходження номерів факторів

Z_i	$R(z_i)$	$A(z_i)$	$R(z_i) \cap A(z_i)$
Z_6	Z_6, Z_8	Z_6	Z_6
Z_8	Z_8	Z_6, Z_8	Z_8
Z_{10}	Z_{10}	Z_{10}	Z_{10}

Джерело: складено автором самостійно.

Без чергової таблиці зрозуміло, що подальша процедура визначить передостанній рівень загроз: фактори Z_6 – корупція (К) та Z_{10} – недостатня кількість висококваліфікованих фахівців (НКФ).

Остання процедура визначить найвищий рівень ієрархії, який займе Z_8 – недосконала інституційна складова, законодавча база (НІС).

Розташувавши фактори-загрози транснаціоналізації за визначеними рівнями, побудуємо ієрархічно структуровану модель (рис. 3.2).

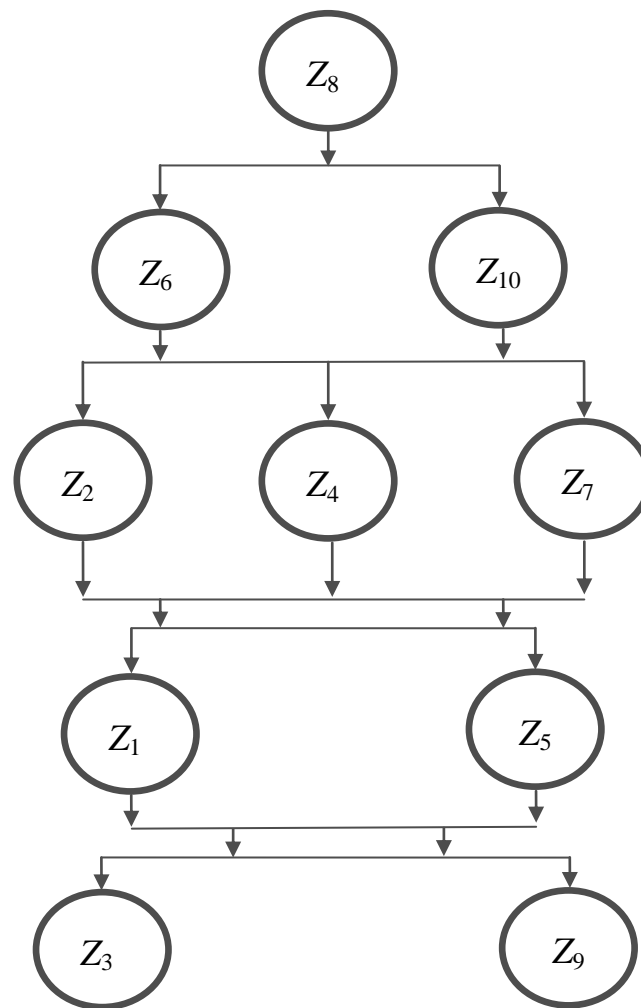


Рис. 3.2. Модель ієрархії факторів впливу на транснаціоналізацію економіки України

Джерело: складено автором самостійно.

Визначена ієрархія факторів стала підґрунтям для побудови моделі ключових загроз негативного впливу транснаціоналізації на українську економіку (рис. 3.3).

Найвищий рівень ієрархії посів фактор «недосконала інституційна складова, законодавча база», що ще раз підтверджує актуальність даної проблеми. У національному законодавстві найважливішими для ТНК є: закони, що регулюють загальноправове середовище – по охороні природного середовища, санітарно-гігієнічні норми, правила безпеки; торгове або договірне право – захист патентів, авторські права, бухгалтерські стандарти; трудове законодавство; податкові закони; антимонопольне законодавство;

закони про іноземні інвестиції; закони, що регулюють ціноутворення, валютні і митні режими, заснування нового бізнесу тощо. Саме прогалини в законодавстві більшою мірою через «родинний» протекціонізм і злиття політичних та бізнес-інтересів, формують певний рівень корумпованості в нашій державі.



Рис. 3.3. Модель рейтингу ключових загроз для функціонування вітчизняних транснаціональних корпорацій

Джерело: складено автором самостійно.

Отже, якісне інституційне середовище є визначальною умовою можливості держави проводити реформи, які необхідні для формування різних аспектів національної конкурентоспроможності.

Також, результати досліджень чітко вказують і на брак гарно підготовлених спеціалістів, особлива потреба в менеджерах середньої ланки.

Так, західноукраїнська філія Європейської Бізнес-Асоціації спільно з Львівською консалтинговою групою провели дослідження «Індексу ринку

праці Західної України», навіть незважаючи на доволі критичну економічну ситуацію, для половини компаній спеціалісти середньої ланки надалі залишаються найбільш потрібним персоналом, хоча у порівнянні з минулою хвилиною індексу попит знизився на 20% [46].

Відсутність динамічності у процесах виробництва займає високе місце в моделі рейтингу ключових загроз для вітчизняних транснаціональних корпорацій. В даний час наявність мобільності та динамічності у процесах виробництва є гарантом їхньої виживаності, можливості безкризового існування і подальшого успішного розвитку.

Політична нестабільність, хоч і займає не найвищий рівень серед ієрархії факторів, але на сьогоднішній день це питання займає лідируючі позиції серед питань, які ставляться перед Україною.

За даними журналу The Economist, із 165 країн, Україна у підсумку опинилася на 16-му місці між Еквадором та Бангладеш, тобто впевнено увійшла до першої двадцятки найбільш нестабільних країн світу. Для порівняння, сусідні Росія, Білорусь і Польща зайняли 65-е, 124-е і 136-е місця відповідно [210].

Четвертий і п'ятий рівні ієрархії визначені факторами, які пов'язані з загрозами подальшого етапу інтернаціоналізації господарського життя для вітчизняних компаній, в наслідок посилення конкуренції як на внутрішньому так і на зовнішньому ринках та погіршення інвестиційного клімату.

Підводячи підсумки проведеного дослідження потрібно ще раз наголосити на необхідності формування вітчизняних компаній, здатних задовольняти суспільні споживчі інтереси, на основі побудованої моделі рейтингу ключових загроз для цього процесу. Без забезпечення сприятливих умов для створення власних ТНК українська держава не зможе відновити вітчизняне виробництво. Створення українських транснаціональних корпорацій дасть змогу певною мірою захистити національні економічні інтереси, сприятиме подальшому розвитку українських господарчих структур, інтернаціоналізації їх виробництва та капіталу.

Більше того, перетворення вітчизняних компаній у міжнародні повинно стати усвідомленою метою політики держави, що прагне до посилення свого впливу в міжнародному масштабі.

3.2 Пріоритети удосконалення державного регулювання взаємодії національної економіки з транснаціональними корпораціями

Внесок ТНК в ефективність і розвиток економіки залежить від політики національних урядів стосовно діяльності цих компаній. Національні уряди цікавляться зростанням світової економічної ефективності та світовим економічним розвитком мимохідь, якщо взагалі цим займаються, їхня функція полягає радше в захисті та розширенні національних інтересів на міжнародній арені.

Держава відіграє постійну і важливу роль сполучної ланки між діючими особами світової політики, такими як ТНК, усуваючи розбіжності між ними, тому що має право делегувати частину своїх функцій як міжнародному співтовариству (нагору), так і субнаціональним структурам (униз). Управління можливе на п'ятьох рівнях – від міжнародного до локально-регіонального – за допомогою:

- 1) дотримання міждержавних угод, особливо між країнами Європи та Північної Америки;
- 2) зусиль значного числа держав, які створюють міжнародні регулюючі організації типу СОТ або ГАТТ;
- 3) регіональних торгово-економічних асоціацій і союзів на зразок ЄС і НАФТА;
- 4) використання національних важелів і інститутів типу Асоціації Ренд у США;

5) проведення внутрідержавної регіональної політики для розвитку місцевих промислових центрів [183].

Поєднати всі ці рівні здатна національна держава, тому що лише вона в тій або іншій формі присутня на кожному з них. У схемі глобального управління національна держава має стояти у центрі світових зв'язків і бути осередком відносин між усіма акторами міжнародного співтовариства: ООН і її різними установами, регіональними союзами, субнаціональними (локальними) органами, багатонаціональними концернами, ТНК, банками, неурядовими організаціями, засобами масової інформації, різними групами інтересів, науковими центрами тощо.

Їхні скоординовані зусилля мали б бути спрямовані на розв'язання основних проблем, які виникають в процесі глобалізації. Однак національні держави, які повинні були б виконувати ключові функції при втіленні такого роду концепцій у життя, зустрічаються з чималою кількістю протистоянь. Резонно виникає питання – якщо обсяг продажів п'яти найбільших світових корпорацій перевершує ВВП усіх держав Близького, Середнього Сходу і Північної Африки. Сукупні валютні резерви транснаціональних компаній у 5-6 разів перевершують резерви центральних банків усіх країн світу, то чи можна регулювати протиріччя між цими глобальними суб'єктами економіки, питання риторичне.

Існують протилежні точки зору на майбутнє ролі держави в умовах транснаціоналізації серед дослідників-глобалістів. Поширеною є думка, про скорочення функцій держави і в кінцевому рахунку вони будуть вичерпані. Російський дослідник Шишков, так оцінює перспективи держави: «Глобалізація об'єктивно веде до розмиву і знецінення регулюючих функцій національної держави, яка вже не може, як раніше, захищати національну економіку від небажаних зовнішньоекономічних впливів».

Значна кількість теоретиків глобалізації, зокрема американських, вважають, що держава вже не буде домінуючою силою на світовій арені, оскільки глобальні ринкові сили в основі багатонаціональних корпорацій і

банків стають все сильнішими і все більш незалежними. Глобальний ринок послаблює основи суверенності та звужує сферу діяльності національних урядів. Деякі американські дослідники (R. Falk, S. Strange) вважають, що економічна глобалізація є підґрунтям політичної глобалізації, яка завершиться утворенням єдиного світового уряду на початку ХХІІ ст. Американські дослідники прогнозують зникнення інституту держави і світ без національних кордонів.

Наднаціональні структури беруть все більше регулюючих функцій у світовій економіці. Збільшується число суб'єктів міжнародної економіки, зростає їх потужність. Посилюються транснаціональні процеси, суб'єкти внутрішньої економіки все менш залежать від рішень свого уряду і все більш – від міжнародних фінансових центрів або навіть від політики інших держав.

Чим менш розвинена держава економічно, тим швидше вона «віддає» свої функції наднаціональним силам. Адаже міжнародні корпорації виражають інтереси домінуючих сил глобального співтовариства.

У зв'язку з цим змінюється роль держави, яка повинна виробити ефективні підходи стимулюючого характеру для «своїх» суб'єктів, відчувачи кількісну обмеженість ресурсів в порівнянні з найбільшими корпораціями і обмеженість можливостей втручання в економічне життя. Особливо беззахисні перед глобалізацією слабкі країни, позбавлені інвестиційного потенціалу, соціально нестабільні, непривабливі для висококваліфікованих фахівців, які змушені емігрувати.

Концептуально існує дві парадигми поведінки національних держав у глобальному середовищі, які спираються на дві доктрини – класичного космополітизму і автаркії. Саме політика космополітизму (відкритості) є причиною найбільших теоретичних і практичних суперечок. Вона полягає в зниженні, ліквідації торгових перешкод, у вільному доступі іноземного капіталу в країну, в транснаціоналізації в цілому.

Економісти, політики і бізнесмени розвинених країн, а також керівники МВФ наполегливо впроваджують теорії та моделі максимально відкритої

економіки в міжнародні економічні відносини. Проте економіка слаборозвинених країн, а також країн з транзитивною економікою виявляється незахищеною перед натиском товарів і капіталів могутніх в економічному відношенні держав. Крім того Англія, батьківщина космополітичної теорії відкритості, проголосила її за основу політики після тривалого періоду самоізоляції, результатом якої було небувале економічне зростання.

Очевидно, що використання космополітичного підходу в процесі формування міжнародної економічної поведінки України є неприйнятним, оскільки він суперечить підходам, які базуються на сучасній інституціональній теорії конкурентних переваг Портера-Ругмана-Даннінга.

Що стосується доктрини автаркії, то її основи були закладені Фіхте і розвинені Лістом, який вже не заперечує міжнародну торгівлю, але вважає за необхідне здійснювати її під контролем держави, відмовитися від значної частини імпорту, проводити політику стимулювання і заохочення виробництва замінників і синтетичних продуктів, забезпечити мобілізацію всіх продуктивних сил, які є у розпорядженні держави.

В Україні в сучасних умовах необхідне формування основ альтернативної загальноприйнятим моделям міжнародної економічної поведінки, які можна звести до реалізації принципу автаркії, що полягає в мобілізації внутрішнього економічного потенціалу та зміцненні структуроутворюючих галузей, формуванні цілісної незалежної економіки на основі створення раціональної структури виробництва, орієнтованої на національного споживача; цілеспрямованої підтримки і стимулювання суб'єктів національної економіки як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, формуванні конкурентоспроможних галузей, через які буде здійснюватися структурна економічна експансія.

На відміну від інших постсоціалістичних держав, де становлення та розвиток корпоративних структур ТНК відбувається швидкими темпами, на

Україні такого сплеску активності не спостерігається. Однією з причин цього є відсутність власної моделі корпоративного управління.

Всесвітній банк вважає, що корпоративне управління поєднує в собі норми законодавства, нормативних положень та практику господарювання у приватному секторі, що дозволяє підприємствам залучати фінансові та людські ресурси, ефективно здійснювати господарську діяльність і, таким чином, продовжувати своє функціонування, накопичуючи довгострокову економічну вартість шляхом підвищення вартості акцій і дотримуючи при цьому інтереси всіх осіб. Також, корпоративне управління можна вважати системою відносин між органами суспільства та власниками підприємства відносно управління діяльністю підприємства для досягнення стратегічних цілей [122].

Отже, держави, змінюючи свої функції й передаючи їх частково іншим акторам, тим самим віддають їм управління. Управлінський ресурс сучасних держав-учасників світової політичної системи досить різноманітний. Це можуть бути політичний голос держави при прийнятті рішень ООН, фінансові можливості ТНК або довіра суспільної думки до певних неурядових організацій. Ресурси такого роду складно порівнювати, а отже, наслідки їхніх різних комбінацій важко прораховуються. При цьому держави зберігають за собою монополію як суб'єктів міжнародного права. Важливий момент полягає в тому, що складні глобальні управлінські зв'язки світу не є ієрархічними, як всередині держави (хоча й там жорстка ієрархія розвивається). Сучасна політика заснована на виробленні колективних рішень через безліч узгоджень різного рівня. Для розуміння складної системи глобального управління евристичним може виявитися підхід українського дослідника В. М. Сергєєва, який бачить його у демократії. На глобальному рівні це можуть бути багатобічні міждержавні форми, що відкривають можливості для колективного управління взаємозалежністю [19]. Це можуть бути й спільні зустрічі представників держав і недержавних «акторів».

За висновками ЮНКТАД, регулювання поведінки ТНК, зокрема у випадках здійснення прямих іноземних інвестицій, має відповідати стандартам (принципам, правилам, процедурам), що враховують бажану поведінку ТНК у державах, де вони діють. А стосовно прямих іноземних інвестицій слід передбачати сфери, де є можливою свобода їх дій, межі їх лібералізації й захисту, обов'язки урядів.

Регулювання інвестиційних стратегій повинно залежати від типу створюваного ТНК підприємства. Доцільно обмежувати експансію підприємств, орієнтованих на ринок (які через необмежені латентні можливості ТНК становлять для економіки ще більшу загрозу, ніж імпорт), і підприємств, орієнтованих на природні ресурси. Водночас слід заохочувати експансію ТНК, орієнтованих на місцеву робочу силу, що дозволяє покращити платіжний баланс, підсилити позиції національної валюти і знизити безробіття з паралельним підвищенням загального технологічного та управлінського рівня.

Особливого значення набуває зважена фіскальна політика, бо у випадку ТНК високі податкові ставки призводять до погіршення макроекономічних показників. Тому завищене оподаткування орієнтованих на експорт філіалів ТНК є неприпустимим. Водночас з огляду на високомовірний негативний вплив слід обмежувати можливості придбання іноземними ТНК місцевих підприємств.

Ефективне управління діяльністю ТНК передбачає обов'язкове врахування особливостей соціального і культурного середовища в приймаючій країні. Культура як сукупність матеріальних і духовних цінностей, створених населенням даної країни, не повинна бути відділена від політико-економічних умов і суспільних інститутів, від цінностей і переконань, що існують у ній.

Регулювання діяльності ТНК не вичерпується суто економічною логікою, надзвичайно велике значення має регулювання проблем охорони навколишнього середовища, оскільки екологічні катастрофи мають місце

саме в країнах, які ще не сформували міцну екологічну законодавчу базу і не здатні самостійно дати відсіч потужним транснаціональним корпораціям, які користуються їх безвихідним становищем.

Аналізуючи діяльність ТНК в країнах-реципієнтах, в яких недостатньо уваги приділялось корпораціям-представникам небезпечних галузей виробництва, можна говорити про катастрофічні наслідки для всього суспільства в цілому.

Наприклад, у 1984 р. в Індії сталася катастрофа, що спричинила загибель багатьох людей: хімічна корпорація «Union Carbide» не дотримувалася правил безпеки виробництва внаслідок чого, у навколишнє середовище потрапило понад 40 тонн отруйного метилового газу – ізоціаніду. В результаті тисячі людей загинули одразу ж, а ще десять тисяч – померли пізніше. Корпорація «Union Carbide» відшкодувала індійській державі 470 млн дол., але цього виявилось недостатньо для надання допомоги постраждалим, а відповідно держава повинна була повернути людям різницю зі свого бюджету.

Іншим показовим і часто виникаючим є розлив нафтопродуктів. Так, у 1989 р. танкер корпорації «Еххон Valdez 24» розбився біля берегів населеного пункту, внаслідок чого, нафтова пляма «розійшлася» на багато кілометрів, від чого постраждали флора і фауна району та місцеві жителі, чия діяльність була пов'язана з риболовлю [133, с. 257-258]. Ліквідація такої екологічної катастрофи потребувала ресурсів, як грошових так і людських.

З ціллю мінімізації негативних наслідків екологічних катастроф держава може використовувати різні методи регулювання – створювати економічні бар'єри аби попереджувати екологічні недбалості суб'єктів господарювання. До таких регулюючих дій можна віднести наступні:

– зобов'язання підприємств, які функціонують у потенційно небезпечних сферах виробництва, брати участь у міжнародних та національних програмах захисту навколишнього середовища;

– підвищення вимог до виробництв, що займаються екологічно небезпечними видами діяльності шляхом введення екологічних стандартів.

Регулювання діяльності ТНК державою в екологічній сфері діє на загальнонаціональному, регіональному і місцевому рівнях та здійснюється за допомогою прямих (адміністративно-правових) і непрямих (переважно економічних) заходів.

Прямі заходи державного екологічного регулювання – це в першу чергу національне, регіональне і місцеве екологічне законодавство, яке включає ряд заборонних (наприклад, заборона на ввезення екологічно небезпечних вантажів на територію країни) або мінімальних (наприклад, квоти на вилов окремих видів риби) норм.

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

Основним органом контролю охорони навколишнього середовища в Україні є Міністерство екології та природних ресурсів України, а основним документом, що визначає і регулює природоохоронну діяльність і екологічний контроль, є Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища». Окрім цього, законодавство України включає ще безліч положень різних законів і підзаконних актів, таких як: Закон України «Про охорону атмосферного повітря», Закон України «Про природно-заповідний фонд України»; Закон України «Про екологічну експертизу», Закон України «Про Загальнодержавну програму формування національної екологічної мережі України на 2000-2015 рр.». та ін.

Охорона і використання окремих природних ресурсів регулюються відповідними кодексами: використання земель регулюється Земельним

кодексом України охорона та використання надр – Кодексом про надра України.

Отже, можна стверджувати, що українське екологічне законодавство розроблене та охоплює різні аспекти державного регулювання, але звісно ряд прогалин і суперечностей, якими суб'єкти господарської діяльності можуть маніпулювати.

Окрім законодавства приймаючих держав, корпорації займаються плануванням свого впливу на навколишнє середовище, розробкою власної екологічної політики та систем екологічного менеджменту. Так, ТНК розробляють програмні документи з екологічної політики й екологічного менеджменту, а також публікують щорічні звіти про екологічні аспекти своєї діяльності (наприклад, Глобальна ініціатива зі звітності Global Reporting Initiative).

Екологічним аспектам діяльності компаній приділяють велику увагу і об'єднання підприємців, зокрема Всесвітня торгова палата в 1991 р. систематизувала свої рекомендації у вигляді «Хартії підприємців щодо переходу до сталого розвитку». Вищезазначений документ інтегрований в програмні документи багатьох ТНК світу (наприклад, світовим лідером з виробництва продуктів харчування компанією Unilever) та закріплює першорядну значущість питань екологічного управління в діяльності ТНК [100].

Також до транснаціональних корпорацій застосовуються стандарти систем екологічного менеджменту – складову частину системи управління та бізнес-стратегії компанії (наприклад, стандарт Міжнародної організації стандартизації ISO 14000).

ISO 14000 зберігає свою глобальну значущість для організацій, що бажають працювати в екологічно стійкому середовищі. На 01.01.2014 р. було видано 285 844 сертифікати в 167 країнах, що в дев'ять разів більше, ніж на 01.01.2013 р. Кількість виданих сертифікатів зросла на 9% (+ 23 887). Китай,

Японія та Італія увійшли до першої трійки за загальною кількістю виданих сертифікатів [77].

У зв'язку з підвищенням ролі екологічного фактора в діяльності транснаціональних корпорацій до державної політики у сфері екологічного регулювання діяльності ТНК необхідно включити вимоги дотримання екосоціальної відповідальності транснаціональних корпорацій до документів, що регламентують їх інвестиційну діяльність.

Вразливим місцем українського законодавства є регулювання монополізму.

У зв'язку з тим, що ТНК виступає додатковим чинником монополізму виникає необхідність вдосконалення законодавства в даному напрямку.

Серед законодавчих та нормативних актів передусім слід відзначити закони України «Про захист конкуренції», «Про Антимонопольний комітет України», «Про захист від недобросовісної конкуренції», «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)».

Також прийнято ряд інших нормативно-правових актів та відомчих документів, а саме: ухвалена Антимонопольним комітетом Методика визначення монопольного становища підприємців на ринку, Положення Кабінету Міністрів України «Про порядок сплати зборів за подання заяви про надання згоди на створення, реорганізацію та ліквідацію суб'єктів господарювання», Розпорядження Антимонопольного комітету «Про затвердження Положення про порядок одержання згоди Антимонопольного комітету України на створення холдингових компаній у процесі корпоратизації та приватизації» та Положення цього ж органу «Про контроль за економічною концентрацією», а також багато інших документів, які регулюють окремі технічні аспекти проблеми.

В Україні схвалено Концепцію Загальнодержавної програми розвитку конкуренції на 2014-2024 рр., основною метою якої є розвиток конкуренції на товарних ринках як засобу забезпечення сталого економічного зростання,

покращення умов для їх ефективного функціонування, удосконалення механізму державного регулювання таких ринків.

Дана Концепція містить аналіз причин виникнення проблеми та обґрунтування необхідності її розв'язання програмним методом, а також інші методологічні шляхи вирішення даних проблем, але не зважаючи на це відсутні конкретні дії в даному напрямку, тобто необхідною є розробка стратегії та дорожньої карти, які б забезпечили реалізацію Концепції.

Хоча інституційна база та методологія вітчизняного антимонопольного законодавства розроблена, існують певні прогалини, які можуть максимізувати негативний вплив експансії зарубіжних ТНК. Так, з метою запобігання монополізації, а також з ціллю контролю за правомірністю та впливу інших регулюючих заходів, українському уряду потрібно прийняти відповідні законодавчі акти, які обмежували б діяльність ТНК і спрямовували їх у сфери, визначені державою як пріоритетні.

Отже, заходи щодо покращення конкурентної політики України можна звести до наступних:

1) внести зміни до Антимонопольного законодавства, які обмежували б діяльність ТНК і спрямовували їх у сфери, визначені державою як пріоритетні, використовуючи власний, а також іноземний досвід;

2) переглянути нормативно-правові акти з питань користування каналами мовлення та ефірно-кабельного телебачення, для запобігання концентрації надмірної ринкової влади окремих об'єктів господарювання.

Таким чином, національне регулювання взаємодії національної економіки з транснаціональними корпораціями має охоплювати різні аспекти господарської діяльності.

В сучасних умовах світового господарства механізм оптимізації національного регулювання взаємодії національної економіки з транснаціональними корпораціями полягає в гармонізації державного регулювання та політики корпорацій. Включаючи такі елементи механізму

регулювання взаємодії національної економіки з ТНК, як: сфери, принципи, напрями, критерії, інструменти та інституції (рис. 3.4).

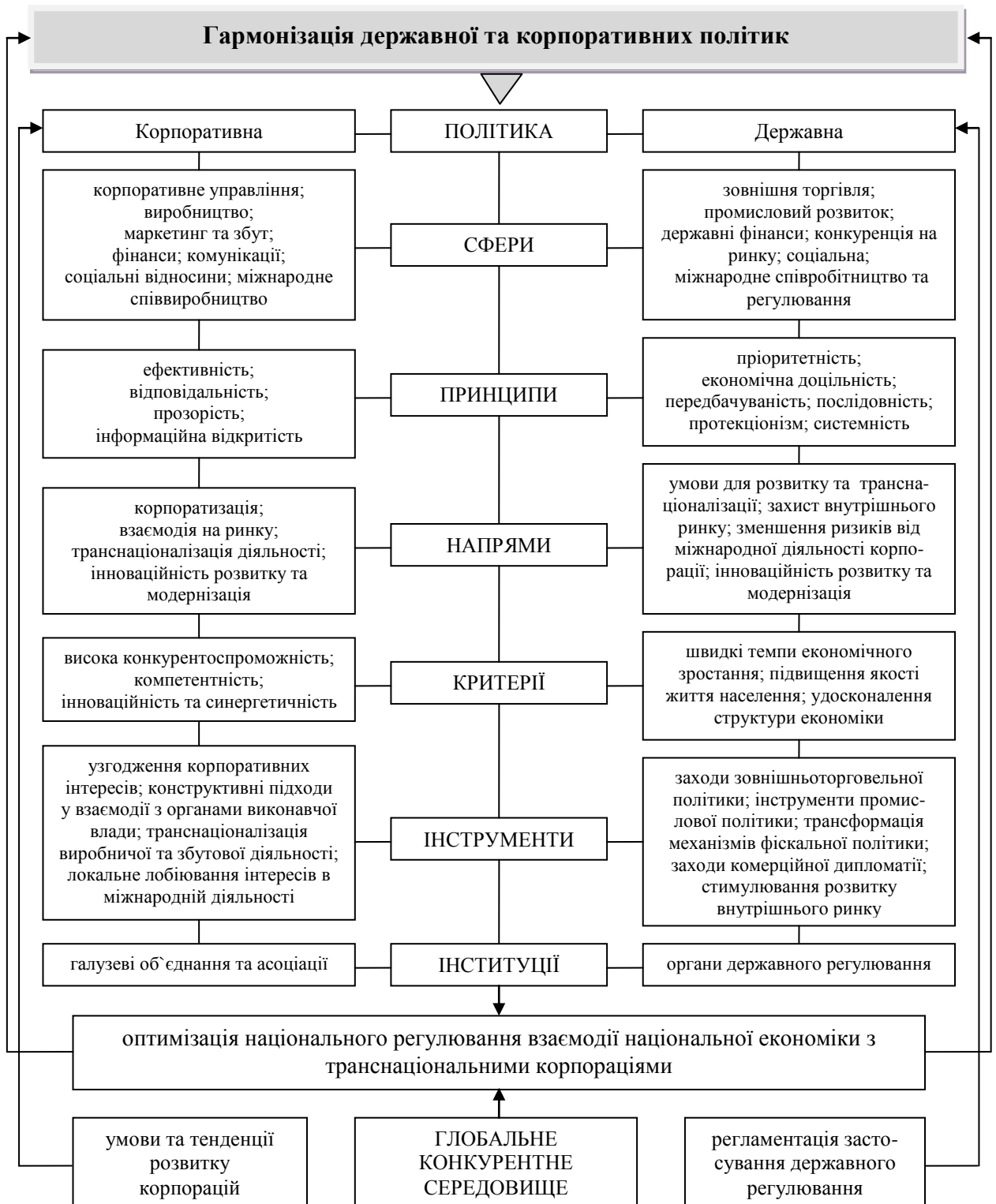


Рис. 3.4. Механізм регулювання взаємодії національної економіки з ТНК

Джерело: складено автором самостійно.

Слід розуміти, що ТНК не благодійні організації, які сприяють всебічному розвитку країни, здатної стати потенційним економічним та політичним конкурентом в майбутньому. ТНК переслідують цілком певні цілі, пов'язані з максимізацією прибутку, і розглядають як об'єкт інвестування ті галузі, які дозволять їм досягти своєї мети, а не ті, які прагне розвивати приймаюча країна. При цьому питання екології, соціального навантаження, дисбалансу галузевої структури, та інші проблемні моменти можуть для ТНК бути виключно бар'єром входу, до якого треба поставитися формально або ігнорувати.

Негативні наслідки культурної глобалізації, яка має коріння як у необхідності уніфікації корпоративних культур і систем менеджменту, так і в діях по формуванню адекватного споживчого попиту на продукцію ТНК, є об'єктом пильної уваги численних дослідників в останні десятиліття.

Не секрет, що концентрація високої доданої вартості припадає на рідну для ТНК країну. В інші країни, при виникненні необхідності, переносяться лише старі, «вчорашні» технології. Особливістю інформаційної епохи розвитку людського суспільства є використання знань та їх капіталізованої форми – технологій – як джерела прибутку, і без крайньої необхідності передавати їх іншій країні або компанії ніхто не буде. Не варто розраховувати, що ТНК несуть із собою нові технології в приймаючу країну, це можуть бути лише застарілі технології.

Розвиток економік приймаючих країн до кінця ХХ ст. дозволив вийти на світовий ринок ТНК з різних країн світу, які представляють практично всі континенти і частини світу. У час посилення конкурентної боротьби «старі» північноамериканські та європейські ТНК стали застосовувати не тільки економічні, але й політичні методи. Поява політики, що проводиться державами, в економічних інтересах ТНК, а також процеси політичної інтеграції в економічних цілях.

З одного боку, в епоху глобалізації і децентралізації ТНК гостро постало питання про «кінець держави». Руйнування кордонів,

взаємопроникнення культур і етносів, перемішування громадян різних держав на різних територіях, транспортна доступність віддалених територій поставила під сумнів концепцію держави, її можливості виконувати певні функції на певній території щодо своїх громадян.

З іншого боку, у світі спостерігається тенденція створення наднаціональних органів з контролю діяльності ТНК і виправлення наслідків цієї діяльності. Такі наднаціональні органи є елементами регіональної інтеграції, яка швидкими темпами розвивається останнім часом. Важливо відзначити, що в процесах регіональної інтеграції величезну роль відіграють взаємні інвестиції, що проходять різні стадії росту, активності і трансформації залежно від етапу інтеграції, будучи, по суті, невидимими нитками, зшиваючими економічний, культурний і політичний простір регіону.

Зростання регіональних ТНК, особливо в регіонах, що розвиваються, зумовлений низкою факторів, у числі яких і простота проникнення на сусідній дружній ринок, і низькі етнокультурні бар'єри, і можливість конкурувати на знайомому (майже домашньому) ринку з великими «старими» ТНК, і, звичайно ж, політична воля держави, що використовує ідеологічні та економічні інструменти для стимулювання регіональної інтеграції. Найбільш швидке зростання регіональних ТНК відзначений у Латинській Америці, але помітний і в Азії, і навіть в постсоціалістичних державах.

Регіональна ТНК, на відміну від глобальної, дозволяє в деякій мірі знизити негативні аспекти діяльності ТНК в приймаючій країні [10].

Репатріацію капіталу, звичайно ж, ніхто не відміняв, але цей грошовий потік, прийшовши з сусідньої країни, туди ж і повернеться, залишаючи надію на повторні інвестиції, а також можливі спільні промислові та інфраструктурні проекти. Що стосується розвитку суміжних галузей і локалізації виробництва комплектуючих, то саме у випадку регіональних ТНК питання стоїть не так гостро – як правило в мотивах проникнення

регіональних ТНК вже присутнє використання промислового потенціалу та інфраструктури приймаючої сторони.

Культурні наслідки проникнення регіональних ТНК на сусідній ринок, як правило, мінімальні. Ділові культури, переваги споживачів, системи менеджменту схожі, і навіть у разі необхідності міграції робочої сили етнічний тиск на сусідів мінімальний. Правда, в цьому випадку несподівано може з'явитися така досить складна проблема, як внутрішньорегіональна політична боротьба за лідерство в інтеграційному об'єднанні, політична конкуренція за більш привілейоване положення для своєї країни і своїх ТНК.

Розвиток технологій усередині регіону сприяє розвитку науково-технічного прогресу всього регіону і може стимулюватися спільними науково-технічними проектами, досить витратними в сучасних умовах. Такі проекти є величезним інтересом будь-якої держави, часто стають об'єктами обговорення наднаціональних регіональних органів та отримують значну законодавчу і фінансову державну підтримку. Це значною мірою знімає проблему експорту застарілих технологій і робить регіональні ТНК конкурентоспроможними на регіональному та світовому ринку.

Для урегулювання поведінки ТНК, ООН розробила три основних кодекси (рекомендаційного характеру): універсальний кодекс, кодекс поведінки в області передачі технологій, звід принципів і правил для контролю за діловою практикою (у сфері конкурентних відносин).

Таким чином, у приймаючих країн є достатньо різноманітний набір ефективних інструментів контролю за діяльністю ТНК в їхній економіці. При впровадженні вище описаного механізму взаємодії національної економіки з транснаціональними корпораціями стає можливим мінімізувати негативні наслідки діяльності таких компаній та максимально ефективно використовувати ті вигоди, які приносить приплив ПІІ і пов'язані з ними якісні зміни в національній промисловості.

3.3 Напрямки формування ефективного механізму взаємодії української держави з транснаціональними корпораціями

В умовах економічної кризи приватний сектор набуває статусу рівноправного партнера держави для досягнення стратегічних завдань з соціально-економічного розвитку країни. Планування антикризових дій та відновлення національної економіки, можливе при налагодженні співробітництва між державою, приватним сектором та інститутами громадянського суспільства, що можливо лише за умови формування відносин державно-приватного партнерства. Причому, поширення принципів державно-приватного партнерства пов'язане не лише з прагненням держави залучити фінансові ресурси приватного сектору до виконання суспільно значущих завдань соціально-економічного розвитку, а і з необхідністю використання складних організаційних, управлінських та виробничих технологій.

Імплементация публічно-приватного партнерства у вітчизняну практику може стати механізмом взаємодії вітчизняної економіки та ТНК – ефективним інститутом збалансування інтересів, оскільки при такому способі взаємодії враховуються всі умови сторін.

У сучасній науково-господарській літературі економічне партнерство держави і міжнародного бізнесу є «інституційний та організаційний альянс між державою і приватними закордонними компаніями, банками, міжнародними фінансовими організаціями та іншими інститутами з метою реалізації суспільно значущих проектів» [40].

На думку провідних фахівців економіки, явище взаємодії міжнародного приватного бізнесу з державами різних країн є результатом, з одного боку, зміни співвідношення дистрибуції національного доходу в перевазі від підприємницького і зменшення труднощів на шляху для міжнародного – з іншого.

Співпраця між урядом і приватними інвесторами може сприяти диверсифікації фінансового середовища, яке потім зможе сприяти припливу капіталу в дефіцитні сектори економіки. З досвіду світової практики, отримані кошти в основному сприяють реалізації великих інфраструктурних проектів і створення реальної економіки через розвиток галузі виробничої інфраструктури.

Сучасне партнерство держави і міжнародного бізнесу відрізняється розширенням географічних меж. Перед цим вони використовувалися тільки в ринково-розвинених державах і в незначних розмірах. Через проведені економічних реформ і лібералізації світової економіки, партнерство держави і міжнародного бізнесу сьогодні необхідний елемент господарювання в різних країнах світу.

В Україні механізм публічно-приватного партнерства проходить початкові етапи розвитку, незважаючи на те, що вже сформоване нормативно-правове підґрунтя для його реалізації.

КМУ навіть схвалена Концепція розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 рр., метою якої є визначення єдиного підходу до розроблення механізму ефективної взаємодії між органами державної влади, органами місцевого самоврядування, приватним сектором та інститутами громадянського суспільства на засадах державно-приватного партнерства для забезпечення успішної реалізації проектів, спрямованих на поліпшення показників національної економіки, якості життя населення і стану навколишнього природного середовища. Хоча й дана концепція розроблена, але результати у сфері реалізації проектів державно-приватного партнерства на національному та місцевому рівні – відсутні.

Необхідним є чіткий план дій, певна стратегія розвитку державно-приватного партнерства в Україні, яка має бути затверджена законодавчо.

Публічно-приватне партнерство в нашій країні є договірним, що обмежує потенційну можливість використання його інституційних та суспільних механізмів.

На основі певних критеріїв та принципів (див. рис. 3.1) побудований механізм взаємодії вітчизняної економіки та ТНК і представлений на рис. К.1 Додатку К.

Зазначений механізм формується такими елементами взаємовідносин:

- Правові взаємовідносини.

Правове регулювання взаємовідносин включає: законодавчі й підзаконні акти; органи державного управління, що забезпечують регулювання діяльності суб'єктів взаємодії; непряме втручання держави в діяльність учасників взаємодії.

Нормативно-правове забезпечення участі України у процесах транснаціоналізації міжнародного ринку товарів та послуг можна поділити за кількома напрямками: у сфері конкуренції (антимонопольне); у сфері міжнародних інвестицій; у сфері торгівлі та в окремих галузях. Зокрема, важливим кроком стала ратифікація Конвенції «Про транснаціональні корпорації» від 6.03.98 р., у якій поняття «транснаціональна корпорація» закріплене законодавчо і включає в себе різні транснаціональні структури, в тому числі ФПГ, компанії, холдинги, спільні підприємства, акціонерні товариства з іноземною участю тощо (ст. 2). Згідно з п.1 ст. 2 Конвенції, ТНК подає звітність відповідно до законодавства країни-місця реєстрації ТНК.

Тобто консолідована звітність надається лише у країні базування, і українські ТНК повинні надавати повну звітність, в тому числі щодо рівня продаж на зарубіжних ринках, в Україні. До звітності ТНК необхідно обов'язково включати дані щодо: чисельності зарубіжного персоналу; обсягу реалізованих послуг через зарубіжні філії; активів корпорації за кордоном, що зробить можливим розрахунок та порівняння індексів транснаціональності тієї чи іншої корпорації [123].

Певні засади, зокрема, щодо порядку реєстрації господарських товариств (до яких належать ТНК), права створення дочірніх підприємств, філій та представництв, особливостей акціонерних товариств, особливостей здійснення іноземних інвестицій корпораціями (як вітчизняними, так і

зарубіжними ТНК в Україні) – їх видів, форм, порядку реєстрації, діяльності суб'єктів господарювання з іноземними інвестиціями в Україні для створення ТНК визначені Законом України «Про господарські товариства» та Господарським Кодексом України.

Важливе місце у системі нормативно-правового забезпечення участі України у процесах транснаціоналізації міжнародного ринку послуг займає законодавство з питань міжнародних інвестицій, яке визначає, зокрема, основні поняття – «іноземні інвестори», «іноземні інвестиції», «підприємство з іноземними інвестиціями», види та форми іноземних інвестицій, державні гарантії захисту іноземних інвестицій, механізм державної реєстрації та контролю за здійсненням іноземних інвестицій, особливості підприємств з іноземними інвестиціями, а також забезпечує усунення випадків ухилення окремих підприємств, створених за участю іноземних інвесторів, від сплати податків, зборів (обов'язкових платежів), в тому числі за допомогою трансфертного ціноутворення.

На сьогодні в Україні існує велика кількість нормативно-правових актів, що регулюють відносини в інвестиційній сфері, та в цілому створено правове підґрунтя для здійснення інвестиційної діяльності, але через нестабільність нормативно-правова база зазнає постійних змін, оскільки в процесі її формування одні нормативно-правові акти приймаються, а інші відміняються (або їх положення знаходять своє відображення в інших нормативно-правових актах).

- Адміністративні.

Адміністративні правовідносини носять імплементивний характер, включаючи відносини адміністративно-договірного характеру. Тобто даний елемент взаємовідносин включає такі засоби: оформлення контрактів за стандартними, встановлення правил проведення тендерів.

Так, відповідність умовам контракту щодо корпоративного бізнесу компанії Nestlé регулярно перевіряються внутрішніми аудиторами на основі чітких інструкцій аудиту. Дотримання принципів щодо людських ресурсів,

безпеки, здоров'я, навколишнього середовища та цілісності бізнесу оцінюється за допомогою програми KPMG, яка спирається на незалежну зовнішню мережу аудиту. Висновки і рекомендації передаються через Комітет з аудиту до Ради директорів [122].

- Економічні.

Економічні взаємовідносини включають такі сфери: оподаткування та фінанси.

Компанії функціонують в діючій економічній системі приймаючої сторони, тому оподаткування здійснюється відповідно законодавства цієї держави. Звісно, для таких компаній можуть пропонуватися пільгові умови для функціонування. Так, ст. 8 Конвенції про транснаціональні корпорації, визначає умови для стимулювання діяльності ТНК шляхом «предоставления государственных гарантий для привлечения различного рода инвестиционных ресурсов, в том числе с использованием механизма залога; отмены двойного налогообложения участников корпорации на территории Сторон, где действует корпорация и ее предприятия-участники; осуществления беспошлинного ввоза и вывоза оборудования, продукции, работ, услуг и перемещения капитала между участниками корпорации».

- Соціальні.

До соціальних взаємовідносин відносяться всі відносини пов'язані з людськими ресурсами та з соціальною політикою приймаючої держави.

Існує певна соціальна відповідальність бізнесу, тобто відповідальність тих, хто приймає бізнес-рішення, за тих, на кого безпосередньо чи опосередковано ці рішення впливають.

Компанії при експансії певної території пропонують уряду різні соціальні програми, які можуть впливати на загальний соціально-економічний розвиток, а також можуть розробляти разом з урядом концепції, які заохочуватимуть компанії враховувати інтереси суспільства, беручи на себе відповідальність за вплив діяльності компанії на споживачів,

стейкохолдерів, працівників, громади та навколишнє середовище в усіх аспектах своєї діяльності.

Наприклад, компанією Nestlé було розроблено Програму створення спільних цінностей (Creating Shared Value) – ініціативу, спрямовану на вирішення глобальних соціальних та економічних проблем. Дана програма гарантує створення тісного зв'язку між цінностями акціонерів та суспільними цінностями [122].

Механізм взаємодії вітчизняної економіки включає в себе чотири блоки економічних суб'єктів. У перший блок входять зарубіжні транснаціональні корпорації, як головні генератори міжнародного бізнесу та різні організації, які виступають інформаційною базою для ТНК до прийняття рішення організувати міжнародну діяльність. Ці організації дозволяють корпорації здійснювати вибір об'єкта ПІІ, а також сформулювати завдання, пов'язані з вибором методів і стратегії експансії їх господарської діяльності.

Другий блок складається з держави як головного регулятора процесу партнерства, а також компетентних державних органів та інститутів, які надають Уряду необхідну інформацію, що дозволяє визначити економічну сутність партнерства і розробити оптимальні умови взаємодії.

Третій суб'єкт, вітчизняні підприємства, що наближаються до статусу транснаціональних корпорацій.

Четвертий блок включає сам контракт (угода) і його деталі. Тут можна побачити механізм взаємодії органів місцевого самоврядування та міжнародного бізнесу на всіх етапах до початку реалізації партнерства.

Тобто, механізм взаємодії вітчизняної економіки та ТНК по суті є посередництвом держави між транснаціональними корпораціями і місцевими інвесторами на основі моделі матеріально-речового державно-приватного партнерства.

На практиці він повинен працювати наступним чином:

1. На основі детального дослідження звітів державних органів і інститутів національного господарства уряд України ідентифікує

інвестиційні потреби країни і розробляє умови та принципи взаємодії з іноземними інвесторами.

2. Органи влади готують конкретні інвестиційні пропозиції і сповіщають торгівельно-промислову палату про напрямки співпраці з іноземними партнерами в конкретних видах діяльності вітчизняної економіки.

3. Транснаціональна корпорація, на основі отриманої інформації від різних органів, що взаємодіють в процесі зовнішньоекономічної діяльності країни, здійснює вибір об'єкта інвестування, а також визначає форм проникнення на український ринок.

4. Представники ТНК на основі схеми «доступ до ресурсів через інвестиції в інфраструктуру» звертаються в торгівельно-промислову палату для встановлення партнерських відносин з владою України.

5. Після переговорів між державою і ТНК в торгово-промисловій палаті, контрагенти встановлюють партнерство, отже, беруть два основні зобов'язання:

– ТНК бере на себе зобов'язання надати певну суму для реалізації підписаного проекту.

– держава, в свою чергу укладає концесійні угоди з ТНК про надання доступу до своїх ресурсів.

6. На основі спільного партнерства 60% наданої суми вкладають в реалізацію національних стратегічних інфраструктурних проектів з метою скорочення інфраструктурного дефіциту в країні.

На основі угоди сума експлуатаційного фонду іноземної ТНК повинна покрити повністю вартість проекту і інфраструктурного фонду.

Для повноцінного функціонування механізму взаємодії національної економіки та ТНК потрібні ще спільний орган, який би координував дотримання норм виконання реалізованого проекту між державою і ТНК – це може бути фірма, яка буде виконувати контролюючі функції. Таким чином, такий механізм взаємодії буде ефективним для всіх учасників.

Окрім запропонованого механізму взаємодії вітчизняної економіки та зарубіжних ТНК ще одним важливим напрямком підвищення конкурентоспроможності є створення українських ТНК.

Існуючі приватні промислові корпорації, які уже функціонують у вітчизняній економіці з'явилися у результаті трансформування державних підприємств – в акціонерні. Тобто відбулися формальні зміни, які не могли швидко призвести до відчутних змін. На великі пострадянські підприємства не було привнесено корпоративної культури. Приділялася тільки певна увага верхній частині загального шару підприємницької культури у формі окремих актів господарського законодавства. Втім їх роль у формуванні ефективної національної корпоративної культури поки що досить обмежена. По-перше, ці акти перейняті з корпоративного законодавства розвинутих країн і не враховують унікальних особливостей великих пострадянських промислових підприємств. По-друге, недостатньо ефективними є механізми контролю основними корпоративними суб'єктами за додержанням навіть цього далеко не повного кола законів, які повинні орієнтувати, спрямовувати та санкціонувати корпоративні відносини.

Процес створення українських ТНК може бути значно прискорений і розширений у галузевому спектрі в разі залучення іноземних партнерів. З цією метою вітчизняні підприємства мають формувати з іноземними фірмами загальні структури, вступати до стратегічних альянсів за допомогою створення міждержавних корпорацій. Однак для цього потрібно розв'язати ряд проблем, зокрема інституційного характеру.

Одним із основних завдань політики країни-реципієнта у міжнародній торгівлі є послідовне створення інституційного середовища, сприятливого для розвитку національних компаній, їх взаємодії із зарубіжними ТНК та самостійного виходу на міжнародний ринок. У загальному розумінні, інститути – це сукупність створених людьми формальних та неформальних правил, які встановлюють межі діяльності економічних суб'єктів. Інститути формують складну структуру інституційного забезпечення, що визначає

потенційний набір стратегій поведінки економічних суб'єктів – як вітчизняних компаній при виході на міжнародний ринок, так і зарубіжних ТНК, що входять на приймаючий національний ринок [44].

Потреба удосконалення інституційного забезпечення пояснюється необхідністю економії трансакційних витрат, які виникають у процесі взаємодії вітчизняних суб'єктів господарювання із сервісними ТНК. Такі трансакційні витрати пов'язані із: асиметрією інформації на приймаючому ринку; монопольним становищем окремих провайдерів послуг; законодавчими бар'єрами для входження ТНК на ринок України; невідповідністю систем сертифікації та стандартизації товарів та послуг, системи статистичного обліку; нерозвинутістю ринкової інфраструктури тощо.

Практика показує, що прийняття державою законодавчих актів у тих сферах економічної діяльності, де наявні наведені вище чинники і здійснення контролю над їх виконанням, знижують трансакційні витрати, стимулюють взаємодію контрагентів, зовнішню торгівлю товарами та послугами та економічний розвиток. Проте, лише за допомогою формальних правил, проблема в нинішніх умовах не може бути вирішена. На проблему інституційного середовища треба дивитись ширше та брати до уваги всі вказані вище чинники росту (зниження) трансакційних витрат.

Інституційні передумови для реалізації стратегії аутсорсингу та збільшення можливостей для приєднання вітчизняних компаній до міжнародних стратегічних альянсів на ринку наукомістких послуг створює Закон України «Про приєднання України до Ніщцької угоди про Міжнародну класифікацію товарів і послуг для реєстрації знаків»

Позитивним чинником в напрямку усунення інституційних бар'єрів транснаціоналізації торгівлі в Україні стає запровадження принципів режиму найбільшого сприяння (РНС) та національного режиму згідно плану дій Україна-ЄС, який передбачив повну імплементацію ч. IV розд. II Угоди про партнерство і співробітництво між Україною та ЄС.

На фоні позитивних зрушень, необхідно констатувати незавершеність процесу інституціоналізації міжнародної торгівлі послугами, що вимагає удосконалення нормативно-правового забезпечення участі України у процесах транснаціоналізації міжнародного ринку послуг та цілеспрямованих організаційних дій за наступними напрямками реформування:

– з метою поліпшення умов для розвитку власних ТНК – внесення змін до Закону України «Про акціонерні товариства»;

– з метою залучення зарубіжних інвесторів на ринок України – розробка відповідних державних програм, які б передбачали, зокрема: співробітництво із ТНК щодо реалізації спільних інвестиційних проектів розвитку на ринках послуг; податкові пільги; безмитний імпорт обладнання; впровадження субсидій на створення робочих місць тощо;

– для розвитку аутсорсингу, як основної форми взаємодії вітчизняних компаній із ТНК, – вжиття низки заходів:

1) визнання ІТ-індустрії пріоритетною для держави, зважаючи на його вагоме значення в структурі українського експорту послуг зовнішнього підряду (враховуючи чутливість цього бізнесу не тільки до репутації фірми-виконавця, але й до ставлення держави до аутсорсингу);

2) реформування існуючої системи освіти та розвиток фундаментальної науки;

3) створення умов для розвитку технопарків, експортноорієнтованої ІТ-індустрії;

4) сприяння просуванню українських компаній-аутсорсерів на міжнародному ринку, зокрема, шляхом фінансування діяльності маркетингових центрів за кордоном, які займатимуться залученням ТНК-замовників, фінансування участі вітчизняних компаній у міжнародних виставках з ІТ та аутсорсингу;

5) розробка спеціального закону, який би регулював надання послуг аутсорсингу іноземним замовникам та забезпечував контроль за здійсненням таких операцій з метою уникнення тінізації ринку;

– для розвитку національного ринку товарів та послуг та вітчизняних ТНК – стимулювання внутрішньої конкуренції на противагу політиці протекціонізму, розвиток факторів конкурентоспроможності для пріоритетних галузей, із використанням таких механізмів, як: фінансування досліджень, спрямованих на вирішення проблем галузі, впровадження стандартизації та сертифікації, гармонізованої з міжнародними вимогами якості, демонополізація ринку;

– з метою створення умов для появи потужних вітчизняних корпорацій та конкурентоспроможних галузей на міжнародному ринку послуг – сприяння розвитку кластерів.

Необхідна державна політика становлення українських ТНК, тобто певна централізована підтримка процесу формування великих товаровиробників, це може бути урядова програма, яка окреслювала б цілі об'єднання підприємств і їхні пріоритети. Така політика може передбачати об'єднання господарюючих суб'єктів різних галузей на певній території, формування конкретної системи управління підприємствами, що інтегруються.

Поряд з рекомендаціями зі становлення українських ТНК централізована політика їх підтримки має включати і конкретні заохочувальні дії, здатні істотно стимулювати цей процес, зокрема йдеться про ряд пільг, а саме:

– передача у довірче управління корпорації закріплених за державою пакетів акцій підприємств – учасників корпорації. Йдеться про використання довірчої власності як інструмента консолідації навколо головної організації., причому умови здійснення передачі закріплених у державній власності акцій в корпорацію, мають бути застережені в договорі між урядом України (уповноваженим органом державного управління) і власне корпорацією;

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

– надання державних гарантій для залучення різного роду інвестиційних ресурсів, у тому числі з використанням механізму застави.

Отже задля стимулювання створення вітчизняних ТНК, мається на увазі формування транснаціональних корпорацій власного базування, необхідна певна політика держави щодо підприємництва, адже тільки надвеликі національні підприємства здатні реально конкурувати на світових ринках та реалізувати закладений у ТНК позитив для національної економіки.

Для запобігання негативного впливу ТНК в Україні і для підвищення інноваційно-інвестиційної активності ТНК доцільні наступні заходи:

- необхідно ввести експертизу інвестиційних проектів вартістю від 100 млн дол. США, а також тих, які фінансуються під гарантії Кабінету Міністрів при участі в них ТНК, налагодити доскональну перевірку їх надійності та сумлінності;

- доцільно прийняти законодавчий акт під назвою «Про перелік галузей, виробництв, видів діяльності, в яких діяльність іноземних інвесторів обмежується або забороняється», який би базувався на принципах обмеження участі іноземного капіталу в галузях, стратегічно важливих як з точки зору поступального розвитку економіки країни, так і забезпечення її безпеки;

- створити спеціальний орган, який би проводив моніторинг реальної ефективності залучення іноземних інвестицій в спектрі діяльності ТНК, поліпшити систему корпоративного управління на засадах прозорого інвестиційного партнерства;

- активізувати процес створення власних ТНК, без яких Україна не тільки ніколи не зможе виступати на рівних на світовому ринку, а й буде повністю залежна від іноземних ТНК на внутрішньому ринку.

Відповідно до теорії трансакційних витрат, які лежать в основі необхідності створення інститутів, податкова система повинна мінімізувати трансакційні витрати учасників на ринку. Це означає зменшення податкового тиску та спрощення податкових процедур для суб'єктів господарювання з метою здійснення взаємовигідних трансакцій. Новий податковий кодекс був покликаний вирішити цю проблему, але, як відомо, істотних покращень не відбулось [69].

Іншим важливим елементом інституційного середовища, необхідним для ефективної конкурентної діяльності суб'єктів господарювання в умовах транснаціоналізації економіки, є фондовий ринок, який являє собою організовану або неформальну систему торгівлі фінансовими активами та інструментами [71]. На цьому ринку відбувається обмін грошима та їх еквівалентами, надання кредиту та мобілізації капіталу. Основну роль тут відіграють фінансові інститути, що направляють потоки грошових коштів від власника до позичальника. Як кожний ринок, фінансовий ринок призначений для устанавлення безпосередніх зв'язків між покупцями та продавцями фінансових ресурсів. Національні і регіональні фінансові ринки відрізняються певними особливостями, дослідження яких сприяє розумінню сутності і особливостей функціонування ТНК на світовому фінансовому ринку.

За визначенням Комітету експертів Організації економічного співробітництва і розвитку, кожен фінансовий ринок – це своєрідний механізм, його установи і функціонування значною мірою залежать від державного і приватного права, звичаїв установ і історії фінансів країни. Незважаючи на національні відмінності ринків капіталів, вони мають подібні риси: високий ступінь монополізації, збільшення ролі держави як боржника, кредитора і гаранта, підвищення ролі інституціональних інвесторів, тенденцію до уніфікації й інтернаціоналізації. З цією метою країни проводять реформи своїх банківських, економічних і кредитних систем і фондової біржі.

Нові інформаційні технології розширюють можливості інвесторів з оцінки ризиків, пов'язаних із цінним паперами. Нові методи хеджування дозволяють інвесторам ефективніше контролювати ризики, пов'язані з конкретними угодами. Сек'юритизація змушує банки конкурувати з інституціональними інвесторами й іншими фінансовими установами, надаючи більший спектр послуг і вигідніші умови інвесторам. Наприклад, банки пропонують позичальникам програми випуску чи розміщення боргових цінних паперів замість кредитів і надають їм допомогу при продажу боргових зобов'язань. Сек'юритизація вигідна і для кредитора, тому що він може ефективніше керувати своїми кредитними лімітами і портфелем активів. Зі свого боку, за кожну послугу банк одержує комісійні. Позичальники можуть ефективніше здійснити власне фінансування.

У 2000-2010 рр. відбулося поглиблення регіональної інтеграції в Європі. Північній і Південній Америці, у країнах Тихоокеанського регіону, намітилася тенденція до формування єдиного ринку фінансових послуг. Фондові ринки перетворилися в найважливіший елемент мобілізації інвестиційних ресурсів. У сучасному світі окрема держава вже не в змозі самотійно вирішувати економічні проблеми. Інтернаціоналізація економіки набула якісно нового змісту і досягла таких масштабів, що правомірно говорити про глобально інтегровану економіку [137].

Важливим аспектом фінансової революції є фінансові інновації, тобто створення нових фінансових інструментів і технологій. Широкого вжитку набули похідні фінансові інструменти: євродоларові депозитні сертифікати, єврооблігації з нульовим купоном, синдиковані кредити в євровалюті, валютні свопи і короткострокові зобов'язання з відсотком, що змінюється.

Технологічні інновації підсилили і прискорили процес глобалізації. Так, засоби зв'язку підвищили швидкість здійснення міжнародних операцій і їхній обсяг, внаслідок чого потоки інформації і капіталу рухаються швидше; телекомунікації допомагають банкам залучати заощадження з депозитів і направляти кошти позичальникам на умовах найвищого доходу і найнижчих

витрат; інвестиційні банки можуть укласти угоди в облігаціях і іноземній валюті через систему СВІФТ; комерційні банки можуть направляти акредитиви через електронні системи розрахунків зі своїх штаб-квартир у їхні представництва за кордоном, зв'язок з місцевими експортерами й імпортерами забезпечується через комп'ютерну мережу та Internet; універсальною тенденцією на міжнародному фінансовому ринку стала дематеріалізація цінних паперів [147].

Депозитарії і кастодіани надають послуги з відповідального зберігання (safekeeping) сертифікатів цінних паперів, забезпечення їх обліку і переходу прав власності на них. Сьогодні найбільші, глобальні кастодіани покривають понад 100 ринків і надають величезну кількість різноманітних послуг. Їх кастодіальні активи порівнянні з декількома трильйонами дол. На думку економістів, кастодіальний бізнес буде розширюватися, що обумовлюється комбінацією таких глобальних тенденцій: зростанням «апетиту» інвесторів до закордонних активів, екзотичних ринків, а також до різноманітного асортименту фінансових інструментів; збільшенням використання інвестиційними менеджерами і банками послуг глобальних кастодіанів, тощо.

На жаль, в Україні він залишається недостатньо розвинутим. Незважаючи на те, що деякі компанії уже здійснили первинне публічне розміщення акцій на міжнародних біржових майданчиках, функції цього ринку, пов'язані із залученням та перерозподілом інвестиційних ресурсів для забезпечення стабільного розвитку ринку послуг, не виконуються належним чином. Можна виокремити низку недоліків вітчизняного фондового ринку: низька ліквідність, яка означає, що на вітчизняних біржах не можна швидко купити чи продати цінний папір; переважання позабіржової торгівлі; недостатня фінансова і корпоративна відкритість вітчизняних компаній (низька прозорість емітентів), недотримання прав міноритарних акціонерів; низька активність вітчизняних компаній щодо виходу на IPO; незначний досвід вітчизняних торговців цінними паперами; відсутність на вітчизняному фондовому ринку інноваційних фінансових інструментів.

Названі недоліки стримують активність зарубіжних інвесторів і створюють перешкоди для розвитку вітчизняних ТНК. На мою думку, усунути ці проблеми можна лише за допомогою низки кроків інституційного характеру (табл. Л.1 Додатку Л).

Наведені кроки повинні здійснюватися паралельно із поступовою лібералізацією руху капіталу, що відповідає вимогам СОТ. Здійснюючи удосконалення інституту фондового ринку України, необхідно взяти до уваги досвід країн ЦСЄ (Чехії, Польщі, Словенії, Угорщини, Хорватії, Латвії, Литви, Естонії). Зокрема, гарним прикладом вважаємо Варшавську фондову біржу (WSE), яка стала вагомим гравцем на фінансовому ринку Європи, оскільки пропонує вигідні умови для емітентів, спрощену процедуру лістингу та сучасні технології торгів.

Виходячи із стратегічного пріоритету інтеграції України до ЄС, важливо враховувати, що розвиток економічного співробітництва, заснованого та вільному переміщенні товарів, послуг, капіталу та робочої сили, неможливий без проведення узгодженої податкової політики. На сьогодні уже здійснено певні кроки у цьому напрямку (відбуваються певні зрушення щодо спрощення системи оподаткування та обліку суб'єктів малого підприємництва). Разом з тим, в Україні відсутні податкові стимули для розвитку великих підприємств у пріоритетних галузях послуг, які мають потенціал для перетворення на ТНК.

Для сприятливої перспективи розвитку українських ТНК та захисту національної економіки від зарубіжних ТНК доцільно:

- встановити податки на відтік національного капіталу за кордон;
- ввести пільгове оподаткування для збільшення прибутку вітчизняних ТНК;
- визначити список галузей національної економіки, в яких українські ТНК можуть досягти успіху, і обмежити в такі галузі доступ капіталу зарубіжних ТНК;

– приділяти підвищену увагу операціям зарубіжних ТНК з боку контролюючих податкових органів України;

– залучення іноземних партнерів (з СНД) на основі спеціалізації і кооперування, що сформує спільні структури і допоможе вступати в стратегічні альянси шляхом створення міждержавних корпорацій.

Якщо розглянути ситуацію щодо державної підтримки діяльності ТНК на досвіді розвинутих зарубіжних країнах, то можна виділити наступні форми такої підтримки:

– економічні, до яких можна віднести: надання податкових пільг (у т.ч. при здійсненні експорту); надання державних кредитів та субсидій;

– політичні, а саме: лобіювання пільгового режиму функціонування ТНК на території іншої держави – території функціонування ТНК; стимулювання розвитку інфраструктури іншої держави – території функціонування ТНК (зокрема, будівництво шляхів, мостів, аеропортів тощо, що полегшує проникнення ТНК та створює сприятливі умови для її діяльності); лобіювання прийняття сприятливих для власних ТНК умов в міждержавних договорах; дипломатична підтримка ТНК;

– організаційно-правові: загальна (як і для всіх інших суб'єктів підприємницької діяльності) система реєстрації; необтяжливі умови функціонування.

Слід зауважити, що активна позиція держави щодо регулювання діяльності ТНК, стимулюватиме позитивні зрушення в економіці України, а саме: концентрацію інвестиційних ресурсів на пріоритетних напрямках розвитку економіки в умовах обмежених інвестиційних можливостей державних бюджетів; забезпечення фінансовими ресурсами сфери промислових НДДКР, прискорення науково-технічного прогресу; підвищення експортного потенціалу й конкурентоздатності продукції національних підприємств; сприяння демонополізації ринків продукції; здійснення прогресивних структурних змін у народному господарстві;

формування раціональних технологічних і коопераційних зв'язків в умовах ринкової економіки, розвиток конкурентного економічного середовища.

Досить жорсткий контроль діяльності ТНК з боку держави може призупинити подальший розвиток цих ТНК в Україні, а надання їм більших прав призведе до занепаду представників національних підприємств, що стане нищівним чинником для економіки України. Крім того, механізми впливу на діяльність ТНК можуть бути успішними в поєднанні з заходами підвищення інвестиційної привабливості держави.

Найсприятливішими для формування українських ТНК галузями є ВПК, машинобудування, авіаційна, ракетно-космічна, металургійна та хімічна промисловість, електроніка, транспорт, легка та харчова промисловість, наукові дослідження, програмування та веб-дизайн, а оптимальними стратегіями транснаціоналізації – стратегії первинного експорту з наступною інтенсифікацією його підтримки та поступовою транснаціоналізацією відповідно до алгоритмічного підходу. Водночас рекомендоване заниження податкових ставок в Україні зробить більш вигідним застосування інвестиційних (псевдоінвестиційних) стратегій, що дадуть змогу суттєвого покращення макроекономічних показників України разом з можливостями обходження іноземних митних обмежень.

Тому, стратегічне завдання держави повинно полягати в сприянні концентрації фінансового, промислового й інтелектуального капіталу на пріоритетних напрямках, створенні конкурентоздатних фінансово-промислових корпорацій – національних економічних лідерів.

Таким чином, проблеми подальшого розвитку діяльності ТНК в Україні тісно пов'язані з розвитком національної економіки держави та спроможністю держави здійснювати ефективні макроекономічні реформи в країні. Крім цього, саме від спроможності до здійснення макроекономічних реформ в країні залежить її сприйняття в світі, що також є важливим аргументом для стимулювання діяльності іноземного капіталу в Україні.

Отже, для перетворення українського ринку в сферу ексклюзивної діяльності іноземних ТНК повинна стати урядова програма стимулювання становлення українських ТНК, перспективи створення яких достатньо реальні, а їх формування може стати одним зі стратегічних пріоритетів державної політики, що за умови створення відповідного зовнішнього середовища дозволить різко підвищити конкурентоспроможність економіки та за рахунок ексклюзивних можливостей ТНК забезпечити виживання національних підприємств в умовах, коли «чистий» національний виробник неминує програє конкурентну боротьбу. При цьому забезпечення балансу між іноземними та «українськими» ТНК загострить конкурентну боротьбу на ринку і сприятиме як кращому задоволенню потреб споживачів, так і підвищенню конкурентоспроможності національної економіки.

Досвід ряду країн щодо залучення ПІІ, зокрема Ірландії, Сінгапуру, Коста-Ріки, Китаю свідчить, що максимального ефекту можна досягти шляхом чітко визначеного кола суб'єктів, які отримують конкретну, розраховану саме на них інформацію. У маркетингу такий підхід відомий як «targeting», змістом якого є те, щоб привернути увагу не всіх потенційних клієнтів одночасно, а вибрати певну економічну «мішень», на яку необхідно вплинути з метою досягнення певних результатів.

Створення власних корпоративних структур ТНК могло б стати для України, альтернативою та дієюю противагою експансії іноземних. Такі компанії виконували б роль флагманів національної економіки. Національний капітал здатний витримувати конкуренцію з ТНК, тільки якщо він сам структурується в потужні фінансово-промислові утворення, адекватні міжнародним аналогам і здатні провадити активну зовнішньоекономічну політику.

Висновки до розділу 3

Третій розділ присвячено моделюванню макроекономічних передумов для транснаціоналізації вітчизняних підприємств та розробці ефективного механізму взаємодії національної економіки з ТНК.

Вдосконалення діяльності ТНК в призмі формування ефективного механізму взаємодії визначає об'єктивну необхідність імплементації фіскально-регулюючих заходів в економічні інтереси суб'єктів, які взаємодіють.

У зв'язку із цим запропоновані оптимізаційні напрями для механізму державного регулювання взаємодії національної економіки з транснаціональними корпораціями, такі як:

- встановити податки на відтік національного капіталу за кордон;
- ввести пільгове оподаткування для збільшення прибутку національних ТНК;
- визначити список галузей економіки, в яких вітчизняні ТНК можуть досягти успіху, і обмежити в такі галузі доступ капіталу зарубіжних ТНК;
- приділяти підвищену увагу операціям зарубіжних ТНК з боку контролюючих податкових органів.

Міжнародний досвід взаємодії національних економік з ТНК свідчить, що протистояти негативному впливу ТНК, може лише держава. Як правило, обмеження щодо ПІІ обґрунтовуються необхідністю запобігти домінуванню корпорацій на місцевому ринку, а також можливих негативних наслідків їх широкомасштабного доступу в національну економіку (погіршення платіжного балансу країни внаслідок неконтрольованої позикової діяльності місцевих філій ТНК, витіснення з ринку вітчизняних фірм).

Тому уряди багатьох приймаючих ТНК країн продовжують контролювати трансфертне ціноутворення у взаєминах між філіями іноземних фірм і їх материнськими компаніями, процеси злиття і поглинання

фірм; а також обмеження доступу іноземців до місцевих фінансових ринків і ринків енергоресурсів. Таким чином, необхідно активне використання методів державного регулювання господарювання ТНК. Перед Україною стоїть важливе завдання – найбільш ефективно використовувати можливість залучення в Україну ТНК, створити умови для їх ефективного функціонування і одночасно отримати найбільші переваги (підвищення конкуренції на місцевих ринках, рівня зайнятості, обсяг податкових надходжень, підвищення технічного рівня виробництва) і уникнути тих негативних наслідків, до яких може призвести діяльність ТНК.

В даному розділі представлено модель макроекономічних передумов для розвитку взаємодії національної економіки з транснаціональними корпораціями дало можливість прослідкувати загрози та їх ієрархію впливу на транснаціоналізацію української економіки. Найвищий рівень ієрархії посів фактор «недосконала інституційна складова, законодавча база», що ще раз підтверджує актуальність даної проблеми. У національному законодавстві найважливішими для ТНК є: закони, що регулюють загальноправове середовище – по охороні природного середовища, санітарно-гігієнічні норми, правила безпеки; торгове або договірне право – захист патентів, авторські права, бухгалтерські стандарти; трудове законодавство; податкові закони; антимонопольне законодавство; закони про іноземні інвестиції; закони, що регулюють ціноутворення, валютні і митні режими, заснування нового бізнесу тощо. Саме прогалини в законодавстві більшою мірою через «родинний» протекціонізм і злиття політичних та бізнес-інтересів, формують певний рівень корумпованості в нашій державі.

У ході проведеного дослідження зроблений висновок, що створення українських транснаціональних корпорацій дасть змогу певною мірою захистити національні економічні інтереси, сприятиме подальшому розвитку українських господарчих структур, інтернаціоналізації їх виробництва та капіталу.

Також, дисертантом обгрунтовано, що ефективним механізмом взаємодії вітчизняної економіки та ТНК – інститутом збалансування інтересів – може стати публічно-приватне партнерство, оскільки при такому способі взаємодії враховуються всі умови сторін.

Тобто, механізм взаємодії вітчизняної економіки та ТНК по суті є посередництвом держави між транснаціональними корпораціями і місцевими інвесторами на основі моделі матеріально-речового державно-приватного партнерства.

В Україні механізм публічно-приватного партнерства проходить початкові етапи розвитку, незважаючи на те, що вже сформоване нормативно-правове підґрунтя для його реалізації. Публічно-приватне партнерство в нашій країні є договірним, що обмежує потенційну можливість використання його інституційних та суспільних механізмів.

Отже, в третьому розділі розглянуто перспективи для формування ефективної взаємодії вітчизняної економіки з транснаціональними корпораціями, запропоновано ряд заходів для розвитку українських ТНК та захисту національної економіки від експансії зарубіжними корпораціями, зокрема для перетворення українського ринку на сферу ексклюзивної діяльності іноземних ТНК необхідна програма стимулювання становлення українських корпорацій.

Основні наукові результати розділу опубліковані у працях автора: [72; 87; 90; 91].

ВИСНОВКИ

У дисертаційній роботі здійснено теоретичне узагальнення та запропоновано нове вирішення наукової задачі щодо формування механізму ефективної взаємодії національної економіки з транснаціональними корпораціями, а також обґрунтування напрямів державного регулювання цієї взаємодії. Це дозволило сформулювати такі висновки та пропозиції науково-практичного характеру, які відображають вирішення поставлених завдань відповідно до окресленої мети:

1. Розроблено механізм ефективної взаємодії національної економіки з транснаціональними корпораціями, що охоплює взаємозв'язки між такими групами економічних суб'єктів як: 1) держава в особі контролюючих й регулюючих органів з відповідними компетенціями (Міністерство економічного розвитку та торгівлі, Антимонопольний комітет України, Фонд державного майна України, ДФС України); 2) вітчизняні підприємства, що наближаються до статусу транснаціональних корпорацій; зарубіжні ТНК в особі власників і топ-менеджерів; 3) підприємства і організації, які формують інфраструктуру партнерства та взаємодії ТНК в національній економіці і складаються з таких елементів, як: правові, адміністративні, економічні та соціальні взаємовідносини. Даний механізм взаємодії національної економіки та ТНК по суті є посередництвом держави між транснаціональними корпораціями та місцевими інвесторами на основі моделі матеріально-речового державно-приватного партнерства.

2. Проведено експертне оцінювання, яке дозволило класифікувати чинники, що впливають на механізм взаємодії національної економіки та ТНК та розподілити їх на: 1) фактори слабого впливу (зокрема, національні показники рівня оплати праці, національне законодавство із захисту прав споживачів та його дотримання); 2) фактори середнього впливу (зокрема, наявність природно-ресурсного потенціалу, торговельна політика

національного уряду, рівень національної економічної безпеки); 3) фактори сильного впливу (зокрема, курс національної валюти, політична стабільність, рівень зайнятості населення) як для ТНК, так і для національної економіки. Методом попарних порівнянь було проведено оцінку вектора вагових коефіцієнтів для параметрів, які враховуються ТНК при встановленні партнерства. Оперування чинниками кожної класифікаційної групи дозволить державним органам влади України формувати оптимальні умови залучення ТНК в національну економіку з точки зору реалізації національних інтересів і ефективного застосування транснаціонального капіталу.

3. На основі аналізу переваг зарубіжних ТНК та українських підприємств, які наближаються до статусу ТНК, вдосконалено систему аргументації доцільності стимулювання створення національних ТНК. Основними її елементами є: наявність у ТНК інноваційних змін; здатність ТНК збільшувати експортний потенціал країни та конкурентоспроможність національної економіки; економія від масштабів виробництва, що впливає на рівень цін та сприяє стійкому економічному зростанню, відповідно, підвищенню рівнів зайнятості та життя; швидша адаптація вітчизняної економіки до кращих світових стандартів господарювання.

4. Використовуючи метод аналізу ієрархій упорядковано загрози для функціонування вітчизняних транснаціональних корпорацій за важливістю впливу на процес. Так, ключовими загрозами для функціонування вітчизняних транснаціональних корпорацій є: недосконала інституційна складова; політична нестабільність, корупція, конкуренція з боку іноземних ТНК, відсутність мобільності й динамічності у процесах виробництва та недостатня кількість висококваліфікованих фахівців. Моделювання рейтингу ключових загроз для функціонування вітчизняних транснаціональних корпорацій дозволило виявити компоненти для посилення чи послаблення дії спричиняючого фактора.

5. З метою удосконалення існуючої системи державного регулювання трансфертного ціноутворення в Україні, усунення суперечностей, які

негативно впливають на забезпечення реалізації податкової політики з урахуванням міжнародної практики, запропоновано внести зміни до Податкового кодексу України, а саме до ст. 39 в частині вирішення питань, пов'язаних з практичним застосуванням даної статті, а саме: незрозумілою є методика для коригувань ціни на товари, які мають біржове котирування, тому пропонується законодавчо закріпити необхідність визначення переліку товарів, що мають біржове котирування Кабінетом Міністрів України, а також збільшити порогові показники для визнання операції контрольованою.

6. Виконано аналітичне дослідження умов функціонування корпоративного капіталу в економіці України, використавши оцінки провідних рейтингових агенцій таких, як Ease of doing business (Всесвітній банк); Global Wealth Report – 2015 (німецька страхова компанія Allianz), Рейтинг глобальної конкурентоспроможності держав (Всесвітній економічний форум), Індекс сприйняття корупції (Азіатський та Африканський банки розвитку, Світовий банк та міжнародна організація Freedom House), Індекс розвитку людського потенціалу країн світу (ООН), що дозволило визначити пріоритетні напрямки для удосконалення механізму державного регулювання взаємодії національної економіки з транснаціональними корпораціями. Основними з яких є: 1) розробка відповідних державних програм з метою залучення зарубіжних інвесторів на ринок України; 2) розвиток аутсорсингу, як основної форми взаємодії вітчизняних компаній із ТНК; 3) розвиток факторів конкурентоспроможності для пріоритетних галузей, із використанням таких механізмів, як: фінансування досліджень, спрямованих на вирішення проблем галузі, впровадження стандартизації та сертифікації, гармонізованої з міжнародними вимогами якості, демонополізація ринку; 4) сприяння розвитку кластерів.

Розкрито зміст та особливості виникнення й становлення ТНК, основні мотиви функціонування ТНК, кількісні та якісні критерії набуття статусу ТНК та на основі цього запропоновано в науковий обіг таке визначення: «ТНК-інтегрована структура, яка провадить єдину політику через один або

більше центрів прийняття рішень на підпорядковані підприємства (філії, представництва, дочірні компанії) будь-яких організаційно-правових форм (приватної, публічної, змішаної) на основі науково-технічної, виробничої та комерційної кооперації з метою отримання найвигідніших умов господарської діяльності, що, в свою чергу, приводить до максимізації прибутку компанії та підвищення економічного впливу компанії на національні економічні системи світу».

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. 200 найбільших компаній [Електронний ресурс] // Сайт Forbes Україна. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/ratings/3>.
2. Акопова Е. С. Глобальна економіка: макродетермінанти і сучасні реалії / Е. С. Акопова, Э. В. Аржаной, И. Н. Ефременко и др. – Ростов-на-Дону : Рост. гос. экон. ун-т (РИНХ), 2011.
3. Аникин Б. А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента : учеб. пособие для студ. вузов / Б. А. Аникин, И. Л. Рудая ; Государственный ун-т управления. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 287 с.
4. Антимонопольний комітет України [Електронний ресурс] : [офіційний веб-сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/index>.
5. Антонов Я. В. Формирование государственной политики в сфере регулирования деятельности транснациональных корпораций [Электронный ресурс] / Я. В. Антонов // Управление общественными и экономическими системами. – Электронные данные. – 2011. – №1. – Режим доступа: <http://umc.gu-unpk.ru/umc/arhiv/2011/1/antonov.pdf>.
6. Антонова Е. Ю. Корпоративная культура в контексте предупреждения корпоративной преступности [Электронный ресурс] / Е. Ю. Антонова // Криминологический журнал Байкальского государственного университета экономики и права. – Электронные данные. – 2013. – №1. – С. 50-58. – Режим доступа: <http://cj.isea.ru/pdf.asp?id=16512>.
7. Балюк Т. В. Практика встановлення трансферних цін транснаціональними корпораціями в Україні / Т. В. Балюк // Дослідження міжнародної економіки. – Вип. 2(67). – К. : Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 2011. – С. 218-232.

8. Барановский В. Г. Европейское сообщество в системе международных отношений / В. Г. Барановський ; под ред. В. И. Гантмана. – М. : Наука, 1986. – 319 с.
9. Баюра Д. Корпоративна соціальна відповідальність у системі корпоративного управління / Д. Баюра // Україна: аспекти праці. – 2009. – №1. – С. 21.
10. Билорус О. Г. Глобальная политэкономия. Стратегические императивы рыночной трансформации транзитивных стран [Электронный ресурс] / О. Г. Билорус // Вопросы политической экономии : научный сетевой экономический журнал. – Электронные данные. – 2014. – №1(10). – Режим доступа: <http://vopoliteco.ucoz.com/mgz/wpe2014-01.pdf>.
11. Білорус О. Г. Глобальні трансформації і стратегії розвитку / О. Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко, О. М. Гончаренко, Ю. М. Мацейко, В. А. Зленко ; НАН України, Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин. – К., 1998. – 416 с.
12. Бобров Є. А. Аналіз необхідності та можливості використання державно-приватного партнерства в Україні / Є. А. Бобров // Вчені записки Університету «КРОК». – 2010. – Вип. 24. – 165 с. – С. 11-18.
13. Бобров Є. А. Фінансова політика держави на макрорівні / За наук. ред. проф. В. І. Грушка. – К. : ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2012. – Том 6 «Розвиток інформаційного суспільства». – 296 с.
14. Болгарова Н. К. Транснаціональні корпорації в аспекті розвитку глобалізаційних процесів [Електронний ресурс] / Н. К. Болгарова, Т. М. Паневник // Ефективна економіка. – Електронні дані. – 2011. – №1. – С. 1-3. – Режим доступу: www.economy.nauka.com.ua.
15. Будкін В. Інноваційна модель розвитку національних економік / В. Будкін // Економіка України. – 2010. – №6. – С. 67-78.
16. Булатов А. Н. Методические инструменты комплексной оценки экономической эффективности корпоративного управления на промышленных предприятиях Российской Федерации : дисс. ... канд.

- экон. наук : 08.00.05 / Булатов Айдар Нафисович. – Москва, 2001. – 169 с.
17. Валеева А. В. Совершенствование налогового контроля за трансфертным ценообразованием : дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / Валеева Александра Вадимовна. – Москва, 2011. – 187 с.
 18. Варнавский В. Государственно-частное партнерство в России: проблемы становления [Электронный ресурс] / В. Варнавский. – Электронные данные. – Режим доступа: <http://www.strana-oz.ru/?numid=21&article=988>.
 19. Варналій З. С. Забезпечення конкурентоспроможності регіонів України: проблеми та пріоритети [Електронний ресурс] / З. С. Варналій, Р. Р. Білик // Конкурентоспроможність національної економіки : матеріали XIV Міжнародної науково-практичної конференції (28 березня 2014 р., м. Київ). – Електронні дані. – К., 2014. – Режим доступу: http://econom.univ.kiev.ua/konf_KNE14/docs/conf_materials.pdf.
 20. ПАТ «Укрнафта» [Електронний ресурс] : [офіційний веб-сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://www.ukrnafta.com/ru>.
 21. Вафина Н. Х. Транснационализация производства в свете теории самоорганизации экономических систем / Н. Х. Вафина. – М. : Изд-во КГФИ, 2002. – 316 с.
 22. Владимирова И. Г. Исследование уровня транснационализации компаний / И. Г. Владимирова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – №6. – С. 42-45.
 23. Воронкова О. Н. Трансформационные изменения в мировой экономике: теоретико-методологическое представление : [монография] / О. Н. Воронкова. – Ростов-на-Дону : ИПК «РГЭУ (РИНХ)», 2013. – С. 152-180.
 24. Гайдуцький І. П. Розвиток транснаціональних корпорацій (ТНК) та їхній вплив на економіку країн / І. П. Гайдуцький // Економіка АПК. – 2008. – №1. – С. 53-58.

25. Гонта О. І. Інституціональні передумови транснаціоналізації економічних систем / О. І. Гонта // Вісник ДонНУ, 2002. – №1-2. – С. 19-25.
26. Гонта О. І. Формування політики транснаціоналізації економіки регіонів : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / Гонта Олена Іванівна. – Київ, 2010. – 40 с.
27. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. №436-4 [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – Електронні дані. – 2003. – №18, 19-20, 21-22. – Ст. 144. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
28. Грищенко А. А. Транснаціональний фактор у економічному зростанні транзитивних країн : [монографія] / А. А. Грищенко. – К. : НПУ ім. Драгоманова, 2006. – 314 с.
29. Грищенко А. А. Формування ефективного механізму взаємодії перехідних економік з транснаціональними корпораціями : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Грищенко Андрій Анатолійович ; НАН України. Ін-т світ, економіки і міжнар. відносин. – Київ, 2004. – 17 с.
30. Грищенко О. К. Щодо проблеми експансії ТНК та національних інтересів країн базування / О. К. Грищенко // Інноваційні пріоритети інституційного регулювання відкритої економіки: проблеми теорії та практики : матеріали наук. конф. (8 квітня 2008 р., Київ) / НДІ міжнар. відносин НАУ. – К. : ФМД; ІМВ НАУ, 2008. – С. 19-21.
31. Група СКМ [Електронний ресурс] : [офіційний веб-сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://www.scm.com.ua/uk/>.
32. Грушко В. І. Інструменти податкового регулювання інвестиційної активності / В. І. Грушко, Л. О. Кошембар // Фінанси України. – 2008. – №2. – С. 89-97.

33. Грушко В. І. Оцінка бізнесу при злитті-поглинанні компаній / В. І. Грушко, О. Г. Чумаченко // Вчені записки Університету економіки та права «КРОК». – 2006. – №15. – С. 118–126.
34. Грушко В. І. Фінансова безпека бізнесу: податковий аспект : навч. видання / В. І. Грушко, С. М. Лаптев, Л. О. Кошембар та ін. ; Університет економіки та права «КРОК». – К. : Університет економіки та права «КРОК», 2010. – 256 с.
35. Денисова Е. Ю. Глобальные тенденции развития международного транснационального бизнеса / Е. Ю. Денисова // Вісник Одеського національного ун-ту. Серія: Економіка. – Т. 19. – Вип. 1. – Одеса, 2014. – С. 43-46. 114
36. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] : [офіційний веб-сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
37. Державна фіскальна служба України [Електронний ресурс] : [офіційний веб-сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/>. 144
38. Державне підприємство «Антонов» [Електронний ресурс] : [офіційний веб-сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://www.antonov.com/>.
39. Детермінанти мікро- і макрорегулювання в національній економічній системі за умов глобалізації : [монографія] / За ред. З. О. Адаманової. – Сімферополь : КРП Вид-во «Кримнавчпеддержвидав», 2014. – Ч. 2. – 344 с.
40. Доклад о мировых инвестициях. ПИИ из развивающихся стран и стран с переходной экономикой: последствия для развития. Обзор [Электронный ресурс]. – Электронные данные. – Нью-Йорк, Женева : ООН, 2006. – 68 с. – Режим доступа: <http://www.un.org/ru/development/surveys/docs/investments2006.pdf>.
41. Дубенский В. Ловля налоговых блох [Электронный ресурс] / В. Дубенский, П. Харламов // Эксперт (Украина). – №35. – 16-22 сентября 2013 г. – Электронные данные. – Режим доступа: http://smi.liga.net/articles/2013-09-17/10863109-lovlya_nalogovykh_blokh.htm.

42. Економічна енциклопедія : у трьох т. / Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Вид. центр «Академія», 2000. – Т. 3. – 952 с.
43. Економічні проблеми ХХІ століття: міжнародний та український виміри / За ред. С. І. Юрія, Є. В. Савельєва. – К. : Знання, 2007. – 595 с.
44. Емельянова Н. А. Фискальные функции государственного регулирования в контексте трансформации процесса транснационализации мировой экономики / Н. А. Емельянова // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект : сб. науч. трудов. – Донецк : ДонНУ, 2010. – Ч. 3. – С. 938-943.
45. Ефременко И. Н. Институциональные аспекты современной парадигмы мировой финансовой архитектуры / И. Н. Ефременко // Финансовая аналитика. – 2009. – №10. – С. 33.
46. Європейська Бізнес-Асоціація [Електронний ресурс] : [офіційний веб-сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://www.eba.com.ua/>.
47. Зав'ялова О. В. Транснаціональні корпорації : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл., які навчаються за освіт.-проф. прогр. підготов. бакалаврів з напряму підготов. «Міжнар. економіка» / О. В. Зав'ялова, В. Є. Сахаров ; Нац. акад. упр. – К. : Нац. акад. управління, 2009. – 239 с.
48. Задорожня Т. М. Опорний конспект лекцій з теорії ймовірностей, математичної статистики, теорії випадкових процесів / Т. М. Задорожня, Г. В. Мамонова. – Ірпінь : НУДПС України, 2011. – 230 с.
49. Заніздра С. А. Державна кластерна політика в контексті формування інноваційної моделі розвитку національної економіки / О. П. Тищенко, С. А. Заніздра // Бізнес Інформ. – 2014. – №8. – С. 34-39.
50. Золотарьова І. О. Управління організаційно-економічним розвитком корпорації в умовах реформування економіки : дис. ... канд. ек. наук : 08.06.02 / Золотарьова Ірина Олександрівна. – Харків, 2000. – 208 с.
51. Иванова Н. Н. Markusen J. Integrating multinational firms into International Economics // NBER rep. Cambridge, 2001/2002. – 57 p. [Электронный ресурс] / Н. Н. Иванова // Социальные и гуманитарные науки.

- Отечественная и зарубежная литература. – Серия 2: экономика. Реферативный журнал. – Электронные данные. – 2003. – №1. – С. 51-54. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/2003-01-013-markuzen-dzh-integrirovaniie-tnk-v-mirovuyu-ekonomiku-markusen-j-integrating-multinational-firms-into-international-economics#ixzz46vVx8cZF>.
52. Іксарова Н. О. Соціальна відповідальність як елемент стратегії економічного розвитку транснаціональних корпорацій / Н. О. Іксарова // Вісник ДонНУ. Серія В. Економіка і право. – 2015. – №1. – С. 113-120.
53. Карро Д. Международное экономическое право / Доминик Карро, Патрик Жюйар. – М. : Международные отношения, 2002. – 608 с.
54. Кметик Х. В. Міжнародно-правові проблеми функціонування транснаціональних корпорацій : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук : спец. 12.00.11 «Міжнародне право» / Кметик Христина Володимирівна. – Харків, 2010. – 20 с.
55. Козак Ю. Г. Зовнішньоекономічна діяльність регіону : навчальний посібник / Ю. Г. Козак, О. А. Ермакова. – Одеса : Фенікс, 2013. – 332 с.
56. Козак Ю. Г. Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності : навч. посіб. / Ю. Г. Козак, С. О. Якубовський. – К. : ЦУЛ. – 2011. – 472 с.
57. Конвенция о транснациональных корпорациях [Электронный ресурс] // Сайт Верховної Ради України. – Електронні дані. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/997_193.
58. Кондитерська корпорація ROSHEN [Електронний ресурс] : [офіційний веб-сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу : <http://www.roshen.ua/ua/about/general/>.
59. Кони́на Н. Ю. Слияния и поглощения в конкурентной борьбе международных компаний : [монография] / Н. Ю. Кони́на. – М. : ТК Велби ; Проспект, 2005. – 152 с.

60. Контурова С. М. Підвищення конкурентоспроможності українських підприємств в період трансформаційних перетворень / С. М. Контурова // Глобальна економіка як сучасний етап співробітництва країн : зб. наук. праць за матеріалами Міжнар. наук.-практ. конф. студентів та аспірантів : у 2 ч. (26–27 квіт. 2007 р., м. Чернівці). – Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2007. – Ч. 1. – С. 38-41.
61. Контурова С. М. ТНК – шлях подальшого розвитку національної економіки / С. М. Контурова // Розвиток України в XXI столітті: економічні, соціальні, екологічні, гуманітарні та правові проблеми : зб. тез за матеріалами III Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (15 жовтня 2008 р., м. Тернопіль). – Тернопіль, 2008. – С. 138-141.
62. Контурова С. М. Україна – міжнародний бізнес – транснаціональні корпорації / С. М. Контурова // Управління інноваційним розвитком підприємств України в умовах світових інтеграційних процесів : зб. наук. праць за матеріалами Всеукр. наук.-практ. конф. молодих вчених (9-10 листопада 2007 р., м. Дніпропетровськ). – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2007. – Т. 6. – 80 с.
63. Корниенко Н. Ю. Анализ правовых проблем администрирования консолидированных налогоплательщиков и налогообложение доходов холдингов: научно-исследовательский отчет / Н. Ю. Корниенко, Н. Ю. Постникова, Г. А. Королев, Н. А. Ефимова ; под науч. ред. Н. Ю. Корниенко. – М., 2013. – С. 29-30.
64. Королівська податкова та митна служба Великої Британії [Електронний ресурс] : [офіційний веб-сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: <https://www.gov.uk/government/organisations/hm-revenue-customs>.
65. Корпоративное управление [Электронный ресурс] // Сайт ПриватБанку. – Електронні дані. – Режим доступу: <https://privatbank.ua/ru/about/management/corp/>.
66. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент: анализ, планирование, внедрение, контроль / Филип Котлер ; пер. с англ. – СПб : Питер, 1999. – 896 с.

67. Ленский Е. В. Корпоративный бизнес / Е. В. Ленский; под ред. О. Н. Сосковца. – Минск : Армига и др., 2001. – 478 с.
68. Ленский Е. В. Транснационализация капитала / Е. В. Ленский, В. А. Цветков; под ред. О. Н. Сосковца. – Минск : Армига-Маркетинг, 2001. – 325 с.
69. Македон В. В. Формат взаємодії транснаціональних корпорацій та реального сектора національної економіки України / В. В. Македон // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – №1(5). – Т. 1. – С. 250-258.
70. Макогон Ю. В. Трансформація процесу транснаціоналізації в умовах зростання невизначеності глобального економічного середовища : [монографія] / Ю. В. Макогон, Т. В. Орехова, К. В. Лисенко, І. О. Шульга та ін. – Донецьк : Донецький нац. ун-т, 2011. – 652 с.
71. Мамедов А. О. Международный финансовый менеджмент в условиях формирования глобального финансового рынка : дис. ... доктора экон. наук : 08.00.10, 08.00.14 / Мамедов Артур Оскарович ; Рос. эконом. акад. им. Г. В. Плеханова. – Москва, 2007. – 362 с.
72. Мамонова А. В. Моделювання макроекономічних передумов для розвитку ТНК у реаліях економіки України / А. В. Мамонова, О. В. Немировська // Молодий вчений. – 2014. – №7(10). – С. 45-49.
73. Мамонова Г. В. Моделювання пріоритетів фінансового забезпечення соціальної сфери / Г. В. Мамонова, І. Г. Канцур // Бізнес Інформ. – 2014. – №1. – С. 179–183.
74. Мамонова Г. В. Фінансування соціальної сфери: моделювання методом попарних порівнянь/ Г. В. Мамонова, І. Г. Канцур // Світ фінансів. – 2015. – №2. – С. 137-144.
75. Месснер Д. Архитектура мирового порядка: стратегии решения глобальных проблем / Д. Месснер // Международная политика. – 1998. – Вып. 11.

76. *Мировая экономика и международный бизнес : учебник / Кол. авт. ; под общ. ред. В. В. Полякова, Р. К. Щенина. – 6-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2011. – С. 106-107.*
77. Міжнародна організація по стандартизації [Електронний ресурс] : [офіційний веб-сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: www.iso.org/.
78. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс] : [офіційний веб-сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>.
79. Мовсесян А. Современные тенденции в развитии и управлении ТНК / А. Мовсесян, А. Либман // Проблемы теории и практики управления. 2001. – №1. – С. 54-59.
80. Музиченко А. С. Державно-приватне партнерство як інститут взаємодії влади та бізнесу / А. С. Музиченко, А. Л. Бержанір // Економічний простір : зб. наук. праць / Придніпровська державна академія будівництва та архітектури. – Дніпропетровськ, 2013. – Вип. 75. – С. 100-108.
81. Музыченко А. С. Институционализация системы государственно-частного партнерства в Украине / А. С. Музыченко, А. Л. Бержанир // Азимут научных исследований: экономика и управление. – Тольятти : Институт направленного образования. – 2013. – №3. – С. 14-17.
82. Намонюк В. Є. Транскордонні злиття і поглинання банків в умовах глобальної конкуренції : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Намонюк Василь Євгенович ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2008. – 21 с.
83. Національне податкове агентство Японії [Електронний ресурс] : [офіційний веб-сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: http://www.nta.go.jp/foreign_language/index.htm.
84. НВГ «Інтерпайп» [Електронний ресурс] : [офіційний веб-сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://www.interpipe.biz/company/about>.

85. Немировська О. В. Економічна сутність транснаціональних корпорацій та методи оцінки ефективності їх взаємодії з іншими суб'єктами господарювання / О. В. Немировська // Актуальные научные исследования. От теории к практике (Aktualne naukowe badania. Od teorii do praktyki) : сборник статей по материалам конференции (30-31 марта 2014 г., г. Варшава). – Польша, Варшава : Wydawca: Sp. z o.o. «Diamond trading tour», 2014. – 92 с. – С. 82-88.
86. Немировська О. В. Аналіз та оцінка економічної діяльності ТНК в Україні [Електронний ресурс] / О. В. Немировська // Ефективна економіка : електронне наукове фахове видання. – Електронні дані. – 2014. – №12. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3643>.
87. Немировська О. В. До питання управління корпоративним капіталом у вітчизняній економіці / О. В. Немировська // Фінансова інфраструктура: формування, проблеми та перспективи розвитку в умовах інноваційної економіки : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (7-8 листопада 2014 р., м. Київ) / Відп. ред. А. В. Білий. – К. : ГО «Київський економічний науковий центр», 2014. – 144 с. – С. 112-115.
88. Немировська О. В. Ефективність – основа механізму взаємодії суб'єктів господарювання: національних економік з транснаціональними корпораціями / О. В. Немировська // Економіка та управління: теорія та практика : матеріали Міжнародної науково-технічної Інтернет-конференції (12-13 вересня 2013 р., м. Дніпропетровськ) / Відп. ред. С. І. Дробязко. – Дніпропетровськ : Вид-во «Герда», 2013. – 226 с. – С. 33-36.
89. Немировська О. В. Імплементация методів регулювання діяльності ТНК: податкові важелі / О. В. Немировська // Реформування податкової системи України відповідно до європейських стандартів : матеріали V Науково-практичної конференції (31 жовтня 2013 р., м. Ірпінь) / Мін. дох і зб. України, Нац. унів. ДПС України, Наук.-досл. центр з пробл. оподат. – Ірпінь : ВЦ НУДПСУ, 2013. – 558 с. – С. 328-331.

90. Немировська О. В. Механізм регулювання взаємодії національної економіки з транснаціональними корпораціями / О. В. Немировська // Економіка та держава. – 2015. – №12. – С. 121-125.
91. Немировська О. В. Особливості функціонування транснаціональних корпорацій в контексті національних інтересів: фіскальні методи регулювання їх діяльності / О. В. Немировська // Гармонізація оподаткування в умовах глобалізаційних та інтеграційних процесів : матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції (12-13 квітня 2013 р., м. Кам'янець-Подільський) / Держ. подат. служба України; Нац. унів. ДПС України. – Ірпінь : ВЦ НУДПСУ, 2013. – 218 с. – С. 115-117.
92. Немировська О. В. Транснаціональні компанії та регулювання трансферного ціноутворення в Україні / О. В. Немировська // Інноваційна економіка : науково-виробничий журнал. – 2014. – №4(53). – С. 265-272.
93. Немировська О. В. Функціонування корпоративного капіталу в економіці України / О. В. Немировська // Економіст. – 2014. – №9(335). – С. 32-35.
94. Омае К. Мышление стратега: искусство бизнеса по-японски / Кеничи Омае ; пер. с англ. – 2-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 215 с.
95. Орехова Т. В. К вопросу о совершенствовании механизма привлечения иностранных инвестиций в Украину / Т. В. Орехова, Ю. В. Макогон, Ю. А. Гохберг // Наукові праці Донецького державного технічного університету. Сер.: Економіка. – Донецьк : ДДТУ, 2002. – Вип. 49. – С. 76-85.
96. Охріменко О. О. Транснаціональні корпорації у системі світових економічних відносин [Електронний ресурс] / О. О. Охріменко, Д. Д. Сільвестрова // Ефективна економіка. – Електронні дані. – 2014. – №3. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2054>.

97. Павловський М. А. Стратегія розвитку суспільства: Україна і світ (економіка, політологія, соціологія) / М. А. Павловський. – К. : Техніка, 2001. – 312 с.
98. Панченко Є. Інтелектуальний потенціал компаній: досвід емпіричного дослідження / Є. Панченко // Економіка України : політико-економічний журнал Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України, Міністерства фінансів України та Національної академії наук України. – 2005. – №10. – С. 14-25.
99. Пахомов Ю.М. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі : [монографія] / Ю.М. Пахомов, Д.Г. Лук'яненко. – К. : Україна, 1997. – 238 с.
100. Перелет Р. А. Экономика и окружающая среда : англо-русский словарь справочник [Электронный ресурс] / Р. А. Перелет. – Электронные данные. – М. : Прогресс, 1996. – Режим доступа: <http://oecdmoscow.9.com1.ru/rusweb/rusfeder/5/10/gloss.htm>.
101. Пехник А. В. Механізм узгодження інтересів ТНК зі стратегічними пріоритетами національної економіки : дис. ... канд. ек. наук : 08.05.01 / Пехник Андрій Володимирович. – Тернопіль, 2005. – 243 с.
102. Пехник А. В. Стратегічний підхід до вибору стратегії завоювання ринків у практиці сучасних транснаціональних корпорацій / А. В. Пехник // Формування нової парадигми економічної освіти в Україні : матеріали Міжнародної науково-методичної конференції. – Львів : ЛНУ ім. І. Франка, 2000. – С. 125-127.
103. Пехник А. В. Транснаціоналізація як об'єктивна вимога сучасного бізнесу / А. В. Пехник // Вісник Львівського університету. Серія міжнародні відносини. – 2001. – №5. – С. 237-240.
104. Податковий кодекс України №2755-VI від 02.12.2010 р. [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – Електронні дані. – 2011. – №13-14, 15-16, 17. – Ст. 112. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

105. Портер М. Портер Международная конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. ; под ред. В. Д. Щетинина. – М. : Международные отношения, 1993. – С. 896.
106. Поручник А. М. Національний інтерес України: економічна самодостатність у глобальному вимірі : [монографія] / А. М. Поручник; ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К., 2008. – 352 с.
107. Про акціонерні товариства : Закон України від 17.09.2008 р. №514-6 // Відомості Верховної Ради України. – Електронні дані. – 2008. – №50-51. – Ст. 384. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/514-17>.
108. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18.09.1991 р. №1560-XII (зі змінами станом на 25.12.2008 р.) [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – Електронні дані. – 1991. – №47. – Ст. 646. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
109. Про подання на ратифікацію Верховною Радою України Угоди про сприяння у створенні та розвитку виробничих, комерційних, кредитно-фінансових, страхових і змішаних транснаціональних об'єднань : Постанова Кабінету Міністрів України від 19 квітня 1995 р. №300. [Електронний ресурс] // Сайт Верховної Ради України. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/300-95-%D0%BF>.
110. Про ратифікацію Конвенції про транснаціональні корпорації : Закон України від 13.07.1999 р. №921-XIV (зі змінами станом на 20.11.2003 р.) [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – Електронні дані. – 1999. – №36. – Ст. 323. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/921-14>.
111. Про режим іноземного інвестування : Закон України від 19.03.1996 р. №94/96-ВР (зі змінами станом на 22.12.2010 р.) [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – Електронні дані. – 1996. – №19. – Ст. 80. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80>.

112. Про транскордонне співробітництво : Закон України від 24.06.2004 р. №1861-IV [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – Електронні дані. – 2004. – №45. – С. 499. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1861-15>.
113. Рокоча В. В. Міжнародний бізнес в інформаційному суспільстві : [колективна монографія] / За ред. В. В. Рокочої. – К. : Університет економіки та права «КРОК», 2012. – 238 с.
114. Руденко Л. В. Взаємовідносини «Національна держава – багатонаціональна компанія»: гармонізація інтересів / Л. В. Руденко, М. С. Руденко // Управління розвитком соціально-економічних систем: глобалізація, підприємництво, стале економічне зростання : праці Всеукраїнської наукової конференції студентів та молодих учених. – Донецьк : ДонНУ, 2000. – Ч. 3. – С. 269-270.
115. Руденко Л. В. Транснаціональні корпорації : навч.-метод. посібник для самостійного вивчення дисципліни / Л. В. Руденко. – К. : КНЕУ, 2004. – 227 с.
116. Руденко Л. В. Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій : [монографія] / Л. В. Руденко. – К. : Кондор, 2004. – 478 с.
117. Руденко-Сударєва Л. В. Переваги і ризики транснаціоналізації економічного розвитку України / Л. В. Руденко-Сударєва // Національна безпека: український вимір : щокв. наук. зб./ Рада нац. безпеки і оборони України ; Ін-т пробл. нац. безпеки ; редкол.: В.П. Горбулін та ін. – К., 2008. – Вип. 1(20-21). – С. 58-68.
118. Рыбалкин В. Е. Международные экономические отношения : учебник / В. Е. Рыбалкин. – М. : КНОРУС, 1997. – 384 с.
119. Саати Т. Л. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Л. Саати ; пер. с англ. Р. Г. Вачнадзе. – М. : Радио и связь, 1993. – 278 с.
120. Самофалов В. И. Корпоративный фактор в мировой экономике: многоуровневый анализ : [монография] / В. И. Самофалов,

- И. В. Украинцева. – Ростов-на-Дону: Рост. гос. экон. ун-т, 2010. – С. 174-180.
121. Саприкіна Н. В. Транснаціональні корпорації в системі інтернаціоналізації світового суспільного виробництва : дис. ... канд. екон. наук: 08.01.01 / Саприкіна Наталія Вікторівна ; Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана. – К., 2006. – 190 с.
122. Світовий банк. Україна [Електронний ресурс] : [офіційний веб-сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/uk/country/ukraine>.
123. Семененко Т. М. Транснаціональні корпорації в конкурентному бізнес-середовищі / Т. М. Семененко // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. праць / Наук. ред. І. Г. Манцуров. – 2014. – Вип. 5(158). – С. 162-166.
124. Сергеев В. М. Демократия как переговорный процесс [Электронный ресурс] // Сайт Davaiknam.ru. – Электронные данные. – Режим доступа: <http://davaiknam.ru/text/v-m-sergeev-demokratiya-kak-peregovornij-process-moskva-1999-m>.
125. Сиденко В. Р. Внешнеэкономическая деятельность: проблемы системной трансформации при переходе к рынку / В. Р. Сиденко ; Ин-т мировой экономики и междунар. отношений НАН Украины. – К., 1998. – 305 с.
126. Сорока І. Б. Транснаціональні корпорації та їхня роль у процесі активізації міжнародної інтеграції / І. Б. Сорока // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №9 – С. 35-41
127. Сорока О. Н. Изменение в национальном суверенитете в условиях глобализации // Россия и социальные изменения в современном мире : сборник статей аспирантов : в 3-х т. – М. : Макс-Пресс, 2004. – Т. 2. – С. 90-99.

128. Соціальна психологія особистості і спілкування. Загальна характеристика взаємодії [Електронний ресурс] // Сайт електронної бібліотеки Readbookz. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://readbookz.com/book/174/5627.html>.
129. Суругин Д. Н. Правовое регулирование налогового контроля трансфертного ценообразования : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.14 / Суругин Дмитрий Николаевич. – Москва, 2007. – 227 с.
130. Теоретичні та прикладні питання економіки : зб. наук. праць / М-во освіти і науки України ; Київський нац. ун-т ім. Т. Шевченка ; [відп. ред. А. В. Шегда]. – К.: ВПЦ «Київський ун-т». – 2010. – Вип. 23. – 287 с.
131. Тищенко О. П. Ефективність управління в процесі реформування: макро- та мікроекономічні аспекти : [кол. монографія] / І. Ф. Радіонова, Є. В. Алімпієв, О. П. Тищенко та ін. ; за наук. ред. проф. І. Ф. Радіонової. – К. : ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2012. – 364 с.
132. Транснациональные корпорации : [монография] / [Ф. В. Зиновьев, В. П. Бардзиловский, В. Е. Реутов и др.; под ред.: Ф. В. Зиновьева, В. Е. Реутова]. – Симферополь : Таврия, 2007. – 218 с.
133. Транснаціональні корпорації : навчальний посібник / В. Рокоча, О. Плотніков, В. Новицький та ін. – К. : Таксон, 2001. – 304 с.
134. Тронько В. В. Транснаціоналізація в сфері телекомунікаційних послуг України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / Тронько Віра Володимирівна ; Київськ. нац. торг.-екон. ун-т. – Київ, 2011. – 21 с.
135. Фединяк Г. С. Визначення ознак і поняття транснаціональних корпорацій вченими у міжнародному праві та міжнародному приватному праві / Г. С. Фединяк // Держава і право. – 2008. – №1. – С. 586-591.

136. Фединяк Г. С. Правосуб'єктність транснаціональних корпорацій у час глобалізаційних процесів: аспекти міжнародного права та міжнародного приватного права : [монографія] / Г. С. Фединяк. – К. : Атіка, 2007. – 200 с.
137. Филипенко А. С. Международные стратеги экономического развития : учебное пособие [Электронный ресурс] / Ю. Н. Пахомов, А. С. Филипенко, Д. Г. Лукьяненко, Ю. В. Макогон и др. – Электронные данные. – Донецк : ДНУ, 2001. – 239 с. – Режим доступа: <http://ef.donnu.edu.ua/emk/Data/MSEkR/Up/MSEkR.pdf>.
138. Філіпенко А. С. Міжнародні інтеграційні процеси сучасності : [монографія] / А. С. Філіпенко, В. С. Будкін, Ю. Л. Грінченко, М. А. Дудченко, Р. О. Заблоцька. – К. : Знання України, 2004. – 304 с.
139. Харечко Ю. А. Управління транснаціональною корпорацією McDonald's на основі оптимізації / Ю. А. Харечко // Управління розвитком. – 2013. – №14. – С. 109-112.
140. Хасбулатов Р. И. Мировая экономика : учебник для бакалавров / Р. И. Хасбулатов. – М. : Издательство Юрайт, 2015. – 884 с.
141. Хейфец Б. А. Оффшорные юрисдикции в глобальной и национальной экономике / Б. А. Хейфец. – М. : Экономика, 2008. – 335 с.
142. Холдинг «DCH» [Электронный ресурс] : [офіційний веб-сайт]. – Електронні дані. – Режим доступа: <http://www.dch.com.ua/>.
143. Холдинг NEMIROFF [Электронный ресурс] : [офіційний веб-сайт]. – Електронні дані. – Режим доступа: <http://nemiroff.vodka/index.php?valid=yes>.
144. Хоменко І. Б. Конкурентна політика в умовах ринкової трансформації національної економіки : [колективна монографія] / В. Д. Лагутін, А. Г. Герасименко, Л. С. Головка, І. Б. Хоменко ; за ред. д-ра екон. наук, проф. В. Д. Лагутіна. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 308 с.
145. Хоменко І. Б. Формування вітчизняних ТНК як чинник підвищення конкурентоспроможності національної економіки / І. Б. Хоменко // Пріоритети національно-економічного розвитку в контексті

глобалізаційних викликів : матеріали Міжнародної наук.-практ. конф. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – С. 70-71.

146. Хоменко І. Особливості впливу транснаціональних корпорацій на конкурентне середовище в економіці / І. Хоменко // Підприємництво, господарство і право. – 2008. – №2. – С. 159-162.
147. Черников Г. П. Очень крупные транснациональные корпорации и современный мир / Г. П. Черников, Д. А. Черникова. – М. : Экономика, 2008. – 399 с. – С. 387-390.
148. Черноусова М. А. Деятельность промышленных ТНК Европы в странах ЦВЕ и СНГ / М. А. Черноусова // Вісник Донецького університету: економіка і право. – 2007. – №1. – С. 278-282.
149. Черноусова М. О. Еволюція теорій внутрішньо фірмового менеджменту ТНК в умовах транснаціоналізації / М. О. Черноусова // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект : сб. науч. трудов. – Донецк : ДонНУ, 2009. – С. 941-949.
150. Чураков Я. А. ТНК в Україні: перспективи розвитку / Я. А. Чураков // Світогосподарські пріоритети України : збірник наукових праць / НАН України ; Об'єд. ін-т економіки ; ред. А. С. Філіпенко. – К., 2005. – 123 с. – С. 109-123.
151. Чурилова О. А. Деякі тенденції розвитку транснаціональних корпорацій в Україні [Електронний ресурс] / О. А. Чурилова, О. І. Антоненко // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики : збірник наукових праць. – Електронні дані. – 2011. – №1(10). – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/soc_gum/fkd/2011_1/part3/56.pdf.
152. Шабліна Я. В. Вплив ТНК на конкурентоспроможність економіки України / Я. В. Шабліна // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – №2. – С. 33-38.

153. Шайдоров О. І. Причини та наслідки функціонування тіньового сектору економіки / О. І. Шайдоров, О. І. Шапоренко // Вчені записки Університету «КРОК». – 2015. – Вип. 40. – С. 36-42.
154. Шапоренко О. І. Операційний менеджмент як механізм управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства / О. І. Шапоренко // Теорія та практика державного управління. – 2014. – №4. – С. 178-185.
155. Шнипко О. С. Конкурентоспроможність України в умовах глобалізації : [монографія] / О. С. Шнипко ; наук. ред. В. М. Геєць. – К. : ДУ «Ін-т екон. та прогнозування НАН України», 2009. – 455 с.
156. Штангрет А. М. Моделювання загроз для економічної безпеки підприємств авіаційної галузі / А. М. Штангрет // Ефективна економіка. – 2011. – №5. – С. 123 – 134.
157. Шульга И. А. Эффективность холдинговой формы организации транснациональных интегрированных структур / И. А. Шульга // Вісник донецького університету. Сер. В: Економіка і право. – 2005. – №1. – С. 238-243.
158. Шульга І. О. Ефективність та особливості формування транснаціональних фінансово-промислових груп в Україні / І. О. Шульга // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект : сб. науч. трудов. – Донецк : ДонНУ, 2008. – Ч. 3. – С. 1303-1307.
159. Юрганов А. Л. Категории русской средневековой культуры : [монографія] / А. Л. Юрганов. – М. : МИРОС, 1998. – 468 с.
160. Aarron W. Designing for emotion / Walter Aarron. – 2011. – 98 p.
161. Akamatsu K. A historical pattern of economic growth in developing countries / K. Akamatsu // Journal of Developing Economies. – 1962. – №1(1). – 3-25, March-August.
162. Amin S. Class and Nation, Historically and in the Current Crisis [Електронний ресурс] / S. Amin // Monthly Review Press. – Електронні дані. – 1980. – 292 p. – Режим доступу: <https://books.google.com.ua/books/>

about/Class_and_nation_historically_and_in_the.html?id=sEO8AAAAIAAJ
&redir_esc=y.

163. Bonanno A. Stories of Globalization: Transnational Corporations, Resistance, and the State (Rural Studies) [Електронний ресурс] / Alessandro Bonanno, Douglas H. Constance // Culture & Agriculture. – Електронні дані. – 2009. – №31(2). – Режим доступу: https://www.researchgate.net/publication/264774775_Stories_of_Globalization_Transnational_Corporations_Resistance_and_the_State_by_Alessandro_Bonanno_and_Douglas_H_Constance.
164. Bonanno A. Stories of Globalization: Transnational Corporations, Resistance, and the State [Електронний ресурс] / Alessandro Bonanno // State University Press. – Електронні дані. – 2009. – Р. 1-16. – Режим доступу: <http://vokbookfok.com/351485647.pdf>.
165. Casson M. The entrepreneur: An economic theory / Casson Mark. – Totowa, New Jersey : Barnes & Noble Books, 1982. – 429 p.
166. Caves R. E. Multinational Enterprise and Economic Analysis / R. E. Caves. – Cambridge : Cambridge University Press, 1982. – 322 p.
167. Corporate Social Responsibility Voluntary Guidelines: India Corporate Week [Електронний ресурс] / Published by Ministry of Corporate Affairs, Government of India, New Delhi. – Електронні дані. – 14-21 December 2009. – 16 p. – Режим доступу: http://www.mca.gov.in/Ministry/latestnews/CSR_Voluntary_Guidelines_24dec2009.pdf.
168. Corruption by country Ukraine [Електронний ресурс] // Сайт Transparency International. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://www.transparency.org/country/#UKR>.
169. Deepak Datta K. Planning international joint ventures: The role of human resource management / Datta K. Deepak, Abdule MA Rasheed // Multinational strategic alliances. – 1993. – 251 p.
170. Doing Business : звіт [Електронний ресурс] : [офіційний веб-сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: www.doingbusiness.org.

171. Doing Business. Economy profile: Ukraine [Електронний ресурс] // Сайт Doing Business. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/~//media/giawb/doing%20business/documents/profiles/country/UKR.pdf>.
172. Dunning J. H. Location and the Multinational Enterprise: a Neglected Factor? / J. H. Dunning // *Journal of International Business Studies*. – 1998. – Vol. 29. – №1. – P. 45-66.
173. Dunning J. H. Multinational Enterprises and the Global Economy / J. H. Dunning, Sarianna M. Lundan. – Електронні дані. – London : Edward Elgar Publishing, 2008. – 920 p. – Режим доступу: https://books.google.com.ua/books?id=Hz6S4BGmGxUC&pg=PR24&hl=uk&source=gbs_selected_pages&cad=3#v=onepage&q&f=false.
174. Eden L. The Arm's-Length Standard in North America [Електронний ресурс] / Lorraine Eden // *Tax Notes International*. – Електронні дані. – 7 February, 2000. – P. 673-681. – Режим доступу: <http://www.voxprof.com/eden/Publications/thearmslenghtstandardinnorthamerica.pdf>.
175. Fayerweather J. Four winning strategies for the international corporation / John Fayerweather // *Journal of Business Strategy*. – 1981. – №2. – Iss: 2. – P. 25-36.
176. Financial Times Global 500 2010 (The World's Largest Companies) [Електронний ресурс] // Сайт Financial Times. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://www.ft.com/reports/ft500-2010>.
177. Giroud A. Transnational corporations, technology, and economic development: backward linkages and knowledge transfer in South-East Asia [Електронний ресурс] / Axèle Giroud. – Електронні дані. – Cheltenham, UK : Edward Elgar Pub., 2003. – 368 p. – Режим доступу: <https://ideas.repec.org/a/eee/asieco/v17y2006i1p189-191.html>.
178. Gladvin T. N. Shifting paradigms for sustainable development: Implications for management theory and reseach / T. N. Gladvin, J. J. Kennely, T. S. Krause // *Academy of Management Review*. – №20. – 1995. – P. 874-907.

179. Global Wealth Report [Електронний ресурс] : [офіційний веб-сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: <https://www.worldwealthreport.com/>.
180. Green R. Tax Administration and improving transfer pricing enforcement in developing countries [Електронний ресурс] / R. Green. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://ww2.s4tp.org/wp-content/uploads/2010/10/7-green.pdf>.
181. Harris P. Managing cultural differences. Global leadership strategies for the 21st century / Philip R. Harris, Robert T. Moran, Sarah V. Moran. – 7th ed. – Amsterdam; Boston : Butterworth-Heinemann, 2007. – 732 p.
182. Heritage Foundatio : американський стратегічний дослідницький фонд [Електронний ресурс] : [офіційний веб-сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://www.heritage.org/>.
183. Hirst P. Globalization and the Future of the Nation State / P. Hirst, G. Tompson // *Economy and Society*. – №24. – Iss: 3. – 1995. – P. 408-442.
184. Human Development Report 2014 [Електронний ресурс] // Сайт United Nations Development Programme. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en/content/human-development-report-2014>.
185. Human Development Report 2015 to be launched on 14 December 2015 [Електронний ресурс] // Сайт United Nations Development Programme. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en/content/human-development-report-2015-be-launched-14-december-2015>.
186. Hymer S. Multinational Corporations and International Oligopoly: the Non-American Challenge / S. Hymer, R. Rowthorn. – Cambridge, Mass : MIT Press, 1970. – 457 p.
187. Ietto-Gillies G. Transnational corporations and international production concepts, theories, and effects [Електронний ресурс] / Grazia Ietto-Gillies. – Електронні дані. – Cheltenham, UK; Northampton, MA : Edward Elgar, 2005. – 252 p. – Режим доступу: <http://www.environmental-expert.com/articles>.
188. John R. Global Business Strategy [Електронний ресурс] / Robin John, Grazia Ietto-Gillies, Howard Cox, Nigel Grimwade. – Електронні дані. – London :

- International Thomson Business Press, 2002. – 353 p. – Режим доступу: <http://www.amazon.com/Global-Business-Strategy-Robin-John/dp/1861523521>.
189. Kindleberger Ch. International Economics / Charles P. Kindleberger. – Homewood, Illinois, 1968. – 670 p.
190. Kiyoshi Kojima. International trade and foreign investment: substitutes or complements / Kojima Kiyoshi // Hitotsubashi Journal of Economics. – 1975. – 16 June. – P. 1-12.
191. Knoop T. Modern Financial Macroeconomics: Panics, Crashes, and Crises [Електронний ресурс] / Todd A. Кноор. – Електронні дані. – Malden, MA : Wiley-Blackwell, 2008. – 292 p. – Режим доступу: <http://www.amazon.com/Modern-Financial-Macroeconomics-Panics-Crashes/dp/1405161817>.
192. Knoop T. Modern financial macroeconomics: panics, crashes, and crises [Електронний ресурс] / Todd A. Кноор. – Електронні дані. – Malden, MA : Blackwell, 2010. – 274 p. – Режим доступу: <http://www.worldcat.org/title/modern-financial-macroeconomics-panics-crashes-and-crises/oclc/742009504?referer=di&ht=edition>.
193. Larson A. Foreign investment and national security: getting the balance right [Електронний ресурс] / Alan P. Larson, David M. Marchik // CSR. – 2006. – №18. – Електронні дані. – Режим доступу: <https://books.google.com.ua/books?id=mOK3AAAAIAAJ&q=Marchik+Foreign+investment+and+national+security:+getting+the+balance+right&dq=Marchik+Foreign+investment+and+national+security:+getting+the+balance+right&hl=uk&sa=X&ved=0ahUK EwiHzIXNmKrMAhVCjSwKHeMuAw0Q6AEIGzAA>.
194. Larson A. Foreign investment and national security: getting the balance right [Електронний ресурс] / Alan P. Larson, David M. Marchik ; The Bernard and Irene Schwartz Series on American Competitiveness. – New York : Council on Foreign Relations, 2006. – 39 p. – Режим доступу: <https://www.cov.com/files/Publication/c4a1e507-b516-4bde-93e3->

f8ed069e8375/Presentation/PublicationAttachment/7a6024a1-05e2-4f58-8246-07b378a319fa/oid24946.pdf.

195. LeCroy D. Evolutionary perspectives on human reproductive behavior / Dori LeCroy, Peter Moller. – New York : New York Academy of Sciences, 2000. – 233 p.
196. Nash J. Transfer pricing: An exporter's checklist [Електронний ресурс] / John Nash // Chartered Accountants Journal. – Електронні дані. – 2007. – Vol. 86. – Iss: 11. – P. 37. – Режим доступу: <http://connection.ebscohost.com/c/articles/27872623/transfer-pricing-checklist-exporters>.
197. Nestlé в суспільстві: створення спільних цінностей [Електронний ресурс] // Сайт компанії Nestlé. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://www.nestle.ua/csv>.
198. Nestlé в Україні. Створення спільних цінностей. Звіт 2014 [Електронний ресурс] // Сайт Nestlé Україна. – Електронні дані. – Режим доступу: http://www.nestle.ua/asset-library/documents/socialreport_2015_31.08_screen.pdf.
199. Organisation for Economic Co-operation and Development [Електронний ресурс] : [офіційний веб-сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/>.
200. Property Rights Alliance [Електронний ресурс] : [офіційний веб-сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://www.propertyrightsalliance.org/>.
201. Puzakova E. The Problem of minimizing the negative Effects of TNCs in the Global Economic Space / E. Puzakova, E. Poltorazkiy // Current Challenges of the Global Economy : The Proceedings of the 2nd Asecu Youth Meeting In Romania (12-14 July 2012). – Romania : Editura Universitatii «Alexandru Ioan Cuza», 2012.
202. Sagafi-Nejad T. The UN and Transnational Corporations From Code of Conduct to Global Compact [Електронний ресурс] / Tagi Sagafi-Nejad, John H. Dunning. – Електронні дані. – Bloomington, Indianapolis : Indiana University Press, 2008. – 312 p. – Режим доступу: http://unctad.org/en/docs/diaeii200910a4_en.pdf.

203. Sauvan K. The Rise of Transnational Corporations from Emerging Markets: Threat or Opportunity? [Електронний ресурс] / Karl P. Sauvan ; Center on Sustainable International Investment (a joint center of Columbia Law School and the Earth Institute) at Columbia University. – Електронні дані. – US, 2009. – Режим доступу: http://ccsi.columbia.edu/files/2014/01/KarlP.Sauvant-RiseofTNCs_000.pdf.
204. Schmitz H. Local enterprises in the global economy: issues of governance and upgrading [Електронний ресурс] / Hubert Schmitz ; Institute of Development Studies. – Електронні дані. – Brighton : University of Sussex, 2004. – 416 p. – Режим доступу: <http://www.ntd.co.uk/idsbookshop/details.asp?id=842>.
205. Schmitz H. Local upgrading in global chains: recent findings [Електронний ресурс] / Hubert Schmitz ; Institute of Development Studies // Industrial dynamics, innovation and development : paper at the Druid Summer Conference 2004 (14-16 June 2004, Elsinore, Denmark). – Електронні дані. – 7 p. – Режим доступу: http://www.druid.dk/uploads/tx_picturedb/ds2004-1422.
206. Schmoldt D. The Analytic Hierarchy Process in Natural Resource and Environmental Decision Making / Daniel L. Schmoldt, Jyrki Kangas, Guillermo A. Mendoza, Mauno Pesonen (eds.). – Boston, London : Kluwer Academic Publishers, 2001. – 312 p.
207. Spisto M. Stakeholder Interests in Corporate Governance: Is a New Model of Governance a Change for the Better for South Africa? / Michael Spisto // Australian Journal of Corporate Law. – 2005. – №18(2). – Part 1. – P. 129-147.
208. Sutton C. Economics and Corporate Strategy [Електронний ресурс] / Clive Julian Sutton. – Електронні дані. – London : Cambridge University Press, 1980. – 221 p. – Режим доступу: https://books.google.ru/books/about/Economics_and_corporate_strategy.html?id=7PI6AAAAIAAJ&hl=ru.
209. Terutomo O. A newer type of foreign investment in third world resource development / Ozawa Terutomo // Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali. – 1979. – 29 December. – P. 1133-1151.

210. The Economist [Електронний ресурс] : [офіційний веб-сайт]. – Режим доступу: <http://www.economist.com/>.
211. The Global Competitiveness Report 2014-2015 [Електронний ресурс] // Сайт The World Economic Forum. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015>.
212. The Global Competitiveness Report 2015-2016 [Електронний ресурс] // Сайт The World Economic Forum. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016>.
213. The Global Competitiveness Reports [Електронний ресурс] // Сайт The World Economic Forum. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://reports.weforum.org>.
214. The Good Country [Електронний ресурс] : [офіційний веб-сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://www.goodcountry.org>.
215. The World Economic Forum [Електронний ресурс] : [офіційний веб-сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/>.
216. The World`s Largest Companies 2015 [Електронний ресурс] // Сайт Forbes. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://www.forbes.com/sites/liyanchen/2015/05/06/the-worlds-largest-companies/#5bb8ea984fe5>.
217. Transfer pricing and developing countries. Final report [Електронний ресурс] // Сайт European Commission. – Електронні дані. – 119 р. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/common/publications/studies/transfer_pricing_dev_countries.pdf.
218. Transnational Corporation (TNC) – Definitions [Електронний ресурс] // Сайт CSULA Instructional Web Server. – Електронні дані. – Режим доступу: http://instructional1.calstatela.edu/tclim/S05_Courses/ch6_overheads2.pdf
219. Transnational corporations (TNC) [Електронний ресурс] // Сайт United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). – Електронні дані. – Режим доступу: [http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-corporations-\(TNC\).aspx](http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-corporations-(TNC).aspx).

220. Transparency International [Електронний ресурс] : [офіційний веб-сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: <https://www.transparency.org>.
221. Tully Br. Transfer Pricing Strategies and the Impact on Organizations [Електронний ресурс] / Brian Tully // Сайт Financial Executive International. – Електронні дані. – Режим доступу: http://www.financial-executives.org/KenticoCMS/Financial-Executive-Magazine/2012_07/Transfer-Pricing-Strategies-and-the-Impact-on-Orga.aspx#ixzz2ieE0KZvE.
222. United Nations Development Program [Електронний ресурс] : [офіційний веб-сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en>.
223. United Nations Economic Commission for Europe (UNECE) [Електронний ресурс] : [офіційний веб-сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://www.unecce.org/info/ece-homepage.html>.
224. Vernon R. The Product Cycle Hypothesis in New International Environment / Raymond Vernon // Oxford Bulletin of Economics and Statistics. – 1979. – Vol. 41. – Iss: 4. – P. 255-267.
225. Wallace C. The multinational enterprise and legal control: host state sovereignty in an era of economic globalization [Електронний ресурс]/ Cynthia Day Wallace. – Електронні дані. – New York : Martinus Nijhoff Publishers, 2002. – 1327 p. – Режим доступу: https://books.google.com.ua/books?id=Y1G0qZG8OXUC&pg=PR3&hl=uk&source=gbs_selected_pages&cad=2#v=onepage&q&f=false.

ДОДАТКИ

Таблиця А.1

Концепції розвитку ТНК

Чинник	Концепція	Суть концепції	Прихильники концепції
Отримання дешевих або якісних факторів виробництва	Теорія привласнення	Компанія, яка має конкурентні технологічні переваги, здійснює іноземне інвестування для того, щоб насамперед підвищити ефективність використання новітніх технологій та створювати нові кращі продукти	В. Рокоча
Вихід на нові ринки збуту	Теорія організаційних форм ТНК	Основним показником ефективності діяльності ТНК є форма її організації. Національні особливості в організаційних структурах ТНК неухильно втрачають свою вартість, і ТНК, поза залежність від розташування їх головних офісів, поступово перетворюються на наднаціональні об'єднання, які переслідують одну мету – максимізацію прибутку шляхом встановлення економічного господарювання у світовому масштабі	М. Акої, І. Самсон
Зниження рівня конкуренції	Теорія ринкової влади	Для ТНК основною метою виступає отримання ринкової влади. На ранніх стадіях зростання фірма розширює свою частку на національному рівні, потім – на міжнародному, шляхом злиття і поглинання, збільшуючи концентрацію виробництва і капіталу	С. Хаймер, В. Рокоча
Зниження витрат виробництва	Теорія інтернаціоналізації	Мета створення ТНК – зменшення транзакційних витрат та економія на масштабі сфери діяльності	Р. Коуз, О. Вільямсон, Е. Пенроуз
	«Податкова» теорія	Метою прямого іноземного інвестування є прагнення ТНК зменшити обсяг податкових відрахувань двома способами: створення філії в країні з низькими податками; використання трансфертного ціноутворення, яке дає можливість зареєструвати прибутки в країнах з низькою ставкою оподаткування, незалежно від країни, в якій було отримано прибуток	В. Рокоча, О. Хорошун
Підвищення конкурентоспроможності	Концепція міжнародної конкурентоспроможності	Основа цієї концепції – модель життєвого циклу продукту. Зростання ТНК відбувається за стадіями розвитку відповідної галузі промисловості, а динаміка розвитку кожної стадії і її тривалість визначаються життєвим циклом продукту	Р. Верна, Р. Стобаух
	Еклектична теорія міжнародної інвестиційної та виробничої діяльності	Еклектична концепція увібрала в себе основні положення всіх вищезгаданих підходів і базується на основних наукових напрямках економічних досліджень: менеджменті, маркетингу, фінансах, теорії організацій, міжнародних відносинах, праві, економічній історії, регіональних дослідженнях	Дж. Даннінг

Джерело: складено автором за даними: [113; 173; 186; 224].

Форма

**Анкета для визначення найбільш впливових факторів у формуванні
взаємодії ТНК та національної економіки**

Шановні колеги експерти!

Просимо взяти участь в експертному дослідженні з метою виокремлення груп чинників впливу на механізм взаємодії ТНК і національної економіки. Для цього проставте бали, в колонці (3) «Оцінювання важливості для ТНК» та (4) «Оцінювання важливості для національної економіки» бали, які, на Вашу думку, відповідають фактичному стану української економіки.

Методика призначення балів

Група чинників	Якісна характеристика значення	Інтервал значення
1	Неважливий чинник	1-5
2	Важливий чинник	6-10
3	Дуже важливий (вирішальний) чинник	11-15

Оцінювання чинників впливу на механізм взаємодії ТНК і національної економіки

№ (1)	Чинники впливу (2)	Оцінювання важливості для ТНК (3)	Оцінювання важливості для національної економіки (4)	Середнє значення важливості (5)	Пункти відхилення в оцінці важливості (6)
1.	Податкове навантаження на платників податків				
2.	Курс національної валюти				
3.	Легкість отримання дозволів на будівництво об'єктів				
4.	Реєстрація та дотримання права власності				
5.	Легкість реєстрації бізнесу				
6.	Діяльність у пріоритетних галузях (секторах) національної економіки				
7.	Наявність природно-ресурсного потенціалу				

Продовження додатку Б

8.	Наявність національних кредитних ресурсів				
9.	Захист вітчизняного бізнесу національним урядом				
10.	Захист прав іноземних інвесторів				
11.	Торгівельна політика національного уряду				
12.	Рівень національної економічної безпеки				
13.	Рівень зайнятості населення				
14.	Якість робочої сили				
15.	Національні показники рівня оплати праці				
16.	Політична стабільність				
17.	Національне законодавство з захисту прав споживачів та його дотримання				
18.	Стан виробничої інфраструктури (підключення до електромереж, дороги, залізниці тощо)				
19.	Загальний рівень добробуту та платоспроможний попит населення				
20.	Антимонопольне законодавство країни				
21.	Наповненість загального національного ринку товарами та послугами				

Таблиця В.1

Результати проведеного експертного дослідження (оцінювання важливості для ТНК)

1	0	3	0	0	0	17	5	20	12	0	4	0	10	0	2	0	6	0	1	1	4
2	10	29	12	5	13	21	21	15	25	13	22	24	21	15	24	4	27	14	33	27	36
3	30	0	28	35	27	2	14	5	5	27	14	16	9	25	14	36	7	26	6	12	0

		Середнє значення важливості для ТНК																																								
№	Числова вага	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	
1.	Податок на прибутки на платіжній валюті	9	12	12	9	11	10	12	6	11	15	12	11	12	14	12	11	14	14	13	12	13	11	12	11	12	9	9	7	10	9	11	10	11	12	12	12	11	11	11	12	
2.	Курс національної валюти	10	9	11	14	10	6	6	10	5	13	11	9	7	5	3	6	7	10	10	10	10	9	9	9	10	10	9	9	10	10	12	10	10	6	11	9	9	9	10		
3.	Легкість отримання дозволів на бізнес в Україні	11	11	10	10	11	11	12	9	6	12	10	11	11	10	12	12	11	11	11	11	10	14	15	15	15	15	10	9	9	10	10	15	11	12	12	13	13	12	11	11	12
4.	Розпорядок та доступність права власності	11	15	9	7	13	13	13	11	7	10	10	15	13	15	15	11	14	14	14	14	15	15	15	15	11	13	15	11	14	11	13	15	14	12	14	13	12	12	12		
5.	Легкість розрахунок бізнесу	11	10	11	11	11	11	11	11	8	7	7	10	11	12	12	12	11	11	11	11	11	15	15	15	15	15	11	11	12	12	15	10	11	10	14	10	10	10	10	9	
6.	Діяльність у пріоритетних галузях (сировина) національної	9	9	10	10	7	4	4	5	6	10	10	7	2	5	5	5	5	5	5	5	7	4	4	4	4	9	9	9	9	9	6	13	6	7	2	12	6	7	7	9	
7.	Надійшла природно-ресурсного потенціалу	12	10	3	6	9	15	12	12	5	3	6	9	9	10	9	7	7	7	7	11	11	14	15	15	12	12	12	12	5	9	10	5	9	7	7	7	7	7			
8.	Надійшла національних кредитних ресурсів	9	9	9	9	5	5	5	9	7	6	6	4	2	5	5	4	4	4	4	4	12	12	12	12	12	6	6	6	6	7	10	5	5	2	10	4	5	5	5		
9.	Важливість міжбанківського бізнесу національними установами	5	9	10	10	7	7	7	12	5	15	12	9	9	9	7	7	7	7	7	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	11	7	9	7	11	7	7	7	7		
10.	Важливість права інвестицій інвесторів	11	7	10	10	12	12	12	11	14	9	9	11	10	15	15	10	10	10	10	10	15	15	15	15	12	12	12	12	11	10	12	13	10	9	14	14	14	14	13		
11.	Торговельна політика національного уряду	12	14	10	10	5	5	10	7	9	6	9	9	12	12	7	7	9	9	9	14	14	14	14	14	13	13	13	14	12	10	5	6	6	9	7	7	7	7			
12.	Рівень національної економічної безпеки	12	7	9	9	9	9	11	6	14	10	9	9	14	14	9	7	7	7	11	11	11	11	11	12	12	12	11	11	9	9	7	11	9	10	9	9	9				
13.	Рівень зайнятості населення	11	9	12	12	9	9	9	5	11	9	9	6	4	7	7	4	5	5	5	5	10	9	9	9	7	11	11	11	11	5	9	9	5	5	7	7	7	7			
14.	Якість робочої сили	11	9	10	10	12	12	12	12	15	7	7	13	14	11	11	14	12	12	9	9	10	10	10	10	12	12	12	13	10	12	11	10	10	11	12	12	12	13			
15.	Національні позашкільні рівня освіти праці	11	10	11	11	9	9	9	11	6	9	9	7	12	4	4	13	14	14	9	9	10	9	9	7	11	11	11	11	10	9	12	10	9	9	9	9					
16.	Політична стабільність	14	13	12	12	11	11	11	6	14	13	13	15	15	13	13	15	14	14	14	14	12	12	12	11	11	13	13	14	14	11	12	10	14	12	11	12	12	13			
17.	Національне законодавство з захисту прав споживачів та його доступність	11	5	7	13	6	6	6	7	7	9	9	7	4	9	10	4	5	5	5	11	10	9	9	6	11	11	15	15	12	10	6	7	5	9	9	9	9				
18.	Стан виробничої інфраструктури (відключення до електромережі, дороги, залізничні токи)	11	9	12	12	9	9	9	14	7	7	9	13	10	10	11	12	12	12	12	12	15	12	11	13	13	11	11	13	13	11	7	9	12	7	7	7	9				
19.	Загальний рівень добробуту та платоспроможний попит населення	10	6	9	9	9	9	9	7	13	7	9	6	6	7	6	6	6	6	3	15	15	11	11	11	10	10	9	9	9	10	9	7	7	10	6	6	6				
20.	Активні політичні законодавство країни	9	12	10	10	12	12	11	5	10	12	12	10	9	10	10	9	12	12	12	10	7	6	9	9	10	9	9	9	9	11	12	11	9	11	12	13	13	14			
21.	Найвища національного рівню товарних та послуг	10	9	10	7	7	7	5	10	9	10	7	7	5	2	7	7	7	7	4	7	6	6	6	6	10	10	10	9	10	7	9	9	9	9	9	9	9				

Джерело: складено автором самостійно.

Результати проведеного експертного дослідження (оцінювання важливості для національної економіки)

1	0	1	7	9	10	1	4	11	5	11	4	0	2	10	25	5	15	16	14	10	5
2	22	13	32	23	29	11	27	18	6	27	28	19	15	16	1	10	14	16	16	22	33
3	18	26	1	9	1	28	9	11	29	2	8	21	25	14	14	25	7	8	10	8	2

Середнє значення важливості для національної економіки																																																						
№	Чисельні впливу	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31 32 33 34 35 36 37 38 39 40																																																				
		1.	Податок на вивіз грошей на платіжні послуги	9	14	12	8	8	10	15	12	12	15	13	8	10	13	7	9	13	7	9	9	8	8	8	8	9	7	10	9	12	9	13	7	12	13	14	13	13	15	11	10,65											
2.	Курс національної валюти	10	14	13	12	11	11	5	14	13	15	13	12	11	13	11	11	12	8	8	10	9	9	9	10	10	9	9	10	12	12	13	11	11	14	13	12	12	15	12	11,475													
3.	Легкість отримання дозволів на будівництво об'єктів	6	6	10	10	9	9	4	6	11	8	6	10	10	7	7	10	9	9	10	10	10	10	10	10	10	10	7	6	7	7	9	10	6	5	10	10	4	4	5	5	5	8	7,9										
4.	Реструкція та достроєння приватності	6	5	10	10	7	7	4	7	8	7	7	4	9	7	7	9	11	12	12	12	12	12	11	11	11	8	8	9	10	9	10	6	5	8	10	5	5	4	4	4	4	8	8,1										
5.	Легкість реструкції банків	5	7	10	10	7	7	7	10	14	5	5	10	9	6	6	9	9	8	8	8	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	5	5	5	5	5	7	8	10	5	8	8	8	8	8	7,725						
6.	Дієвність у пріоритетних галузях (сферах) національної	12	11	11	11	11	11	11	5	13	9	9	10	13	13	15	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	12	12,3							
7.	Можливість пріоритетного розвитку	10	8	9	9	7	7	10	13	13	5	4	10	9	14	14	8	9	9	9	9	14	14	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	10	10	10	10	5	7	10	8	5	7	7	7	8	10	9,5						
8.	Можливість національних кредитних ресурсів	5	11	10	10	11	11	11	5	12	3	3	7	10	9	7	9	9	9	9	9	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	9	8,475						
9.	Валютна інтеграція банків національного банку	11	5	11	11	5	5	5	7	15	9	8	10	14	15	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	11	11,05					
10.	Валютна привабливість інвесторів	6	6	11	11	9	9	9	9	7	2	2	4	8	7	7	8	9	8	8	8	8	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	7	7,1				
11.	Термінові політичні національного уряду	10	9	9	9	9	9	9	15	4	4	9	7	13	13	7	7	9	9	9	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	9	9,175				
12.	Рівня національної споживчої банків	12	9	8	8	7	7	7	6	14	8	8	9	11	13	13	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	10,625			
13.	Рівня зайнятості населення	12	7	12	12	6	6	6	7	13	4	4	8	12	11	11	12	11	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	11	10,6			
14.	Якість робочої сили	11	5	11	11	7	7	7	8	13	3	3	9	8	8	9	9	9	9	9	9	15	13	15	15	11	11	12	12	12	12	13	10	7	5	8	10	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	9	8,75			
15.	Національні позашкільні рівня оплати праці	11	6	12	12	5	5	5	2	13	4	4	3	4	5	5	4	4	4	4	4	15	15	15	15	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	7	7,175			
16.	Політична стабільність	14	10	12	12	10	5	5	4	15	5	5	12	7	11	11	7	7	7	7	7	15	15	15	15	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	11	10,775		
17.	Національні зношеність з валюту при споживачів та його достаточності	10	6	10	10	4	4	4	6	15	4	4	5	4	9	9	4	5	5	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	8	8		
18.	Стан виробничої інфраструктури (відключення до електромереж, дороги, залізничні тунелі)	10	5	12	12	5	5	5	8	14	3	4	4	10	7	8	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	8	8,35		
19.	Загальний рівня добробуту та платоспроможний попит населення	10	4	10	10	3	3	3	5	14	5	6	4	13	7	7	12	11	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	8	8,2	
20.	Антикорупційне законодавство країни	9	6	10	10	6	6	6	6	12	4	10	4	7	13	13	7	7	7	7	10	15	15	11	12	12	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	7,95
21.	Наповненість національного ринку товарів та послугами	9	10	11	11	10	9	9	7	10	5	9	7	5	3	7	9	9	9	9	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	8	8,175	

Джерело: складено автором самостійно.

Таблиця Г.1

Шкала відносної важливості об'єктів

Ступінь важливості	Визначення	Характеристика
1	Однакова значущість	Два фактори мають однаковий вплив
3	Деяке переважання значущості одного фактора над іншим (слаба значущість)	Досвід і судження надають незначну перевагу одному фактору над іншим
5	Істотна або сильна значущість	Досвід і судження надають прерогативу одному фактору над іншим
7	Дуже сильна або очевидна значущість	Значна перевага одного фактора над іншим. Його пріоритет майже явний
9	Абсолютна значущість	Домінування одного фактора над іншим
2, 4, 6, 8	Проміжні значення між сусідніми показниками шкали	Є компромісними варіантами
Числа обернені до зазначених вище	Якщо в порівнянні об'єкта x_i з об'єктом x_j перший об'єкт отримав один з вказаних вище рангів, тоді інший об'єкт отримує ранг, зворотний за значенням рангу першого об'єкта	

Джерело: [119].

Таблиця Г.2

Еталонне значення показника узгодженості

Кількість об'єктів, що порівнюються	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Еталонне значення	0,58	0,9	1,12	1,24	1,32	1,41	1,45	1,49	1,51	1,54	1,56	1,57	1,59

Джерело: [119, с. 57].

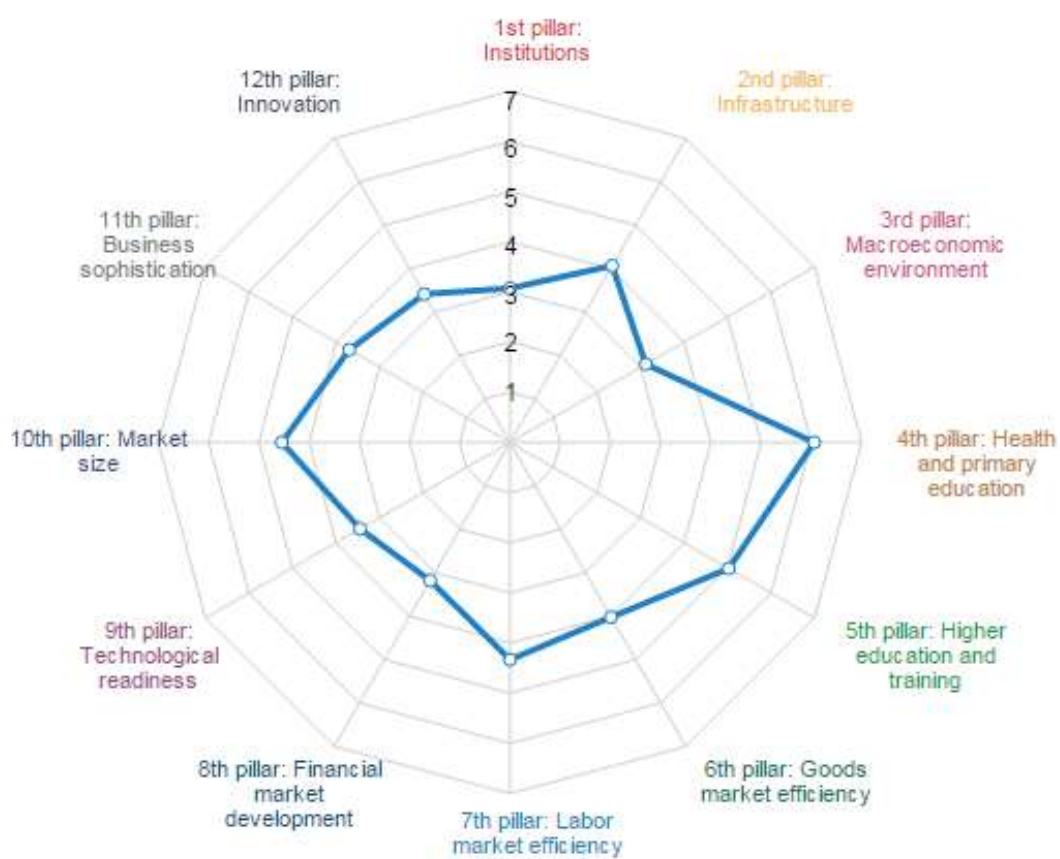


Рис. Д.1. Багатокутник конкурентоспроможності України за 2015 р.
Джерело: [212].

Таблиця Е.1

**Розрахунок коефіцієнта рангової кореляції Спірмена
для міжнародних рейтингів за 2013 рік**

№ з/п	Країна	r_1	r_2	r_3	d_1-d_2	d_1-d_3	d_2-d_3
1	Австралія	21	10	3	11	18	7
2	Австрія	16	28	24	-12	-8	4
3	Азербайджан	39	60	81	-21	-42	-21
4	Албанія	95	74	53	21	42	21
5	Алжир	100	127	127	-27	-27	0
6	Ангола	142	141	137	1	5	4
7	Аргентина	104	103	139	1	-35	-36
8	Бангладеш	110	108	114	2	-4	-6
9	Барбадос	47	77	121	-30	-74	-44
10	Бахрейн	43	41	11	2	32	30
11	Бельгія	17	32	37	-15	-20	-5
12	Бенін	130	143	94	-13	36	49
13	Болгарія	57	59	55	-2	2	4
14	Болівія	98	129	136	-31	-38	-7
15	Боснія і Герцеговина	87	105	95	-18	-8	10
16	Ботсвана	74	55	28	19	46	27
17	Бразилія	56	109	93	-53	-37	16
18	Бруней	26	69	147	-43	-121	-78
19	Буркіна Фасо	140	128	36	12	104	92
20	Бурунді	146	131	131	15	15	0
21	Бутан	109	123	108	-14	1	15
22	Велика Британія	10	7	12	3	-2	-5
23	Венесуела	134	145	144	-11	-10	1
24	В'єтнам	70	84	124	-14	-54	-40
25	Вірменія	79	31	35	48	44	-4
26	Габон	112	139	92	-27	20	47
27	Гайана	102	95	113	7	-11	-18
28	Гаїті	143	142	134	1	9	8
29	Гамбія	116	122	85	-6	31	37
30	Гана	114	57	73	57	41	-16
31	Гватемала	86	81	80	5	6	1
32	Гвінея	147	87	120	60	27	-33
33	Гондурас	111	104	89	7	22	15
34	Гонконг	7	2	1	5	6	1
35	Греція	91	68	103	23	-12	-35

Продовження табл. Е.1

36	Грузія	72	9	20	63	52	-11
37	Данія	15	5	8	10	7	-3
38	Домінікана	105	97	59	8	46	38
39	Еквадор	71	117	138	-46	-67	-21
40	Естонія	32	20	13	12	19	7
41	Ефіопія	127	106	128	21	-1	-22
42	Єгипет	118	91	111	27	7	-20
43	Замбія	93	82	86	11	7	-4
44	Зімбабве	131	140	145	-9	-14	-5
45	Йорданія	68	88	31	-20	37	57
46	Ізраїль	27	37	47	-10	-20	-10
47	Індія	60	111	105	-51	-45	6
48	Індонезія	38	107	98	-69	-60	9
49	Іран	82	120	143	-38	-61	-23
50	Ірландія	28	15	10	13	18	5
51	Ісландія	31	14	22	17	9	-8
52	Іспанія	35	43	42	-8	-7	1
53	Італія	49	65	78	-16	-29	-13
54	Кабо-Верде	122	101	60	21	62	41
55	Казахстан	50	48	63	2	-13	-15
56	Камбоджа	88	112	88	-24	0	24
57	Камерун	115	132	115	-17	0	17
58	Канада	14	17	6	-3	8	11
59	Катар	13	39	25	-26	-12	14
60	Кенія	96	100	101	-4	-5	-1
61	Киргизстан	121	62	82	59	39	-20
62	Китай	29	80	119	-51	-90	-39
63	Кіпр	58	35	38	23	20	-3
64	Колумбія	69	44	34	25	35	10
65	Коста Ріка	54	92	45	-38	9	47
66	Кот-д'Івуар	126	144	112	-18	14	32
67	Кувейт	36	71	61	-35	-25	10
68	Лаос	81	133	126	-52	-45	7
69	Латвія	52	23	50	29	2	-27
70	Лесото	123	114	135	9	-12	-21
71	Литва	48	26	21	22	27	5
72	Ліберія	128	125	130	3	-2	-5
73	Ліван	103	96	84	7	19	12
74	Люксембург	22	54	14	-32	8	40
75	Мавританія	141	137	117	4	24	20
76	Мадагаскар	132	119	68	13	64	51

Продовження табл. Е.1

77	Македонія	73	24	39	49	34	-15
78	Малаві	136	130	104	6	32	26
79	Малайзія	24	12	51	12	-27	-39
80	Малі	135	126	100	9	35	26
81	Мальта	41	85	43	-44	-2	42
82	Марокко	77	83	83	-6	-6	0
83	Мексика	55	47	46	8	9	1
84	Мозамбік	137	121	109	16	28	12
85	Молдова	89	72	132	17	-43	-60
86	Монголія	107	67	70	40	37	-3
87	М'янма	139	147	123	-8	16	24
88	Намібія	90	76	79	14	11	-3
89	Непал	117	90	125	27	-8	-35
90	Нігерія	120	110	106	10	14	4
91	Нідерланди	8	30	16	-22	-8	14
92	Нікарагуа	99	98	99	1	0	-1
93	Німеччина	4	19	18	-15	-14	1
94	Нова Зеландія	18	3	4	15	14	-1
95	Норвегія	11	6	29	5	-18	-23
96	ОАЕ	19	25	26	-6	-7	-1
97	Оман	33	46	41	-13	-8	5
98	Пакистан	133	89	107	44	26	-18
99	Панама	40	56	66	-16	-26	-10
100	Парагвай	119	86	76	33	43	10
101	Перу	61	42	40	19	21	2
102	Південна Африка	53	38	69	15	-16	-31
103	Південна Корея	25	8	32	17	-7	-24
104	Польща	42	53	52	-11	-10	1
105	Португалія	51	29	62	22	-11	-33
106	Пуерто-Ріко	30	40	146	-10	-116	-106
107	Росія	64	93	122	-29	-58	-29
108	Руанда	66	51	58	15	8	-7
109	Румунія	76	64	54	12	22	10
110	Сальвадор	97	94	49	3	48	45
111	Саудівська Аравія	20	21	77	-1	-57	-56
112	Свазіленд	124	102	96	22	28	6
113	Сейшельські острови	80	66	110	14	-30	-44
114	Сенегал	113	135	102	-22	11	33
115	Сербія	101	75	87	26	14	-12
116	Сінгапур	2	1	2	1	0	-1
117	Словаччина	62	45	72	17	-10	-27
118	Словенія	78	34	71	44	7	-37

Продовження табл. Е.1

119	Сурінам	106	134	118	-28	-12	16
120	Східний Тимор	138	138	142	0	-4	-4
121	США	5	4	9	1	-4	-5
122	Сьєрра-Леоне	144	118	133	26	11	-15
123	Тайвань	12	16	19	-4	-7	-3
124	Таїланд	37	18	56	19	-19	-38
125	Танзанія	125	113	91	12	34	22
126	Тринідад і Тобаго	92	61	67	31	25	-6
127	Туніс	83	49	97	34	-14	-48
128	Туреччина	44	63	64	-19	-20	-1
129	Уганда	129	99	75	30	54	24
130	Угорщина	63	52	44	11	19	8
131	Україна	84	115	140	-31	-56	-25
132	Уругвай	85	78	33	7	52	45
133	Філіппіни	59	116	90	-57	-31	26
134	Фінляндія	3	11	15	-8	-12	-4
135	Франція	23	33	57	-10	-34	-24
136	Хорватія	75	73	74	2	1	-1
137	Чад	145	146	141	-1	4	5
138	Чехія	46	58	27	-12	19	31
139	Чилі	34	36	7	-2	27	29
140	Чорногорія	67	50	65	17	2	-15
141	Швейцарія	1	27	5	-26	-4	22
142	Швеція	6	13	17	-7	-11	-4
143	Шрі Ланка	65	70	30	-5	35	40
144	Ямайка	94	79	48	15	46	31
145	Японія	9	22	23	-13	-14	-1

Джерело: розраховано автором самостійно.

**Розрахунок коефіцієнта рангової кореляції Спірмена
для міжнародних рейтингів за 2014 рік**

№ з/п	Країна	r_1	r_2	r_3	d_1-d_2	d_1-d_3	d_2-d_3
1	Австралія	22	11	3	11	19	8
2	Австрія	21	31	24	-10	-3	7
3	Азербайджан	38	63	76	-25	-38	-13
4	Албанія	97	77	51	20	46	26
5	Алжир	79	127	128	-48	-49	-1
6	Ангола	140	141	137	-1	3	4
7	Аргентина	104	105	138	-1	-34	-33
8	Бангладеш	109	109	117	0	-8	-8
9	Барбадос	55	78	42	-23	13	36
10	Бахрейн	44	47	13	-3	31	34
11	Бельгія	18	38	33	-20	-15	5
12	Болгарія	54	56	57	-2	-3	-1
13	Болівія	105	131	136	-26	-31	-5
14	Ботсвана	74	32	27	42	47	5
15	Бразилія	57	96	103	-39	-46	-7
16	Буркіна Фасо	135	128	43	7	92	85
17	Бурунді	139	116	126	23	13	-10
18	Бутан	103	117	104	-14	-1	13
19	Велика Британія	9	10	14	-1	-5	-4
20	Венесуела	131	142	143	-11	-12	-1
21	В'єтнам	68	84	129	-16	-61	-45
22	Вірменія	85	39	38	46	47	1
23	Габон	106	132	95	-26	11	37
24	Гайана	117	95	108	22	9	-13
25	Гаїті	137	139	135	-2	2	4
26	Гамбія	125	124	86	1	39	38
27	Гана	111	60	62	51	49	-2
28	Гватемала	78	71	78	7	0	-7
29	Гвінея	144	94	118	50	26	-24
30	Гондурас	100	106	102	-6	-2	4
31	Гонконг	7	2	1	5	6	1
32	Греція	81	65	106	16	-25	-41
33	Грузія	69	22	22	47	47	0
34	Данія	13	6	10	7	3	-4
35	Домінікана	101	97	59	4	42	38
36	Естонія	29	23	11	6	18	12
37	Ефіопія	118	104	132	14	-14	-28
38	Єгипет	119	107	121	12	-2	-14

39	Ємен	142	111	110	31	32	1
40	Замбія	96	73	82	23	14	-9
41	Зімбабве	124	135	144	-11	-20	-9
42	Йорданія	64	99	36	-35	28	63
43	Ізраїль	27	4	41	23	-14	-37
44	Індія	71	112	107	-41	-36	5
45	Індонезія	34	100	92	-66	-58	8
46	Іран	83	125	142	-42	-59	-17
47	Ірландія	25	15	9	10	16	6
48	Ісландія	30	13	23	17	7	-10
49	Іспанія	35	52	47	-17	-12	5
50	Італія	49	58	80	-9	-31	-22
51	Кабо-Верде	114	101	56	13	58	45
52	Казахстан	50	50	63	0	-13	-13
53	Камбоджа	95	114	98	-19	-3	16
54	Камерун	116	134	122	-18	-6	12
55	Канада	15	19	6	-4	9	13
56	Катар	16	49	29	-33	-13	20
57	Кенія	90	108	101	-18	-11	7
58	Киргизстан	108	61	79	47	29	-18
59	Китай	28	82	123	-54	-95	-41
60	Кіпр	58	41	44	17	14	-3
61	Колумбія	66	44	32	22	34	12
62	Коста Ріка	51	85	50	-34	1	35
63	Кот-д'Івуар	115	133	97	-18	18	36
64	Кувейт	40	87	72	-47	-32	15
65	Лаос	93	126	127	-33	-34	-1
66	Латвія	42	26	39	16	3	-13
67	Лесото	107	113	133	-6	-26	-20
68	Литва	41	17	21	24	20	-4
69	Ліберія	126	120	124	6	2	-4
70	Ліван	113	92	89	21	24	3
71	Люксембург	19	57	16	-38	3	41
72	Маврикій	39	20	8	19	31	12
73	Мавританія	141	138	119	3	22	19
74	Мадагаскар	130	123	75	7	55	48
75	Македонія	63	25	40	38	23	-15
76	Малаві	132	136	111	-4	21	25
77	Малайзія	20	7	34	13	-14	-27
78	Малі	128	129	109	-1	19	20
79	Мальта	47	86	55	-39	-8	31
80	Марокко	72	76	94	-4	-22	-18
81	Мексика	61	53	52	8	9	1

Продовження табл. Е.2

82	Мозамбiк	133	115	114	18	19	1
83	Молдова	82	70	100	12	-18	-30
84	Монголія	98	69	90	29	8	-21
85	М'янма	134	143	120	-9	14	23
86	Намiбiя	88	83	87	5	1	-4
87	Непал	102	88	131	14	-29	-43
88	Нiгерiя	127	122	115	5	12	7
89	Нiдерланди	8	29	15	-21	-7	14
90	Нiкарагуа	99	103	93	-4	6	10
91	Нiмеччина	5	21	18	-16	-13	3
92	Нова Зеландiя	17	3	5	14	12	-2
93	Норвегiя	11	9	31	2	-20	-22
94	ОАЕ	12	24	28	-12	-16	-4
95	Оман	46	48	46	-2	0	2
96	Пакистан	129	91	113	38	16	-22
97	Панама	48	55	67	-7	-19	-12
98	Парагвай	120	90	74	30	46	16
99	Перу	65	45	45	20	20	0
100	Пiвденна Африка	56	43	71	13	-15	-28
101	Пiвденна Корея	26	8	30	18	-4	-22
102	Польща	43	46	48	-3	-5	-2
103	Португалiя	36	33	65	3	-29	-32
104	Пуерто-Рiко	32	42	37	-10	-5	5
105	Росiя	53	79	125	-26	-72	-46
106	Руанда	62	34	61	28	1	-27
107	Румунiя	59	66	58	-7	1	8
108	Сальвадор	84	98	91	-14	-7	7
109	Саудiвська Аравiя	24	27	73	-3	-49	-46
110	Свазиленд	123	102	77	21	46	25
111	Сейшельськi острови	92	72	105	20	-13	-33
112	Сенегал	112	140	112	-28	0	28
113	Сербiя	94	80	88	14	6	-8
114	Сiнгапур	2	1	2	1	0	-1
115	Словаччина	75	68	54	7	21	14
116	Словенiя	70	36	70	34	0	-34
117	Сурiнам	110	130	116	-20	-6	14
118	Схiдний Тимор	136	137	140	-1	-4	-3
119	США	3	5	12	-2	-9	-7
120	Сьєрра-Леоне	138	118	130	20	8	-12
121	Таджикистан	91	119	141	-28	-50	-22
122	Тайвань	14	16	17	-2	-3	-1
123	Таїланд	31	18	68	13	-37	-50
124	Танзанiя	121	121	96	0	25	25

Продовження табл. Е.2

125	Тринідад і Тобаго	89	59	69	30	20	-10
126	Туніс	87	51	99	36	-12	-48
127	Туреччина	45	62	60	-17	-15	2
128	Уганда	122	110	85	12	37	25
129	Угорщина	60	54	49	6	11	5
130	Україна	76	93	134	-17	-58	-41
131	Уругвай	80	74	35	6	45	39
132	Філіппіни	52	89	83	-37	-31	6
133	Фінляндія	4	12	19	-8	-15	-7
134	Франція	23	40	66	-17	-43	-26
135	Хорватія	77	75	81	2	-4	-6
136	Чад	143	144	139	-1	4	5
137	Чехія	37	67	26	-30	11	41
138	Чилі	33	37	7	-4	26	30
139	Чорногорія	67	64	64	3	3	0
140	Швейцарія	1	30	4	-29	-3	26
141	Швеція	10	14	20	-4	-10	-6
142	Шрі Ланка	73	35	84	38	-11	-49
143	Ямайка	86	81	53	5	33	28
144	Японія	6	28	25	-22	-19	3

Джерело: розраховано автором самостійно.

**Розрахунок коефіцієнта рангової кореляції Спірмена
для міжнародних рейтингів за 2015 рік**

№ з/п	Країна	r_1	r_2	r_3	d_1-d_2	d_1-d_3	d_2-d_3
1	Австралія	21	13	4	8	17	9
2	Австрія	23	21	31	2	-8	-10
3	Азербайджан	40	61	76	-21	-36	-15
4	Албанія	93	85	56	8	37	29
5	Алжир	87	129	132	-42	-45	-3
6	Аргентина	106	103	136	3	-30	-33
7	Бангладеш	107	136	116	-29	-9	20
8	Бахрейн	39	63	16	-24	23	47
9	Бельгія	19	43	38	-24	-19	5
10	Бенін	122	127	87	-5	35	40
11	Болгарія	54	38	48	16	6	-10
12	Болівія	117	126	134	-9	-17	-8
13	Боснія і Герцеговина	111	73	86	38	25	-13
14	Ботсвана	71	69	35	2	36	34
15	Бразилія	75	100	103	-25	-28	-3
16	Бурунді	136	123	117	13	19	6
17	Бутан	105	68	101	37	4	-33
18	Велика Британія	10	6	11	4	-1	-5
19	Венесуела	132	140	140	-8	-8	0
20	В'єтнам	56	81	125	-25	-69	-44
21	Вірменія	82	35	45	47	37	-10
22	Габон	103	128	91	-25	12	37
23	Гайана	121	114	108	7	13	6
24	Гаїті	134	138	128	-4	6	10
25	Гамбія	123	122	99	1	24	23
26	Гана	119	99	64	20	55	35
27	Гватемала	78	75	77	3	1	-2
28	Гвінея	140	131	122	9	18	9
29	Гондурас	88	96	102	-8	-14	-6
30	Гонконг	7	5	1	2	6	4
31	Греція	81	58	115	23	-34	-57
32	Грузія	66	24	20	42	46	4
33	Данія	12	3	9	9	3	-6
34	Домінікана	98	83	54	15	44	29
35	Еквадор	76	101	131	-25	-55	-30
36	Естонія	30	16	7	14	23	9
37	Ефіопія	109	120	126	-11	-17	-6
38	Єгипет	116	110	109	6	7	1

Продовження табл. Е.3

39	Замбія	96	86	88	10	8	-2
40	Зімбабве	125	125	139	0	-14	-14
41	Йорданія	64	97	37	-33	27	60
42	Ізраїль	27	52	34	-25	-7	18
43	Індія	55	109	113	-54	-58	-4
44	Індонезія	37	95	92	-58	-55	3
45	Іран	74	102	137	-28	-63	-35
46	Ірландія	24	17	25	7	-1	-8
47	Ісландія	29	19	26	10	3	-7
48	Іспанія	33	33	27	0	6	6
49	Італія	43	44	72	-1	-29	-28
50	Кабо-Верде	112	107	53	5	59	54
51	Казахстан	42	41	62	1	-20	-21
52	Камбоджа	90	108	97	-18	-7	11
53	Камерун	114	135	123	-21	-9	12
54	Канада	13	14	5	-1	8	9
55	Катар	14	65	33	-51	-19	32
56	Кенія	99	94	107	5	-8	-13
57	Киргизстан	102	64	74	38	28	-10
58	Китай	28	78	119	-50	-91	-41
59	Кіпр	65	46	41	19	24	5
60	Колумбія	61	53	29	8	32	24
61	Коста Ріка	52	56	44	-4	8	12
62	Кот-д'Івуар	91	118	90	-27	1	28
63	Кувейт	34	89	67	-55	-33	22
64	Лаос	83	113	127	-30	-44	-14
65	Латвія	44	22	36	22	8	-14
66	Лесото	113	98	130	15	-17	-32
67	Литва	36	20	13	16	23	7
68	Ліберія	129	137	120	-8	9	17
69	Ліван	101	105	84	-4	17	21
70	Люксембург	20	59	19	-39	1	40
71	Маврикій	46	32	8	14	38	24
72	Мавританія	138	133	118	5	20	15
73	Мадагаскар	130	130	71	0	59	59
74	Македонія	60	12	46	48	14	-34
75	Малаві	135	117	111	18	24	6
76	Малайзія	18	18	32	0	-14	-14
77	Малі	127	119	104	8	23	15
78	Мальта	48	74	51	-26	-3	23
79	Марокко	72	72	80	0	-8	-8
80	Мексика	57	39	52	18	5	-13
81	Мозамбік	133	112	110	21	23	2

Продовження табл. Е.3

82	Молдова	84	51	98	33	-14	-47
83	Монголія	104	55	85	49	19	-30
84	М'янма	131	132	112	-1	19	20
85	Намібія	85	90	83	-5	2	7
86	Непал	100	87	129	13	-29	-42
87	Нігерія	124	134	105	-10	19	29
88	Нідерланди	5	28	15	-23	-10	13
89	Нікарагуа	108	106	95	2	13	11
90	Німеччина	4	15	14	-11	-10	1
91	Нова Зеландія	16	2	3	14	13	-1
92	Норвегія	11	9	28	2	-17	-19
93	ОАЕ	17	31	24	-14	-7	7
94	Оман	62	67	49	-5	13	18
95	Пакистан	126	115	106	11	20	9
96	Панама	50	66	61	-16	-11	5
97	Парагвай	118	88	75	30	43	13
98	Перу	69	49	42	20	27	7
99	Південна Африка	49	70	65	-21	-16	5
100	Південна Корея	26	4	30	22	-4	-26
101	Польща	41	25	39	16	2	-14
102	Португалія	38	23	57	15	-19	-34
103	Росія	45	50	121	-5	-76	-71
104	Руанда	58	60	58	-2	0	2
105	Румунія	53	37	50	16	3	-13
106	Сальвадор	95	79	55	16	40	24
107	Саудівська Аравія	25	76	70	-51	-45	6
108	Свазіленд	128	92	114	36	14	-22
109	Сейшельські острови	97	84	100	13	-3	-16
110	Сенегал	110	124	93	-14	17	31
111	Сербія	94	57	81	37	13	-24
112	Сінгапур	2	1	2	1	0	-1
113	Словаччина	67	30	79	37	-12	-49
114	Словенія	59	29	78	30	-19	-49
115	США	3	7	10	-4	-7	-3
116	Сьєрра-Леоне	137	121	124	16	13	-3
117	Таджикистан	80	111	138	-31	-58	-27
118	Тайвань	15	11	12	4	3	-1
119	Таїланд	32	48	68	-16	-36	-20
120	Танзанія	120	116	96	4	24	20
121	Трінідад і Тобаго	89	80	60	9	29	20
122	Туніс	92	71	94	21	-2	-23
123	Туреччина	51	54	63	-3	-12	-9
124	Уганда	115	104	82	11	33	22

Продовження табл. Е.3

125	Угорщина	63	42	47	21	16	-5
126	Україна	79	77	133	2	-54	-56
127	Уругвай	73	82	40	-9	33	42
128	Філіппіни	47	91	69	-44	-22	22
129	Фінляндія	8	10	17	-2	-9	-7
130	Франція	22	27	66	-5	-44	-39
131	Хорватія	77	40	73	37	4	-33
132	Чад	139	139	135	0	4	4
133	Чехія	31	36	23	-5	8	13
134	Чилі	35	47	6	-12	29	41
135	Чорногорія	70	45	59	25	11	-14
136	Швейцарія	1	26	22	-25	-21	4
137	Швеція	9	8	21	1	-12	-13
138	Шрі Ланка	68	93	89	-25	-21	4
139	Ямайка	86	62	43	24	43	19
140	Японія	6	34	18	-28	-12	16

Джерело: розраховано автором самостійно.

Таблиця Ж.1

ПЕРЕЛІК

держав (територій), які відповідають критеріям, установленим
пп. 39.2.1.2 пп. 39.2.1 п. 39.2 ст. 39 Податкового кодексу України

№ з/п	Найменування держави (території)
1	Ангілья
2	Князівство Андорра
3	Антигуа і Барбуда
4	Аруба
5	Співдружність Багамських Островів
6	Барбадос
7	Королівство Бахрейн
8	Беліз
9	Бермудські Острови
10	Республіка Болгарія
11	Боснія і Герцеговина
12	Британські Віргінські Острови
13	Бруней-Даруссалам
14	Республіка Вануату
15	Віргінські острови Сполучених Штатів Америки
16	Гваделупа
17	Гернсі
18	Гібралтар
19	Особливий адміністративний район Китаю Гонконг
20	Гренада
21	Грузія
22	Джерсі
23	Ірландія
24	Автономне співтовариство Канарські острови Королівства Іспанія
25	Республіка Кабо-Верде
26	Кайманові Острови
27	Держава Катар
28	Киргизька Республіка
29	Республіка Кіпр
30	Автономний край Косово і Метохія Республіки Сербія
31	Кюрасао
32	Королівство Лесото
33	Республіка Ліберія

34	Ліванська Республіка
35	Князівство Ліхтенштейн
36	Велике Герцогство Люксембург
37	Особливий адміністративний район Китаю Макао
38	Колишня Югославська Республіка Македонія
39	Федеративна територія Лабуан Малайзії
40	Мальдівська Республіка
41	Республіка Мальта
42	Королівство Марокко
43	Мартініка
44	Республіка Маршаллові Острови
45	Федеративні Штати Мікронезії
46	Республіка Молдова
47	Монтсеррат
48	Республіка Науру
49	Ніуе
50	Об'єднані Арабські Емірати
51	Султанат Оман
52	Острів Мен
53	Острови Кука
54	Острови Теркс і Кайкос
55	Республіка Палау
56	Республіка Панама
57	Республіка Парагвай
58	Співдружність Північних Маріанських Островів
59	Автономний регіон Мадейра Португальської Республіки
60	Республіка Сан-Маріно
61	Демократична Республіка Сан-Томе і Прінсіпі
62	Республіка Сейшельські Острови
63	Сент-Вінсент і Гренадіни
64	Сент-Кітс і Невіс
65	Сент-Люсія
66	Республіка Сінгапур
67	Сінт-Мартен (Нідерландська частина)
68	Республіка Судан
69	Демократична Республіка Тимор-Лешті
70	Туркменістан
71	Республіка Узбекистан
72	Французька Гвіана
73	Чорногорія
74	Швейцарська Конфедерація
75	Ямайка

Джерело: [37].

Таблиця 3.1

Приклади встановлення податкових ризиків

Види контрольованих ризиків	Індикатори ризику (приклади)	Джерела виявлення	Спосіб встановлення
загальні			
неузгодженість показників податкової звітності	показники фінансової звітності не відповідають (істотно відрізняються) від показників по податку на прибуток	фінансова та податкова звітність: декларація з податку на прибуток (декл. приб.), декларації по податку на додану вартість (декл. ПДВ), звіт про фінансові результати №2 (зв. №2)	ряд 2000 зв. №2 <або> ряд 02 декл. приб. у обсязі понад 5% або 1 000 000 грн; ряд 2120 зв. №2 <або> ряд 03 декл. приб. у обсязі понад 5% або 100 000 грн
	обсяги поставок по ПДВ не відповідають (істотно відрізняються) від даних, зазначених у декларації по податку на прибуток		сума ряд 6 декл. ПДВ за 12 місяців <або> ряд 02 декл. приб. у обсязі понад 5% або 1 000 000 грн
неправомірне використання податкових пільг	декларування протягом останніх періодів; значні суми пільг; епов'язаність характеру пільг основній діяльності платника	податкова звітність, інформаційні ресурси податкових органів, облікові дані платника	аналіз майнового стану, фінансових показників та особливостей господарської діяльності платника на відповідність вимогам пільгового оподаткування
стрімке збільшення податкового кредиту	збільшення суми ПК звітного періоду порівняно з сумою ПК попереднього на 10 млн грн або у 2 і більше разів	співставлення показників Декларації з податку на додану вартість	(р. 10.1 пот. пер. – р. 10.1 поперед. пер.) менше або дорівнює 10 млн грн, або (р. 10.1 поп. пер. – р. 10.1 поперед. пер.) менше або дорівнює (р. 10.1 поперед. пер. *2), якщо 10.1 поп. пер. більше або дорівнює 1 млн грн, де р. 10.1 – податковий кредит, підлягає оподаткуванню за основною ставкою та нульовою ставкою
коригування податкової звітності	коригування у обсягах, що становить понад 1 млн грн за звітний період, за який подано звітність	Співставлення показників уточнюючого розрахунку податкових зобов'язань з податку на додану вартість та уточненої звітності податку на прибуток у зв'язку з виправленням самостійно виявлених помилок	з ПДВ: (р. 9 (усього податкових зобов'язань) декл. ПДВ – р. 9 гр. 5 уточнюючого р-ку) \geq 1,0 млн грн; та/або (р. 17 (усього податкового кредиту) гр. 5 – р. 17 декларації) \geq 1,0 млн грн податок на прибуток: р. 01 декл. приб. – р. 01 уточн. деклар. приб. \geq 1,0 млн грн або р. 04 декл. приб. – р. 04 уточн. деклар. приб. \geq 1,0 млн грн
	коригування звітних періодів, по яких минуло 365 днів		наявність уточнюючих декларацій та розрахунків, що уточнюють податкові періоди, за якими минув термін 365 днів у обсязі понад 1 млн грн окремих рядків звітності або 100 тис. грн податку

операційні			
взаємовідносини з суб'єктами, які мають ознаки фіктивності	наявність ризикових контрагентів, які мають ознаки фіктивності	інформаційні ресурси податкових органів, облікові дані платника податків, оперативна інформація	За допомогою апарату нечіткої логіки аналіз ряду дискретних показників в розрізі контрагентів: 1. здійснення операцій в значних сумах, в т.ч. разових, в круглих сумах, останніх числах місяців, закриттям дебетових та кредитових залишків; 2. нетривалий час з дати державної реєстрації контрагента; 3. невідповідність характеру поставки основному виду діяльності контрагента, здійснення контрагентом поставок товарів та послуг у різних видах діяльності; 4. різке підвищення ділової активності контрагента в останні періоди; 5. інші.
	наявність ризикових контрагентів в ланцюгах постачання		
	наявність запитів від правоохоронних органів щодо взаємовідносин з СГ, що мають ознаки фіктивності		
ризик здійснення удаваних угод, нікчемних правочинів та невідповідність рівню звичайних цін	здійснення зовнішньоекономічних операцій через нерезидентів, що зареєстровані в офшорних юрисдикціях чи зонах зі спрощеним режимом оподаткування	інформаційні ресурси податкових органів, облікові дані платника податків, оперативна інформація	аналіз юрисдикцій нерезидентів, місця поставок, банківських установ через які здійснюються розрахунки
	здійснення операцій у значних розмірах з пов'язаними особами		аналіз складу засновників контрагентів, їх системи оподаткування
	здійснення операцій нетипових для основного виду діяльності платника		визначення УКД ЗЕД в розрізі значних поставок за даними Єдиного реєстру податкових накладних, бази зовнішньоекономічних операцій та їх відповідна проекція на види діяльності платника
	наявність операцій немайнового характеру у сумі понад 2% загальних витрат		факторний аналіз рахунків 37, 60, 62, 65, 68 у складі доходів та витрат платника
неутримання податку з доходів нерезидентів, що отримані на території України	неподання звіту про виплачені доходи нерезидентам за наявності таких операцій	податкова звітність, облікові дані платника	аналіз реєстрів обліку щодо розрахунків з нерезидентами, виду операції та країни нерезидента з проекцією на міжнародні угоди про уникнення подвійного оподаткування
наявність операцій з неліквідними цінними паперами	заниження фінансових результату від операцій з ЦП та інші ніж цінні папери корпоративними правами	інформаційні ресурси податкових органів, інформація ДКЦПФР, судові рішення, облікові дані платника податків, оперативна інформація	здійснення операцій поза біржовим обігом, наявність рішень про анулювання випуску ЦП, низька ліквідність емітента Цп, наявність ризикових контрагентів у ланцюгах постачання ЦП
не відображення у податковій звітності операцій з врегулювання сумнівної заборгованості	в розрізі контрагентів подані звіти, що відображають операції щодо врегулювання заборгованості	облікові дані платника, податкова звітність	аналіз рахунків 63, 36, 37, 685 в розрізі контрагентів та відповідних додатків податкової звітності

<i>індивідуальні</i>			
ризик порушень податкового та іншого законодавства	наявність публікацій у ЗМІ, журналістських розслідувань, приписів та звернень правоохоронних органів, громадських організацій та інших третіх осіб про факти порушення податкового та іншого законодавства	інформація з зовнішніх джерел, моніторинг ЗМІ та інтернет-ресурсів	проекція викладених фактів, припущень та звинувачень на податкову та фінансову звітність, схему діяльності платника
ризик невірною визначення правил облікової політики	наявність аудиторських висновків, що носять застережний характер щодо способу організації облікової політики	накази про облікову політику, аудиторські висновки, матеріали попередніх перевірок	зміна підходів до організації податкової політики порівняно з попередніми роками, використання окремих положень не характерних для основного виду діяльності
ризик інтегрування в схему роботи підприємства інструментів та механізмів мінімізації податків	висока присутність пов'язаних та афілійованих структур у схемах діяльності підприємства	інформаційні ресурси податкових органів, облікові дані платника податків	визначення основних учасників схем роботи платника з порівнянням складу їх засновників, належності до кластерів ФПГ
	непропорційність, аритмічність доходів та витрат в розрізі їх видів чи контрагентів	облікові дані платника, податкова звітність, проекція податкової звітності	складення проектів звітності, визначення податкового навантаження з інтервалами декада-місяць з метою визначення періодів та операцій які суттєвим чином впливають на зменшення об'єктів оподаткування
ризик неефективного управління	погіршення кількісних та якісних показників фінансово-господарської діяльності до попереднього періоду	фінансові плани та фінансова звітність	виявлення ознак погіршення кількісних та якісних показників основних статей звітності та фінансових планів, їх динаміки

Джерело: складено автором за даними: [37].

Додаток К

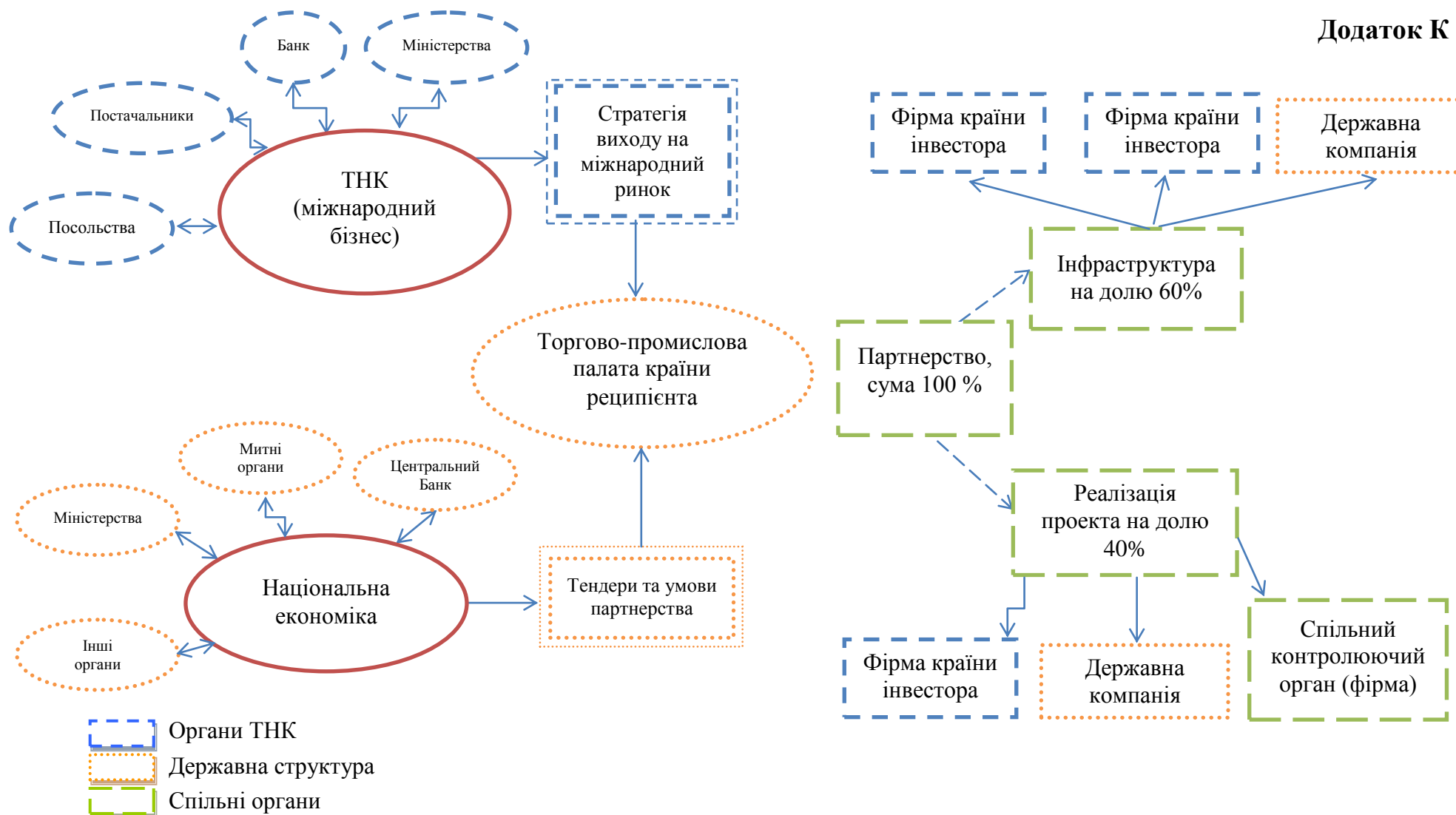


Рис. К.1. Механізм інтерпретації моделі взаємодії національної економіки з ТНК

Джерело: складено автором самостійно.

Таблиця Л.1

**Основні напрямки та механізми удосконалення фондового ринку
України**

Напрямки удосконалення фондового ринку	Механізми реалізації	Очікувані результати
1. Підвищення ліквідності біржового ринку	Консолідація фондового ринку за рахунок скорочення кількості бірж, удосконалення технологій торгів	Активізація торгів на організованому біржовому ринку, збільшення кількості інвесторів на ринку
2. Розширення видів активів, якими торгують на біржі	Впровадження у практику біржової торгівлі таких цінних паперів, як гібридні та комбіновані фінансові інструменти, українські євробонди, депозитарні розписки на акції іноземних компаній; прийняття єдиного закону, який регулюватиме випуск та обіг усіх видів цінних паперів або внесення відповідних змін до Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок»	Підвищення інтересу зарубіжних інвесторів до вітчизняного фондового ринку, розширення їх можливостей для диверсифікації своїх вкладень
3. Забезпечення прозорості діяльності емітентів цінних паперів та інших учасників фондового ринку	Надання рівного доступу усіх акціонерів до інформації про діяльність емітента; забезпечення жорстких стандартів розкриття інформації емітентами та іншими учасниками ринку; запровадження міжнародних стандартів розкриття інформації; введення в дію закону «Про акціонерні товариства»	Підвищення довіри інвесторів до вітчизняного фондового ринку; скорочення асиметрії інформації, властивої фінансовому ринку
4. IPO	Проведення приватизації через первинне публічне розміщення акцій на біржовому ринку; спрощення процедур для здійснення IPO для вітчизняних підприємств	Забезпечення ринкового механізму визначення ціни об'єкта, що приватизується (державних підприємств у сфері послуг), залучення коштів населення до приватизації, зростання репутації вітчизняних компаній на ринку послуг, приплив капіталу на ринок послуг України

Джерело: складено автором самостійно.

ЗАТВЕРДЖУЮ

Перший проректор → проректор з наукової роботи
 Національного університету державної
 податкової служби України, д.е.н., професор
 П.Л. Тарангул

« 2 » жовтня 2014р. 53934/01-12

АКТ

впровадження у наукову діяльність Науково-дослідного центру з проблем оподаткування
 результатів дисертаційної роботи аспіранта кафедри аудиту та економічного аналізу
 Національного університету державної податкової служби України
 Немировської Оксани Вікторівни

Комісія у складі: начальника Наукового-дослідного центру з проблем оподаткування д.ю.н., професора Новицького А.М., заступника начальника Наукового-дослідного центру з проблем оподаткування, д.е.н., професора Швабій К.І., начальника відділу дослідження проблеми протидії податковим правопорушенням Наукового-дослідного центру з проблем оподаткування, д.е.н., с.н.с. Пилипіва В.В., начальника відділу податкового прогнозування та інформаційних технологій в оподаткуванні Наукового-дослідного центру з проблем оподаткування, к.е.н., с.н.с. Скоромцовой Т.О., склали цей акт про те, що теоретичні висновки та практичні пропозиції, які містить дослідження Немировської Оксани Вікторівни в частині аналітичного дослідження ролі транснаціональних компаній у процесі трансфертного ціноутворення були використані при підготовці аналітичних матеріалів та розробці науково-практичних рекомендацій у ході проведення науково-дослідної роботи «Моніторинг цін на товарних ринках в системі трансфертного ціноутворення: міжнародний досвід та механізм впровадження в Україні», що виконувалась Науково-дослідним центром з проблем оподаткування (номер державної реєстрації 0113U000282).

Начальник Науково-дослідного центру
 з проблем оподаткування
 НУДПСУ
 д.ю.н., професор



Новицький А.М.

Заступник начальника
 НДЦ ПО НУДПСУ,
 д.е.н., професор



Швабій К.І.

Начальник відділу дослідження
 проблеми протидії податковим
 правопорушенням НДЦ ПО НУДПСУ,
 д.е.н., с.н.с.



Пилипів В.В.

Начальник відділу податкового
 прогнозування та інформаційних
 технологій в оподаткуванні
 НДЦ ПО НУДПСУ, к.е.н., с.н.с.



Скоромцова Т.О.



УКРАЇНА

**ДЕРЖАВНА ФІСКАЛЬНА СЛУЖБА УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ДЕРЖАВНОЇ ПОДАТКОВОЇ
СЛУЖБИ УКРАЇНИ**

08201, Київська обл., м. Ірпінь, вул. Карла Маркса, 31, тел. (04597) 61623, тел./факс (04597) 60294
email: zagvid@nusta.com.ua, webmaster@asta.edu.ua.

24.12.19 № 3933/01-12

на _____

Про впровадження результатів
дисертаційного дослідження аспіранта
Національного університету ДПС України
Немировської Оксани Вікторівни

ДОВІДКА

Довідку складено про те, що науково-практичні рекомендації щодо регулювання механізму взаємодії транснаціональних корпорацій з національною економікою надані аспірантом Немировською Оксаною Вікторівною, було використано на кафедрі аудиту та економічного аналізу Національного університету державної податкової служби України при підготовці методичних розробок і викладанні дисципліни «Аудит великих платників податків».

Проректор з навчально-виховної роботи

М. М. Касьяненко

Завідувач кафедри
аудиту та економічного аналізу

А. В. Лісовий





ДЕРЖАВНА ФІСКАЛЬНА СЛУЖБА УКРАЇНИ
(ДФС)

Львівська ул., 8, м. Київ-53, МСП 04655, тел.: (044) 272-51-59, факс: (044) 272-08-41
www.sfs.gov.ua; e-mail: kabmin_doc@sfs.gov.ua, gromada@sfs.gov.ua Код ЄДРПОУ 39292197

10.03.2016 № 24/3/99-99-20-01-02-14

На № _____

від _____

Спеціалізованій вченій раді

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційної роботи аспіранта кафедри аудиту та економічного аналізу Університету державної фіскальної служби України Немировської Оксани Вікторівни, поданої на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.03 – економіка та управління національним господарством

Автором здійснено аналітичне дослідження умов функціонування корпоративного капіталу в економіці України, з використанням оцінок провідних рейтингових агентств, що дозволило визначити можливості взаємодії великих компаній і української держави та акцентувати увагу на зміцненні фінансових ринків і зменшенні залежності вітчизняної економіки від експортоорієнтованих галузей. Розроблено механізм взаємодії вітчизняної економіки з транснаціональними корпораціями на основі партнерства. Одержані в процесі дослідження результати, визнані корисними і перспективними при розробці програм взаємодії бізнесу з державою.

Запропонований Немировською О.В. механізм взаємодії вітчизняної економіки з транснаціональними корпораціями, прийнято до практичного застосування з метою більш ефективного налагодження співпраці органів державної влади і ТНК. Використання розробленого автором механізму дозволяє посилити контроль над діяльністю зарубіжних ТНК в Україні, а також мінімізувати негативні наслідки їх функціонування та на цій основі розробити управлінські рішення щодо підвищення ефективності взаємодії економіки з такими компаніями.

Директор Департаменту моніторингу
доходів та обліково - звітних систем

М.О.Чмерук



**ДЕРЖАВНА ФІСКАЛЬНА СЛУЖБА УКРАЇНИ
МІЖРЕГІОНАЛЬНЕ ГОЛОВНЕ УПРАВЛІННЯ ДФС -
ЦЕНТРАЛЬНИЙ ОФІС З ОБСЛУГОВУВАННЯ ВЕЛИКИХ ПЛАТНИКІВ**

вул. Леваневського, 2, м. Київ, 03058, тел.: (044) 454-09-00, (044) 454-09-74, факс: (044) 454-09-75
www.officevp.sfs.gov.ua; Код ЄДРПОУ 39440996

24.03.2016 № 290/28-10-14-21 на № _____ від _____

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційної роботи аспіранта кафедри аудиту та економічного аналізу Університету державної фіскальної служби України Немировської Оксани Вікторівни, поданої на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.03 – економіка та управління національним господарством

Окремі результати дисертаційної роботи Немировської Оксани Вікторівни були використані у діяльності Міжрегіонального головного управління ДФС – Центрального офісу з обслуговування великих платників податків, що забезпечує реалізацію повноважень органів влади у взаємовідносинах з великими та іншими платниками та здійснює їх податкове супроводження.

Одержані в процесі дослідження результати, визнані корисними і перспективними при розробці заходів щодо підвищення ефективності взаємодії органів влади та бізнесу та для прийняття управлінських рішень.

Здійснений Немировською О.В. аналіз доцільності стимулювання створення національних ТНК, що спирається на аналізі переваг зарубіжних ТНК та українських підприємств, які наближаються до статусу ТНК, дозволяє з'ясувати, у яких сферах діяльності можливе функціонування таких компаній та на цій основі приймати управлінські рішення щодо підвищення ефективності формування ТНК в Україні, так як, Міжрегіональне головне управління ДФС – Центрального офісу з обслуговування великих платників податків, взаємодіє та здійснює обмін інформацією з місцевими органами влади, організовує в межах повноважень передачу до ДФС проєктів запитів та відповідей до компетентних органів іноземних держав в рамках обміну податковою інформацією згідно із законодавством України, міжнародними договорами України.

Начальник

С.С. Бамбізов