

СТРУКТУРНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ У СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНІЙ НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

У статті розглянуто сутність, основні ознаки, переваги та недоліки процесу глобалізації в контексті захисту конкуренції вітчизняних виробників шляхом різнобічної співпраці із міжнародними організаціями, проведено аналіз його впливу на соціально орієнтований розвиток країни.

The essence, basic features, advantages and disadvantages of globalization in the context of domestic producers' competition protection through diversified cooperation with international organizations are determined in the article; the impact of globalization on socially oriented development of the country is analyzed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний стан національної економіки не викликає сумнівів щодо необхідності системних перетворень у напрямку соціальної політики.

З огляду соціального чинника перед економікою є такі початкові проблеми:

- як задовольняти соціальні потреби людей;
- як забезпечити соціальний справедливий розподіл благ;
- як досягти зростання добробуту водночас із зростанням ефективності економіки.

Такі проблеми соціальної орієнтації економіки вирішуються особливими засобами та способами. Для задоволення соціальних потреб головне значення має зростання обсягу суспільного виробництва та вдосконалення його структури відповідно до зміни потреб суспільства. Справедливий розподіл благ припускає безліч суперечливих чинників, що впливають на розподіл: розподіл власності; обмеження, що встановлені прожитковим мінімумом у суспільстві; необхідність забезпечувати споживання непрацюючих членів суспільства і тощо. Складнішим завданням є вирішення третьої проблеми, оскільки, з одного боку, існує реальне протиріччя між постійним прагненням громадян до зростання добробуту, а з іншого, обмеженням можливостей виробництва. Від того, якою мірою економічна система вирішує останнє завдання, залежать можливості її вдосконалення та соціальної орієнтації.

Формування ефективної структури економіки, яка відповідає соціально-орієнтованій моделі економічного розвитку, має ґрунтуватись на використанні конкурентних переваг країни у світовому поділі праці та економічних перевагах міжнародної інтеграції, що є актуальним в контексті інституціоналізації механізмів державного впливу на економіку та процесів глобальних проблем соціально-економічного розвитку.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблеми структурної перебудови економіки розкриті у наукових працях відомих українських учених О. М. Алімова, В. М. Бородюка, В. М. Гейця, М. С. Герасимчука, С. І. Дорогунцова, Б. Є. Кваснюка, В. Е. Коломойцева, О. Є. Кузьміна, І. І. Лукінова, А. Ф. Мельник, Л. В. Мініна, В. С.Найдьонова, а також російських – О. І. Анчишкіна, Е. В. Балацького, С. Ю. Глазьєва, Е. П. Горбунова, В. М. Кудрова, В. І. Маєвського, С. М. Меньшикова, Л. П. Ночовкіної, Ю. В. Яременка та інших. Набагато раніше теоретичні внески щодо проблеми державного регулювання економіки внесли відомі західні економісти – А. Вагнер, Дж. Гелбрейт, Л. Ерхард, Дж. Нейнс, В. Леонт'єв, П. Самуельсон, Дж. Стігліц, Р. Солоу та інші. Проблемам впливу процесів глобалізації на соціально-економічний розвиток країни приділяють достатньо уваги такі зарубіжні дослідники: Дж. Сорос, С. Кіндлебергер, Дж. Кейнс, М. Портер, Р. Коуз, Р. Камерон, Й. Шумпетер.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасних умовах світової економічної кризи багато питань залишаються недостатньо розкритими та обґрунтованими. Потребують подальшого дослідження теоретико-методологічні засади конкурентоспроможності та структурної політики на засадах соціальних аспектів. Актуальною на сьогодні є проблема теоретичного обґрунтування необхідності визначення змін форм та методів державного регулювання в умовах відкритості національних господарств.

Постановка завдання. Метою статті є теоретичне обґрунтування структурної політики, яка буде враховувати національні особливості соціально орієнтованого розвитку країни.

Реалізація мети статті обумовила об'єктивну необхідність виявлення та розв'язання такого комплексу завдань:

- взаємозв'язок структури й ефективності національної економіки у процесі співпраці з міжнародними організаціями (транснаціональними компаніями);
- перетворення структурних параметрів національної економіки у безпеці задоволення внутрішніх запитів суспільної системи;
- взаємозв'язок між структурною трансформацією економіки і формуванням нової якості економічного зростання.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогоднішній день приходить еволюційний шлях інтернаціоналізації господарського життя, комплексного вирішення всього блоку економічних і соціальних проблем шляхом поетапного перетворення структурних параметрів економічного простору. Сьогодні зникає загальноприйняте протиставлення економічних і соціальних цілей реформ, по новому розставляються пріоритети державної промислової і соціальної політики, синхронізуються заходи щодо зростання економічної та соціальної ефективності системи.

За такого підходу до економічного розвитку виникає стійкий позитивний зворотний зв'язок між зростанням добробуту, розвитком особистості та темпами економічного зростання, підвищенням сукупного попиту і зростанням обсягу національного виробництва, заходами державної структурної політики і соціально-економічною ефективністю господарської системи.

Необхідно зазначити, що структурні реформи у напрямі зростання соціально-економічної ефективності національного господарства не можуть принести негайного поліпшення соціальної результативності системи, швидкого зростання добробуту людей. Швидше йдеться про конструювання ідеальної моделі, яка здатна визначити теоретичні орієнтири процесу реформ, підвищити соціальну спрямованість економічної політики в цілому.

З огляду на зазначене, варто розглянути посилення впливу транснаціональних компаній (ТНК) на розвиток національних господарств, що є, на думку автора, двояким. З одного боку, проникнення ТНК на національні ринки сприяє розширенню припливу капіталу, нових технологій, впровадження передових методів управління та маркетингу, збільшення зайнятості та доходів тих громадян, які працюють в міжнародних компаніях.

З іншого боку, ТНК можуть чинити негативний вплив на економічний розвиток приймаючої країни. Перш за все це проявляється в тому, що економічні (а іноді і політичні) інтереси ТНК і приймаючої країни можуть не збігатися. ТНК не зацікавлені в структурній політиці держави, яка спрямована на синхронний розвиток усіх галузей, що забезпечують країні національну незалежність, економічну безпеку, високу зайнятість і захищеність найманого працівника. Водночас ТНК визначає міжнародну спеціалізацію країни, а саме: стимулюють або скорочують обсяг національного виробництва. Така спеціалізація означає для національних економік зникнення або корінну зміну цілих галузей, структурне безробіття, соціальні проблеми.

ТНК в економічному сенсі є набагато сильнішими, ніж приймаючі країни. Це дозволяє ТНК чинити тиск на національні уряди, примушуючи їх мінімізувати податкові

відрахування, вимагати особливих пільг у фінансовій сфері, інфраструктурі, захисту економічних і соціальних інтересів тощо. Є чимало прикладів, коли транснаціональні корпорації беруть активну участь у формуванні нових урядів, які враховують тільки їхні інтереси.

ТНК стають причиною посилення монополістичних тенденцій у функціонуванні національних економік. Нарощуючи інтенсивність імпорту, вони фактично витісняють національний дрібний і середній бізнес. Страждає і великий бізнес. Він фактично не витримує конкуренції з боку ТНК. Більшість підприємств банкрутує і зникає зовсім, а звільнені ніші на ринку займають міжнародні корпорації. У цих умовах безконтрольна діяльність економічно потужних ТНК здійснює негативний вплив на економіку.

Для мінімізації негативних ефектів щодо присутності ТНК в країні та їх можливої політики, ТНК повинні мати обмежену автономію та діяти у певних юридичних та інституційних межах. Правова регламентація їх діяльності стає об'єктивною необхідністю. І в цьому велику роль відіграють національні уряди. На думку більшості дослідників, найбільш ефективним є не національний, а міжнародний рівень регулювання і контролю за діяльністю ТНК. Як відзначає стратегічний ідеолог Дж. Стігліц: «Необхідна корінна ревізія системи управління, тобто керуючих і контролюючих структур міжнародних економічних інститутів. Коли міжнародні організації пройдуть через хворобливий процес перетворень, вони зможуть виконати своє завдання: додати глобалізації людське обличчя» [1, с.17].

Отже, головну функцію в регулюванні діяльності ТНК мають виконувати наднаціональні організації.

Зокрема, до теперішнього часу в рамках ООН та її структурних підрозділах прийняті:

- 1) Декларація про міжнародні інвестиції та багатонаціональні підприємства. У додатку вона містить «Керівні принципи для багатонаціональних підприємств», що відповідають положенням національного права про картелі і конкуренції;
- 2) Ломейські конвенції про співробітництво між країнами Африки, Карибського басейну, Тихого океану і ЄС;
- 3) Конвенція між ЄС і Лігою арабських держав про взаємне заохочення і захист інвестицій;
- 4) Кодекс іноземних інвестицій країн Андського пакту, що має обов'язкову силу для країн-учасниць і відображає концепцію підпорядкування ТНК законам приймаючих країн;
- 5) Принципи і правила контролю за обмежувальною діловою практикою ТНК;
- 6) Міжнародний кодекс поведінки в сфері передачі технологій, що регулює передачу технологій, у тому числі по каналах ТНК;
- 7) тристороння декларація, що передбачає правила поведінки.

Усі ці документи доповнюють один одного і регламентують операції міжнародного бізнесу та транснаціональних компаній.

«Декларація про міжнародні інвестиції і багатонаціональні підприємства» була прийнята у червні 1976 р. Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). Щодо цієї Декларації, ТНК пропонують такі обов'язки:

- підкорятися праву країни перебування;
- враховувати політику країни перебування, в тому числі враховувати стратегічні цілі політики тих держав, де вони оперують. Особливо мають враховуватися пріоритети в галузі економічного та соціального прогресу, включаючи промисловий та регіональний розвиток, охорону навколишнього середовища, створення робочих місць, сприяння нововведень і передачі технологій;
- співпрацювати з країною перебування;
- виключити практику підкупу та субсидій;
- не втручатися у внутрішні справи країни перебування;
- дотримуватися принципу забезпечення конкуренції. Для цього необхідно дотримуватись антимонопольного законодавства в країнах перебування, утримуватись від дій, які можуть негативно вплинути на конкуренцію в процесі зловживань домінуючим становищем на ринку;

- дотримуватися порядку оподаткування, трудового права, права соціального забезпечення. Так, у сфері оподаткування ТНК мають надавати податковим органам в країнах перебування всю необхідну інформацію для точної оцінки величини податків, що враховують дані про операції в інших країнах, відомості про трансфертне ціноутворення тощо;
- поширювати досягнення в науці, техніці та технології.

У 1974 р. Економічна і Соціальна Рада ООН заснувала Центр, Комісію та інформаційно-дослідний центр щодо ТНК. У 1978 р. Комісія розробила Кодекс поведінки ТНК, який має рекомендаційний характер:

- забороняється застосовувати дискримінаційні заходи щодо партнера;
- закріплюється обов'язок ТНК сприяти розвитку науково-технічного потенціалу приймаючої країни;
- надавати звіти про свою діяльність;
- дотримуватися вимог фінансового і податкового характеру;
- поважати суверенітет країни перебування, виходячи з її економічних цілей і завдань політики;
- поважати соціально-культурні цілі, цінності і традиції країни перебування;
- не втручатися у внутрішні справи;
- не займатися діяльністю політичного характеру;
- утриматися від практики корупції;
- дотримуватися законів і постанов, що стосуються обмежувальної ділової практики;
- дотримуватися положень, що стосуються охорони навколишнього середовища.

Для більш ефективного обміну технологіями було також прийнято Міжнародний кодекс поведінки у сфері передачі технологій. Його положення регламентують діяльність продавців науково-технічних знань. Їх можна умовно розділити на дві основні категорії. Одна із них є переліком зобов'язань, які продавці технологій беруть на себе при укладанні та реалізації угод з покупцями. Положення другої категорії описують практичні прийоми, від яких продавцям технологій запропоновано утриматися.

У рамках МОП прийнято також Тристоронню декларацію, яка регулює правила поведінки ТНК у сфері найму робочої сили та соціальної політики. Вона передбачає правила поведінки ТНК у галузі підготовки кадрів, забезпечення відповідних умов праці та життя робітників [2].

Усі перераховані документи мають дуже важливе значення. Однак у більшості випадків перелічені нормативні акти носять декларативний характер, оскільки до цих пір відсутні механізми їх реалізації. Зокрема, Кодекс поведінки ТНК, який було розроблено ще у 1978 р., не ухвалено й дотепер. Це переважно обумовлено тим, що різні країни по-різному оцінюють його статус.

У цих умовах, на погляд автора, зростає роль національних урядів у захисті економіки своїх країн. Сьогодні діяльність ТНК, їх статус та багато інших питань визначаються національним правом. Національне регулювання передбачає підпорядкування діяльності філій і дочірніх підприємств ТНК національному законодавству приймаючої країни. У більшості випадків це інвестиційне законодавство, спрямоване на визначення правового статусу іноземного інвестора.

Результати дослідження свідчать про те, що в умовах, коли норми міжнародного права не працюють у повну потужність, а можливості національного законодавства обмежені, регулювання діяльності ТНК, а отже і захист національних виробників з боку держави, може здійснюватися переважно непрямими методами. До таких методів можна віднести:

- 1) регулювання процесу руху капіталу;
- 2) контроль за злиттями й поглинаннями;
- 3) використання нових форм ведення бізнесу, що дозволяють державі непрямим методом контролювати бізнес (у тому числі, ТНК) і використовувати його потенціал для вирішення загальнодержавних завдань (концесії та інші форми соціального партнерства).

Перш за все в умовах, коли економіка стає більш відкритою, мають посилюватися функції держави з контролю за рухом капіталу. Відомо, що ТНК – це основні експортери капіталу у формі прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Саме вивіз капіталу робить компанію транснаціональною. Перенесення значної частини виробництва за кордон, створення там філій і дочірніх компаній, що є частиною загальної мережі, дозволяє ТНК максимально використовувати належні їм ресурси та реалізувати конкурентні переваги.

Прямі іноземні інвестиції (ПІІ), що здійснюються ТНК, існують сьогодні у різних формах. Це може бути або покупка ТНК частки національної компанії, або створення спільного підприємства, або створення компанії за кордоном «з нуля». На цей час навіть покупка 10% акцій вважається вже не портфельними, а прямими інвестиціями, оскільки вважається, що цього достатньо для забезпечення ефективного контролю над об'єктом інвестування.

Для транснаціональних корпорацій прямі іноземні інвестиції – це можливість подолати імпортні бар'єри. Це також скорочення транспортних витрат на доставку товару споживачеві та можливістю забезпечити себе природними ресурсами у тому випадку, коли не вистачає у країні ресурсів.

Для приймаючої сторони, як зазначалося вище, є ціла низка переваг, що дає змогу оцінити вплив ПІІ як позитивний: зростання капіталовкладень, зростання продуктивності праці та зайнятості, передача торгових марок, ліцензій, управлінських і маркетингових навичок, сприяння зростанню конкурентоспроможності приймаючої країни. Тому країни намагаються залучити прямі іноземні інвестиції. Для цього вони поліпшують інвестиційний клімат у країні: скасовують існуючі обмеження, посилюють гарантії від експропріації та націоналізації, забезпечують більший простір для ринкової конкуренції.

Але, негативні наслідки прямих іноземних інвестицій ТНК значно переважають їх позитивний вплив. Це пояснюється тим, що інвестиції спричиняють різний вплив на економіку розвинених країн. Розвинені країни виграють від активізації потоків ПІІ, оскільки реінвестування прибутків від ПІІ у розвинені країни стає додатковим імпульсом їх розвитку. Тому розвинені країни сприяють розвитку власних ТНК, надаючи їм підтримку у різних формах:

- надання державних гарантій і страхування прямих іноземних інвестицій;
- захист інвестицій ТНК за кордоном через створення «справедливих» недискримінаційних інвестиційних умов, зокрема, виключення подвійного оподаткування;
- підтримка НДДКР, виділення спеціальних субсидій для високотехнологічних галузей;
- пряма підтримка ТНК за допомогою інформації, стимулювання збуту продукції;
- через створення ТНК із державною участю, найбільші з яких є у Франції, Італії, Австрії та Індії.

Навпаки, для країн, що розвиваються великий потік ПІІ веде до витіснення з національного ринку вітчизняних компаній і втрати контролю з боку місцевих компаній над національним виробництвом. Водночас уряд втрачає свій вплив у разі формування стратегії національного розвитку. Також, може відбуватися погіршення стану платіжного балансу приймаючої країни, якщо виробництво філій зажадає значного збільшення імпорту.

Стійке положення ТНК дає можливість для більш рішучих заходів у разі кризи – закриття підприємств, скорочення виробництва, що веде до безробіття та інших негативних явищ. Все це може обернутися великими втратами для національної економіки. Втрати для національної економіки приймаючої країни також неминучі, якщо обсяг вивезеного з країни капіталу перевищить обсяг вкладень у національну економіку прямих іноземних інвестицій.

Як показав досвід низки країн, ПІІ мають позитивний вплив на економіку приймаючої країни тільки за наявності чіткої урядової програми взаємодії з іноземними інвесторами та розробки заходів із регулювання нових типів взаємозв'язків.

Отже, функції держави з регулювання процесу руху капіталу мають включати систему заходів, які спрямовані на вирішення двох основних завдань: контроль за галузевим вкладенням прямих іноземних інвестицій, що здійснюються ТНК та вироблення заходів,

спрямованих на обмеження відтоку капіталу, коли погіршується економічна кон'юнктура.

Якщо розглядати найзагальніші принципи вирішення першого завдання, то вони мають урахувати такі заходи:

- галузеве регулювання розміщення прямих іноземних інвестицій із метою не допустити посилення впливу іноземного капіталу у стратегічно значущі напрямки і сфери розвитку;
- заборона та обмеження певних видів діяльності або випуску конкретної продукції;
- обмеження частки іноземного капіталу, що інвестується у підприємства;
- прийняття спеціальних обмежень на інвестиційну діяльність іноземних фірм;

Варто врахувати досвід розвинених країн у сфері державного регулювання інвестицій. Так, в Канаді, наприклад, діяльність іноземних інвесторів регулюється національним законодавством, яке сформоване на основі міжнародних (СОТ) і регіональних (FTA, NAFTA) норм. Щодо угоди про вільну торгівлю (FTA) 1988 р. взято зобов'язання полегшення доступу іноземних інвесторів на внутрішній ринок, розширення прав інвесторів та обмеження державного регулювання [3, с.11].

У Канаді заборонено іноземні інвестиції у сфері, яка забезпечує національну безпеку (уранова промисловість, фінансові послуги та транспорт), і у сфері культури (видавнича справа, кінематографія, розповсюдження аудіопродукції). Іноземні банки мають право створювати у Канаді тільки невеликі дочірні підприємства, які можуть кредитувати юридичні особи. Відкривати вклади фізичним особам заборонено, що пов'язано з турботою про захист інтересів дрібних вкладників. Частка іноземної власності в активах підприємств повітряного транспорту, як правило, не може перевищувати 25% акцій. Частка, в активах радіо- і телевізійних компаній повинна бути не більше 20% [4, с.39].

Приклад Канади показує як держава може здійснювати захист і підтримку національних виробників та водночас не обмежувати інтереси іноземних підприємств.

Для західноєвропейських інвесторів на території Європейського союзу діє спрощений механізм здійснення внутрішньорегіональних операцій, є державна підтримка міжнародної кооперації. Створюючи привабливі умови для діяльності іноземних інвесторів, європейські країни враховують власні інтереси, зокрема необхідність дотримання безпеки.

Зважаючи на це, більшість із них поряд з пільгами вводять обмеження для іноземного капіталу. Так, розмір участі іноземного капіталу в підприємствах Іспанії не може перевищувати 49%. У Швейцарії зарубіжний інвестор не може створювати підприємство без участі в ньому швейцарських фізичних або юридичних осіб. Органи державної влади Фінляндії та Японії визначають граничну кількість громадян інших держав в управлінських структурах підприємств з іноземним капіталом. У Фінляндії органи управління таких підприємств мають бути на дві третини із громадян країни [5, с.316].

З урахуванням накопиченого досвіду низки країн щодо регулювання руху капіталу в умовах глобалізації деякі міжнародні організації, зокрема, ЮНКТАД, ОЕСР і МВФ, розробили моделі взаємодії країн і ТНК. Модель, яка враховує інтереси національних держав, а не іноземних інвесторів, є модель ЮНКТАД. Дві інші моделі підтримують пріоритети ТНК та іноземних інвесторів.

Програма, яка розроблена ЮНКТАД, враховує такі моменти [6]:

1. Допуск іноземних підприємств на ринок країни за умови експорту виробленої продукції. Ця вимога дозволяє не тільки залучити інвестиції, але й забезпечити у майбутньому вихід національних підприємств на світовий ринок. Наприклад в Бразилії, Мексиці та Таїланді експортні правила успішно застосовувалися для залучення великих експортоорієнтованих інвестицій в автомобільну промисловість.

2. Вимоги створення підприємств за участю національного капіталу. Це змушувало ТНК ділитися знаннями із місцевими фірмами. Наприклад, в Індії вимоги національної участі сприяли навчанню місцевого персоналу та придбання знань. За допомогою іноземних ТНК місцеві постачальники у Кореї освоювали методи виробництва та управління.

3. Вимоги щодо витрат на НДДКР, які дозволяють уряду приймаючої сторони спонукати ТНК адаптувати технології до потреб країни. ТНК у такому випадку буде

висувати вимоги до рівня освіти і конкуренції у країні, які безпосередньо пов'язані з можливістю передачі технологій.

4. Вимоги зайнятості та навчання персоналу. Навчання та розвиток навичок приводить до вдосконалення людських ресурсів, зайнятих у приватному секторі, забезпечує більш високу якість і підвищення цін товарів.

5. Уряди можуть відмовитися від проектів, що завдають шкоди навколишньому середовищу, а можуть висувати вимоги на обсяги довгострокових і короткострокових інвестицій в період переходу країни до фінансової стабілізації.

Реалізація всіх зазначених вимог може істотно пом'якшити негативні наслідки неконтрольованого руху капіталу.

Але, ТНК намагаються діяти завуальовано і для зміцнення своїх позицій на національних ринках ТНК використовують такі форми, як злиття і поглинання. Особливо це виявилось на початку 90-х років ХХ ст., коли великі компанії, які прагнули знайти додаткові джерела підвищення ефективності своєї діяльності, пішли шляхом злиття і поглинань. Тому сьогодні однією із важливих функцій держави стає контроль за злиттями та поглинаннями.

Існують різні форми злиття і поглинань: дружні і ворожі; корпоративні альянси та виробничі злиття; тільки фінансові злиття. Сьогодні злиття і поглинання інтенсивно проходять у різних галузях промисловості – нафтової та нафтохімічної, автомобільної, сталеливарної, харчової, текстильної, виробництва комп'ютерів тощо, а також у сфері управлінського консультування, страховій та банківській справі.

Для ТНК злиття і поглинання – це найбільш економічний шлях проникнення на зарубіжні ринки, особливо коли об'єктом угоди стає місцева фірма зі стійкою торговою маркою. ТНК економить кошти на будівництві виробничих потужностей, організації науково-дослідних робіт, навчання персоналу, пристосуванні продукції до специфічних вимог ринку, налагодженні збуту. За допомогою злиттів і поглинань ТНК прибирають своїх конкурентів. Так, наприклад, діяли німецькі компанії у Великій Британії та в деяких країнах Центральної Європи в 90-ті роки ХХ в.

Розглядають стратегічні альянси з участю ТНК як завуальовану форму злиттів і поглинань. Ці альянси можуть приймати форми угод про розподіл продукції (production sharing), спільних досліджень, мережових домовленостей тощо. Найчастіше вони створюються у сфері послуг (наприклад, в авіатранспорті) і в найбільш важливих сферах промисловості (мікроелектроніка, телекомунікації, біотехнологія, автомобілебудування і аерокосмічна промисловість), де конкуренція має жорсткий характер, а витрати зі створення нових технологій є високими.

За допомогою стратегічних альянсів фірми економлять на витратах НДДКР, освоюють закордонні ринки, обходять обмеження злиттів і поглинань. Такі альянси дозволяють мінімізувати транзакційні витрати, оптимізувати використання спільних ресурсів, створити стійкі канали передачі передових знань. Тому стратегічні альянси найчастіше виникають на ранніх етапах життєвого циклу продукції, на дослідній стадії.

Водночас стратегічні альянси можна розглядати як загрозу для успішного і самостійного розвитку національного виробництва, а отже як фактор, що руйнує самостійний розвиток національних господарств. Тому існує об'єктивна необхідність щодо регулювання цього процесу. На жаль, національні уряди ще не виробили ефективних заходів з регулювання таких процесів.

Є лише деякий позитивний досвід регулювання цього процесу на рівні ЄС. У європейському економічному співтоваристві створена спеціальна Компанія ЄС, яка має право контролювати злиття та об'єднання компаній країн-учасниць співтовариства. Фірми мають заздалегідь повідомляти Комісію про майбутнє злиття або поглинання. Якщо передбачуване злиття може негативно вплинути на конкуренцію, Комісія протягом одного місяця приймає рішення про початок судового розгляду з питання передбачуваної угоди. За результатами судового розгляду Комісія повинна оголосити угоду відповідною або невідповідною законам ЄС.

Комісія також приймає санкції щодо компаній-монополістів. Наприклад, порушення правил конкуренції може спричинити штраф у сумі 10% сукупного річного обороту підприємства. Юрисдикція ЄС поширюється на компанії інших держав, коли вони виступають на єдиному європейському ринку через свої філії у країнах-учасниках ЄС.

Отже, варто створити подібні комісії і в межах окремих національних господарств. Ці комісії могли б контролювати процеси злиття і поглинання та визначати їх наслідки для розвитку конкуренції. У цьому випадку йдеться про контроль за злиттями й поглинаннями, що здійснюються при безпосередній участі ТНК.

Контроль за злиттями й поглинаннями належить до традиційних заходів антимонопольного регулювання економікою поряд з такими заходами, як контроль за станом ринку, який спрямований на виключення зловживань монопольним становищем, контроль за монопольним ціноутворенням і винятковими умовами контрактів, а також обмеження інших форм монополістичних угод, які можуть призвести до обмеження доступу на ринок.

У різних країнах по-різному регулюють процеси злиттів і поглинань. Наприклад, в Австралії, Канаді, США, Японії договори про злиття недійсні без санкції державної адміністрації, куди в обов'язковому порядку подаються повідомлення про всі злиття і документи угод. В Англії, Франції, ФРН перевіряють тільки злиття великих фірм (за вартістю активів і обсягом продажів).

Проте на сьогоднішній день всі зазначені види контролю стосуються виключно поведінки національних виробників і практично не стосуються поведінки ТНК. Тому однією із головних функцій держави в умовах глобалізації має стати функція контролю за злиттями й поглинаннями при безпосередній участі ТНК.

Серед шляхів захисту вітчизняних виробників, а отже, і національної економіки від негативного впливу ТНК також варто розглядати використання нових форм ведення бізнесу, що дозволяють державі опосередковано контролювати бізнес (у тому числі, ТНК) і використовувати його потенціал для вирішення загальнодержавних завдань. Йдеться про такі форми, як концесії, та інші форми соціального партнерства.

Висновки і перспективи подальших розробок. Отже, з урахуванням накопиченого досвіду низки країн щодо регулювання руху капіталу в умовах глобалізації варто враховувати національні інтереси держави, а не іноземних інвесторів. Однією із важливих функцій держави має стати контроль за злиттями й поглинаннями, а тому необхідно створити комісії, які могли б контролювати процеси злиття і поглинання та визначати їх наслідки для розвитку конкуренції.

Список використаної літератури

1. Стиглиц Дж. В тени глобалізації / Дж. Стиглиц // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 2. – С. 17–18.
2. Міжнародна організація праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ilo.org.ua>.
3. Иностранные инвестиции и политика правительства Канады // Экономика и управление в зарубежных странах. – 2004. – № 3. – С. 11–22.
4. Немова Л. А. Роль государства в экономике Канады / Л. А. Немова // США. Канада. Экономика. Политика. Культура. – 2005. – № 3. – С. 39–60.
5. Рогач О. Міжнародні інвестиції та практика бізнесу транснаціональних корпорацій: [підруч.] / О. Рогач. – К.: Либідь, 2005. – 720 с.
6. United Nations Conference on Trade and Development [Electronic source]. – Access: <http://unctad.org/en>.

Прийнято до друку 05.02.2013