Дипломна робота

***на тему:***

**Діяльність транснаціональних компаній в Україні**

Зміст

Вступ

Розділ 1. Теоретичні аспекти діяльності транснаціональних корпорацій

1.1 Глобальні ТНК: загальна характеристика

1.2 ТНК у процесах глобального руху капіталів та інвестування

1.3 Позитивні та негативні наслідки господарської діяльності ТНК

Розділ 2. Аналіз сучасного стану діяльності ТНК в Україні

2.1 Роль ТНК в процесі іноземного інвестування в економіці України

2.2 Обсяги та розподіл іноземних інвестицій в Україні

2.3 Аналіз інвестицій ТНК у табачну промисловість України

Розділ 3. Характеристика прямих іноземних інвестицій ТНК у харчову промисловість України

3.1 Характеристика діяльності компанії Nestle на ринку України

3.2 Характеристика компанії Coca-Cola в Україні

3.3 Характеристика інвестицій ТНК у економіку України у галузі електроніки (на прикладі німецької ТНК Siemens)

Висновки та пропозиції

Список використаної літератури

Додатки

## Вступ

Характеризуючи сучасні тенденції в розвитку ТНК, слід відзначити, по-перше, вплив науково-технічного прогресу на розвиток транснаціонального капіталу, по-друге, особливості інноваційної діяльності ТНК, по-третє, прискорений розвиток і вдосконалення факторів виробництва, що використовуються ТНК. Останніми роками відпала необхідність у надвеликих підприємствах на територіях окремих держав, розрахованих на всесвітній ринок. З'являється можливість створювати заводи, що випускають одну і ту ж продукцію за однією і тією ж технології в низці країн, тобто уніфікувати випуск продукції в міжнародному масштабі й організувати спільне виробництво з підприємствами, що знаходяться в різних точках земної кулі й мають різну національну належність.

Результатом НТП стала сучасна техніка, що дає змогу об'єднувати підприємства, які спеціалізуються на випуску різних видів продукції, але пов'язані виробничими відносинами в рамках однієї корпорації. Раніше такі підприємства належали різним фірмам або були самостійними комерційними одиницями. Тепер вони, підпорядковуючись одній ТНК, є складовими загального міжнародного виробничого комплексу.

Важливе досягнення нового етапу НТП останньої третини XX ст. - розвиток електроніки, інформатики, біотехнології, виробництва нових композитних матеріалів. У цих умовах міняються місцями "матеріальний" і "інтелектуальний" фактори виробництва. Розвиток супутникового зв'язку, новітніх транспортних засобів і комунікацій формує своєрідний механізм руху інформації, який дає змогу підтримувати постійний зв'язок з будь-якою точкою світу і сприяє розвитку міжнародних мереж підприємств, пов'язаних між гобою єдиним виробничим процесом. Знаходячись у різних країнах, вони можуть управлятися з одного центра і за єдиним планом. Вмить отримана інформація про виробництво, збут, прибутковість тощо на всіх дільницях за допомогою комп'ютерної техніки і сучасних засобів оптичного і космічного зв'язку сприяє вчасному прийняттю рішення про коригування у глобальному масштабі.

Таким чином, ТНК можуть розміщувати виробництво в будь-якій точці світу - там, де їм вигідно, не утруднюючи себе національними межами і кордонами. В одних випадках вирішальну роль відіграє близькість сировини і матеріалів, дуже громіздких, дорогих для транспортування. В інших використовується близькість місткого ринку збуту. ТНК може приваблювати наявність кваліфікованої робочої сили або, навпаки, використовується величезний резерв дешевої та малокваліфікованої робочої сили у країнах, що розвиваються. В усіх цих випадках виробництво орієнтується на випуск продукції, що має споживчий попит, і постачають на будь-який ринок або регіон звідти, де її виробництво найбільш вигідне. Виробництво стає глобальним, з'являються підприємства, які працюють "на весь світ".

На рубежі XX - XXI ст. **транснаціональним корпораціям (ТНК)** приділяється багато уваги. Сьогодні немає жодного значного процесу в світовій економіці, що відбувався б без участі ТНК. Вони приймають як пряму, так і опосередковану участь у світових економічних, а також політичних процесах. Хоча ТНК здійснюють свою діяльність у системі світового господарства, їх вплив поширюються і на політичну сферу, що дозволяє розглядати ТНК поряд із державами і міжнародними організаціями.

Загалом дослідження даної теми у різних дослідників є досить суперечливим і неоднозначним, тому феномен ТНК і досі є дискусійним питанням як у спеціалістів, що займаються дослідженням сучасних міжнародних відносин, так і у керівників держав, а також і у політичних діячів.

***Об’єктом дослідження*** роботи виступають ТНК, їх діяльність в Україні, вплив на економіку України, оскільки ТНК відіграють одне з панівних положень у світовій економічній системі. Ще на стадії виникнення ТНК стали об’єктом бурхливих економічних дискусій, а на сучасному етапі розвитку міжнародних економічних відносин вони займають панівне положення загалом завдяки своїй економічній могутності.

***Метою даної роботи*** є дослідження діяльності Транснаціональних корпорацій в Україні та їх вплив на розвиток політичних та економічних реформ в країні.

***Предметом дослідження*** є специфіка функціонування, особливості діяльності ТНК у міжнародних відносинах, а також тенденції розвитку і їх вплив на світові економічні процеси і, зокрема, в Україні.

Виходячи з мети роботи сформовані наступні ***завдання***:

дослідити передумови виникнення і фактори розміщення, структуру і типи ТНК;

проаналізувати вплив науково-технічної революції на їх діяльність;

охарактеризувати ТНК у різних аспектах, насамперед у фінансовій, валютно-кредитній, інвестиційній, технологічній сферах;

провести дослідження щодо впливу діяльності ТНК (на прикладі таких транснаціональних компаній як Coca-Cola, Nestle, Siemens, JTI, Philip Morris на розвиток економіки України.

Завдання роботи зумовили її структуру.

Робота складається із вступу, трьох розділів, висновку, списку літератури і додатків.

При написанні роботи використовувались такі ***методи дослідження*** як порівняльний, системно-структурний, статистичний.

## Розділ 1. Теоретичні аспекти діяльності транснаціональних корпорацій

## 1.1 Глобальні ТНК: загальна характеристика

Форми міжнародного підприємництва дуже різноманітні. Вони включають створення дочірніх фірм і філіалів за рубежем, спільних підприємств (СП) з фірмами інших країн, змішаних компаній за участю місцевої і державних частки капіталу. У свою чергу, кожна з цих форм може базуватися як на одноособовій, так і на спільній власності в області капіталу, засобів виробництва чи технології. Однак загальним для усіх видів міжнародного підприємництва є вихід економічної діяльності за рамки національних кордонів, її транснаціоналізація.

*Міжнародні корпорації* являють собою великі фінансово-виробничі, науково-технологічні,торгово-сервісні об'єднання, для яких характерно органічне сполучення виробництва в країні базування з широко розгалуженою системою функціонування за рубежем. На практиці розрізняють три основних типи міжнародних корпорацій.

Перший з них - це *транснаціональні корпорації (*ТНК), до яких відносять компанії з використанням переважно однонаціонального акціонерного капіталу, управлінського контролю й інтернаціональною сферою діяльності. ТНК організують головну компанію в країні базування і дочірні компанії, філії по усьому світі. Найбільш типовими компаніями такого типу є "Форд", "Екссон", "Нестле",.

Другий тип - *багатонаціональні корпорації (*МНК), що інтернаціональні по використовуваному капіталі, контролю і сфері діяльності. МНК поєднують національні компанії двох і більш країн світового господарства. Найбільш типовими представниками даної групи є "Ройял датч-Шелл", "Юнілевер", "Фіат-Сітроєн". Даний тип міжнародних корпорацій виник раніш, ніж ТНК, але в даний час не має широкого поширення.

Третій тип - це *міжнародні корпоративні союзи,* що являють собою спеціальні об'єднання промислових, банківських і інших концернів з метою рішення великих економічних задач. Дані союзи в більшому ступені організуються в таких сферах, як електронному, електротехнічному, хімічному, нафтова, автомобіле- і авіабудування, інформатика.

Останнім часом в економічній літературі стали використовувати термін "глобальні корпорації", тобто ведучі свою діяльність у масштабах усього світу. Однак на практиці не існує таких корпорацій, що мали би філії у всіх країнах світу, і вищерозглянуті типи в більшому чи меншому ступені є глобальними. Так, "Nestle" має філії в більш ніш 100 країнах, "Кока-кола" - у 190 країнах.

Комісія ООН по ТНК виділила ряд ознак, по яких у сучасних умовах варто розпізнавати ТНК. До них відносяться:

• річний оборот (обсяг продажів) більш 1 млрд. дол.;

• наявність філій не менш чим у 6 країнах;

• частка закордонних активів повинна складати 25-30% у загальній вартості всіх активів компанії;

• 1/5-1/3 всього обсягу обороту компанії повинна приходитися на зовнішні операції, тобто реалізуватися за межами країни резиденції. ТНК виникають під впливом цілого комплексу факторів, а саме:

1) інтернаціоналізації виробництва і капіталу на основі розвитку продуктивних сил;

2) експансії капіталу за кордоном, створення власних відділень;

3) прагнення до одержання надприбутків;

4) твердої конкуренції, що веде до концентрації виробництва і капіталу в м/н масштабі;

5) зниження значення геоекономічних границь.

Зі створенням власних м/н виробничих комплексів ТНК одержують додаткові можливості впровадження в економічну структуру інших країн. Вони можуть використовувати у своїх інтересах їхній природний, виробничий, технологічний і трудовий ресурси, поглиблювати внутріфірмовий поділ праці на базі вже наявних чи створюваних за рубежем вузькоспеціалізованих виробництв.

Закордонне виробництво дає ТНК ті переваги, що випливають з розходження економічних умов між країною базування материнської компанії і країнами, де розташовані її філії і підконтрольні фірми. До них відносяться розходження в забезпеченості і вартості природних ресурсів, у ставках заробітної плати, оподатковування, нормах амортизаційних відрахувань, фірмового, антитрестовського і трудового законодавства, екологічних стандартах, кваліфікації робочої сили, курсах валют і по багатьох інших компонентах, що формує вартість виробленої продукції. Організаційна структура ТНК дає їм таку специфічну перевагу, як перенос зовнішньоекономічних операцій у внутріфірмові операції - це дозволяє зберігати монополію на нові технології і "ноу-хау", обходити митні бар'єри, уникати міжнародної конкуренції, знижувати собівартість продукції, тому що внутрішні трансферні ціни в 3-4 рази нижче світових цін.

З часу виникнення наприкінці XIX ст. ТНК істотно еволюціонували.

*ТНК першого покоління* діяли в границях колоніальних імперій кінця, що існували, XIX - початку XX ст. Це колоніально-сировинні ТНК (картелі, синдикати, трести), основною метою яких було одержати доступ до дешевих джерел сировини.

*ТНК другого покоління* існували в період між двома війнами початку і середини XX в. Це військові ТНК, діяльність яких була зв'язана головним чином з виробництвом озброєння, боєприпасів, амуніції.

*ТНК третього покоління* з'явилися на початку 60-х років з розвитком НТР і ростом споживчого попиту - це техніко-споживчі компанії. Їхніми цілями були завоювання ринків збуту, джерел сировини, сфер додатка капіталів; вони широко використовують досягнення НТР і переваги міжнародної кооперації підприємств. Становлення даних ТНК відбувалося в умовах загострення світової конкуренції і початку західноєвропейської інтеграції. Різкий ріст рівня життя змусив їх орієнтуватися на масовий споживчий ринок.

*ТНК четвертого покоління* формуються з 80-х років - це глобальні корпорації. Стратегія їх характеризується інноваційною агресивністю і динамізмом, відходом від одногалузевої структури, постійним удосконалюванням внутрікорпоративної структури, націленністю на завоювання вже не окремих сегментів ринку, а ключових світогосподарських позицій у виробництві і реалізації продукції.

З другої половини 80-х років почався новітній етап глобалізації світового виробництва. Перший етап продовжувався 30 років, до початку першої світової війни. Другий - 25 років після другої світової війни. Між другим і третім етапами наступає пауза в інтенсивному рості міжнародних прямих інвестицій, що припадає на 70-і і першу половину 80-х років. Кожний етап інтенсивного формування і розвитку транснаціональних підприємств супроводжувався прискореним ростом світової економіки.

У середині 19 ст., до того як одержало потужний розвиток міжнародне підприємництво, в усьому світі переважало місцеве виробництво. Приблизно 90% усіх товарів і послуг вироблялись тоді на базі сировини і матеріалів, котрі фірми одержували в радіусі 150 км, і в таких же межах реалізовувалася переважна частина продукції. Сьогодні в індустріальних країнах у середньому половина продукції виробляється іноземними філіями і дочірніми підприємствами ТНК. Приблизно така ж частка сировини і матеріалів імпортується або виробляється іноземними відділеннями.

У основі розвитку транснаціональних корпорацій лежить тенденція до інтернаціоналізації виробництва і капіталу. Характерний вивіз капіталу з промислово розвинутих країн. У період 1903-1913 р., експорт капіталу з Англії складав у середньому 7% від національного доходу. У цілому на частку Англії до 1914 р. припадало більш 50% всього експортованого міжнародного капіталу. Іноземні інвестиції розподілялися в такий спосіб: 40% було вкладено в залізницю, 30% - урядові і муніципальні позики. У період, між першою і другою світовими війнами напрямок інвестицій починає змінюватися: країна Західної Європи і насамперед Англія, втрачають своє панівне положення кредиторів і експортерів капіталу, а американський капітал усе в більшому ступені проникає в Західну Європу. Характерною рисою є те, що 25% від загальної суми складали прямі інвестиції. Масивне спрямування американського капіталу за кордон і створення там дочірніх філій почалося незабаром після другої світової війни. Ця тенденція наочно ілюструється даними, наведеними в таблиці 1.1

Таблиця 1.1

**Кількість американських іноземних філій, які засновувались[[1]](#footnote-1)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Роки | Усього | У Західній Європі |
| 51-5556-6061-6566-6768-6970-7172-7374-75 | 83,8192,0322,4390,0508,5431,0378,0265,5 | 25,672,2136,8167,5237,0208,5179,0104,0 |

Відбувалася зміна як додаткових сфер, географії й обсягу інвестицій, так і їхньої сутності. Експортований капітал із сфери торгівлі, послуг, портфельних інвестицій став переміщуватись в галузь виробництва.

Економісти велику увагу звертають на стимули або мотиви, фактори, що спонукають фірми інтернаціоналізувати виробництво. З цього приводу існують різноманітні і дуже суперечливі погляди. Необхідність залучення іноземних інвестицій економісти пояснюють недосконалістю внутрішнього і зовнішнього ринків, конкуренцією з боку фірм і підприємств, що належать державі, бажанням реалізувати технологічні й організаційні переваги, управлінський і підприємницький досвід, використовувати розбіжності у валютних курсах, забезпечити доступ до джерел сировини і т.д.

Англійський економіст П. Баклі і М. Кассон у 1976 р. спробували на основі виділення певних класифікаційних ознак, що враховують інвестиційні стимули підприємств, створити свою теорію інтернаціоналізації виробництва. Ці автори вважають, що ухвалення рішення про іноземні інвестиції залежить від балансу між чотирма групами факторів, що вони визначають як:

фактори, специфічні для даної галузі промисловості (характер продукції, структура ринку, масштаби виробництва);

фактори, специфічні для регіону (розмір території, транспортні зв'язки, культурні особливості і традиції);

фактори, специфічні для нації або держави (тобто політичні фактори, податкове і фінансове законодавство й ін);

фактори, специфічні для фірми (управлінський і виробничий досвід). [[2]](#footnote-2)

Теоретичний аналіз показує, що інвестори успішно за межами ТНК володіють одним або кількома конкурентними перевагами в порівнянні з фірмами країн, що приймають. У той же час ТНК намагаються розмістити свої капітали в країні, що має порівняльні переваги у визначеній галузі виробництва, або має широкий ринок.

Група вчених на чолі з Дж. Діболдом виділяє сім факторів, що на їхню думку, у найбільшій мірі сприяли в 1950-70 р. (період інтенсивного росту ТНК) перетворенню окремих національних компаній у ТНК.

одержання доступу до джерел дешевої робочої сили й енергії і відхилення від дотримання технічних стандартів по охороні навколишнього середовища і запобігання зменшення її забруднення;

використання з вигодою для себе змін, що відбуваються у світових торгових відносинах;

наближення до іноземних ринків, ємкість яких зростає;

запобігання захопленню конкурентами іноземних ринків і джерела сировини;

обхід національного антитрестівського законодавства країни походження ТНК;

зменшення і нейтралізація циклічних коливань економіки на внутрішньому ринку на базі батьківської корпорації;

реалізація переваг, пов'язаних із створенням цілком інтегрованої системи для проведення великомасштабних економічних операцій. [[3]](#footnote-3)

Варто підкреслити, що зазначені фактори відбивають спонукальні мотиви великомасштабного підприємництва взагалі.

Причини виникнення транснаціональних корпорацій дуже різноманітні, але усі вони в тій чи іншій мірі пов'язані з недосконалістю ринку, існуванням обмежень на шляху розвитку міжнародної торгівлі, монопольною владою виробників, валютним контролем, транспортними витратами, розбіжностями в податковому законодавстві.

Переваги очевидні для усіх, тому їх можна розглядати як причини, у результаті яких транснаціональні корпорації так активно розвиваються:

*можливості підвищення ефективності і посилення конкурентноздатності,* що є загальними для всіх значних промислових фірм, що інтегрують у свою структуру постачальницькі, виробничі, науково-дослідні, розподільчі і збутові підприємства.

*недосконалість ринкового механізму в реалізації власності на технології, виробничий досвід і інші так називані "невловимі активи",* у першу чергу управлінський і маркетинговий досвід, що змушують фірму ринутися зберігати контроль над використанням своїх невловимих активів. У рамках транснаціональних корпорацій такі активи стають мобільними, спроможними до переносу в інші країни і зовнішні ефекти використання цих активів не виходять за межі транснаціональних корпорацій.

*додаткові можливості підвищення ефективності і посилення своєї конкурентноздатності шляхом доступу до ресурсів іноземних держав (*використання більш дешевої або більш кваліфікованої робочої сили, сировинних ресурсів, науково-дослідного потенціалу, виробничих можливостей і фінансових ресурсів країни, що приймає,);

*близькість до споживачів продукції іноземної філії фірми і можливість одержання інформації про перспективи ринків і конкурентного потенціалу фірм країни, що приймає.* Філії транснаціональних корпорацій одержують важливі переваги перед фірмами країни, що приймає, у результаті використання науково-технічного й управлінського потенціалу материнської фірми і її філій.

*можливість використовувати у своїх інтересах особливості державної, зокрема, податкової політики в різноманітних країнах, різницю в курсах валют і т.д.;*

*спроможність продовжувати життєвий цикл своїх технологій і продукції,* скидаючи їх у міру застарілості до іноземних філій і зосереджуючи зусилля і ресурси підрозділів у материнській країні на розробці нових технологій і виробів;

*за допомогою прямих інвестицій фірма одержує можливість перебороти різного роду бар'єри на шляху впровадження на ринок тієї або іншої країни шляхом експорту.* Стимул для прямих іноземних інвестицій часто створюють національні тарифні бар'єри. Так, у 60-х роках, значний потік інвестицій із США в Європу був породжений тарифами, установленими Європейським економічним співтовариством. Замість експорту готової продукції, транснаціональні корпорації створили виробництво в країнах ЄЕС, таким чином, обійшовши їхні тарифи.

За організаційною структурою транснаціональні корпорації, як правило, являють собою багатогалузеві концерни. Головна материнська компанія виступає оперативним штабом корпорації. На базі широкомасштабної спеціалізації і кооперування вона здійснює техніко-економічну політику і контроль над діяльністю іноземних компаній і філій.

Останнім часом у структурі транснаціональних корпорацій відбуваються істотні зміни, головні з яких пов'язані із здійсненням так званої комплексної стратегії.

Стратегія транснаціональних корпорацій заснована на глобальному підході, що передбачає оптимізацію результату не для кожної окремої ланки, а для об'єднання в цілому.

Регіональні системи управління розділяються на три основні види:

*головне регіональне управління,* відповідальне за усі види діяльності ТНК у відповідному регіоні. Вони наділені всіма правами по координації і контролю діяльності усіх філій у відповідному регіоні (наприклад, головне регіональне управління американського концерну "General motors" по координації діяльності філій в Азії й Океанії розташоване в Сінгапурі);

*регіональне виробниче управління,* що координує діяльність підприємств по лінії направлення продукту, тобто по відповідному виробничому ланцюжку. Таке управління відповідає за забезпечення ефективної діяльності відповідних підприємств, безперебійне функціонування всього технологічного ланцюжка, підпорядковане безпосередньо головному регіональному керуванню ТНК. Вони націлені на розвиток ефективних видів виробництва, нових моделей і товарів (наприклад, корпорація "Hewlett-Packard" на початку 90-х рр. із цієї причини перемістила свої виробничі управління лідируючих продуктів із США в Європу);

*функціональне регіональне управління* забезпечує специфічні види діяльності ТНК: збут, постачання, обслуговування споживачів після продажу їм товару, науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи і т.д. Це управління відповідальне за результати діяльності усіх відповідних структур у регіональному або глобальному плані.

Виділяють такі ***типи транснаціональних корпорацій***:

*горизонтально інтегровані* корпорації з підприємствами, що випускають велику частину продукції. Наприклад, виробництво автомобілів у США або мережа підприємств "Fast Food".

*вертикально інтегровані* корпорації, що об'єднують при однім власнику і під єдиним контролем найважливіші сфери у виробництві кінцевого продукту. Зокрема, у нафтовій промисловості видобуток сирої нафти часто здійснюється в одній країні, рафінування - в інший, а продаж кінцевих нафтопродуктів - у третіх країнах.

*диверсифіковані* транснаціональні корпорації, що містять у собі національні підприємства з вертикальною і горизонтальною інтеграцією. Типовим прикладом корпорації такого типу є шведська корпорації Nestle, що має 95% свого виробництва за рубежем і зайнята ресторанним бізнесом, виробництвом продуктів харчування, реалізацією косметики, вин і т.д. Число таких компаній в останні роки швидко росте.

Однією з причин зменшення частки інвестицій у видобувній і обробній галузі є відносне зменшення значення сировини в економіці. Тенденція до зниження із розвитком НТП матеріало- і енергомісткості готової продукції протистоїть абсолютному розширенню виробництва і споживання сировини й палива, що зумовлює скорочення частки продукції найважливіших галузей і зменшення витрат сировини: а енергії на одиницю національного прибутку і промислового виробництва.

Важливим чинником, який сприяв економії сировини в останні роки, є зростання використання повторної сировими, технологія якого істотно менш енергомістка, і за рахунок цього досягається значна економія палива та енергії.

Істотну роль у скороченні видобутку і споживання окремих традиційних видів сировини відіграють замінники. Зокрема, скорочення споживання сталі завдяки використанню більш дешевих пластмас, міді та свинцю - через заміну кабельного зв'язку супутниковим. Однак зниження матеріало- і енергомісткості не означає абсолютного скорочення потреб у сировині та паливі. Світова економіка, що розвивається, і зростання споживання, в тому числі у країнах, що розвиваються, під впливом здійснюваних у них індустріалізації та модернізації сільського господарства зумовлюють зростання споживання матеріалів і енергоносіїв на душу населення. Однак прогнозуючи майбутнє споживання сировини і палива, слід враховувати, що тенденція до зниження матеріало- і енергомісткості збережеться. Хоча збільшення потреби в сировині та паливі зростатиме за рахунок створення національної промисловості в країнах, що розвиваються, але здійснюватися воно буде переважно за рахунок перенесення до цих країн із промислове розвинутих екологічно небезпечних, матеріале- і працемістких виробництв, зокрема нафтохімії, хімії, чорної та кольорової металургії.

Нині ТНК контролюють істотну частину науково-технічного потенціалу промислове розвинутих країн. Це дає їм змогу відігравати провідну роль у міжнародному обміні технологій і науково-технічних знань, брати участь у НТП й сприяти структурним зрушенням у світовій економіці.

Прикладом великих ТНК є хімічні концерни. Вони продемонстрували стабільність своїх позицій і здатність лідирувати в нових технологіях так само, як вони лідирували І у традиційних виробництвах, їх успіх пояснюється певними чинниками, зокрема наявністю спеціалізованих дослідницьких лабораторій та інших інженерно-технічних підрозділів, в яких акумулюються досвід і кваліфікація з багатьох наукових і технічних дисциплін, та значних матеріальних ресурсів, технологічного потенціалу, що перевищує потреби поточного виробництва, а також часу для дослідження потенційних можливостей технологічних проривів, пристосування їх до свого досвіду і профілю виробництва, що склався.

Сучасні ТНК здійснюють ефективну стратегію технологічного розвитку. Вона базується на розумінні вимог НТП і охоплює організацію та інтеграцію роботи функціональних і спеціалізованих груп у процесі реалізації нововведень; постійний аналіз доцільності існуючої структури ринків, функцій, завдань, погляд на технологічний розвиток в рамках фірми на перспективу. Це дає змогу ТНК бути одним із головних суб'єктів світового ринку технологій.

Здійснювати успішну стратегію глобальних операцій, бути лідером у багатьох галузях виробництва, сфери послуг, носієм передових технологій ТНК можуть завдяки їх організаційній структурі. Для ТНК характерна трирівнева організація: а) головна компанія; б) підконтрольні філії; в) конкретні підприємства.

Головна компанія, як правило, складається з холдингової та/або оперативної компанії. Холдингова компанія - компанія-власниця контрольного пакета акцій дочірніх товариств ТНК. Оперативна компанія - компанія, що здійснює загальностратегічне керівництво, фінансове, бухгалтерське планування, наукові дослідження, розробки, статистичний облік, зв'язок з громадськістю.

Підконтрольні підрозділи пов'язані з головною компанією виробничими і технологічними відносинами, зокрема це такі підрозділи:

1) філії та відділення, які не мають юридичної і фінансової самостійності;

2) дочірні акціонерні товариства, що є юридичними особами, які зберігають певну незалежність v фінансово-господарській і дослідницькій діяльності, але частково або повністю належать за капіталом холдингу ТНК;

3) конкретні підприємства - первинні ланки організаційної структури ТНК, що здійснюють виробничу, збутову, обслуговуючу, фінансово-кредитну та науково-дослідну діяльність.

Стратегія ТНК охоплює різні форми їх інтеграції: водночас із створенням традиційних зарубіжних філій створюється мережа філій за рубежем, які мають різний ступені автономії щодо головної компанії, а також різні форми між фірмових зв'язків (ліцензійні та субпідрядні угоди тощо). За допомогою інформаційної технології ТНК керують мережею підприємств, що виконують різні функції в багатьох регіонах і країнах. Така стратегія комплексної інтеграції дає змогу постачати товари на численні національні ринки і здійснювати необхідну сегментацію ринків. Найважливішими функціями в системі підприємств ТНК - НДДКР є облік, збір і обробка інформації, виробництво специфічних товарів. Вони реалізуються у результат 1) інтеграції головної фірми та її дочірніх філій;

2) інтеграції самих зарубіжних філій;

3) укладання різних угод з незалежними фірмами.

За такого типу інтеграції успіх компанії в розміщенні своєї діяльності оцінюється не з точки зору приймаючої країни, а за здатністю філій або партнерів бити внесок у підвищення рентабельності компанії загалом. Численні внутрішньо - і міжфірмові зв'язки нарівні з традиційними горизонтальними і вертикальними зв'язкам заторкують все більше функцій і є головним чинником посилення міжнародної економічної взаємозалежності країн Хоча природа інтеграції в рамках ТНК ускладнюється, однак, щоб вижити в сучасних умовах глобалізації економічного середовища, більшість компаній змушена або пристосовуватися до міжнародного виробництва, або підключатись до нього.

У 1990-ті роки популярними були міжфірмові зв'язки не лише всередині ТНК, а й у їх відносинах з іншими господарюючими суб'єктами. Своєрідність цих зв'язків полягав у тому, що вони безпосередньо не заторкують відносин власності. Компанії, що співпрацюють, зберігають свою автономію. У великих ТНК міжфірмові угоди, як правило, набувають форми стратегічних альянсів. Вони укладаються між конкуруючими, фірмами, які об'єднують свої зусилля у вирішенні окремих завдань. І хоча точне поняття транснаціональних стратегічних альянсів ще не визначене, фактично альянси зумовлюють формування міжнародної мережі міжфірмових зв'язків. Розширення цієї мережі - головний чинник посилення міжнародної економічної взаємозалежності країн. Отже, сучасні ТНК є силою, з якою не може не рахуватися жодна національна держава.

Ще одна особливість діяльності ТНК в сучасних умовах - прагнення зміцнити свої позиції на найбільш швидко зростаючих ринках. Саме у світлі цієї тенденції можливими є перспективи збільшення іноземних прямих інвестицій у країни Східної Європи та СНД у найближчі десятиріччя.

ТНК відіграють провідну роль не лише у світовій економіці, а й у міжнародному політичному житті. Вони все інтенсивніше впливають на політичні процеси в світі: втручаються у формування зовнішньої та внутрішньої політики держав, втілюють її у життя, мають у своєму розпорядженні арсенал коштів і можливостей реалізації та контролю власних інтересів.

Неважко пересвідчитися, що політичні позиції ТНК як у масштабах окремої держави, так і в масштабах всього світу визначаються їхньою економічною потужністю. Адже й в усьому світі зростаючий вплив на світовий політичний процес мають процеси, що відбуваються у світовій економіці. Могутня інтеграція, динамічне формування єдиного світового ринку, світових факторів виробництва, розвиток НТП, інтернаціоналізація виробництва, сфери обігу - все це створює матеріально-технічну базу для світового політичного процесу. Отже, незважаючи на відносну самостійність політичного процесу, зберігається його детермінація економічними чинниками, провідним серед яких і є економічна могутність ТНК.

Таким чином, сучасні ТНК є продуктом еволюційного розвитку транснаціонального капіталу. Пройшовши шлях від колоніально-сировинних до глобальних, ТНК суттєво модифікували свої пріоритети. З 80-х років XX ст. значно посилюється активність ТНК у сфері послуг, сфера обробної промисловості відходить на задній план, а ділова активність корпорацій у первинному секторі (у видобувній промисловості) різко скорочується. Основна частина промислових активів зосереджується в чотирьох галузях: нафтовій, автомобільній, хімічній та фармацевтичній.

Функціонування сучасних ТНК відбувається в умовах глобалізації світогосподарських зв'язків, які, з одного боку, створюють зовнішнє середовище для їх діяльності, а з іншого - самі є результатом такої діяльності. Поява глобальних ТНК призвела до того, що нині третина світової торгівлі здійснюється в рамках транснаціональних комплексів. Одним із лідерів серед глобальних ТНК є швейцарська "Nestle". Обсяг її зарубіжного продажу становить 98% від обсягу загальних продажів, у іншої глобальної компанії - "Philips" - цей показник - 88%, у "British Petroleum" - 75%.

Сучасні ТНК є важливою складовою єдиної світової політичної та економічної системи, вони беруть активну участь у міжнародних політичних процесах і являють собою нові суб'єкти світового політичного процесу.

Незаперечним є факт, що умови діяльності ТНК, починаючи з 60-х років XX ст., відчутно поліпшилися. Це було пов'язано з розвитком засобів транспорту і зв'язку, певним скороченням тимчасового циклу виробництва. Уряди багатьох країн, передусім США, стали створювати набагато сприятливіші умови для діяльності ТНК. Американські корпорації, прагнучи збільшити свою власність на зростаючому ринку, у відповідь на формування європейського "Спільного ринку" і підвищення загальних зовнішніх тарифів (податків) здійснювали значні капіталовкладення в Західній Європі. Потребуючи сировини, особливо нафти, вони істотно розширили свою діяльність на Близькому Сході та в інших регіонах. У відповідь на це європейські, японські та інші корпорації, конкуруючи з американськими, з середини 80-х років також розширили свою діяльність в усіх регіонах світу. Істотними, як і раніше, були вкладення у виробництво сировинних матеріалів і деякі інші традиційні галузі промисловості, однак у повоєнний період вони були пов'язані з передовими виробничими галузями і секторами економіки, автомобільною, хімічною, електронною промисловістю.

На початку 70-х років США були скоріше зарубіжним вкладником, ніж експортером готових товарів, вироблених всередині країни. Американським ТНК стало набагато вигідніше вкладати капітали за рубежем, ніж виробляти продукцію у себе вдома. Зокрема, обсяги продукції, що вироблялася американськими ТНК за рубежем, зростали в 4 рази швидше, ніж американський експорт. Таким чином, вагома частка готових товарів вироблялася за кордоном.

На початку 70-х років потік зарубіжних вкладень іноземних корпорацій істотно змінюється: досягнувши свого піку, вони поступово знижуються. Активізувалася діяльність європейських, японських корпорацій, а також корпорацій нових індустріальних країн. Навіть деякі країни "соціалістичного табору" здійснювали в той час зарубіжні капіталовкладення. Незважаючи на домінування американців у цій галузі, європейські та японські корпорації значно посилили свою активність у 70-80-ті роки. Відбулася істотна зміна балансу капіталовкладень у зарубіжні країни.

Слід враховувати також, що в цей період помітно скоротився технологічний розрив між економікою США і економіками розвинутих капіталістичних країн. Це створило певні перешкоди для діяльності американських фірм і, навпаки, сприяло діяльності європейських і японських фірм. На іноземні капіталовкладення вплинули також зміни обмінних курсів і нестабільність валют. Політична нестабільність у країнах, що розвиваються, і як наслідок - її політична невизначеність призвели до скорочення капіталовкладень у ці країни і збільшення інвестицій у США. Крім того, посилювалися торгові бар'єри, що стало могутнім чинником збільшення іноземних капіталовкладень як в розвинуті, так і в менш розвинуті країни. Корпорації усвідомили, що вони повинні або субсидувати зростаючу кількість країн, або створювати спільні підприємства, або вести пошук інших форм співпраці з місцевими підприємствами з тим, щоб проникнути на внутрішні, все більш захищені ринки. Цей час позначений також суперництвом ТНК на ринках усіх країн.

З огляду на існуючі точки зору можна виділити такі джерела активізації діяльності ТНК:

використання переваг володіння природними ресурсами (або доступу до них), капіталом і знаннями, особливо результатами НДДКР, перед фірмами, що здійснюють свою підприємницьку діяльність в одній країні і що задовольняють свої потреби в закордонних ресурсах лише за рахунок експортно-імпортних операцій;

можливість оптимального розміщення своїх підприємств у різних країнах з урахуванням розмірів їх внутрішнього ринку, темпів економічного зростання, ціни і кваліфікації робочої сили, цін і доступності інших економічних ресурсів, розвиненості інфраструктури, а також політико-правових чинників, серед яких найважливішим є політична стабільність;

можливість акумулювання капіталу в рамках всієї системи ТНК, включаючи позикові кошти в країнах розміщення зарубіжних філій, і вкладання його в найбільш вигідних для компанії обставинах і місцях;

використання у власних цілях фінансових ресурсів усього світу. Джерелами їх фінансування є не лише і не так головні американські компанії, як фізичні та юридичні особи з приймаючих третіх країн. Для цього зарубіжні філії ТНК широко використовують позики комерційних і фінансових інститутів приймаючої держави і третіх країн, а не лише країн базування материнської компанії;

постійна інформованість про кон'юнктуру товарних, валютних і фінансових ринків у різних країнах, що дає змогу оперативно переводити потоки капіталів у країни, де формуються сприятливі умови для отримання максимального прибутку, й водночас розподіляти фінансові ресурси з мінімальними ризиками (у тому числі ризиками від коливання курсів національних валют);

постійне удосконалення раціональної організаційної структури, яка перебуває під пильним контролем керівництва ТНК;

досвід міжнародного менеджменту, у тому числі оптимальної організації виробництва і збуту, підтримання високої репутації фірми. Джерела ефективної діяльності такого типу є динамічними: вони збільшуються із зростанням активів компанії і диверсифікації її діяльності. Необхідними умовами реалізації цих джерел є надійний і недорогий зв'язок головної компанії із зарубіжними філіями, широка мережа ділових контактів зарубіжної філії з місцевими фірмами приймаючої країни, уміле використання нею можливостей, наданих законодавством цієї країни.

Таким чином, на зламі ХХ-ХХІ ст. спостерігалося зростання зовнішньоекономічної діяльності, в якій ТНК є торговцями, інвесторами, розповсюджувачами сучасних технологій, стимуляторами міжнародної трудової міграції. Вони відіграють провідну роль в інтернаціоналізації виробництва, в процесі розширення і поглиблення виробничих зв'язків між підприємствами різних країн.

## 1.2 ТНК у процесах глобального руху капіталів та інвестування

Для сучасної світової економіки характерний навальний процес транснаціоналізації. У цьому процесі рушійною силою виступають ТНК. Вони являють собою господарські об'єднання, що складаються з головної (батьківської, материнської) компанії і іноземних філій. Головна компанія контролює діяльність вхідних в об'єднання підприємств шляхом володіння часток у їхньому капіталі. У іноземних філіях ТНК на частку батьківської компанії припадає більш 10% акцій або їхнього еквівалента. [[4]](#footnote-4)

Для головних промислово розвинутих країн саме іноземна діяльність їх ТНК визначає характер зовнішньоекономічних зв'язків. Так, до 40% вартості майна 100 найбільших ТНК (включаючи фінансові) перебуває за межами їхньої країни базування. Якщо зіставити об’єм іноземного (міжнародного) виробництва ТНК з обсягом їхнього експорту, відмежованого від торгівлі в середині фірми, то наприкінці 80-х рр. це співвідношення для США, Японії і ФРН складало відповідно: 4,1: 1; 2,6: 1; 1,5: 3.

У 90-і рр. у середньому 45% загального обсягу продажу ТНК припадає на експорт.

ТНК охоплюють 90% світової торгівлі пшеницею, кукурудзою, лісоматеріалами, тютюном, джгутом і залізною рудою, 85% - міддю і бокситами, 80% - чаєм і оловом, 75% - натуральним каучуком і сирою нафтою.

Роль постачання і послуг вітчизняних компаній своїм іноземним філіям також велика в експорті цих країн. В другій половині 80-х рр. на подібну торгівлю в середині фірми припадало від 14 до 20% експорту США, 23-29% - Японії і 24-28% - ФРН.

Протягом двох останніх десятиліть щорічно приблизно половина американського експорту охоплює американські й іноземні ТНК, у Великобританії ця частка досягає 80%, у Сінгапурі - 90%.

В останні роки активно розвивають свою діяльність на світовому ринку транснаціональні корпорації нових індустріальних країн. Галузева структура ТНК достатньо широка.60% міжнародних компаній зайняті в сфері виробництва (насамперед вони спеціалізуються на електроніці, автомобілебудуванні, хімічній і фармацевтичній промисловості), 37% - у сфері послуг і 3% - у видобувній промисловості і сільському господарстві (див. діаграму 1).

Чітко виділяється тенденція збільшення інвестицій у сферу послуг і технологічному виробництві. Одночасно знижується частка у видобувній промисловості, сільському господарстві і ресурсоємному виробництві.

За даними американського часопису "Fortune", головну роль серед 500 найбільших ТНК світу грають чотири комплекси: електроніка, нафтопереробка, хімія й автомобілебудування. Дуже характерна регіонально-галузева спрямованість інвестицій ТНК. Як правило, вони роблять капіталовкладення в галузі обробної промисловості нових індустріальних та розвинутих країн. У цьому випадку йде конкурентна боротьба за інвестиції держав-одержувачів капіталу. Для найбідніших країн політика інша - ТНК вважають за доцільне здійснювати там капіталовкладення у видобувну промисловість, але головним чином вони нарощують товарний експорт. У цьому випадку розгортається жорстка конкурентна боротьба між ТНК за просування своїх товарів на місцеві ринки.

Організація внутрішньофірмового міжнародного виробництва дає для ТНК ряд переваг. Вона дає можливість:

використовувати пільги міжнародної спеціалізації виробництва окремих країн;

максимально використовувати податкові, інвестиційні й інші пільги, надані країнами для іноземних інвесторів.

маневрувати навантаженням виробничих потужностей, пристосовуючи свої виробничі програми відповідно до кон'юнктури світового ринку;

використовувати свої дочірні компанії в якості плацдарму для завоювання ринків;

продовжувати життєвий цикл продукту, налагоджуючи його виробництво в іноземних філіях у міру його морального застаріння в країні основного базування.

Крім цього, необхідно пам'ятати, що у торгівлі в середині ТНК, коли філії компанії знаходяться в різних країнах, використовуються трансфертні ціни. Трансфертні ціни можуть істотно відрізнятися від ринкових цін на аналогічну продукцію, оскільки встановлюються з таким розрахунком, щоб забезпечити одержання максимального прибутку всієї корпорації. Завищуючи або занижуючи ціни у обороті фірми з урахуванням розбіжностей у законодавствах різних країн про податки, охорону праці і навколишнього середовища, корпорація зменшує свої витрати і збільшує чистий прибуток.

Основа світового панування ТНК - вивіз капіталу і його ефективне розміщення. Сукупні іноземні інвестиції всіх ТНК у даний час грають більш істотну роль, чим торгівля. ТНК контролюють третину продуктивних капіталів приватного сектору усього світу, до 90% прямих інвестицій за рубежем. Прямі інвестиції ТНК за рубежем у середині 90-х рр. перевищили 3 трлн. доларів. При цьому прямі інвестиції зросли в три рази швидше, ніж інвестиції в цілому, хоча вони (прямі інвестиції) усе ще складають приблизно 6% річних капіталовкладень промислово розвинутих країн (див. діаграму 2). [[5]](#footnote-5)

Володіючи величезними капіталами, ТНК активно діють на міжнародних фінансових ринках. Сукупні валютні резерви ТНК у декілька разів більші, ніж резерви усіх центральних банків світу, разом узятих. Переміщення 1-2% маси грошей, що знаходяться в приватному секторі, цілком здатне змінити взаємний паритет національних валют.

Нові технічні можливості сприяли посиленню тенденцій до концентрації управління грошово-валютними операціями корпорацій. Корпорація "British Petroleum" є в цьому плані характерним прикладом: компанія перетворила своє центральне казначейство в Англії в банк із численними відділеннями для управління валютними позиціями по торгівлі нафтою, по податкових відрахуваннях на видобуток нафти в Північному морі, операціям хімічних і інших підприємств, покупці засобів виробництва і різноманітних матеріалів.

ТНК в усе більшому ступені стають визначальним чинником для вирішення долі тієї або іншої країни в міжнародній системі економічних зв'язків. Активна виробнича, інвестиційна, торгова діяльність ТНК дозволяє їм виконати функцію міжнародного регулювання виробництва і розподілу продукції. На думку експертів ООН ТНК сприяють економічній інтеграції у світі.

У доповіді ЮНКТАД (1993 р) про транснаціональні корпорації експерти ООН роблять висновок, що ТНК вторгаються в сфери, що традиційно вважались областю державних інтересів. Водночас мова йде про прямування до повної інтеграції світової економіки під керівництвом ТНК. У дійсності діяльність ТНК веде до інтеграції, інтернаціоналізації тільки в тих рамках і межах, що визначені одержанням максимального прибутку.

Країна, що приймає, у цілому виграє від притоку інвестицій. Трудящі і постачальники, що обслуговують нові підприємства, поряд із місцевою владою, що одержують податки, виграють більше, ніж утрачають конкуруючі місцеві інвестори.

Переваги, що несуть за собою іноземні фірми, не вичерпуються кількісними показниками. Діяльність ТНК змушує адміністрацію місцевих компаній вносити корективи в технологічний процес, що склався, виділяти більше засобів на підготовку і перекваліфікацію робітників, більше уваги звертати на якість продукції, її дизайн, споживчі властивості.

Проте необхідно відзначити, що поряд із позитивними сторонами функціонування ТНК у системі світового господарства і міжнародних економічних відношень, існує і їхній негативний вплив на економіку тих країн, де вони функціонують. Спеціалісти вказують на: протидію реалізації економічної політики тих держав, де ТНК здійснюють свою діяльність; порушення законодавства країн перебування. Так, маніпулюючи політикою трансфертних цін, дочірні компанії ТНК, що діють у різноманітних країнах, уміло обходять національні законодавства, укриваючи прибутки від оподатковування шляхом перекачування їх з однієї країни в іншу; установлення монопольних цін, диктат умов, що ущемляє інтереси країн, що розвиваються.

В цілому в країн, що приймають, кілька причин обмежувати потік прямих інвестицій у порівнянні з країною базування (статистичні вигоди перекривають політичні небезпеки).

Слід виділити такі основні джерела ефективної діяльності ТНК:

використання переваг володіння природними ресурсами (або доступу до них), капіталом і знаннями;

можливість оптимального розташування своїх підприємств у різних країнах з урахуванням розмірів їхнього внутрішнього ринку, темпів економічного росту, ціни і кваліфікації робочої сили, цін і доступності інших економічних ресурсів, розвиненості інфраструктури, а також політико-правових факторів, серед яких найважливішим є політична стабільність;

можливість акумулювання капіталу в рамках усієї системи ТНК, включаючи позикові засоби в країнах розташування іноземних філій;

використання у своїх цілях фінансових ресурсів усього світу.

Джерелами їх фінансування виступають не стільки головні американські компанії, скільки фізичні і юридичні особи з третіх країн, що приймають, (див. діаграма 3). Для цього іноземні філії ТНК широко використовують позики комерційних і фінансових інститутів держави, що приймає, і третіх країн, а не тільки країн базування материнської компанії; постійна проінформованість про кон'юнктуру в товарних, валютних і фінансових ринків у різних країнах; раціональна організаційна структура, що знаходиться під пильною увагою керівництва ТНК, постійно удосконалюється; досвід міжнародного менеджменту, включаючи оптимальну організацію виробництва і збуту, підтримка високої репутації фірми. [[6]](#footnote-6)

Існує два шляхи концентрації виробництва за участю таких структур. Перший - злиття і поглинання; другий - розширення за принципом "щупальця восьминога" (відкриття філій, дочірніх та асоційованих структур, переміщення певних виробничо-технологічних процесів за кордон).

***Злиття і поглинання -*** найрадикальніший метод концентрації та централізації виробництва і капіталу в міжнародному масштабі. Цей процес активно відбувається вже не перше десятиріччя і не згасає. Оскільки це явище є характерним передусім для розвинутих країн світу, саме на них і припадає переважна більшість іноземних інвестицій.

Підприємницькі мотивації таких явищ органічно випливають з логіки ринкової поведінки економічних агентів і мають досить універсальні характеристики. У принципі, означена логіка покладена в основу діяльності й інших господарських акцій. Наприклад, поглинання чи повне об'єднання з конкурентами дає змогу розв'язувати питання власне конкурентної боротьби, зокрема усунення конкурентів за допомогою об'єднання з ними капіталів та господарських стратегій.

Однак у цих випадках слід зважати і на такий важливий момент, як еволюція конкурентних механізмів ринкових систем, головним рушієм якої є ТНК. Утворення гігантських корпорацій змінює (або може змінити) самі "правила" ринкової гри, принаймні традиційні форми їх сприйняття.

Іноді такі зміни сприймаються як природні, наприклад, як наслідок НТП, у зв'язку з необхідністю концентрувати значні ресурси для реалізації великомасштабних виробничо-технологічних проектів, а також у контексті глобальної конкурентної боротьби. Однак трапляються ситуації, коли органи публічної влади втручаються в економічні відносини і приймають рішення примусового характеру щодо обмеження діяльності великих монополій відповідно до діючих у країні законодавчих обмежень. Мета таких обмежень - забезпечення рівних та справедливих умов комерційної діяльності, прав споживачів, запобігання тиску з боку монополій на конкурентів, сприяння розвитку конкурентного середовища.

Практичним втіленням такої ідеології на рівні державної регулюючої політики є антимонопольне законодавство. Прийнята у США доктрина антимонопольного регулювання (в цій країні таке законодавство має назву "антитрестівське" і *є* особливо розгалуженим) трактує як незаконні цінову дискримінацію, монопольне лідерство в цінах, обмежувальну практику організації збуту тощо. Причому за монополізації ринку більш як на 60% можливою є ліквідація фірми-монополіста.

Найвідоміший у світі приклад антимонопольного регулювання наприкінці 90-х подали США. Йдеться про судові рішення, які зобов'язали провідну компанію у сфері програмних інформаційних розробок Місrosoft; поділити статутний фонд відповідно до двох основних своїх напрямів діяльності. У Німеччині компанія, яка контролює третину обігу на ринку, вважається монополією, до якої можуть застосовуватися суворі санкції. В Японії відповідний індикатор - 50% для однієї або 75% - для двох компаній.

Приклади ретельного регулювання з метою забезпечення ефективного конкурентного середовища є методологічно значущими для посттоталітарних країн, які формують ринкову систему і в яких інституційна структура національного господарства, місце суб'єктів економічного життя на ринку не є достатньо чітко визначеними. Антимонопольне законодавство Польщі, Угорщини, Чехії та інших країн регіону Центральної та Східної Європи набуло розгалужених форм.

Процес його формування розпочався у 80-х і тривав протягом 90-х років.

В Україні було прийнято закон "Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності" (1992 рік), спрямований на демонополізацію економіки, всебічну (фінансову, матеріально-технічну, інформаційну, консультативну тощо) підтримку підприємств, що сприяють розвитку конкурентного середовища. Цей закон трактує статус підприємницької структури як монопольний у випадках, коли її частка на ринку перевищує 35%.

Водночас фактор конкуренції з боку ТНК, обсяги діяльності яких інколи є співставними з обсягом ВВП країни, змушує до пошуку балансу інтересів суб'єктів економічного життя в країні, зацікавлених у доступі до немонополізованих іншими національними агентами ринків, і цілей забезпечення конкурентоспроможності українських виробників у міжнародному масштабі.

Специфіка сучасного НТП, "інтелектуалізація" у споживчих якостях продукції зумовлюють тенденцію до підвищення органічної будови капіталу у сфері виробництва, зростання капіталомісткості продукції. Матеріальною передумовою цього є високий рівень витрат на науково-дослідні і дослідно-конструкторські розробки, що здійснюються ТНК. Так, навіть у країнах ОЕСР корпорації під іноземним контролем витрачають на науку і технології вдвічі більше, ніж національні господарські структури. У США близько 12% усіх витрат на НДДКР здійснюється корпораціями із штаб-квартирами за кордоном (для Великої Британії відповідний показник - 40%, для Франції - 19%).

ТНК, як носії капіталу і технологій, чинять відчутний структурний тиск на міжнародні ринки факторів виробництва. Виходячи з наявних значних ресурсів уречевленої (минулої) праці, корпорації потребують "живої" робочої сили. Причому ставки оплати праці пропонуються, як правило, вищі від тих, що забезпечують національні підприємства. Це стосується навіть США, де середньостатистичне перевищення ставок іноземних структур порівняно з рівнями оплати "своїх" роботодавців навіть зростає (за останнє десятиліття XX ст. - з 4 до 6%). Значно більшим таке перевищення є у менш розвинутих країнах - членах ОЕСР (у Туреччині, наприклад, воно становить 124%). Ще більшими є співвідносні показники заробітної плати на підприємствах, які належать ТНК у найбідніших країнах, де перевищення може бути навіть кількаразовим.

Враховуючи потенціал спеціалізації, який зумовлюється масштабами міжнародного співробітництва, зокрема поєднання науково-виробничих потенціалів, транснаціоналізація як така не може не бути чинником подальшої концентрації ресурсів з метою оптимізації їх використання.

Водночас така постановка питання - констатація функціональної ефективності ТНК та їх відповідності важливим особливостям сучасного розвитку людства - не означає ідеалізації їхньої ролі в широкому соціально-економічному, гуманітарному, екологічному контексті. Слід зазначити, що діяльність ТНК позначена й негативними рисами, оскільки в ній чимало такого, що викликає нарікання щодо хижацького ресурсовикористання, забруднення навколишнього середовища, надмірної експлуатації трудових ресурсів країн, що розвиваються, перерозподілу виробленого продукту на користь багатших країн.

Щодо останнього ТНК є основними суб'єктами, які опосередковують взаємовідносини провідних ринкових країн з країнами, що розвиваються. Саме тому можна говорити про їх відповідальність за економічний і соціальний стан найбідніших держав світу. Економічно "претензії" до ТНК можна передусім пов'язати з обсягами природних ресурсів і грошово-фінансових коштів у формі прибутків, які вивозяться з найбідніших країн Азії, Африки та Латинської Америки, у зіставленні з обсягами активів, які надходять до них з багатих країн.

Причому негативним явищем є не сама експлуатація природних ресурсів як така (для низки країн вона - головне джерело надходження коштів), а саме несправедлива й негуманна модель фінансових відносин, що використовується у розрахунках і для обслуговування руху активів. Наприклад, малопоширеним напрямом у діяльності ТНК *є* відкриття в найбідніших країнах переробних підприємств, спрямування до них капіталів у формі прямих іноземних інвестицій. На Африканський континент припадає лише 1,2% світового обсягу таких інвестицій. Водночас у формі прибутків і відсотків за кредити з багатьох бідних країн Африки вивозиться більше грошей, ніж надходить до них у формі кредитів, інвестицій і фінансової допомоги.

Диверсифікація форм транснаціональної господарської діяльності та нові реалії міжнародної кон'юнктури, політичного життя зумовили поширення неакціонерних форм експансії ТНК. Такі форми активності корпорацій відповідають новим характеристикам моделі їх відносин з периферією, оскільки пов'язані з наданням послуг, проведенням робіт, на яких спеціалізуються ТНК.

Передусім йдеться про будівельно-технічні, консалтингові, інжинірингові, управлінські послуги, проведення розвідки та видобуток корисних копалин. Така постановка питання передбачає акцентування уваги на відносинах ТНК з країнами та суб'єктами господарської діяльності, які значно поступаються метропольним державам і фірмам рівнем технологій, забезпеченням машинами і обладнанням, кваліфікованими кадрами.

Прямі іноземні інвестиції транснаціональних корпорацій грають зараз найважливішу роль в об’єднанні багатьох національних економік і створенні інтегрованої інтернаціональної виробничої системи виробничого ядра світової економіки, що глобалізується” (табл.1.2).

Таблиця 1.2

**Перелік найбільших транснаціональних компаній світу на 2002 рік**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Компанія | Країна |  Галузь господарства | Активи іноземні | Активи загальні | Закордонні активи в% до всіх активів |  Продаж за кордон в% до загального об'єму продажу | Число зайнятих за кордоном в% до загального числа зайнятих |
| Роял Датч-Шелл | Нідер-ланди / Велико-британія |  Нафто-добувна | 67,0 |  110,0 |  60,9 |  73,3 |  77,9 |
| Форд Мотор Компани | США | Автомобілебудування | Даних немає |  237,5 |  -  |  30,6 |  29,8 |
| Дженерал електрик | США | Електроніка | 128,6 |  355,9 |  36,1 |  24,4 |  32,4 |
| Екссон | США | Енергетика | 50,1 |  70,0 |  71,5 |  79,6 |  53,7 |
| Дженерал Моторс | США | Автомобілебудування | 73,1 |  246,7 |  29,6 |  29.2 |  33.9 |
| АйБіЕм | США | Комп'ютери | 43,6 |  86,1 |  50,6 |  62,7 |  50,1 |
| Тойота | Японія | Автомобілебудування | 44,9 |  131,5 |  34,1 |  45,1 |  23,0 |
| Нестле | Швей-царія | Харчова промисловість | 35,6 |  41,1  |  86,6 |  98,2 |  97,0 |
| BP AMOCO | Великобританія | Нафто-добувна | 40,5 |  54,9 |  73,7 |  -  |  -  |
| Даймлер-Бенц | Німеччина | Автомобілебудування | 36,7 |  159,7 |  22,9 |  63,2 |  22,2 |

Отже, фактично відбувається становлення й поширення нових форм відносин провідних корпорацій (а відтак й індустріальне розвинутих країн в цілому) з країнами, що розвиваються Наявність факторних переваг, пов'язаних з володінням капіталом і можливостями забезпечувати собі технологічне лідерство, монопольне володіння передовими знаннями та обладнанням дає змогу ТНК обирати найменш витратні, швидкоокупні та безпечні для себе форми отримання прибутків у країнах Африки, Азії й Латинської Америки. Причому дедалі частіше ТНК обирають форми господарювання, які не потребують інвестицій.

Однак такий підхід не означає усунення корпорацій від контролю за господарською діяльністю в країнах, що розвиваються. Володіння технологіями, капіталами, передовими засобами менеджменту та управління, а також каналами збуту дають змогу ТНК, навіть якщо вони перебувають у ролі контрактора, а не власника, контролювати підприємства-реципієнти наданих послуг. Багато в чому контрактна, а не інвестиційна модель відносин ТНК та країн "периферійної зони" забезпечує економічно ефективніше використання капіталу, оскільки надає можливість спеціалізуватися на виконанні більш властивих для них функцій і не витрачати коштів на інфраструктуру, інші необхідні статті адміністративних, накладних витрат.

Водночас і для країн, що розвиваються, неакціонерні, контрактні форми відносин з ТНК можуть сприяти у поширенні високих технологій, допомогти з модернізацією сфери виробництва, із створенням нових робочих місць.

Негативний бік справи пов'язаний з тим, що ТНК, які вдаються до неакціонерних форм експансії у країнах периферії, значно менше зацікавлені в досягненні позитивних результатів країнами і національними підприємствами, які користуються послугами метропольних структур. Внаслідок реалізації таких неакціонерних коопераційних моделей реципієнти можуть зіткнутись із ситуацією, коли вони не здатні самостійно впоратись із подальшим фінансуванням проектів, управлінням створеними об'єктами. Особливо гостро ця проблема постала перед багатьма країнами Третього світу у 80-роках із загостренням кризи заборгованості і погіршенням умов залучення коштів у формі кредитів через підвищення боргових відсотків.

Відносно несприятлива ситуація для ТНК, що склалася в 70-х роках у зв'язку із прагненням деяких країн, що розвиваються, особливо фінансово забезпечених членів ОПЕК, звільнитися від контролю з боку провідних корпорацій і, отже, зменшити рівень прямих іноземних інвестицій, змінилася. У 80-х і 90-х роках погіршився фінансовий стан низки країн Третього світу, що в багатьох господарських ситуаціях означало виникнення сприятливішої кон'юнктури для корпорацій у результаті більшого попиту на інвестовані капітали.

Особливе значення це має для активізації міжнародної економічної діяльності України. Адже саме в контексті поширення неакціонерних форм експансії компаній, що володіють необхідним технологічним ресурсом, можливим є забезпечення конкурентоспроможності українських підприємств, які не мають достатніх капіталів для проникнення на ринки країн, що розвиваються. Контрактні операції у сфері будівництва можуть поновити практику великомасштабного співробітництва, зокрема в перспективному регіоні Близького Сходу та Перської затоки, яке відбувалося з участю вітчизняних підприємств за радянських часів.

## 1.3 Позитивні та негативні наслідки господарської діяльності ТНК

Транснаціональні корпорації здійснюють свої капіталовкладення переважно для довгострокових цілей. Хоча вони часто швидко перекидають величезні фінансові ресурси з одного регіону земної кулі в іншу, що може дестабілізувати фінансові ринки в окремих регіонах, не можна забувати, що ТНК - це прямі інвестиції, вкладені в багаторічні проекти. Тому діяльність ТНК може бути оцінена як переважно сприятлива стабілізація світових ринків капіталу. Адже це великі компанії, яким потрібне стабільне господарське середовище, у тому числі фінансове.

Значні обсяги прямих іноземних інвестицій від ТНК наприкінці XX ст. надходили до регіону Центральної та Східної Європи.

Втім, інвестиційна активність ТНК не обмежується прямим інвестуванням, створенням нових виробничих об'єктів або контролюванням існуючих. Значну активність ТНК виявляють і в галузі портфельного інвестування, причому співвідношення цих моделей їхньої участі в механізмі глобального руху капіталів залежить від конкретних господарських цілей, кон'юнктури, характерних конкретних пріоритетів підприємницької діяльності.

Наприкінці 90-х років спостерігалося стійке зростання обсягу прямих іноземних інвестицій ТНК. Збільшення інвестиційних потоків сприяло подальшому розширенню міжнародного виробництва. Так, у 2001 році валовий продукт 63 тисяч ТНК і 690 тисяч їхніх іноземних філій (у 1998 році у світовій економіці налічувалося 60 тисяч ТНК і 500 тисяч закордонних філій) становив 3,045 трлн. дол. і зріс порівняно з 1990 роком більш як у два рази.

Таблиця 1.3

Прямі іноземні інвестиції ТНК та міжнародне виробництво, 1986-2001рр.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Вартість у поточних цінах, у млрд. дол.  | Середньорічний приріст, у відсотках |
| 1990 | 2001 | 1986-90 | 1991-95 | 1996-99 | 1998 | 2001 |
| Приплив ПІІ | 209 | 865 | 24,0 | 20,0 | 31,9 | 43,8 | 27,3 |
| Відплив ПІІ | 245 | 800 | 27,6 | 15,7 | 27,0 | 45,6 | 16,4 |
| Продажі закордонних філій | 5.503 | 13.564 | 15,8 | 10,4 | 11,5 | 21,6 | 17,8 |
| Експорт закордонних філій | 1.165 | 3.167 | 13,2 | 13,9 | 12,7 | 13,8 | 17,9 |
| Валовий продукт закордонних філій | 1.419 | 3.045 | 16,4 | 7,1 | 15,3 | 25,4 | 17,1 |
| Активи закордонних філій | 5.706 | 17.680 | 18,0 | 13,7 | 16,5 | 21,2 | 19,8 |
| Світовий валовий внутрішній продукт | 21.473 | 30.551 | 11,7 | 6,3 | 0,6 | -0,9 | 3,0 |
| Світовий експорт товарів і послуг | 4.173 | 6.892 | 15,0 | 9,5 | 1,5 | -1,8 | 3,0 |

Інші показники також указують на подальше розширення міжнародного виробництва: загальний обсяг експорту іноземних філій становить понад 3 трлн. дол., їхні сукупні активи - 17,68 трлн. дол.

Наведені показники є вражаючими у порівнянні з розміром світової економіки: загальний обсяг увезених ПІІ відповідає тепер 14% сукупних світових інвестицій (20 років тому - лише 2%); обсяг експорту товарів іноземними філіями - 46% від загального обсягу світового експорту; на частку іноземних філій припадає майже 10% світового ВВП.

Темпи зростання обсягу продажів іноземних філій у 2001 році значно випереджали темпи зростання світового експорту товарів і послуг, а відношення загального світового обсягу увезених і вивезених ПІІ до світового ВВП збільшувалося в кілька разів швидше, ніж відношення сукупного обсягу світового імпорту й експорту до світового ВВП. Звідси висновок: розширення міжнародного виробництва сприяло посиленню взаємозалежності у світовій економіці значно більшою мірою, ніж це могло бути досягнуто лише за рахунок міжнародної торгівлі.

Іноземний капітал, глибоко проникнувши в економіку багатьох країн світу, став складовою частиною їх відтворювального процесу. Частка підприємств, що контролюються іноземним капіталом, в загальному обсязі виробництва обробної промисловості в Австралії, Бельгії, Ірландії, Канаді перевищує 33%, у провідних західноєвропейських країнах становить 21-28%, у СІЛА підприємства, що контролюються іноземним капіталом, виробляють понад 10% промислової продукції.

Ще істотнішу роль іноземний капітал у формі прямих інвестицій відіграє в економіці країн, що розвиваються. У них на компанії з іноземною участю припадає до 40% промислового виробництва, а в окремих країнах він переважає. Вивчаючи географічну структуру іноземних інвестицій, доходимо висновку, що переважна їх частина припадає на розвинуті країни: як на країни-експортери капіталу, так і на приймаючі країни.

У сучасних умовах приймаючі країни (розвинуті й ті, що розвиваються), як правило, схвалюють ТНК на своїй території. Більше того, в світі існує конкуренція між країнам" за залучення прямих зарубіжних інвестицій, у процесі якої ТНК отримують податкові знижки та інші пільги.

У таблиці 1.4 відображено найтиповіші плюси і мінуси діяльності ТНК для приймаючої країни і для країни, що вивозить капітал.

Таблиця 1.4

Вплив ТНК на країни базування та приймаючі країни

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Вигоди | Приймаюча країна | Країна, що вивозить капітал |
| Отримання додаткових ресурсів (капітал, технології, управлінський досвід, кваліфікована праця)Стимулювання розвитку національної економіки, збільшення обсягу продукту, що виробляється, і прибутку, прискорення економічного зростання і розвиткуОтримання податків від діяльності ТНК | Іноземні інвестиції ефективніші, ніж аналогічні внутрішні |
| Проблеми | Представники приймаючої країни не допускаються до участі в проведенні НДДКРПосилена експлуатація і встановлення зовнішнього контролю з боку ТНКТНК можуть маніпулювати цінами з метою уникнення податків | Державне регулювання іноземних інвестицій: заборона інвестування в окремі галузі, особливі умови інвестування (використання місцевих напівфабрикатів, навчання місцевих кадрів, проведення НДДКР у приймаючій країні, розширення експорту продукції, що виробляється), втрати в торговому балансіРизик конфіскації інвестицій |

Діяльність ТНК по-різному оцінюється в країнах їх базування. Однак усі вони визнають факт широких можливостей ТНК і неухильного розширення їх діяльності за національними кордонами, а також істотну роль ТНК у вкладеннях капіталу в національну економіку. Найбільш проблемними в діяльності ТНК для країн базування є взаємовідносини ТНК і національних урядів та реалізація корпоративних інтересів ТНК.

Стратегічна єдність інтересів ТНК і держав виявляється і в тому, що державна політика, партійна система, армія не можуть існувати без фінансово-технічної підтримки ТНК. На постійну частку витрат, необхідних для зовнішньоекономічної експансії ТНК, перетворилися витрати суто політичні.

Більше того, американські ТНК продовжують фінансувати баланс і є головним джерелом збереження обміну і балансу цього обміну із зарубіжними країнами, що зміцнює американську глобальну військову і політичну позицію, тому ТНК розглядаються як важливий чинник американського економічного і політичного добробуту та глобального впливу. Природно, що ТНК, у свою чергу, бояться націоналізації або певного обмеження своєї діяльності за кордоном і потребують істотної підтримки і захисту американського уряду.

Оскільки ТНК за своїм характером є міжнародно-оперуючими структурами, крім перелічених вище функцій вони виконують і функцію дипломатії у сфері зовнішніх відносин, в якій виступають як політичні агенти, маючи потужний потенціал:

1) наявність широкої мережі філій, дочірніх компаній, представництв, зв'язків, яких не має жодне дипломатичне відомство;

2) присутність ТНК в економіці приймаючих країн, у їхній інфраструктурі, зовнішній торгівлі, на відміну від офіційної дипломатії, яка діє на міждержавному рівні;

3) поширення контролю ТНК на засоби масової інформації, зв'язку, що означає володіння могутньою зброєю формування місцевої громадської думки;

4) створення в залежних країнах слухняної сили в особі представників місцевих політичних, суспільних кіл.

## Розділ 2. Аналіз сучасного стану діяльності ТНК в Україні

## 2.1 Роль ТНК в процесі іноземного інвестування в економіці України

У структурі прямих іноземних інвестицій ТНК в економіку України за галузями переважають харчова промисловість та внутрішня торгівля. Спочатку частка внутрішньої торгівлі була найвищою, однак згодом обсяги іноземних інвестицій у цю галузь у загальному обсязі зменшилися. Серед причин такого зниження - відносна перенасиченість галузі капіталом, що спричинює зниження рівня прибутковості підприємств галузі.

Таблиця 2.1

**Прямі іноземні інвестиції ТНК в економіку України**

**1992-2002 pp., млн. дол.**

|  |  |
| --- | --- |
| Показник | Роки |
| 1992-1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 2001 | 2002 |
| Чистий приріст прямих іноземних інвестицій | 219,4 | 264,1 | 413,4 | 541,3 | 625,4 | 747.1 | 437,2 | 584 |
| Прямі іноземні інвестиції, кумулятивне значення | 219,4 | 483,5 | 896,9 | 1438,2 | 2063.6 | 2810,7 | 3247.9 | 3831,9 |
| Темп зростання.% |  | 1 20.4 | 156,5 | 130,9 | 115,5 | 119,4 | 58,5 | 133,6 |

Таблиця 2.2

**Галузева структура прямих іноземних інвестиції ТНК в Україну,%**

|  |  |
| --- | --- |
| Галузі промисловості | Роки |
| 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 2001 | 2002 |
| Харчова промисловість | 14,2 | 14,5 | 18,7 | 20,9 | 20,8 | 20,4 | 20,1 |
| Внутрішня торгівля | 9,9 | 22,4 | 15,3 | 16,4 | 15,9 | 17,2 | 18,8 |
| Машинобудування і металообробка | 23,3 | 12,8 | 9,7 | 7,8 | 12,5 | 10,9 | 9,0 |
| Фінанси, кредит, страхування і пенсійне забезпечення | 3,1 | 7,4 | 8,5 | 8,4 | 7,0 | 6,1 | 6,4 |
| Хімічна промисловість | 5,8 | 4,2 | 7,2 | 6,9 | 4,5 | 3,7 | 3,6 |
| Паливна промисловість |  | 0,4 | 0,6 | 1,5 | 2.8 | 5,8 | 5,9 |

Загалом коливання часток окремих галузей за період з 1994 по 2002 р. не завжди дає змогу виявити стійкі тенденції (табл.2.2). Водночас високі значення іноземних інвестицій у двох галузях-лідерах дають змогу зробити висновок, що іноземний інвестор віддає перевагу галузям із коротким терміном окупності.

Структура іноземного капіталу упродовж 1996-2001 pp. також не оптимальна. Шість країн-інвесторів забезпечували близько 60% загального обсягу інвестицій. Хоча їхня частка порівняно із 1996р. дещо знизилась, рівень диверсифікації іноземного інвестування у вітчизняній економіці є низький (табл.2.3).

Таблиця 2.3

**Динаміка прямих іноземних інвестицій ТНК в Україну в%\***

|  |  |
| --- | --- |
| Країна | Роки |
| 2000 | 2001 | 2002 |
| США | 18,3 | 18,7 | 18,3 |
| Нідерланди | 8,3 | 10,3 | 9,5 |
| Росія | 7,4 | 7,4 | 6,7 |
| Німеччина | 11,6 | 8,7 | 8,3 |
| Великобританія | 7,0 | 7,3 | 7.5 |
| Кіпр | 6,0 | 6,1 | 5,4 |
| Разом | 58,6 | 58,5 | 55,7 |

Суттєві диспропорції простежуються в розподілі іноземних інвестицій по регіонах України. Статус столиці забезпечив місту Києву понад 30% усіх іноземних інвестицій 2001р. А п'ять адміністративно-територіальних одиниць, що зосереджували на своїй території найбільші частки іноземного капітану, разом за період з 2000 по 2002рр. отримали в середньому 66,7% від загального обсягу. У цьому випадку на північний регіон упродовж аналізованого періоду припадала у 2-3 рази більша частка іноземного капіталу, ніж можна було б прогнозувати, враховуючи кількість населення (для міста Києва це перевищення становило 5-6 разів). І навпаки, решта регіонів у цей період недоотримувала потрібних інвестицій (табл.2.4).

Таблиця 2.4

**Прямі іноземні інвестиції у регіони України,%**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  | Довідково:  |
| Регіон | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 2001 | чисельність населення на 1.01.03 |
| Північний | 32,1 | 48,8 | 43,5 | 43,9 | 42,7 | 43,7 | 17,1 |
| у тім числі м. Київ | 25,7 | 41,6 | 30,4 | 30,0 | 29,9 | 32,0 | 5,2 |
| Південний | 15,3 | 11,3 | 16,3 | 15,3 | 13,4 | 11,9 | 15,2 |
| Центральний | 8,1 | 6,3 | 9,7 | 9,5 | 8,6 | 10,6 | 12,3 |
| Західний | 15,9 | 12,3 | 11,1 | 11,7 | 11,3 | 10,9 | 22,6 |
| Східний | 28,7 | 21,1 | 18,4 | 18,7 | 23,5 | 22,9 | 32,8 |
| ***Всього*** | ***100*** | ***100*** | ***100*** | ***100*** | ***100*** | ***100*** | ***100*** |

Інтернаціоналізація комерційно-господарської діяльності зумовлює необхідність існування чіткого механізму регулювання міжнародного спільного підприємництва, здійснюваного відповідними державними структурами і міжнародними організаціями.

Можна виокремити такі цілі регулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання:

• забезпечення збалансованості різних сфер економіки й рівноваги внутрішнього ринку України;

• стимулювання прогресивних структурних змін в економіці, зовнішньоекономічних зв'язків суб'єктів підприємницької діяльності;

• створення особливо пільгових умов для інтеграції економіки України в систему світового поділу праці та її максимально можливе наближення до ринкових структур розвинутих країн;

• здійснення захисту економічних інтересів України в цілому й окремих суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності зокрема;

• надання рівних можливостей суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності, розвиток усіх видів підприємництва незалежно від форми власності;

• заохочення конкуренції і подолання монополізму у сфері зовнішньоекономічній діяльності.

Регулювання підприємницької діяльності ТНК на території України практично здійснюють державні органи законодавчої та виконавчої влади-Верховна Рада України, Кабінет Міністрів, Національний банк, Міністерство зовнішньоекономічних зв'язків і торгівлі, Державне управління митного контролю.

На національному рівні система регулювання міжнародної спільної підприємницької діяльності має включати такі елементи:

форми іноземних інвестицій;

вимоги до результатів діяльності іноземного партнера;

трансферт (репатріація) прибутку іноземного інвестора;

інвестиційні пільги та обмеження;

гарантії дотримання прав іноземного партнера.

Більша частина питань, що пов’язані з діяльністю міжнародних компаній на території України регулюється законами України "Про іноземні інвестиції" від 13 березня 1992 р. № 2198 [1], Про зовнішньоекономічну діяльність (зі змінами від 8 червня 2002 року N 1807-III) [2], “Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди) ” від 15 березня 2001 року №2299-III [3], постановами Кабінету Міністрів України, іншими нормативними актами.

Іноземними інвестиціями називаються конкретні цінності, що вкладаються безпосередньо іноземними партнерами в об'єкти підприємницької діяльності з метою отримання прибутку (доходу) або досягнення інших цілей, тобто довгострокові вкладення капіталу в різні галузі економіки і сфери діяльності. Проте існують певні варіації стосовно окремих їхніх видів: різноманітні майнові та інтелектуальні цінності, цінні папери, торгові марки тощо.

Вимоги до результатів діяльності іноземного партнера зумовлюються передовсім цілями країни, що приймає, і визначаються диференційовано за певними показниками. До останніх можна віднести: частку вітчизняного партнера, спрямованість ринку, масштаби діяльності, рівень імпортної технології, необхідність підготовки кадрів відповідного фаху і професійної спрямованості.

Трансферт (репатріація) прибутку іноземного інвестора, як правило, має включати такі регулюючі заходи: обов'язкове створення резервного фонду зі зберіганням його у банку країни, що приймає; фіксація розміру трансфертного капіталу і прибутку відповідно до правил валютного регулювання та угод про валютне співробітництво. Допускається також режим вільного переміщення капіталу.

Практика інвестиційних пільг та обмежень може передбачати:

• факторні пільги (субсидії підприємствам, гарантовані та пільгові позики, звільнення від податків та їх часткове повернення, застосування прискореної амортизації);

• спеціальні заходи щодо обмеження діяльності іноземних партнерів і контролю за нею.

Система гарантій дотримання прав іноземних партнерів звичайно охоплює такі гарантійні заходи: залучення у вітчизняне правове поле; дотримання існуючих пільг протягом (як мінімум) інвестиційного циклу; відмова держави від важелів конфіскаційного характеру.

На міжнародному рівні звичайно регулюються:

1) ідентифікація інвестицій та інвесторів;

2) умови імпорту і заохочення іноземного капіталу;

3) вимоги до здійснення спільної підприємницької діяльності;

4) переведення платежів (коштів);

5) розв'язання суперечок господарського характеру;

6) норми поведінки іноземних партнерів.

При ідентифікації інвестицій та інвесторів важливо визначити не лише усталені форми інвестицій, а й ті, що можуть з'явитись після укладення угоди або підписання договору (контракту). Необхідно також зафіксувати ті юридичні особи, котрі вважаються національними об'єктами кожної країни - учасниці відповідної угоди.

Умови імпорту іноземного капіталу мають визначати порядок регулювання розміщення інвестицій (загальними нормами права чи спеціальними режимними документами). Однією з таких важливих умов може бути політика "відкритих дверей" держав-партнерів у спільній підприємницькій діяльності. Що ж до заохочення інвестицій, то більшість міждержавних дво- та багатосторонніх угод передбачає відповідні зобов'язання насамперед країни, що приймає, стосовно стимулювання іноземних інвестицій. В окремих міждержавних угодах країна базування може взяти на себе зобов'язання проводити політику заохочення експорту підприємницького капіталу.

Вимоги до здійснення спільної підприємницької діяльності можуть стосуватись найму на роботу місцевого персоналу, використання певних джерел кредитування та надання необхідної інформації. Вони звичайно регулюються чинним законодавством країни, що приймає.

Процедурний механізм переведення платежів (коштів) є важливим елементом угоди, що укладається між іноземними і вітчизняними партнерами. У такій угоді країна базування прагне зафіксувати конкретні та достатні гарантії щодо безперешкодного переведення коштів, а також використання відповідної валюти і термінів переведення.

Норми поведінки іноземних партнерів передбачають формування загальних понять, принципів і норм, яких мають дотримуватись

При Президентові України 11 квітня 1997р. створено “Консультативну раду з питань іноземних інвестицій в Україні" з метою забезпечення розробки та реалізації державної політики щодо залучення іноземних інвестицій в економіку України, використання сучасного світового економічного досвіду та прискорення інтеграції України у систему міжнародних господарських зв'язків. Рада є дорадчим органом і зосереджує свою роботу по наступних напрямах:

сприяє формуванню державної політики щодо залучення та використання іноземних інвестицій в Україні для забезпечення розвитку її економіки;

аналізує та узагальнює проблеми, що стримують іноземне інвестування в економіку України, визначає політичні, організаційні, юридичні, економічні та інформаційні шляхи їх вирішення;

розглядає ключові проблеми інвестиційного процесу, регулювання іноземного інвестування на макроекономічному рівні, проекти державних програм та актів законодавства з цих питань;

розробляє пропозиції щодо вдосконалення форм і методів регулювання економіки і впровадження сучасних міжнародних стандартів управління на підприємствах України;

пропонує державні заходи щодо активізації залучення українських суб'єктів підприємницької діяльності до міжнародних ринків товарів, капіталів і послуг;

сприяє формуванню привабливого іміджу України серед потенційних іноземних інвесторів.

Проведення річних зборів ЄБРР у м. Києві та 2-го засідання Консультативної ради у травні 1998р. сприяло підвищенню інвестиційного іміджу України, інтенсифікувало зв’язки українських підприємств з іноземними фірмами. Продовжували активну діяльність компанії, що вже закріпилися на ринку. Серед них спільні підприємства, в які у 1998 році були спрямовані значні кошти: “Кока-Кола Аматіл Україна" - 92,1 млн. дол. США, ВАТ “Прилуки” - 25,2 млн. дол. США, “Реемтсма Київ” - 17,2 млн. дол. США, “Макдональдс Юкрейн ЛТД" - 12,0 млн. дол. США, “АвтоЗАЗ-Деу” - понад 170 млн. дол. США. Корпорація Деу є найбільшим прямим інвестором в Україну. По загальному обсягу інвестицій - понад 300 млн. дол. США - Деу обійшла компанію Кока-кола та іноземних інвесторів в СП “Утел", “УМЗ” та інші[[7]](#footnote-7)

Лідерами серед країн-інвесторів залишаються - США, Німеччина, Корея, Нідерланди, Великобританія, Росія, Кіпр.

В 2001 консорціум Flemings/SARS представив результати опитування іноземних інвесторів про причини низького рівня прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в Україну. [[8]](#footnote-8) Незважаючи на порівняльні природні переваги, в України один з найнижчих показників ПІІ серед країн Центральної і Східної Європи і СНД, обсяг якого складає $65 залучення на душу населення (за даними на 2001 рік) і перевищує аналогічний показник тільки таких країн, як Біларусь, Узбекистан і Таджикистан.

Крім відповідей на питання про основні перешкоди для залучення інвестицій (див. таблицю 2.5) і винесення власної оцінки впливу приватизації на обсяг ПІІ, Flemings/SARS запропонував опитаним інвесторам указати власні мотиви інвестування, схильність до ризику і механізми прийняття рішень про інвестування в українську економіку.

Таблиця 2.5

**Основні перешкоди для ПІІ**

**(**"1" - головна причина, "2" - другорядна причина, "3" - не є причиною)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Ранг | ***Проблема*** | ***У цілому*** |
| 1 | нестабільне і надлишкове регулювання  | 1,03 |
| 2 | нечітка правова система  | 1,21 |
| 3 | нестійкість економічного середовища  | 1,27 |
| 4 | корупція  | 1,34 |
| 5 | важкий податковий тягар  | 1,46 |
| 6 | проблеми з установленням чітких прав власності  | 1,56 |
| 7 | низький рівень доходів громадян  | 1,69 |
| 8 | труднощі в спілкуванні з урядом і приватизаційними органами  | 1,78 |
| 9 | нестійкість політичного середовища  | 1,82 |
| 10 | відсутність матеріальної інфраструктури  | 2,09 |
| 11 | Проблеми виходу на внутрішній і зовнішній ринки  | 2,16 |

Таблиця 2.6

**Пріоритети державної політики**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Ранг | Пріоритет | У цілому |
| 1 | лібералізація руху капіталу, валютного ринку і репатріації прибутків  | 1,12 |
| 2 | зняття обмежень на частку іноземної власності в українських компаніях  | 1,16 |
| 3 | мінімізація бюрократичних обмежень  | 1,17 |
| 4 | зниження податкових ставок і скорочення числа податків  | 1,32 |
| 5 | зняття обмежень на доступ до внутрішнього і зовнішнього ринків  | 1,78 |
| 6 | удосконалювання системи контролю за дотриманням контрактів  | 1,81 |

На думку респондентів, низький рівень залучення ПІІ в Україну частково викликаний її несприятливим інвестиційним кліматом (у правовому, економічному й інфраструктурному аспектах), а також недоліками політики приватизації. Непрямим свідченням помилок у приватизаційній політиці може служити той факт, що більшість респондентів (зокрема 60% транснаціональних корпорацій) інвестували в Україну через новостворені проекти чи спільні підприємства з приватними компаніями, а не через приватизаційний продаж. [[9]](#footnote-9)

Результати опитування показали, що визначальним стимулом для іноземних інвесторів в Україні є пошук нових ринків. Цей стимул істотно переважає над іншими, зокрема над можливістю використовувати дешеву і кваліфіковану робочу силу. Більшість інвесторів залучає великий внутрішній ринок України з майже 50 мільйонами споживачів. При цьому наявність дешевої робочої сили виявилося істотним тільки для інвесторів-підприємців, що завжди дуже реагують на дешеві фактори виробництва.

Хоча заробітна плата в Україні менше, ніж в інших країнах Східної Європи, цю важливу перевагу нівелює більш низька продуктивність праці, недостача капіталу, слабкий менеджмент і регуляторні перешкоди, адже ці фактори визначають більш високу, у порівнянні із сусідніми країнами, собівартість продукції.

Хоча Україна і є однією із самих ризикованих для ведення бізнесу країн Східної Європи, бажана внутрішня ставка прибутковості для гнітючої більшості інвесторів коливається в межах від 10 до 30%. Великі транснаціональні компанії, що можуть залучати капітал під більш низькі відсотки, звичайно вимагають меншої ставки прибутковості (нижче 20%), чим інституційні інвестори й інвестори-підприємці. Міжнародні фінансові організації, що також оперують капіталом порівняно низької вартості і які враховують політичні цілі, роблять інвестиції в Україну, орієнтуючись на прибутковість, виражену однозначним числом. Утім, їхні фінансові ресурси не покривають інвестиційних потреб України. Тому часто ці організації не можуть робити інвестиції без участі західного підприємства, що працює у відповідній галузі.

Згідно даним Flemings/SARS, за станом на день опитування респонденти інвестували чи зобов'язалися інвестувати в Україну понад $6 млрд. Ця сума складає майже 2/3 загального обсягу прямих іноземних інвестицій, притягнутих в Україну.

Серед опитаних 34 компаній 19 мають штаб-квартири в США, одна - у Канаді, інші - у країнах ЄС і інших європейських країнах.

Транснаціональні компанії складали 2/3 респондентів опитування. У межах вибірки був установлений широкий спектр обсягів інвестицій. Але найчастіше мова йде про прямі іноземні інвестиції середнього обсягу ($10-100 млн), що, власне, і домінують в Україні.

У число опитаних не ввійшли російські компанії, що складають вагому групу інвесторів в українську економіку. Чому? Як пояснює Flemings/SARS, - "ми намагалися зосередити увагу на компаніях з передовою світовою практикою ведення бізнесу". Крім того, на думку іноземних дослідників, російським компаніям властива велика, у порівнянні з західними компаніями, міра закритості в питаннях надання інформації про свою діяльність.

## 2.2 Обсяги та розподіл іноземних інвестицій в Україні

Серед країн світу лідерами прямого інвестування в українську економіку є США (509 млн. дол., або 18% від загального обсягу), Нідерланди (264 млн. дол.10%), Німеччина (232 млн. дол., 8%). Наведені дані свідчать, що кілька років поспіль лідерами прямого іноземного інвестування в українську економіку залишаються промислове розвинуті країни. За даними статистики, більшість вкладень здійснено суб'єктами з Європи - це наслідок полюсного розміщення міжнародних інвестицій. Порівняно значні вкладення зроблені інвесторами з невеличких країн (Нідерланди, Кіпр, Ліхтенштейн, Швейцарія) (таблиця 2.6).

Таблиця 2.6

**Частка прямих іноземних інвестицій ТНК у ВВП та**

**інвестиціях у основний капітал**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показник | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 |
| ВВП, млн. грн.  | 54520 | 81519 | 93365 | 103869 |
| Приріст прямих іноземних інвестицій (ПІІ), млн. дол.  | 413,4 | 543,1 | 625,4 | 718,1 |
| Приріст прямих іноземних інвестицій, млн. грн.  | 608,9 | 993,6 | 1164,3 | 1758,9 |
| Відношення приросту ПІІ до ВВП,% | 1,12 | 1,22 | 1,25 | 1,69 |
| Відношення ПІІ до інвестицій у основний капітал,% | 5,2 | 4,0 | 5,3 | 4,2 |

Аналіз даних таблиці дає змогу зробити висновок, що прямі іноземні інвестиції ще не відіграють значної ролі у відтворювальних процесах. Відношення прямих іноземних інвестицій до ВВП коливається на рівні 1,12 - 1,69% (у розвинутих країнах - 5-7% і навіть більше). Незначна частка прямих іноземних інвестицій і в обсязі валових інвестицій. Проте винити у цьому треба не іноземного інвестора, а малопривабливий інвестиційний клімат української економіки.

Окремо слід зупинитися на регіональній структурі іноземного інвестування в Україні. Річ у тім, що, як свідчить практика, іноземні ділові кола враховують регіональний фактор під час прийняття рішення про інвестування. Тому державна політика щодо заохочення капіталовкладень із-за кордону повинна брати цю обставину до уваги.

Значні прямі іноземні інвестиції у конкретну галузь у регіоні найчастіше пов'язані з упровадженням великого проекту: Наприклад, можна згадати про такі інвестиції ТНК в економіку України:

Київська область - "Кока-Кола Аматіл"

Нестле у Львівську кондитерську фабрику “Світоч" (харчова промисловість), Запорізька область - ДЕУ (машинобудування), інвестиції транснаціональної компанії JTI у розвиток тютюнової галузі, Siemens

У розвинутих країнах світу вільних інвестиційних ніш практично немає, тоді як у нашій країні вони є, причому практично в усіх галузях і регіонах. У цьому на сьогодні наша перевага.

Усі заходи, які пропонуються для підвищення інвестиційної привабливості української економіки для капіталу нерезидентів, можуть поділятися на дві великі групи: заходи, що впливають на усіх інвесторів, і заходи, що впливають тільки на іноземних інвесторів. Найгостріші проблеми підвищення інвестиційної привабливості української економіки виникають у макроекономічній сфері. Розв'язувати їх слід з урахуванням інтересів і внутрішніх, і іноземних інвесторів.

## 2.3 Аналіз інвестицій ТНК у табачну промисловість України

Перебудова української економіки, трансформація її у ринкову серед інших якісних перетворень включають налагодження зовнішньоекономічних зв'язків та відкритість.

На прикладі табачної промисловості України розглянемо обсяги та розподіл внесків іноземних інвесторів у розвиток виробництва.

Світовий тютюновий ринок в останні роки живе під постійним тиском антитютюнових рухів - як суспільних так і державних. По прогнозах об’єми ринку вже не будуть збільшуватись за рахунок зростання числа палільників. Великі тютюнові компанії нарощують свої виробничі потужності в основному завдяки освоєнню нових ринків: в останньому десятилітті 20 ст. ними стали ринки Східної Європи. За допомогою мільйонних інвестицій і нових технологій тютюнові ТНК контролюють сьогодні на цьому просторі більше 70% ринку.

Однак повністю монополізувати нові ринки так само, як і ринок США, американським тютюновим компаніям не вдалось: абсолютно рівну конкуренцію їм створила німецька REEMTSMA. Це стало можливим внаслідок того, що в останні роки американські тютюнові монстри переживали період внутрішніх структурних змін (BRITISH AMERICAN TOBACCO тепер володіє ROTHMANS, а JAPAN TOBACCO INTERNATIONAL управляє міжнародним бізнесом R. J. REZNOLDS TOBACCO), а також зазнали втрат у війні з антитютюновими активістами в себе на батьківщині - мусили виплатити мільярдні суми окремим штатам і федеральному урядові у вигляді компенсацій їх виплат на лікування палільників.

Локальні ринки, які відкрились в країнах Східної Європи вимагали від усіх тютюнових компаній неординарних рішень. Найбільшою популярністю тут користуються давно відомі місцеві, а також нові марки, випущені спеціально для місцевого ринку. Саме ці марки найбільш оптимально відповідають вимогам споживачів в категорії ціна/якість. Так, в Польщі конкуренцію місцевим маркам JAN SOBIESKI (BAT), CARO, MOCHE і MARS (REEMTSMA) складають тільки MALBORO L&M (PMI). В Україн і безперечними лідерами залишаються “ПРІМА” і ”ПРІМА ЛЮКС” (REEMTSMA), а в Росії впевнено лідирують “ПРІМА” і “БІЛОМОР", вслід за якими йдуть “ПЕТРО 1" (RJR) і “ЯВА ЗОЛОТА” (BAT).

Оцінити об’єм українського ринку тютюну сьогодні можна лише приблизно, оскільки значна частина продукції поступає на ринок нелегально, тобто не відстежується ні одним із контролюючих органів. За даними Асоціації СОПАТ, в 2000 році нелегальна частка тютюнового ринку країни збільшилась на 20% і сьогодні складає майже 35% всього об\*єму ринку тютюну в Україні.

На українському ринку утворилась група лідерів, котра контролює 92% виготовлення тютюнових виробів. Це підприємства, які знаходяться під контролем транснаціональних корпорацій: Прилуцька тютюнова фабрика - BRITISH AMERICAN TOBACCO (BAT), Харківська тютюнова фабрика - PHILIP MORRIS, Кременчуцька тютюнова фабрика - JTI, Київська і Черкаська тютюнові фабрики - REEMTSMA. Розстановка сил на українському ринку дещо відрізняється від загальносвітових тенденцій: стабільне лідируюче становище вже декілька років займає німецька корпорація REEMTSMA, яка займає четверте місце в світі. Доречі, на російському ринку ця компанія за останні два роки завоювала лише 5% ринку. Світовий лідер BAT знаходиться сьогодні на третій позиції в Україні, PHILIP MORRIS займає другу позицію, а четверту - JTI, яка так і не змогла задіяти потужності Львівської тютюнової фабрики.

З 1998 до 2001 року йшло досить різке падіння виробництва цигарок. Це було пов’язано із загальним економічним спадом, порушенням звичних зв’язків з постачальниками сировини і енергоресурсів, традиційними споживачами, зменшенням посівних площ тютюну (в Криму) і відповідно різким скороченням його виробництва, відсутністю державного фінансування і, як наслідок, неможливістю модернізації застарілого виробництва, відтоком частини кваліфікованого персоналу, а також невмінням керівництва пристосуватись до нових економічних умов.

Але головною причиною такого різкого падіння стали імпортні більш якісні сигарети (в основній масі своїй нелегально завезені, а тому і не дуже дорогі). Вони в найкоротші терміни наповнили ринок, сильно потіснивши вітчизняну продукцію. Імпорт в ті роки становив близько половини всього тютюнового ринку, причому не менше 97% всього імпорту було завезено нелегально чи напівлегально.

Для боротьби з контрабандою тютюнових виробів та підтримки вітчизняного виробника державою було вжито ряд заходів. В липні 1995 року в світ виходить Указ Президента “Про марки акцизного збору на алкогольні напої та тютюнові вироби", в вересні Верховна Рада приймає закон “Про акцизний збір…", в листопаді - закон “Про деякі питання оподаткування" і, на кінець, в грудні - закон “Про визнання недійсними деяких законодавчих актів з питань оподаткування підакцизних товарів".

Цими законодавчими актами регламентувався новий порядок акцизного збору з імпортерів шляхом продажу їм акцизних марок і усувались пільги по оподаткуванню всіх підакцизних товарів, що ввозились в Україну. Тільки акцизна марка, без якої з 1 грудня 1995 року не можна було ввезти сигарети в Україну, а з 1 січня 1996 року не можна було ними торгувати, підтверджувала оплату акцизного збору в повному об’ємі.

В січні 1997 року Кабінет Міністрів встановлює мінімальні митні вартості імпортних тютюнових виробів і прив’язує їх до курсу ЕКЮ. Основною метою цієї постанови було забезпечення надходження коштів до бюджету. Другою ж задекларованою ціллю був захист вітчизняного виробника.

І третім ударом по “сірій” контрабанді стала Постанова, згідно з якою пропуск імпортних тютюнових виробів через митний кордон України здійснюється після сплати всіх необхідних платежів: ввізного мита, акцизного збору, ПДВ і митних зборів. До цього часу йшло плавне зниження цін на імпортні сигарети з марками. З 1 березня 1997 року вступили в дію індикативні ціни і ціни на імпортні акцизні цигарки підскочили на 60 - 80%, знову виріс попит на вітчизняні ліцензійні сигарети та на нелегальну продукцію.

До 2000 року основні об’єми контрабанди поступали із Молдавії (Придністров’я) та Румунії. За даними Державної митної інспекції в 1999 році легально в Україну було ввезено не більше 1-2% сигарет, а в 2000 - легальний імпорт складав 8 мільярдів сигарет, нелегальний оцінювався в 11-15 мільярдів. В 2001 році внутрішній ринок України заполонив потік дешевих цигарок нелегально завезених із Росії.

Введення з 1 січня 1998 року єдиного акцизного збору (2 ЕКЮ за 100 сигарет) для всіх сортів сигарет в значній мірі прискорило процес переходу тих хто палить на фільтрові цигарки, оскільки різниця в ціні їх з безфільтровими скоротилась.

Об’єми офіційного імпорту тютюнових виробів в 2000 році були невеликими. З одного боку, великі компанії-виробники налагодили випуск міжнародних цигарок в Україні і перестали їх офіційно завозити, щоб не конкурувати самим з собою. Так, наприклад, найбільший в минулому постачальник - PHILIP MORRIS, почав виробляти в Харкові цигарки L&M в звичайному і в полегшеному варіанті, перестала їх офіційно завозити, як і CHESTERFIELD і BOND STREET, випуск яких був освоєний раніше. Те ж саме можна сказати і про цигарки WEST компанії REEMTSMA і виробництва MAGNA виробництва R. J. REZNOLDS.

За даними Держмитослужби офіційний імпорт цигарок в Україну знизився із 6 млрд. шт. в 1999 році до 3.4 млрд. шт. в 2000 році.

Зате суттєво (на 84,4%) збільшився експорт. В минулому році з України в країни ближнього зарубіжжя було відправлено майже шість мільярдів цигарок. Основними покупцями були Росія (3,95 млрд. шт) і Білорусія (1,19 млрд. шт.). Вивіз української продукції в інші країни (Латвія, Грузія, Молдова та ін.) був незначним.

Основними експортними товарними позиціями стали цигарки інтернаціональних марок, що виробляються на вітчизняних фабриках з іноземними інвестиціями (WEST, MONTE KARLO, MAGNA, L&M, BOND). Досить активно експортувались і деякі власні українські сорти тютюнових виробів (в першу чергу - “ПРИМА ЛЮКС”).

А ось експорт вітчизняних цигарок без фільтру практично не відмічений. В загальній структурі вивозу його об’єм склав трохи більше 3%.

Причина цього в самій структурі українського експорту. Ринок основного покупця - Росії - затоварений власними цигарками без фільтру понадмірно. В результаті дешева продукція із РФ “зливається" не тільки в Україну, але і на ринки інших потенційних покупців вітчизняних “ПРІМИ", “ПОЛЬОТУ” і “ВАТРИ".

Характеристика ЗАТ “ТЮТЮНОВА КОМПАНІЯ В.А.Т. - ПРИЛУКИ”.

Після злиття BRITISH-AMERICAN TOBACCO (B. A. T) з ROTHMANS INTERNATIONAL на світовому ринку з’явилась перша по величині компанія з об’ємом виробництва більше 900 млрд. цигарок на рік. Таким чином, частка об’єднаної BRITISH-AMERICAN TOBACCO складає 16% світового виробництва цигарок. Тепер такі популярні марки цигарок, як STATE EXPRESS 555, BENSON&HEDGES, LUCKY STRIKE, KENT, ROTHMENS, DUNHILL, випускає одна компанія. На сьогоднішній день В.А.Т., в якій працюють 100 тис. чоловік, проводить торгові операції в 180 країнах світу, має власне виробництво в 68 країнах світу.

Компанія першою прийшла в Україну і в березні 1993 року створила СП з Прилуцькою тютюновою фабрикою, **інвестувавши в неї 28 млрд. $**. Зараз 65% акцій підприємства належать В.А.Т., а 35% - трудовому колективу. На фабриці крім традиційних сортів цигарок освоєно випуск міжнародних марок PALL MALL і PALL MALL LIGHT, ліцензійних GOLD DOLLAR, а також нових українських марок цигарок “ОТАМАН", “КОЗАК", “ГЕТМАН” і “ПРИЛУКИ ОСОБЛИВІ”.

У 1998 було вирішено запустити на український ринок стратегічний продукт - “ПРИЛУКИ” і “ПРИЛУКИ ОСОБЛИВІ ЛЕГКІ". Успіх цієї марки очевидний., і об’єми її виробництва планується збільшувати.

Характеристика ЗАТ ”R. J. REZNOLDS TOBACCO - КРЕМЕНЧУК".

Материнська компанія: В 1999 році компанія R. J. REZNOLDS TOBACCO INTERNATIONAL (R. J. R) була куплена міжнародною компанією JAPAN TOBACCO INC. В результаті угоди з’явилась нова компанія JAPAN TOBACCO INTERNATIONAL, що працює в 170 країнах світу.

Компанія виробляє три із п’яти найбільш популярних в світі марок сигарет MILD SEVEN, WINSTON і CAMEL, а також найпопулярніші в світі сигарети SALEM.

Частка JAPAN TOBACCO INTERNATIONAL в світовому виробництві тютюнових виробів складає 8%.

В Женеві знаходиться підрозділ цієї всесвітньовідомої тютюнової компанії, зі штаб-квартирою в Північній Кароліні (США), який займається світовим ринком тютюну поза межами США. Саме ця Женевська компанія прийшла в 1993 році в Україну і організувала спільні підприємства з Львівською (70%) і Кременчуцькою (93%) тютюновими фабриками. В модернізацію обладнання і реконструкцію фабрик було **інвестовано більше 26 млн. доларів**, після чого сумарна продуктивність була доведена до 22 млн. цигарок в рік. В 1998 році Львівська фабрика була закрита. З міжнародних марок в Україні виробляються MONTE CARLO в м’якій і твердій упаковці і MONTE CARLO LIGHTS, MAGNA і MAGNA LIGHTS, а також NORTH STAR.

Минулі два роки стали переломними для компанії. Відмова від роботи у Львові і концентрація всіх виробничих потужностей в Кременчуці дозволили оптимізувати роботу компанії. В результаті модернізації фабрика в Кременчуці отримала можливість випускати увесь спектр продукції компанії в Україні: від безфільтрових цигарок (“ПРІМА", “ВЕРХОВИНА", “БАРС”) до цигарок середнього класу (MAGNA, MONTE CARLO, “АРСЕНАЛ”).

Серед 11 українських тютюнових фабрик 5 - поки що не “приглянулись" іноземним інвесторам. Серед “невдах" - Дніпропетровська, Одеська, Кам’янець-Подільська, Феодосіївська і Монастерищинська тютюнові фабрики. Частка їх виробництва в загальному об’ємі невпинно зменшується, по даних на 1997 рік вона складала всього 8%. При цьому ні одній з фабрик не вдалось уникнути падіння виробництва. Найгірше справи йдуть на Дніпропетровській фабриці, де в 1997 році було вироблено всього 314 млн. сигарет (в 1996 році - 1,7 млрд.) і на Одеській фабриці, діяльності було вироблено і того менше - всього 200 млн. (в 1996 році - 360 млн.)

В основному ці фабрики на старому зношеному обладнанні виробляють сигарети без фільтру і папіроси. Якість тютюну, тютюнового паперу, зовнішній вигляд пачок примушують людей, які палять згадувати часи 10-літньої давності. Їх єдиним козирем до останнього часу залишалась ціна, яка була суттєво нижчою за ціни аналогічних марок, що виробляються на підприємствах з іноземними інвестиціями.

***Характеристика*** ЗАТ ”R. J. REZNOLDS TOBACCO - КРЕМЕНЧУК”

ЗАТ ”R. J. REZNOLDS TOBACCO - КРЕМЕНЧУК" виявилось єдиною українською компанією, на підприємстві якого в минулому році досягнуто росту виробництва (36%).

В 1999 році інвестиції були направлені в основному на покращення якості цигарок, в тому числі, була повністю модернізована відповідна лабораторія. В минулому році компанія продовжувала розвивати систему дистриб’юції своєї продукції в масштабах країни.

На сьогоднішній день налічується більше 30 крупних клієнтів покупців по всій Україні. З 1998 року компанія являється ексклюзивним імпортером продукції JAPAN TOBACCO INTERNATIONAL. Тобто всі питання виробництва. імпорту і експорту продукції зосереджені в одних руках і компанія несе відповідальність за всі свої марки. що реалізуються в Україні.

Міжнародні марки цигарок MAGNA і MONTE CARLO користуються стійким попитом в близькому зарубіжжі. В минулому році компанії вдалося експортувати 1242 млн. цигарок в Росію і Білорусію, а також невелику кількість цигарок в країни Балтії.

В 2003 році планується, як мінімум, не зменшити темпів виробництва і спробувати збільшити свою частку на ринку. Зацікавлена в цьому і місцева влада, адже одна лише тютюнова фабрика в Кременчуці перерахувала в бюджети усіх рівнів різних податків і зборів приблизно на 75 млн. грн.

ЗАТ”ХАРКІВСЬКА ТЮТЮНОВА ФАБРИКА - ФІЛІП МОРРІС".

Група компаній PHILIP MORRIS, в яку входять KRAFT FOODS INC., MILLER BREWING COMPANY, PHILIP MORRIS CAPITAL CORPORATION, PHILIP MORRIS INTERNATIONAL INC., PHILIP MORRIS INCORPORATED (PM USA) - найбільший світовий виробник упакованих споживацьких товарів. В 180 країнах світу на підприємствах PHILIP MORRIS працює більше 152 тис. чоловік. Компанія займає перше місце в світі по об’ємах виробництва і реалізації цигарок. В Україну компанія прийшла пізніше інших - в 1994 році. Спільне підприємство з Харківською тютюновою фабрикою було створено через рік по тому. Компанія PHILIP MORRIS інвестувала в **тютюнову промисловість України $50 млн.** В Харкові крім українських цигарок “ВАТРА", “УКРАЇНСЬКІ”, “КОСМОС", випускають такі міжнародні марки: BOND STREET і BOND STREET LIGHTS, CHTSTERFIELD,”СОЮЗ - АПОЛОН", L&M і L&M LIGHTS, RED&WHITE, а також по ліцензії угорської компанії EGER - “ТАЛІСМАН".

Політика компанії така, що після того, як стратегічна марка починає випускатись на місцевій фабриці, припиняється її імпорт в країну. Таким чином, зараз в Україну легально ввозяться тільки цигарки торгової марки MARLBORO і PARLIAMENT.

Паралельно з виводом на ринок міжнародних марок Харківська тютюнова фабрика продовжує розвивати виробництво вітчизняних. Успіх “ВАТРИ” з фільтром в м’якій упаковці (об’єми виробництва виросли за рік в три рази) підштовхнув компанію до випуску аналогічного продукту в твердій упаковці (більше мільярда штук цигарок в 2002 році) й до виводу на ринок цигарок “ВАТРА ЛЕГКА" в твердій упаковці. Розуміючи безглуздість економічного змагання з наперед дешевшою контрабандою, в минулому році економічного PHILIP MORRIS вдвоє (до 1824 млн. штук) знизив виробництво цигарок без фільтру.

ЗАТ “ЧЕРКАСИ - РЕЄМТСМА ТЮТЮНОВА ФАБРИКА" та ЗАТ “КИЇВ - РЕЄМТСМА ТЮТЮНОВА ФАБРИКА".

H. F. & PH. F. REEMTSMA GMBH - європейська компанія, що працює більше чим в 70 країнах світу. На підприємствах REEMTSMA випускається більше 100 марок цигарок, серед яких DAWIDOFF, WEST, R1, ERNTE 23, PETER STUYVESANT.

В загальній складності в компанії працюють більше 16 тисяч робітників. Річний об’єм виробництва цигарок перебільшує 150 млрд. шт. Прийшовши в Україну одною з перших, REEMTSMA в листопаді 1993 році створила СП з Черкаською тютюновою фабрикою, а в січні 1994 року викупила контрольний пакет (65%) Київської тютюнової фабрики. Сьогодні ці дві фабрики виробляють як цигарки міжнародних марок (WEST, WEST LIGHTS, ASTOR, PARAMOUNT), так і місцеві марки дуже популярного сімейства “ПРІМА”. В 1999 році кожна друга цигарка, яку було продано в Україні, була вироблена на підприємствах, що належать REEMTSMA. Зараз в українському відділі компанії працюють більше 2100 співробітників.

На сьогоднішній день на двох підприємствах компанії виробляється 52% всієї випускаємої в Україні тютюнової продукції. Під Києвом відкрита нова фабрика, її продуктивність становить 30 млрд. цигарок в рік. Компанія продовжує розширювати асортимент легких цигарок і підвищує показники безпечності традиційних українських марок.

В минулому році підприємствам ” REEMTSMA - УКРАЇНА" вдалось продати за кордон більше чотирьох мільярдів цигарок. Такою різноманітною географією експорту не може похвалитись жодна інша українська компанія.

Висновки: згадані ТНК спочатку своєї діяльності в Україні інвестували в економіку країни більше ніж 200 млрд. доларів США., впровадили нові технології на підприємствах, забезпечили більш ніж 10 000 робочих місць. Податки сплачені згаданими компаніями в бюджет нашої країни за період 2001-2002 роки становлять 30 млн. доларів США.

## Розділ 3. Характеристика прямих іноземних інвестицій ТНК у харчову промисловість України

## 3.1 Характеристика діяльності компанії Nestle на ринку України

Характеризуючи інвестиції ТНК у харчову промисловість України не можна не згадати про такі ТНК світові лідери виробництва товарів харчової промисловості як Nestle та Coca-Cola.

Нестле" - найбільша у світі компаній-виробників продуктів харчування. Кредо "Нестле" - робити життя краще, пропонуючи споживачам тільки якісні і повноцінні продукти.

Історія "Нестле" іде коренями в 1866 рік. Саме цього року Генрі Нестле, вирішивши побороти дитячу смертність, винайшов Farine Lactee - першу у світі молочну суміш для грудних дітей - і приступив до її виробництва. З тих пір асортимент продукції "Нестле" постійно розширюється, і в даний час нараховує 8500 торгових марок продуктів харчування, що знають споживачі на всіх п'ятьох континентах.

Серед виробників продуктів харчування "Нестле" відрізняється найбільшими у світі обсягами інвестицій у наукові дослідження і технічні розробки. Така увага до НІОКР відбиває прагнення "Нестле" робити продукцію, що не тільки володіє гарними смаковими якостями і красиво оформлена, але і корисна для здоров'я.

Основний напрямок діяльності "Нестле" зв'язано з виробництвом продуктів харчування. Крім цього, компанія "Нестле" володіє акціями підприємств парфюмерно-косметичної і фармацевтичної промисловості.

Сьогодні "Нестле" є найбільшим виробником продуктів харчування у світі, 8-ий по рахунку найбільшою компанією в Європі, а також 31-ої по рахунку найбільшою компанією у світі. У групі "Нестле" працюють 224 541 чоловік, "Нестле" належать 479 фабрик і промислових підприємств у 81 країні світу. У 2002 році загальний обсяг продажів групи "Нестле" досяг 81,42 мільярдів швейцарських франків.

Відносини "Нестле" з Україною мають давню історію.

Компанія поставляла свою продукцію на територію сучасної України вже наприкінці 19-го століття, коли петербурзький торговець Олександр Венцель підписав ексклюзивний контракт із Генрі Нестле на постачання молочної продукції.

Новий етап наступив на початку 90-х років 20-го століття, коли "Нестле" створила мережу імпортерів і дистриб’юторів, що стали активно розвивати продажу основних торгових марок "Нестле", включаючи Nescafe і Nesquik.

У квітні 1995 року "Societe pour l'ехроrtаtіоn des Produits Nestle S. A." відкрило своє представництво в Києві. Рік по тому ТОВ "Нестле Фуд" стала повноцінною українською компанією, організувавши мережу власних складів і налагодивши систему збуту і маркетингу для просування продукції на ринку.

Сьогодні, "Нестле" є лідером українського ринку кави, ринку шоколадних виробів і ринку морозива. "Нестле" є однієї з найсильніших компаній і підсилює своя присутність на ринках кулінарної продукції і карамелі.

У грудні 1994 року Societe pour l’Exportation des Produits Nestlé S. A. відкрило своє представництво в Києві й відтоді веде активну маркетингову і рекламну підтримку таких всесвітньо відомих брендів як Nescafé, Nesquik, Maggi, Nuts, Friskies та дитяче харчування Nestlé.

Сьогодні Nestlé є однією з найсильніших в Україні компаній у сфері продуктів харчування, а також лідером українського ринку кави. Компанія посилює свою присутність на ринку шоколадних виробів та кулінарної продукції. Насамперед Nestlé зміцнює свої позиції та розширює свою присутність в Україні за рахунок інвестицій у місцеве виробництво та промислову інфраструктуру, активного просування торговельних марок, а також постійного зміцнення й розвитку національної мережі збуту.

У 1998 році Nestlé придбала контрольний пакет акцій кондитерської фабрики "Світоч" у Львові, що випускає шоколад та іншу кондитерську продукцію. Відтоді компанія зробила і продовжує робити великі капіталовкладення в технічне оснащення і промислове переоснащення підприємства. Так відбулася повна модернізація фабрики за рахунок установки 4 нових пакувальних ліній, за рахунок чого з’явилося більше 400 нових робочих місць та підвищилася ефективність діяльності підприємства. Вдала інвестиційна політика компанії забезпечує своєчасність виплати заробітної плати працівникам та технічному й технологічному розвитку підприємства.

Багаторічний успіх "Нестле" на українському ринку був досягнутий завдяки ряду факторів. У першу чергу, "Нестле" зміцнила свої позиції і розширила свою присутність в Україні за рахунок інвестицій у місцеве виробництво і промислову інфраструктуру, активного просування торгових марок, а також постійного розширення і розвитку національної мережі збуту.

Дві торгові марки "Нестле", Нескафе (у 1998 і 2002 роках) і Маггі в 2001 році, були визнані гідними почесної нагороди "Народна Марка", що стало свідченням надзвичайно високої популярності цих продуктів у українських споживачів.

Діяльність "Нестле" в Україні була також високо оцінена ведучими представниками індустрії й експертами. У 1998 році Американська Торговельна Палата в Україні оголосила "Нестле" "Компанією року" за її прихильність українському ринку, виробничий ріст і впізнаваємість продукції. У підтвердження триваючого успіху компанії, у грудні 2001 року, незалежна група експертів, скликана діловим щотижневиком "Компанія", нагородила "Нестле" національною премією в області бізнесу як "Кращу компанію у виробництві товарів масового попиту".

Стратегія компанії "Нестле" в усьому світі полягає в здійсненні довгострокових інвестицій. У рамках цієї стратегії компанія активно вкладає кошти в місцеве виробництво, розробку продуктів, що відповідають російським смакам і традиціям, а також використовує місцева сировина і компоненти. Таким чином, "Нестле" з'єднує міжнародний досвід і лідерство в харчовій індустрії з потребами споживачів.

На початку 1995 року "Нестле" придбала контрольний пакет акцій кондитерської фабрики "Україна" у Тростянці, що випускає шоколад і іншу кондитерську продукцію. З тих пір компанія зробила великі капіталовкладення в технічне оснащення і промислове переустаткування фабрики. Інвестиції компанії дозволили налагодити місцеве виробництво батончиків Nuts і шоколаду "Нестле Класик", раніше імпортованих в Україну, а також знаменитого в усьому світі шоколадного напою Nesquik.

Інше важливе капіталовкладення "Нестле" в Україні - це придбання в червні 1996 року контрольного пакета акцій ТОВ "Троянда". Були здійснені інвестиції в установку нового сучасного обладнання, що дозволяє робити традиційне українське морозиво під новими торговими марками, такі як: пломбір "48 копійок", ескімо "Кимо", "Трояндочка", "Снігурка".

*Продукція "Нестле" в Україні:*

швидкорозчинні напої (Nescafe, Nesquik і інші)

морозиво (Nestle, 48 Копійок, Кимо, Трояндочка й інші)

дитяче харчування (Nestle)

шоколадні і кондитерські вироби (торгові марки Nuts, Nestle Classic, Ш.О. К)

кулінарна продукція (Maggi)

сухі сніданки (Nestle)

Стратегія "Нестле" спрямована не тільки на зміцнення і модернізацію виробничої інфраструктури фабрик і впровадження нових технологій у виробництво. Компанія також прагне бути високоефективним виробником з низькими виробничими витратами. Крім того, "Нестле" вкладає великі кошти в навчання і підвищення кваліфікації співробітників, передаючи їм міжнародний досвід компанії і науково-технічні знання.

Загальні інвестиції "Нестле" у виробництво і розвиток дистриб'юторської мережі в Україні на 31 грудня 2002 р. склали близько 175 мільйонів доларів США.

Загальне число постійних співробітників компанії в Україні - близько 4600 чоловік.

## 3.2 Характеристика компанії Coca-Cola в Україні

В свою чергу, компанія “Кока-Кола” теж здійснила впевнений крок на ринок безалкогольних напоїв України за рахунок значних фінансових інвестицій.

Компанія "Coca-Cola" вийшла на український ринок практично однією з перших компаній після оголошення незалежності та відкриття кордонів для імпорту продукції. Значні обсяги продажу продукції та відсутність потенційних конкурентів дозволило керівництву компанії прийти до висновку про відкриття в Україні заводу безалкогольних напоїв.

Проект про будівництво заводу був затверджений в березні 1995 року, а вже в кінці вересня 1996 року був введений в експлуатацію завод компанії “Coca-Cola” в 50-ти кілометрах від Києва. Отже, 1996 рік можна вважати роком відкриття повноцінного представництва компанії "Coca-Cola" в Україні.

Існує багато факторів, які визначили стратегію компанії "Coca-Cola" при виході на український ринок безалкогольних напоїв.

Основним і, мабуть. визначальним фактором виходу на ринок України була економічна ситуація в країні, яка спонукала нерозвинутість промислової інфраструктури взагалі, і в харчовій промисловості зокрема.

Виходячи на ринок безалкогольних напоїв В Україні, компанія "Coca-Cola" мала лише одного сильного конкурента в особі транснаціональної корпорації “Pepsi", що спостерігалось практично в кожній країні світу. Тому, знаючи методи боротьби лише з своїм одвічним конкурентом, компанія "Coca-Cola" відразу завоювала 60% ринку безалкогольних напоїв.

Рішення про відкриття і введення в експлуатацію заводу в Україні було викликане не тільки високим рівнем попиту на продукцію. Процесу інвестування в українську економіку сприяло ще декілька факторів, визначальними з яких були низька вартість факторів виробництва, урядові стимули та високий інфраструктурно-виробничий потенціал українських підприємств-партнерів.

***Низька вартість факторів виробництва*** дозволила компанії "Coca-Cola" за рахунок отриманих прибутків окупити вкладені інвестиційні ресурси в розмірі 100 млн. доларів всього за 3 роки. Компанія вже мала досвід по відкриттю заводів в країнах, що розвиваються, перш за все, це країни Азії, тому запланований кошторис витрат по введенню в експлуатацію заводу був виконаний практично на 100%.

Можливість отримання необхідних земельних ресурсів (близько 24 гектарів) та дозволу на проведення інженерно-будівельних робіт з’явилась лише завдяки значним ***урядовим стимулам*** у вигляді Державної програми пільгового інвестування промисловості України, прийнятої в квітні 1994 року. Ця програма передбачає створення додаткових податкових пільг при інвестуванні підприємств провідних галузей промисловості України.

До таких галузей, згідно з програмою, було віднесено харчову, вугільні та хімічну галузі промисловості. Така програма стимулювання та залучення інвестиційних ресурсів в Україну влаштовувало керівництво компанії "Coca-Cola" і було прийняте рішення про фінансування проекту створення нового виробництва на території Київської області.

Створення філіалу компанії в Україні було викликане також високим ***інфраструктурно-виробничим потенціалом українських підприємств-партнерів.*** Зокрема, при введенні в дію філіалу планувалося створити його у вигляді компанії повного франчайзингу, тобто новоствореним підприємством використовувалися технології та необхідна сировина в повному обсязі за рахунок підприємств-постачальників, розташованих в країнах Східної Європи та Росії. Використання невласних ресурсів значно збільшувало ціну на продукцію компанії, що стримувало збільшення обсягів продажу в країні.

Тому у 2001 році керівництвом компанії "Coca-Cola" було прийнято рішення про переходу від повного франчайзингу до часткового, при якому використовувалися лише ексклюзивні технології виготовлення безалкогольних напоїв, а більшість необхідних ресурсів постачалися українськими підприємствами-виробниками.

Ці перетворення дозволили збільшити обсяги фінансових вливань з боку корпорації "Coca-Cola", оскільки вкрай необхідні фінансові ресурси почали отримувати не лише безпосередньо об’єкти іноземного інвестування, а й підприємства пов’язаних з ними галузей промисловості.

До інших факторів, які ще можна назвати опосередкованими факторами впливу, що стимулювали компанію "Coca-Cola" виходити на український ринок, можна віднести:

***насиченість традиційних ринків*** Західної Європи, та, в певній мірі, країн Балтики, що призвело до закриття розливних заводів в Італії та Франції, зменшення прибутків в країнах Балканського півострова за рахунок нестабільної економічної та політичної ситуації в регіоні;

***високий рівень конкуренції на традиційних ринках;***

***поглиблення проникнення на ринок СНД,*** оскільки за територією Україна в межах СНД займає третє місце після Росії та Казахстану, а за чисельністю населення взагалі друге місце після Росії, то для такої широкомасштабної транснаціональної компанії, як "Coca-Cola", це був бажаний сегмент ринку;

***високий ринковий потенціал України***, який не був повністю використаний компанією, що дозволило значну частку ринку захопити вітчизняними виробниками безалкогольних напоїв в особі компаній “Орлан", “Росинка” та “Оболонь". Це можна пояснити недостатньо високим рівнем проведених досліджень щодо потенціалу українського ринку безалкогольних напоїв, а також невірно обраною ціновою стратегією, яка призвела до втрати суттєвих позицій на ринку.

Відкриття філіалу в Україні не можна розглядати як “платформу” для поширення бізнесу в країни Західної чи Східної Європи, оскільки в цих країнах бізнес вже давно існує і проходить вже стадію стабілізації в життєвому циклі продукції. Це викликано чітко сформованою системою розподілу продукції та досить сталим попитом, який змінюється лише за рахунок сезонних коливань в обсягах реалізованої продукції.

Можливо в певній мірі Україна стане своєрідною платформою для поширення свого бізнесу компанією "Coca-Cola" в такі країни, як Молдова. Але існуюча нестабільна економічна і політична ситуація в цій країні дозволяє говорити про високий рівень ризикованості при можливості поширення власного виробництва і на цю країну.

На даному етапі діяльності компанії "Coca-Cola" в Україні можна говорити про зменшення рівня отримуваних прибутків за рахунок високого рівня конкурентоспроможності, створеного українськими виробниками, а також високим рівнем нестабільності фінансових установ та організацій, що призвело до незапланованих втрат компанії в розмірі 2,3 млн. дол.

Таким чином, керівництву компанії необхідно докласти максимум зусиль для підтримання стабільних обсягів продажу та прибутків у наступних періодах.

Як вже зазначалося вище, при виході компанії на український ринок, практично існував лише один конкурент, а саме корпорація “Пепсі", яка теж шукала на Україні своїх споживачів. В той же час покращення економічної та політичної ситуації в країні призвело до розвитку підприємств харчової промисловості і виробництва безалкогольних напоїв зокрема.

Таким чином в Україні з’явилося три основних конкурента компанії:

Концерн “Орлан".

ВАТ “Завод безалкогольних виробів “Росинка".

ЗАТ “Оболонь".

Частка ринку, яку займає кожна з цих компаній окремо, представлена на рис.1.

**Рис.1. Частка компаній на ринку безалкогольних напоїв в Україні**

Як видно з рис.1, найсуттєвішим конкурентом на ринку безалкогольних напоїв України є ВАТ “Росинка", обсяги продажу яких за остання два роки зросли майже втричі. За таких тенденцій до 2004 року доля ринку підприємства може сягнути 35 - 40%, що значно погіршить позиції та прибутки компанії “Coca-Cola” в Україні.

Основними таких тенденцій збільшення обсягів продажу є висока якість продукції та ціна, яка на 15-20% нижча за ціну компанії "Coca-Cola".

Порівняльний аналіз індикаторів (факторів) конкурентоспроможності підприємств-конкурентів наведені в табл.3.

Таблиця 3

**Індикатори конкурентоспроможності підприємств-конкурентів**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Критерії | Вагомість | Бальна оцінка |
| Компанія"Coca-Cola" | ВАТ “Росинка” |
| 1. Відносна доля ринку | 0,1 | 4 | 4 |
| 2. Витрати | 0,3 | 4 | 2 |
| 3. Відмінні властивості | 0,1 | 4 | 5 |
| 4. Ступінь засвоєння технології збуту | 0,12 | 5 | 4 |
| 5. Метод продаж | 0,18 | 4 | 4 |
| 6. Імідж (відомість)  | 0,2 | 5 | 4 |
| *Всього* | *1* | *22* | *23* |

Проаналізувавши індикатори конкурентоспроможності двох підприємств-конкурентів ми можемо зробити висновок, що ВАТ “Росинка” виходить на лідируючі позиції в цьому напрямку. На даному етапі вітчизняний виробник повинен ще зробити собі ім’я, в той час коли у компанії "Coca-Cola" воно вже є, і тоді, коли це буде зроблено, за рахунок рівної якості та суттєво нижчої ціни компанія "Coca-Cola" може не втримати власних завойованих позицій на ринку України.

Враховуючи специфіку нашої галузі, ми можемо визначити певні ключові фактори успіху, які будуть представлені у матриці конкурентного профілю (табл.4), де в якості конкурентів для нашого підприємства на початковому етапі будуть приватні підприємства, які займаються виробництвом напоїв, і, в першу чергу, безалкогольних напоїв.

Таблиця 4

**Матриця конкурентного профілю українських підприємств-виробників безалкогольних напоїв**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Ключовий фактор успіху | Ваговий коефіцієнт | “Coca-Cola” | ВАТ “Росинка” | ЗАТ “Оболонь” |
| рейтинг | оцінка | рейтинг | оцінка | рейтинг | оцінка |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Якість товару | 0,25 | 5 | 1,25 | 5 | 1,25 | 3 | 0,75 |
| Ціна | 0,25 | 4 | 1,0 | 5 | 1,25 | 4 | 1,0 |
| Екологічність | 0,15 | 5 | 0,75 | 3 | 0,45 | 3 | 0,45 |
| Асортимент | 0,05 | 4 | 0,2 | 5 | 0,25 | 4 | 0,2 |
| Реклама та стимулювання попиту | 0,2 | 4 | 0,8 | 4 | 0,8 | 3 | 0,6 |
| Канали збуту | 0,1 | 5 | 0,5 | 3 | 0,3 | 5 | 0,5 |
| *Загальна оцінка* | *1,0* |  | *4,5* |  | *4,35* |  | *3,5* |

Зазначені в таблиці показники були отримані в результаті маркетингового дослідження діяльності підприємств, що займаються виробництвом безалкогольних напоїв в даній галузі та прогнозних можливостей реалізації продукції. Були визначені головні фактори успіху, які вважаються найпринциповішими для даної галузі, та за п’ятибальною шкалою оцінені конкурентні переваги тих чи інших підприємств.

Загальна оцінка була отримана шляхом обопільного врахування як рейтингу так і вагового коефіцієнту кожного з параметрів, і показує, який середній бал отримає виготовлювана продукція за усіма якостями в сукупності.

Дана оцінка конкурентоздатності підприємства охоплює усі найбільш важливі показники господарської діяльності підприємств, виключає дублювання окремих показників, дозволяє швидко й об'єктивно одержати картину становища підприємства на галузевому ринку. Використання в ході оцінки порівняння показників за різні проміжки часу дає можливість застосовувати цей метод як варіант оперативного контролю окремих служб.

Підводячи підсумки, можна зробити висновок про не досить суттєві конкурентні переваги компанії “Сoca-Cola” над іншими конкурентами, але це стосується лише якості. В питаннях розвитку мережі роздрібних розповсюджувачів та зацікавлення нових споживачів є поле для діяльності та можливості для розширення своєї діяльності.

Ринок безалкогольних напоїв немає якихось специфічних особливостей, оскільки дана продукція споживається усіма верствами населення і не залежить ні від віку, ні від статі, ні від інших характеристик споживацької групи. За цих умов споживацькі групи можна виділити лише за ціною купуємої продукції.

Сегментування ринку безалкогольних напоїв в Україні представлене у таблиці 6.

Таблиця 6

**Сегментування ринку безалкогольних напоїв в Україні**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № Сегмента | Ціна за 1 бут. (2 л) напою | Доход споживачів | Частка населення України,% | Чисельність населення України, чол.  | Частка споживачів напою,% | Чисельність споживачів напою, чол.  |
| 1 | Менше 3 грн.  | Малий | 52 | 26,000,000 | 100 | 26,000,000 |
| 2 | від 3 до 4 грн.  | Середній | 31 | 15,500,000 | 95 | 14,725,000 |
| 3 | Більш 4 грн.  | Високий | 17 | 8,500,000 | 90 | 7,650,000 |
|  | ***Разом*** |  | ***100*** | ***50,000,000*** |  | ***48,375,000*** |

Для визначення характеристик продукції, що є найважливішими для споживачів цієї товарної групи керівництвом компанії було прийнято рішення про проведення опитування серед працівників компанії та потенційних споживачів.

З цією метою на підприємстві було проведено опитування експертів, зокрема керівника відділу збуту, фінансового директора, головного бухгалтера, провідних спеціалістів.

В свою чергу, для роботи над проектом вдосконалення маркетингової діяльності були проведені наступні види маркетингових досліджень:

В сфері реклами - вивчення мотивацій споживача;

В сфері комерційної діяльності та її економічного аналізу - вивчення політики цін;

В сфері відповідальності підприємства - вивчення проблем інформування споживачів;

В сфері збуту - розширення потенційних можливостей ринку, аналіз збуту, вивчення стратегій стимулювання збуту, аналіз розподілу ринку між підприємствами.

Даний аналіз було проведено в декілька **етапів**. На першому етапі було визначено питому вагу, рейтинг ***ключових факторів успіху***.

Це такі **фактори, як:**

Продукт (якість, право заміни товару, престиж торгової марки);

Ціна (процент із знижки ціни, строк платежу, додаткові пільги);

Канали збуту (пряма доставка, торгові представники, роздрібні посередники, маклери та дилери);

Реклама та стимулювання попиту (реклама для споживачів і для торгових посередників, індивідуальний продаж, стимули для споживачів, демонстраційна торгівля).

Результати оцінок експертів подано у таблиці 7.

Таблиця 7

**Обробка експертних оцінок, щодо рейтингу ключових факторів успіху для підприємств даного конкурентного поля**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Фактори | Анкетні дані експертів  | Сер. бал | Пит. вага | Рейтинг |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| Якість | 7 | 9 | 9 | 8 | 6 | 8 | 9 | 6 | 8 | 7,778 | 0,24 | 3 |
| Ціна | 8 | 10 | 10 | 10 | 10 | 7 | 10 | 8 | 10 | 9,222 | 0,3 | 1 |
| Реклама та стимулювання | 9 | 10 | 10 | 7 | 9 | 8 | 6 | 7 | 8 | 8,222 | 0,26 | 2 |
| Канали збуту | 7 | 9 | 10 | 10 | 5 | 9 | 9 | 5 | 5 | 7,556 | 0,2 | 4 |

Результати таблиці 7 показують, що найвищий рейтинг мають цінові характеристики виробів, друге місце займає реклама та стимулювання, далі продукт (якість) і останнє місце займають канали збуту. Отже з експертних оцінок добре простежуються певні тенденції щодо важливості деяких факторів у очах споживачів, тобто:

на даний час споживачів більше цікавлять цінові характеристики продуктів харчування ніж, скажімо, якість, що обумовлено кризовим станом нашої економіки і даної галузі, зокрема;

в даний час функціонують ті підприємства і організації, що мають свої канали збуту, або просто можуть реалізовувати свою продукцію, особливо це стосується даної галузі, де останнім часом виникло багато проблем зі збутом продуктів харчування, цим можна пояснити надання експертами другого місця каналам збуту;

друге місце реклами і стимулювання збуту пояснюється тим, що підприємства даної галузі широко використовують у своїй діяльності рекламу, а стимулювання реалізації продукції відбувається на основі особистого контакту працівників відділу збуту безпосередньо з клієнтами.

На основі отриманих результатів можна зробити висновок про доцільність прислухання до думки споживачів та приділення максимуму уваги до питань якості та ціни власної продукції.

У 2002 році за показниками консолідованої звітності чистий дохід (виручка) та рентабельність зросли відповідно на 5% та 4%. Збільшення чистого доходу (виручки) пов’язано, в першу чергу, з підвищенням цін на деяких ринках, включенням до консолідованої звітності у 2002 році нещодавно придбаних нами підприємств з розливу в Індії та підприємств з продажу через торговельні автомати в Японії. Частково це було компенсовано більш сильною позицією американського долара та продажем у червні 2001 року підприємств з розливу в Італії, показники діяльності яких раніше включалися до консолідованої звітності.

У 2002 році рентабельність зменшилася до 69,7%, перш за все, у зв’язку з включенням до консолідованої звітності даних підприємств з розливу в Індії та підприємств з продажу через торговельні автомати в Японії у тому ж році. Взагалі, треба зазначити, що включення до звітності індійського та японського підприємств дозволили більшою мірою підвищити показник доходу (виручки) і значно меншою - показник рентабельності.

У 2001 році за даними консолідованої звітності чистий дохід залишався на рівні 1998 року, а валовий прибуток підвищився на 3%. На обсяг чистого доходу позитивно вплинуло збільшенням обсягу продажу в галонах та підвищенням цін на деяких ринках, а негативно - посилення позиції американського долара та продаж раніше підприємств з розливу в Італії у червні 2001 року. Рентабельність зросла до 70,4% у 2001 році у порівнянні з 68,1% у 1998 році переважно завдяки продажу у 1998 році деяких інших підприємств - розливачів.

**Витрати на збут та адміністративні витрати.**

Витрати на збутскладали 7266 мільйонів доларів у 2002 році, 6552 мільйони доларів у 2001 році та 6283 мільйони у 1998 році. Підвищення 2002 року відбулося переважно за рахунок тимчасового вилучення продукції компанії в Бельгії та Франції, а також маркетингових витрат, пов’язаних з розбудовою торгових марок. Підвищення 2001 року відбулося в результаті збільшення витрат на маркетинг, яке виявилося необхідним у зв’язку з підвищенням обсягу продажів Компанії.

Адміністративні витрати складали 1735 мільйонів доларів в 2002 році, 1659 мільйонів в 2001 році та 1509 мільйонів в 1998 році. Зростання у 2002 році пов’язано, перш за все, з придбанням підприємств з розливу в Індії та Японії. Підвищення 2001 року є результатом розширення нашого бізнесу на ринки країн, що розвиваються. Це підвищення було компенсовано продажем підприємств в Італії у червні 2001 року.

Адміністративні витрати у процентному співвідношенні до чистого доходу (виручки) складали приблизно 9% у 2002 році, 9% у 2001 році та 8% у 1998 році.

**Інші операційні витрати.**

У четвертому кварталі 2002 року були зафіксовані витрати на суму приблизно 813 мільйонів доларів. З них приблизно 543 мільйони пов’язані з пошкодженням деяких виробничих та нематеріальних активів переважно у російських та карибських компаній з розливу, на Середньому та Далекому Сході та в Північній Америці. Ці витрати були враховані у звітності з метою зменшення балансової вартості активів до рівня ринкової. Ринкова вартість була визначена різними методами, включаючи аналіз руху грошових коштів, оцінку розміру надходжень від продажу та незалежні оцінки.

Зазначені витрати є, в основному, результатом зміни ставлення компанії до деяких ринків через серйозний економічний спад, що відбувся на них. Залишкова балансова вартість необоротних активів по цим операціям на 31 грудня 2002 року складала приблизно 140 мільйонів доларів.

З суми, що залишилася, приблизно 196 мільйонів доларів складають витрати, пов’язані з пошкодженням активів дочірніх підприємств з продажу через торговельні автомати в Японії та дочірніх підприємств - розливачів у країнах Балтики. Ці витрати зменшили балансову вартість зазначених активів до вартості, що дорівнює ринковій мінус витрати на їх продаж.

Згідно з довгостроковою стратегією Компанії щодо інвестування у підприємства - розливачі керівництво вирішило продати контрольний пакет у цих підприємствах одному з стратегічних ділових партнерів Компанії. Керівництво сподівається, що цей процес буде завершено протягом наступних 12 місяців. В результаті цієї операції залишкова балансова вартість необоротних активів зменшилися приблизно на 152 млн. дол.

Збитки після сплати податків на 31 грудня 2002 року становили 5 мільйонів доларів.

З суми 813 мільйонів доларів приблизно 74 мільйони складають збитки, пов’язані із змінами в вищому складі керівництва Компанії та організаційними змінами в галузевих сегментах Компанії у Європі та Латинській Америці та в самій Корпорації. Ці витрати мали місце у четвертому кварталі 2002 року.

У другому кварталі 2001 року показано зменшення резервів, що було пов’язане переважно з пошкодженнями деяких активів в Північній Америці на суму 25 мільйонів доларів та активів самої Корпорації на суму 48 мільйонів доларів.

За результатами консолідованої звітності у 2002 році прибуток Компанії від операційної діяльності знизився на 20% і становив 3982 мільйони доларів. У 2001 році падіння прибутку від операційної діяльності становило 1%, і цей прибуток становив 4967 мільйонів. Результати діяльності за 2002 рік відображають події, про які вже йшла мова у розділі “Інші операційні витрати" - складні економічні умови на багатьох світових ринках, тимчасове вилучення з продажу продукції Компанії в Бельгії та Франції, вплив більш сильної позиції американського долара та консолідація у цьому ж році нещодавно придбаних нами підприємств з розливу в Індії та підприємств з продажу через торговельні автомати в Японії.

Результати 2001 року відображають позитивний вплив підвищення продажу в галонах та пов’язане з ним підвищення рентабельності та негативний вплив посилення позиції американського долара. Негативно вплинув на показники продаж раніше включених до звітності дочірніх підприємств з розливу. Консолідований показник рентабельності становив 20,1% у 2002 році, 26,4% у 2001 році та 26,5% у 1998 році.

Фінансові доходи підвищилися на 19% у 2002 році та на 4% у 2001 році, в основному, за рахунок надходжень з вкладень з-за меж Сполучених Штатів у зв‘язку з більш високими процентними ставками у країнах вкладення.

Витрати на виплату відсотків зросли на 22% у 2002 році через збільшення позик протягом звітного періоду. У цілому заборгованість за 2002 рік підвищилася у порівнянні з 2001 роком у зв‘язку з придбанням торгових марок та компаній - розливачів. У 2001 році витрати на виплату процентів зросли на 7%, що було зумовлено більш високим середнім показником короткострокових комерційних позик. У цілому заборгованість за 2001 рік підвищилася у порівняні з 1998 роком, в основному, завдяки додатковим інвестиціям у дочірні підприємства з розливу.

**Доходи (витрати) від участі у капіталі.**

У 2002 році збитки від інвестицій, які обліковуються за методом участі в капіталі, становили 184 мільйони доларів, що викликано негативним впливом складних економічних умов на багатьох світових ринках, постійними структурними змінами в системі компаній - розливачів, тимчасовим вилученням продукції Компанії в Бельгії та Франції та разовими збитками компаній-партнерів по стратегічному бізнес-союзу в таких країнах, як Венесуела та Філіппіни. Наша доля у збитках останніх складала приблизно 22 мільйони доларів. Доля Компанії у разових витратах компанії "Coca-Cola" Enterprises Inc, що пов’язані з вилученням продукції, становила приблизно 28 мільйонів доларів.

У 2001 році дохід від інвестицій знизився приблизно на 79% і склав 32 мільйони. Це мало місце переважно через несприятливі світові економічні умови, вплив більш сильної позиції американського долара, постійні структурні зміни та збитки на початковому етапі діяльності дочірніх підприємств з розливу.

У 2002 році стаття "Інші доходи" знизилася на 57% і становила 98 мільйонів доларів, що відображає вплив доходів від продажу дочірніх підприємств з розливу в Італії в червні 2001 року. Частково позитивний результат цих операцій був знівельований прибутком від курсових різниць у 2002 році.

В 2001 році дохід по цій статті зменшився на 61% і становив 230 мільйонів доларів, що відображає вплив доходів від продажу нами пакетів в компаніях Coca-Cola & Schweppes Beverages Ltd., Coca-Cola Beverages Ltd. of Canada та The Coca-Cola Bottling Company of New York, Inc. в 1998 році, що частково збалансовано доходами від продажу дочірніх підприємств з розливу в Італії у червні 2001 року.

Податок на прибуток. Ставки податку складали 36,3% в 2002 році, 32,0% в 2001 році і 31,8% в 1998 році. Зміна в ставках податку у 2002 році відбулася переважно тому, що ми не могли скористатися податковою пільгою, оскільки більшість наших витрат припадала на четвертий квартал 2002 року, про що вже йшла мова у розділі “Інші операційні витрати”. На розмір поточних ставок податку впливає те, що ми користуємося податковими пільгами, здійснюючи значні за розміром операції поза межами Сполучених Штатів. Ці операції оподатковуються за ставками, що є нижчими за ставку, що встановлена в Сполучених Штатах - 35%. Це було частково збалансовано податком на деякі доходи наших дочірніх підприємств, про які згадувалося вище. Зазначені операції, як правило, оподатковуються за ставками, що перевищують поточну податкову ставку Компанії по звичайних операціях. Більш детальну інформацію щодо податку на прибуток, що сплачується нашою Компанією, див. у Примітці 14 до Консолідованого фінансового звіту.

Прибуток на акцію. Прибуток на акцію компанії знизився на 31% у 2002 році у порівнянні із зниженням на 14% у 2001 році та підвищенням на 19% у 1998 році. Розбавлений прибуток на акцію впав на 31% у 2002 році у порівнянні із зменшенням на 13% у 2001 році та збільшенням на 19% у 1998 році.

Компанія використовує похідні фінансові інструменти з метою зменшення негативних коливань процентних ставок та курсів іноземних валют та, в меншій мірі, негативних коливань цін на товари та інших ринкових ризиків. Компанія не займається операціями з фінансовими інструментами як видом господарської діяльності. Політикою діяльності визначається, що всі операції з фінансовими інструментами здійснюються для зменшення ризику шляхом хеджування негативних економічних змін. Оскільки існує висока кореляція між інструментом хеджування та ризиком, зміни вартості цих інструментів в цілому компенсуються протилежними змінами вартості базового активу.

Компанія здійснює моніторинг фінансових ризиків, використовуючи декілька об’єктивних вимірювальних систем, включаючи моделі VAR (вартість що піддається ризику). Для обчислень з застосуванням моделей VAR, про які йдеться нижче, використовувались моделі, що враховують дані за ретроспективний період для оцінки потенційних майбутніх збитків, які компанія могла би понести в результаті несприятливих коливань курсів валют та процентних ставок.

В розрахунках не бралося до уваги потенційний вплив сприятливих коливань курсів валют та процентних ставок. Вивчалися дані про щотижневі прибутки за попередні 10 років для обчислення VAR. Обчислення за моделлю VAR не відображають фактичних збитків, які за прогнозами понесе Компанія “Coca-Cola".

Раціональне використання іноземного капіталу приведе до поліпшення інвестиційного клімату і раціоналізації інвестиційного середовища, до зростання економіки в цілому, оскільки зростання в ключових секторах економіки викличе піднесення в інших галузях і сприятиме стабілізації економіки України з аспектів, що їх було розглянуто вище.

##

## 3.3 Характеристика інвестицій ТНК у економіку України у галузі електроніки (на прикладі німецької ТНК Siemens)

Німецька компанія Siemens - одна з провідних компаній світу в галузі електроніки та електротехніки. Понад 400 тис. висококваліфікованих співробітників фірми працюють у 190 країнах світу. Максимально врахувати бажання і потреби замовника - основна мета компанії, досягти якої їй допомагають інноваційні продукція та послуги в таких напрямках діяльності Siemens, як інформатика і зв'язок, автоматизація й керування технологічними процесами, енергетика, транспорт, медицина та освіта. Висока якість і максимальна надійність - основні пріоритети діяльності Siemens.

За більш як 150 років свого існування фірма набула в цих галузях величезного досвіду, що дозволило створити глобальну мережу підприємств і представництв та пропонувати замовникам унікальну продукцію й послуги.

2002 рік був для Siemens надзвичайно успішним. Обіг компанії у 2000 році досяг 83,4 млрд євро, обсяг інвестицій становив 11,4 млрд євро, в т. ч. в наукові дослідження і розробки - 5,6 млрд євро.

У майбутньому Siemens сподівається досягти ще більших успіхів завдяки електронному бізнесу, який дозволить об'єднати традиційно сильні сторони фірми з усіма перевагами нових методів ведення бізнесу: швидке реагування на запити замовників, маневреність, необмежений доступ до корпоративних і глобальних ресурсів знань завдяки використанню технологій Інтернет / Інтранет.

Співробітництво фірми з Україною в деяких галузях промисловості почалося задовго до офіційного відкриття представництва у Києві після проголошення Україною незалежності. Віхи цього співробітництва простежуються ще з часів розгортання Кримської війни 1853-1854 років, коли Siemens виграв контракт на прокладання телефонної лінії Санкт-Петербург - Севастополь через Київ та Одесу.

Відкриття офіційного представництва фірми в Україні з центральним бюро у Києві відбулося у 1992 р. Пізніше було відкрито регіональне бюро в Одесі (1995 р), Харкові (1996 р) і Донецьку (1998 р). У планах компанії - створення цілої мережі таких філіалів у всіх регіонах України.

Siemens високо оцінює інтелектуальний та виробничий потенціал України і постійно розширює свою присутність на українському ринку. Про серйозність намірів компанії свідчить підписання у 1994 р. рамкової угоди про довгострокове співробітництво між Siemens AG та урядом України. Siemens бере участь у діяльності Консультативної ради з питань іноземних інвестицій при Президенті України, членами якої є керівники провідних зарубіжних компаній.

Сьогодні в Україні представлена продукція майже всіх департаментів і дочірніх підприємств акціонерного товариства Siemens.

З 1990 р. успішно працює створене за участю Siemens СП "МКМ Телеком" (м. Вишгород) по виробництву сучасних цифрових АТС для галузі зв'язку. Спираючись на нові технології Siemens і використовуючи високу кваліфікацію українських фахівців, "МКМ Телеком" протягом останніх десяти років став одним із лідерів ринку обладнання для фіксованого зв'язку в Україні. Введено в експлуатацію більш як 50 цифрових АТС, які працюють у багатьох регіонах України. 2000 р. у Харкові побудовано ще один центр міжнародної комунікації. Крім уже згаданої радіорелейної лінії, прокладено лінії Броди - Львів та продовження Львів - Ужгород і Львів - Івано-Франківськ - Чернівці, радіорелейна лінія Київ - Черкаси - Суми. Побудовано також мережі мобільного зв'язку стандарту GSM для операторів мобільного зв'язку UMC і Golden Telecom.

Дочірнє підприємство "Siemens Україна" зі 100-відсотковим іноземним капіталом створено в липні 1997 р. з юридичною адресою в м. Києві. Основними напрямами діяльності підприємства, штат якого налічує близько 200 фахівців високого рівня, є: створення систем зв'язку та інфраструктури інформаційних систем як для державних, так і комерційних підприємств та організацій, постачання комплектів обладнання для автоматизації технологічних процесів, проводів, комутаційної та електроінсталяційної техніки, постачання діагностичного медичного обладнання і розробка інноваційних технологій для швидкої діагностики в медичних установах.

Фахівці ДП "Siemens Україна" успішно впроваджують багатоетапні проекти налагодження відомчих комутаційних мереж. Замовниками виступають понад 500 підприємств та організацій України, серед яких Міністерство закордонних справ, Державний комітет інформатики і зв'язку, інші міністерства та відомства. ДП "Siemens Україна" змонтувало відомчі й локальні мережі всіх атомних електростанцій України, найбільших нафтопереробних заводів і підприємств хімічної промисловості, 40 банків. У цілому, в Україні встановлено більш як 40 тис. портів відомчої АТС типу Hicom.

На базі технічних засобів автоматизації Simatic департамент "Автоматизація і Приводи" спільно з українськими партнерами успішно реалізує проекти модернізації систем автоматизованого керування технологічними установками на провідних підприємствах українського машинобудування - Новокраматорському машинобудівному заводі, заводах "Дніпропрес" у Дніпропетровську, "Кисеньмаш" в Одесі. Департамент "Комплексні рішення та послуги для промисловості" бере участь у реконструкції цеху для найстарішого в Україні металургійного заводу в м. Енакієвому, для чого було розроблено і поставлено спільно з київським машинобудівним заводом НКМЗ обладнання для найсучаснішої технології плавки і розливу сталі високої якості.

Понад десять років успішно продовжується плідне взаємовигідне співробітництво з київським об'єднанням "Реле і автоматика". В об'єднанні в рамках кооперації налагоджено виробництво сучасного медичного діагностичного обладнання. За період 1992 - 2000 роки в Україні встановлено близько 1000 одиниць діагностичного медичного обладнання марки Siemens, у т. ч. поки що єдиний в Україні лінійний прискорювач для лікування онкологічних захворювань, 44 комп'ютерних томографи, 4 магнітно-резонансних томографи, 14 ангіографів, близько 100 систем рентгенодіагностики. У 1999 р. Siemens оснащено "під ключ" новий клініко-діагностичний центр "Здоров'я немолодих людей" обладнанням для спеціалізованої променевої діагностики. Унікальне обладнання центру об'єднане в єдину інформаційну мережу. Все це робить можливим віднести центр до розряду подібних закладів світового рівня.

Фахівцями департаменту "Виробництво енергії" спільно з "ДАЕК Центренерго" і об'єднанням "Турбоатом" успішно реалізується багатомільйонний проект реконструкції енергоблока на 300 МВт на Зміївській ТЕС. Розглядається також можливість здійснення аналогічного проекту реконструкції енергоблоків потужністю 200 МВт. Така реконструкція дасть Україні можливість істотно збільшити виробництво електроенергії на діючих ТЕС. У 1999 р. на замовлення "НЕК Укренерго" здійснено постачання 980 км оптоволоконного кабеля в грозозахисному тросі для високовольтних повітряних ліній електропередач. В Україні на лініях електропередач усіх класів напруження встановлено мікропроцесорні системи захисту Siemens.

Спільно з українським партнером - Дніпропетровським заводом електровозобудування - фахівці департаменту "Транспортна техніка" Siemens розробляють для України електровоз нової генерації, обладнаний найпередовішим трансформаторним устаткуванням і системами керування. Зразок електровоза з'явиться на залізниці України вже наприкінці 2003 р.

Проте діяльність Siemens в Україні не обмежується лише економікою. Siemens бере участь і в навчальних програмах. Так, у Донецьку на базі Технічного університету за участю Siemens відкрито німецький факультет, який готує фахівців у галузі АСУ ТП. Перші 40 випускників факультету вже працюють у технологічному бюро Siemens м. Донецька. Вони виконують замовлення іноземних компаній, які визнають високий рівень їх підготовки. Є плани реалізації подібної програми підготовки молодих спеціалістів і у Києві на базі одного зі столичних ВУЗів. Не залишається Siemens осторонь і від соціальних проблем України. Консорціум, створений на базі німецького благодійного фонду "Діти Чорнобиля", і Siemens AG розробили програму надання гуманітарної допомоги дитячим лікувальним закладам України. Тільки за період 1995 - 2000 рр. було передано медичного обладнання на суму 2 млн 580 тис. німецьких марок.

Про співробітництво з українцями у промисловій області можна цілу книгу написати. Чого тільки коштують реконструкції на Єнакіївському та Маріупольскому металургійних комбінатах, робота на "Азовстали", партнерство з харківськими "Турбоатомом" і "Электротяжмашем". Найбільшим замовником департаменту транспортних систем Sіemens AG є "Укрзалізниця". Допомагає компанія і нашим медикам. Найсучасніше устаткування марки Sіemens встановлено у 10 інститутах АМН, 9 діагностичних центpax, 180 відомчих лікувальних закладах, більш ніж 310 обласних, районних і міських лікарнях. З 1989 по 2002 р.р. ними поставлено близько 1000 одиниць діагностичного устаткування, серед яких один лінійний прискорювач, 70 комп'ютерних і п'ять магниторезонансних томографів, 13 ангіографічних систем, більш ніж 120 рентгенівських діагностичних систем різного призначення. Зайняти перше місце по продажах мобільних телефонів в Україні - один з довгострокових планів Sіemens Моbіle, підрозділу компанії Sіemens, говорять у представництві компанії. Мобільні телефони - одна з найбільш відомих сфер діяльності Sіemens. Однак в Україні представлена продукція практично усіх підрозділів і дочірніх підприємств (ДП) цієї компанії. Її діяльність на українському ринку здійснюється через національні компанії - ДП із 100% -мі іноземними інвестиціями Сіменс Україна та спільне підприємство МКМ Телеком.

Хоча представництво було відкрито тільки у 1992 році, перший досвід співробітництва цієї німецької компанії з Україною відноситься до 1853 року. Тоді телеграфне співтовариство Сіменс і Гальске виграло контракт на прокладку телеграфної лінії Санкт-Петербург - Севастополь через Москву, Київ, Одесу, Херсон і Сімферополь. Пізніше компанія брала участь у будівництві та оснащенні електростанцій, трамвайних і залізничних колій, телефонних станцій у різних містах України.

За десять років роботи на українському ринку оббіг Sіemens виріс з 14,827 млн. євро у 1992-му до 147,291 млн. євро у 2002 фінансовому році. Незважаючи на те, що Sіemens, як і більшість інших іноземних інвесторів, зіштовхується зі складностями українського законодавства, на своє майбутнє в компанії дивляться з оптимізмом.

У першу чергу, компанія буде продовжувати реалізацію початих великомасштабних проектів та їхній подальший розвиток. Найбільш значний з них запуск енергоблоку на Зміївской ТЕС (проект реконструкції енергоблоку). У випадку успішності цього проекту, компанія може взятися за модернізацію енергоблоків і на інших теплоелектростанціях.

На 2003 рік заплановані випробовування нового локомотива, що розробляється разом із Дніпропетровським електровозобудівним заводом. Після проведення іспитів електровоз, оснащений передовими технологіями та системами керування, планується запустити в серійне виробництво.

Як і раніше Sіemens має намір продовжувати співробітництво з компанією Укртелеком у напрямку розвитку інфраструктури мереж фіксованого зв'язку, а також з ведучими операторами мобільного зв'язку.

Серед інших сфер співробітництва - промисловість (автоматизація керування технологічними установками на великих машинобудівних підприємствах) і медицина (постачання та виробництво устаткування, побудова мереж). Плани на майбутнє у цих галузях у Sіemens не розкривають, відзначаючи лише, що вони занадто довгострокові для того, щоб говорити про них зараз.

Основними галузями в Україні, які потребують ін'єкції ризикового капіталу, є передовсім агропромисловий комплекс, енергетика, транспорт, зв'язок. Необхідний цей капітал і для впровадження науково-технічних розробок українських учених і конструкторів. Активізації залучення іноземних інвестицій в Україну сприятиме подальша дерегуляція економіки.

Поліпшенню правової сфери залучення іноземних інвестицій сприятиме також, у разі прийняття Верховною Радою України, нова редакція Закону України "Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон", що передбачає визначення статусу таких зон та конкретизацію норм щодо окремих видів особливостей митного регулювання, сплати податків і зовнішньоекономічної діяльності, системи управління. Це дасть змогу забезпечити заснування найближчим часом спеціальних (вільних) економічних зон "Закарпаття", "Інтерпорт Ковель", "Азов'я", "Манганарі" тощо, які можуть стати опорною базою для подальшого формування іноземного сектора в економічних умовах України.

В Україні постійно проводиться робота із створення інфраструктури інвестиційної діяльності, в тому числі утворюються структури, основними функціями яких є забезпечення надходження іноземного капіталу, надання конкретної допомоги інвесторові, захист його інтересів. До таких структур насамперед слід віднести Національне агентство України з реконструкції та розвитку і Держінвест. Створена також (уже відбулося перше засідання) Консультативна рада з питань іноземних інвестицій при Президентові України, до якої входять представники провідних компаній світу. "Із заснуванням Консультативної ради створюється канал ділового і дійового спілкування між вищими керівниками України і керівництвом провідних компаній інвесторів... ". Зовсім недавно був створений Інвестиційно-кліринговий комітет із метою розвитку інвестиційно-клірингового співробітництва, в межах якого можна запроваджувати передекспортне фінансування обігових коштів, пошук додаткових інвестицій.

Тим часом необхідність залучення іноземних інвестицій під конкретні програми і проекти, які мають стратегічне значення для розвитку економіки України й привабливі з точки зору строків окупності, здійснення селективного відбору підприємств, а також надання їм всебічної підтримки потребує подальшого формування організаційного механізму залучення іноземних інвестицій.

## Висновки та пропозиції

Держава, що збідніла внаслідок гострої економічної кризи, втрачає надійні джерела необхідного інвестування. І тепер, прагнучи, хоча б з чималим запізненням, відродити й активізувати політику відтворення як основу стабілізації та оновлення національного товаровиробництва, наразилася на протидію певних політичних і економічних сил. Концентрація фінансового капіталу у сферах нових структур, тіньового обігу та банківської системи, які не прагнуть до виробничого інвестування, по суті, гальмує відтворювальні процеси, економічну стабілізацію і зростання.

Позитивні характеристики інвестиційного клімату в Україні: очікується дуже високий рівень зростання економіки взагалі і конкретних інвестицій зокрема; власники українських капіталів, вивезених за кордон, упевнились у вигідності вкладання капіталів в економіку України; спостерігаються спроби власників вивезених капіталів повертати та легалізовувати свої капітали і вкладати їх у реальний сектор економіки; нещодавно запроваджений закон про інститути спільного інвестування відкриває певні можливості для легалізації капіталів[[10]](#footnote-10); місцеві органи державної влади починають усвідомлювати вигідність залучення ресурсів на ринку позик; прийнято в першому читанні Цивільний і Господарський кодекси України; зростає, хоч і дуже повільно, передбачуваність урядових рішень, створюються механізми справляння учасниками ринку впливу на державні рішення; спостерігається вагоме економічне зростання східних областей України за рахунок підвищення рівня використання наявних виробничих потужностей та інфраструктури.

Заходи, що сприятимуть значному покращенню інвестиційного клімату в Україні і процесу інвестування загалом: планомірне і відкрите завершення процесу приватизації; здійснення кардинального перевороту в психології людей, прищеплення їм традиції заробляти, споживати, заощаджувати та інвестувати (адже, як свідчить світовий досвід, домогосподарства - це найбільший постачальник інвестицій на ринок); запровадження “жорстких" бюджетних обмежень; створення прозорих “торговельних майданчиків" (конкурентного середовища); граничне обмеження тіньового сектора економіки, легалізація тіньових капіталів (а також формування в масовій свідомості позитивного сприйняття цього кроку), що забезпечить величезний приток інвестиційних ресурсів в економіку країни; розвиток депозитарної системи; реформування системи оплати праці (підвищення її рівня, звільнення працюючих від багатьох соціальних платежів тощо); зміна податкової концепції у сфері оподаткування інвестиційних ресурсів; зниження податкового навантаження на економіку країни; усунення різниці між фінансовим і стратегічним інвестором; розроблення і запровадження кодексу ділової етики або етичного кодексу корпоративного управління для всіх учасників ринку; надання державної підтримки для створення механізмів залучення коштів населення до інвестиційного обігу; застосування державними органами влади маркетингових та PR-стратегій для залучення іноземних інвестицій; підготовка відповідних інформаційних пакетів для потенційних інвесторів; забезпечення прибутковості підприємств державної форми власності; підвищення ефективності інвестицій за рахунок прозорості ринкового середовища і прозорості роботи підприємств (слід прийняти державні акти, які жорстко обумовлюватимуть необхідність розкриття інформації про інвестовані підприємства, а також удосконалити систему бухгалтерського обліку); запровадження податку на власність підприємств для сприяння більш ефективному використанню виробничих потужностей і пошуку ефективного власника; підвищення рівня монетаризації економіки; ведення дієвої боротьби з корупцією; здійснення реструктуризації великих неефективних підприємств і максимальне розширення сфери середнього бізнесу - основного ринку інвестиційних посередників; створення рівних конкурентних умов для внутрішніх та іноземних інвесторів; сприяння розвитку потужної банківської системи, націленої на кредитування реального сектора економіки; сприяння розвитку ринку страхових послуг.

Тому необхідно:

насамперед у законодавчому порядку ***розширити сферу дії*** державного регулювання інвестиційної діяльності, яке має бути основою економічної політики держави, здійснення інвестиційної діяльності на підприємствах і в господарських структурах різноманітних форм власності, на різних рівнях;

***створити Інвестиційний банк реконструкції і розвитку України*** як координаційний центр діяльності всіх посередників ринку капіталів; він був би державним гарантом іноземних інвестицій, активним учасником визначення державної інвестиційної політики. За участю цього банку можна розширити підтримку державою підприємств шляхом виділення їм інвестицій за рахунок централізованих (бюджетних) коштів, поступово замінивши безповоротне бюджетне фінансування на виділення кредитів, які мають бути повернені банку;

***залучати до активної інвестиційної діяльності*** суб'єктів різноманітних форм власності та господарювання для розширення національного товаровиробництва і ринкової інфраструктури, створення інвестиційних нагромаджень, в якому має брати участь весь фінансовий капітал держави, у тому числі і тіньові його форми;

направляти інвестиційні ресурси на виконання, в першу чергу, пріоритетних загальнодержавних і регіональних програм, створення високотехнологічних і конкурентоспроможних виробництв;

***ширше впроваджувати в практику індикативне планування***, яке має включати макроекономічні показники щодо розвитку галузей народного господарства і регіонів країни, її фінансового і валютного ринків, формування і використання науково-технічного, виробничого і трудового потенціалів, зовнішньоекономічних відносин, нормативів амортизаційних відрахувань, податкових ставок, дисконтних ставок НБУ та процентної політики кредитних банків;

***поліпшити формування амортизаційного фонду*** як важливого внутрішнього джерела капіталовкладень, що здійснюються підприємствами за рахунок їх власних коштів. Суворо виконувати вимогу щодо використання амортизаційних відрахувань за їх прямим призначенням, враховуючи те, що в 2001 р. передбачено одержати амортизаційні відрахування обсягом 19 млрд. грн., а це дасть можливість збільшити розміри капіталовкладень майже в 1,5 рази;

***активізувати діяльність спеціальних економічних зон*** (СЕЗ) як територій пріоритетного розвитку, створених з метою вироблення і практичної перевірки в регіонах організаційного механізму інвестування економічних реформ під керівництвом і контролем державних владних структур. Насамперед, слід внести відповідні зміни і доповнення у закони про створення СЕЗ, щоби підняти нижню межу вартості інвестиційних проектів, яка визначає право інвестора на пільги (сьогодні це 1 мли. дол). Саме це положення закону не дає змоги інвесторам брати участь у діяльності підприємств малого і середнього бізнесу;

***ширше залучати і раціонально використовувати*** у розвитку різних галузей народного господарства іноземні інвестиції. Для цього слід на державному рівні створити необхідну інфраструктуру та належний механізм страхування цих інвестицій.

За результатами проведеного дослідження стану та перспектив розвитку інвестиційного ринку України та його інфраструктури можна зробити наступні висновки:

Інфраструктура інвестиційного ринку являє собою сукупність елементів, взаємодія яких забезпечує можливість взаємодії окремих елементів інвестиційного ринку. До неї входять такі елементи, як депозитарії, кліринго-розрахункові установи, трастові інститути, агенти по трансферту, інформаційні організації тощо.

Отже, інвестиційний ринок як сегмент фінансового ринку повинен виконувати роль додаткового залучення фінансових ресурсів і оперативного маневрування ними, де критерієм розвиненості ринку виступає кількість і структура фінансового капіталу, що знаходиться в динамічному обігу на ринку.

Позитивними рисами діяльності ТНК на інвестиційному ринку є:

1. Організація філій, дочірніх компаній там, де вони "більш усього потрібні". Ріст зайнятості населення, наповнення ринку продукцією, необхідної споживачу, і т.д.

2. Збільшення податкових надходжень до бюджетів країни, де розміщена філія ТНК.

3. Постійний прогрес діяльності ТНК (ТНК витрачають на наукові дослідження іноді більше коштів, ніж окремі держави.

Негативними рисами діяльності ТНК є:

1. ТНК, маючи сильний вплив на економіку країни, може в ряді випадків протидіяти їй, відстоюючи свої інтереси.

2. Часто ТНК намагаються "обійти" закони (приховування прибутків, вивіз капіталу з однієї країни в іншу тощо).

3. Встановлення монопольних цін, що дозволяють отримувати надприбутки за рахунок споживача.

4. Диктат лише власних умов, не зважаючи на інтереси держави, в якій перебувають.

В даний час щорічні іноземні інвестиції ТНК значно перевищують об’єми міждержавного кредитування. Завдяки своїм капіталовкладенням ТНК сьогодні є в кожній галузі світового господарства.

Світовий досвід підтверджує життєвість і ефективність об'єднання капіталу в рамках транснаціональних корпорацій, що дозволяє прискорити оборот фінансових ресурсів, скоротити витрати за рахунок розвитку усередині транснаціональних корпорацій систем взаємозаліків і платежів, збільшити частки ресурсів у грошовій формі і мобільність перерозподілу, можливість підписання важливих договорів. Виникнення транснаціональних корпорацій є не тільки закономірним кроком у розвитку міжнародних економічних відносин, але і необхідним етапом реорганізації промислової структури.

Незважаючи на це, існують думки, що ставлять під сумнів доцільність створення транснаціональних корпорацій. Проте, "практика - критерій істини", і на практиці транснаціональні корпорації безсумнівно довели своє право на існування. Тому потрібно сподіватися, що на тернистому шляху інтеграції економіки України у світову економіку а також у міжнародні економічні відносини, ТНК будуть відігравати роль каталізаторів подолання внутрішньої кризи і реалізації реформ у зовнішньоекономічній сфері.

## Список використаної літератури

1. Закон України “Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні" від 30.10.1996 р.
2. Закон України “Про цінні папери та фондову біржу" від 18.06.1991 р.
3. Закон України “Про інвестиційну діяльність", від 18.09.1991 р.
4. Постанова КМУ №277 “Про концепцію функціонування і розвиток фондового ринку в Україні" від 29.04.1994 р.
5. Положення про особливості контролю за дотриманням антимонопольного законодавства інвестиційними фондами та інвестиційними компаніями. Затв. Указом Президента України від 19.02.1994 р. №55/94.
6. Алехин Б.И. Рынок ценных бумаг: Введение в фондовые операции. - Самара: Сам Вен, 1992 г. - 288 с.
7. Андрійчук В. Власний і позичковий капітал підприємства та критерії їх раціонального співвідношення // Фінанси України - №18. - 2001р. - с.15 - 23.
8. Базилевич В.Д. Макроекономіка: Навч. Посібник - К.: КДТЕУ, 1995р. - 326 с.
9. Гитман Дж.Л. Основы инвестирования. - М., 2001г. - 876 с.
10. Долан Э. Дж., Линдсей Д.Е. Макроэкономика / Пер с анг. Под общ. ред.Б. Лисовика - СПб.: Литера плюс, 1997 г. - 576 с.
11. Зайдель Х., Теммен Р. Основы учения об экономике / Пер. с нем. - М.: Дело ЛТД, 1994 г. - 543 с.
12. Качмарик Я.Д. Ефективність формування фінансових ресурсів підприємства // Фінанси України - №10. - 2001р. - с.138-145.
13. Костіна Н.І., Марахов К.С. Проблеми формування фондового ринку в Україні // Фінанси України. - 2002. - №2. - с.30-37.
14. Кругман Н.Е. Международная экономика: принципы и практика. - М.: “Дело", 1998г. - 928 с.
15. Лагутін В.Д. Кредитування: теорія та практика. - К.: Знання, 2002р. - 216 с.
16. Мозговий О. Стан і проблеми фондового ринку України // Ринок цінних паперів. - 1998. - №3. - с.3-13.
17. Обухов Н.П. Кредитный рынок и денежная политика. - М., 1995г. - 288 с.
18. Оскольський В.В. До цивілізованого ринку цінних паперів. Українська фондова біржа в контексті ринкових перетворень - К.: УФБ, 2002р. - 230 с.
19. Оскольський В.В. Українська фондова біржа: працюємо на економіку // Фінанси України. - 2002. - №2. - с.46-50.
20. Петленко Ю.В. Оптимізація джерел фінансових ресурсів підприємств // Фінанси України. - №6. - 2002. - с.91-93.
21. Рогач О., Шнирков О. Транснаціоналізація світового господарства та перехідні економіки: навчальний посібник. - К.: ВЦ “Київський Університет", 2001
22. Сугоняко Олександр. Роль комерційних банків у встановленні національної економіки // Закон і Бізнес. - №24, 1996. - с.4.
23. Україна у цифрах 2001: Статистичний щорічник - К.: Наукова думка. - 2002. - 670 с.
24. Черкасов В.Е. Международные инвестиции. - М.: “Дело", 2001г. - 340 с.
25. Шарп Д. Инвестиции. - М.: ИНФРА, 2001г. - 762 с.

## Додатки

Таблиця 1.

Експорт британської Ост-індської компанії

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Період | Усього | У тому числі | Частка металів у загальної вартості% |
|  | тис. ф. ст.  | Метали | інші товари |  |
|  1660-1669 | 1325 | 879 | 446 | 66 |
|  1670-1679 | 3429 | 2546 | 883 | 74 |
|  1680-1689 | 3948 | 3443 | 505 | 87 |
|  1690-1699 | 2887 | 2100 | 787 | 73 |

Таблиця 2.

Динаміка обороту Дженерал моторс, Форд, Крайслер і автомобілебудування США в цілому, приріст/скорочення в % до попереднього року.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Рік | “Велика трійка” | галузь | Рік | “Велика трійка” | галузь |
| 1969197019711972197319741975197619771978 | 4,111,729,414,616,96,37,928,319,511,7 | 316,536,99,717,08,22,036,223,512,1 | 1979198019811982198319841985198619871988 | -0,414,67,44,123,517,89,410,46,124,7 | -0,520,411,93,435,321,75,21,63,019,1 |

Таблиця 3.

Розвиток обороту 11 найбільших монополій ФРН у

роки спадів і криз (1965-1988 р)

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

Таблиця 4.

Рахунок прибутків і збитків\* концерна Даймлер-Бенц

за 1985 р., млн. марок ФРН.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Статті  | Материнське товариство | Дочірні товариства | Веськонцерн |
|  Прибутки від реалізації продукціїВитрати на сировину, матеріали й ін.Валовий прибуток від виробництваПрибутки від участей і інших фінансових капіталовкладеньПрибутки від позичокІнші прибуткиСукупний валовий прибутокВитрати на заробітну плату і соціальні платежіАмортизаціяІнші витратиЧистий прибуток до сплати податківПодаткиЧистий прибутокВідрахування в резерви, прибутокминулого років і ін.Балансовий прибуток | 374501870918741214\*\*709635203001035122403491421729651252608644 | 1635285367790н813971943933061035324018581428430нн | 5377527245253179\*\*\*152216062973913657327567316075439316821038644 |

\* по укрупнених статтях. Через округлення можливі відхилення порядку (1 млн. марок. Знак “н” означає, що відповідна цифра не може бути отримана вирахуванням даних по материнському товариству з загальних показників концерна в силу їхньої якісної різнорідності.

\*\* Включаючи прибутки від дочірніх товариств, що входять у концерн.

\*\*\* Тільки прибутки від фірм, що не входять у концерн.

Таблиця 5.

Динаміка чисельності зайнятих і обороту підприємств найбільших монополій усередині країни і галузей промисловості ФРН, приріст/скорочення в% до попереднього року

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| РІК | Число зайнятих | Оборот |
| На під-вах | ТНК\*\* | У галузях | ТНК | галузей |
| фактично | розрахунок | у цілому |  |  |
| 1971197219731974197519761977197819791980198119821983198419851986 | -2,10,84,60,26,50,41,81,51,60,70,93,43,12,06,89,1 | -2,50,51,510,01,90,52,04,16,11,8 | -0,12,02,10,54,72,01,10,41,60,32,52,02,70,33,02,4 | 5,25,513,,818,30,810,98,65,68,84,710,26,00,412,013,42,4 | 4,86,314,116,73,013,55,54,610,43,36,63,05,56,99,90,2 |

\*\* усі показники по монополіях подані таким чином, щоб вони відбивали виробничу діяльність усередині країни і були порівняні між собою. Тобто число зайнятих охоплює материнські і дочірні товариства у ФРН, і оборот відбиває реалізацію продукції, зробленої цими зайнятими (оборот усередині країни плюс експорт)

1. Джон Даннинг “ТНК укрепляют свои позиции” М., Наука, 1993 [↑](#footnote-ref-1)
2. Полунина, Галина Владимировна “Многоотраслевые концерны” М.: Мысль, 1999 [↑](#footnote-ref-2)
3. Аджубей, Юрий Васильевич “Транснациональные корпорации: последствия экспансии” М.: Знание 1999 [↑](#footnote-ref-3)
4. Мировая экономика: Учебник/ Под. ред. проф. А. С. Булатова. – М.: Юристъ, 2001.

Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебник. – М.: Юристъ, 2001. [↑](#footnote-ref-4)
5. Комаров В. Мировой инвестиционный прогресс: региональные тенденции// Инвестиции в России. 1998. № 1. [↑](#footnote-ref-5)
6. Мировая экономика: Учебник/ Под. ред. проф. А. С. Булатова. – М.: Юристъ, 2001. [↑](#footnote-ref-6)
7. Див**. “До третього пленарного засідання Консультативної ради з питань іноземних інвестицій в Україні”** Київ, 21 травня 2002 року . Держінвест України - http://www.di.com.ua/zasid.htm [↑](#footnote-ref-7)
8. Див. Объем инвестиций в Украину - 65 долларов на брата //Галицькі контракти №30, 2001. [↑](#footnote-ref-8)
9. Див. там же. [↑](#footnote-ref-9)
10. 15 березня 2001 року прийнято Закон України “Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)” N 2299-III [↑](#footnote-ref-10)