

УДК 339.9

А.О. ЗАДОЯ, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри  
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

Е.М. ЛИМОНОВА, старший викладач  
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

## РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК: ДЕРЖАВНИЙ РІВЕНЬ

Статтю присвячено дослідженню регулювання діяльності ТНК на державному рівні. Проаналізовано можливі позитивні наслідки формування вітчизняних транснаціональних корпорацій для економіки України. Доведено, що найбільш перспективним шляхом формування вітчизняних ТНК є централізація, яка через трансформацію великих підприємств у фінансово-промислові групи, а останніх – у транснаціональні корпорації може привести до бажаного результату. Державна політика щодо кожного із суб'єктів названої трансформації має суттєво відрізнятися. Щодо великих підприємств держава проводить політику вирощування, ФПГ стають об'єктом політики підтримки, а транснаціональні компанії працюють на принципах політики рівновіддаленості. Послідовна реалізація цих видів політики може забезпечити успішне становлення та функціонування вітчизняних ТНК.

**Ключові слова:** великі підприємства, фінансово-промислові групи, транснаціональні компанії, державна політика.

Транснаціональні компанії (ТНК) сьогодні стали невід'ємним компонентом функціонування економічної системи будь-якої країни світу. Для певної частини країн, перш за все розвинених, вони є результатом внутрішніх економічних процесів, для інших – економічними суб'єктами, які прийшли ззовні. Однак у будь-якому випадку вплив ТНК на економічні процеси як у перших країнах, так і у других досить суттєвий. Як і більшість економічних явищ, цей вплив може мати як позитивні, так і негативні наслідки. Тому ми є свідками численних спроб регулювати діяльність ТНК з метою послаблення їх можливого негативного впливу на економіку країни та мультиплікації позитивного.

Проблемам регулювання діяльності ТНК у світовій економіці присвячені численні дослідження як вітчизняних, так і закордонних науковців. Серед них слід виділити таких, як: П. Бак-

клі, В. Вергун, Р. Верной, Дж. Гелбрейт, Дж. Даннінг, Д. Дрейч, Р. Кейвз, Ч. Кіндельбергер, М. Кессон, М. Портер, О. Уільямсон, А. Філіпенко, П. Фішер, М. Шімаї та ін. Автори цих праць досить ґрунтовно дослідили суть ТНК та наслідки їх діяльності для країн базування та країн-реципієнтів. Знайшли своє відображення й питання регулювання діяльності ТНК на міжнародному та наднаціональному рівнях. Разом із тим питання регулювання діяльності ТНК на державному рівні залишаються не достатньо дослідженими. Досі активно дискутуються проблеми доцільності «вирощування» власних ТНК у країнах, які лише розвиваються, досягнення оптимуму співвідношення між вигодами від зростання конкурентоспроможності таких підприємств на міжнародних ринках та втратами від посилення їх монопольного становища на внутрішньому ринку.

Саме тому метою нашої статті є визначення стратегії поведінки держа-

ви стосовно до ТНК в Україні та пошук ефективних інструментів її реалізації. Для досягнення цієї мети необхідно уточнити саме поняття ТНК та розробити основи державного регулювання ТНК на різних стадіях їх генезису.

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

На нашу думку, для забезпечення належного рівня результативності державного регулювання діяльності ТНК необхідно перш за все вирішити проблему ідентифікації їх як окремого суб'єкта регулювання. Насправді, в законодавстві багатьох країн не виділено категорію «транснаціональна корпорація» або визначення такої категорії не відповідає наддержавним стандартам, визнаним у розвинутих країнах. Тому перший етап, який має пройти держава – це дати законодавче визначення поняття «транснаціональна корпорація».

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

- здійснює свої комерційну діяльність у двох чи більше країнах;
- закордонний капітал її становить значну частину (не менше ніж 25%);
- використовує комплексну глобальну філософію бізнесу;

- має можливість трансферу коштів між філіалами в межах корпорації шляхом застосування механізму трансфертних цін;

- здійснює загальну координацію діяльності своїх зарубіжних підрозділів.

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

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

1. Регулювання ТНК, що базуються у національній економіці.

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

У рамках цієї статті зупинимося лише на політиці держави щодо ТНК, які базуються у національній економіці.

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

- підвищення ефективності національного експорту;

- інтенсифікація взаємовигідного співробітництва з країнами-одержувачами інвестицій;

- забезпечення безперебійного постачання країни сировиною, кваліфікованою робочою силою та інноваційними технологіями;

- ефективне використання національними корпораціями своїх конкурентних переваг для досягнення конкурентоспроможності на міжнародному рівні;

- подолання (шляхом укладення спеціальних угод з урядом країни-реципієнта) бар'єрів для входу національних ТНК на ринок приймаючої країни;

- становлення регіональної кооперації в рамках країни базування і стимулювання подальшого розвитку інвестування за кордон.

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

Політику держави щодо материнських ТНК можна поділити на два види: **політика щодо ТНК, які вже мають певний статус** і визначеність у світовій економіці, та **політика щодо підприємств, які потенційно можуть перетворитися на ТНК**. Транснаціональні компанії, що завоювали певний статус, не потребують особливої опіки держави. Вони уже «працюють», використовуючи і виконуючи ту законодавчу базу, яка диктує їм «правила гри». Такі підприємства підпадають не тільки під регулювання окремої держави (законодавство країни базування ТНК), а і під міждержавне та наддержавне регулювання (регулювання закордонних філій).

Якщо підприємство уже є транснаціональною корпорацією, то до нього можливе використання **політики рівновіддаленості**. Між такими корпораціями і державою досягається угода про невтручання держави в компетенцію ТНК, а ТНК – в політику і управління країною. При цьому такі транснаціональні корпорації виконують усі норми, встановлені законодавством країни, а держава, у свою чергу, **використовує прямі методи регулювання**. Саме таке пряме регулювання потрібне у тому випадку, коли діяльність вітчизняної ТНК вступає у протиріччя з окремими нормами антимонопольного законодавства. Тоді потрібні адресні законодавчі рішення, які б зняли такі суперечності.

Звичайно, ми усвідомлюємо, що використання «джентльменських угод» та адресного (ручного) регулювання може бути ефективним лише за умови викорінення з механізмів державного регулю-

вання корупції та дотримання принципу відкритості та пріоритетності національних інтересів.

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

У генезисі ТНК можна виділити щонайменше дві трансформації: перетворення великого підприємства у фінансово-промислову групу та перетворення останньої у ТНК (рис. 1).

Важливою проблемою у реалізації **політики вирощування** є виділення великих підприємств, які готові до виходу на світовий ринок не тільки за допомогою експортної експансії, а й експорту капіталу, технологій, придбання цінних паперів, що дають права контролю над іноземними підприємствами. Згідно з рекомендаціями Європейської комісії, прийнятими ще у 2001 р., встановлено критерії визначення для малих, середніх та великих підприємств (табл. 1).

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

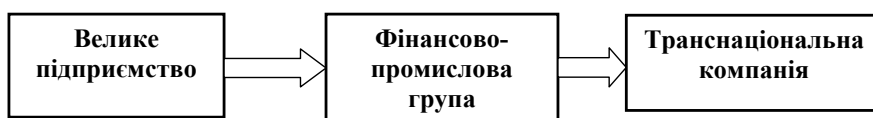


Рис. 1. Трансформації у процесі генезису ТНК

Таблиця 1

## Оцінка розмірів підприємств, запропонована Європейською комісією [1]

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

реалізації яких повинна стати трансформація великих підприємств у фінансово-промислові групи (ФПГ).

Така трансформація може відбуватися як еволюційним шляхом (шляхом концентрації капіталу), так і революційним шляхом (шляхом централізації капіталу). Кожен з них має свої переваги та недоліки (табл. 2).

Основою прискореного шляху є централізація капіталу. Централізація капіталу передбачає його збільшення шляхом об'єднання кількох самостійних капіталів в один. Воно може бути примусовим, коли внаслідок конкурентної боротьби слабкі підприємства поглинаються сильнішими, і добровільним – шляхом створення акціонерних товариств. На відміну від концентрації капіталу, централізація безпосередньо не приводить до збільшення всього суспільного капіталу, а сприяє його перерозподілу між окремими підприємствами.

Процеси концентрації та централізації тісно пов'язані між собою. З одно-

го боку, збільшення розмірів окремих капіталів внаслідок централізації є передумовою створення великих підприємств, для яких можливі великі масштаби накопичення, з іншого – збільшення розмірів капіталів підприємств, що функціонують завдяки капіталізації прибутку, сприяє підвищенню їх конкурентоспроможності та прискорює банкрутство підприємств, що неефективно працюють.

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

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

Таблиця 2

## Переваги та недоліки концентрації та централізації капіталу

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

Результатом реалізації державної політики вирошування має стати перетворення великого підприємства у фінансово-промислову групу. ФПГ – це інституційні об'єднання суб'єктів, що займаються виробничою, торговельною, фінансово-кредитною діяльністю та істотно змінюють економічну систему, частково беручи на себе функції сектора загальнодержавного управління. ФПГ у силу своєї масштабності можуть бути регіональними, національними та транснаціональними і оперувати на відповідних ринках, що потребує певних державних ресурсів протекціоністського і регулюючого характеру.

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

1. Стабілізація виробництва, оскільки за допомогою ФПГ складаються більш привабливі умови для об'єднання підприємств, що пов'язані як технологічно, так і на основі кооперації.

2. Структурна трансформація економіки країни. Оскільки ФПГ сприяють розвитку міжгалузевого та внутрішньогалузевого перерозподілу ресурсів, то, відповідно, прискорюється концентрація інвестиційних ресурсів на найбільш пріоритетних напрямках.

3. Покращання фінансової стабільності підприємства, оскільки розрахунки

всередині ФПГ відбуваються через банки, що належать до цієї групи. Це сприяє стабілізації і своєчасності платежів та знижує навантаження на міжбанківську інфраструктуру.

4. Прискорення науково-технічного прогресу. Закріплення зв'язків у рамках науково-виробничих, виробничо-технологічних комплексів сприяє проведенню у пов'язаних між собою виробництвах єдиної технічної та інвестиційної політики. При цьому зменшується ризик, що пов'язаний з розробкою і виробництвом нової техніки, вдосконалюється фінансування довготривалих виробничих та дослідних циклів, розвивається стратегічне партнерство з іноземними фірмами.

Слід також зазначити, що до додаткових переваг для економічної системи країни від створення ФПГ можна віднести звільнення держави від частини економічних функцій, які вона реалізує з мінімальною ефективністю, передаючи їх в компетенцію фінансово-промислової групи. Це відповідає і світовому досвіду державного управління, що прийнятий в розвинених країнах.

За рахунок вищенаведених переваг ФПГ отримують можливості щодо підвищення конкурентоспроможності як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках, зростання ефективності фінансових та виробничих операцій, концентрації фінансових ресурсів у більш ефективному напрямі діяльності, максимізації прибутку та зростання економічного потенціалу групи в цілому.

Створення ФПГ в Україні можна поділити на два етапи:

1. Перший етап (1995–2003 рр.) – становлення українських фінансово-промислових груп. Особливістю створення та зростання українських фінансово-промислових груп на першому етапі є те, що вони формувалися на базі приватизації державного майна. Основна ідея, що закладалася у перших правових актах, полягала у наданні статусу ФПГ в обмін на участь у державних цільових програмах економічного розвитку.



Фінансово-промислова група відповідно до законодавства України – це статутна або договірна юридична особа, створена шляхом об'єднання промисловими підприємствами, організаціями, банками та іншими суб'єктами підприємницької діяльності належного їм (закріпленого за ними) майна, фінансових ресурсів, а також передачі права управління господарською діяльністю для централізованого управління виробничою, науковою, фінансовою та комерційною діяльністю [2–3]. Створені у дев'яності роки з такою метою ФПГ виявилися нежиттєздатними, тому що пріоритетність у їх діяльності відпала, а державні фінансові потоки припинилися. При цьому, як правило, пріоритети державних програм спочатку не збігалися зі спеціалізацією підприємств групи. Отримання державних пільг як основний мотив при створенні ФПГ також не міг бути продуктивною ідеєю тому, що цього явно було недостатньо для здійснення господарської діяльності. У такому випадку до пільг необхідні були й інші умови кон'юнктури ринку, такі як забезпечення конкурентоспроможності підприємств та їх груп, відсутність монополізму, невтручання сторонніх економічних суб'єктів. Відомо, що сектор загальнодержавного управління недоотримував певну частину податків і неподаткових платежів, які були пов'язані з обігом капіталу всередині ФПГ, що позначалося на величині доходної частини державного бюджету.

2. Другий етап (з 2003 р.) – укрупнення фінансово-промислових груп та перетворення їх на транснаціональні промислово-фінансові групи (фактично ТНК). Сьогодні процес концентрації та централізації капіталу у фінансово-промислових групах в Україні триває. На початок 2014 р. нараховується 41 ФПГ, до складу яких входить 4,6 тис. підприємств. До найбільших фінансово-промислових груп України належать: «Приват» (1089 підприємств), «Систем. Капітал. Менеджмент» (809 підприємств), Індустріальний союз Донбасу, «Інтертайп», «Аваль», «ТАС», «УкрСиббанк», «Укрпромінвест»

[4]. До основних видів діяльності ФПГ України належать гірничо-видобувна, вугільна, харчова, будівельна, металургійна, хімічна промисловість, банківський та страховий бізнес, машинобудування, нафтовидобуток та нафтопереробка і торгівля нафтопродуктами, агропромисловий сектор, енергетика.

Останнім часом економісти та політологи класифікують українські ФПГ за територіально-політичною ознакою. Така класифікація не є універсальною, оскільки для вирішення тактичних завдань між ФПГ можуть виникати ситуативні альянси і обумовлена національною специфікою України [5]. Умовно українські ФПГ включають у більш великі об'єднання, що формуються за регіональним принципом і являють собою такі політико-економічні групи: донецька, дніпропетровська, київська та харківська.

На другому етапі становлення та розвитку ФПГ в Україні основними законами, що регулюють процеси централізації капіталу, є Господарський кодекс України, Закон «Про холдингові компанії в Україні» та Закон «Про банки і банківську діяльність» [6–8]. Усі норми в законодавчій базі містять багато перешкод для поширення та розвитку ФПГ в Україні. Враховуючи існуючі колізії між нормами цих законодавчих актів, можна зробити висновок про нагальну необхідність належного структурування середовища інтеграції шляхом створення економічно обґрунтованих правових інститутів, адже відсутність сталого законодавства стримує розвиток ФПГ [9].

Незважаючи на вищевикладені переваги функціонування ФПГ для економіки України, розвиток фінансово-промислових груп відбувається дуже повільно. До основних причин сталого розвитку ФПГ відносять недосконалість законодавчої бази, тобто відсутність єдиного законодавства щодо фінансово-промислових груп [10, с. 123–125; 11, с. 23–38] та слабкість українського банківського капіталу порівняно з промисловим [12, с. 74].

Вартим уваги моментом відносин між ФПГ і державою є контроль останньої над процесом їх формування. Хоча законодавча база допускає створення фінансово-промислових груп знизу, проте, покладатися тільки на добровільний початок об'єднання підприємств навряд чи доцільно, тому що справа може затягнутися на багато років. Наприклад, у промислово розвинених країнах потужні корпорації створювалися десятиліттями і століттями. У нашої економіки немає таких резервів часу, тому необхідна централізована підтримка процесу формування великих товаровиробників (*політика підтримки*). Урядова програма має накреслити цілі об'єднання підприємств і найближчі їхні пріоритети. Це не плановий метод у старому сенсі цього слова, а державна політика становлення ФПГ в умовах незміцнілої ринкової економіки. Вона може передбачати об'єднання господарюючих суб'єктів різних галузей на певній території, формування конкретної системи управління підприємствами, що інтегруються, вибір місць розміщення головних організацій цих об'єднань, включення до складу ФПГ підприємств країн ближнього і далекого зарубіжжя, а також розгляд інших питань. Поряд з рекомендаціями із створення ФПГ централізована політика їх підтримки має включати і конкретні заохочувальні дії, здатні істотно стимулювати цей процес. Йдеться про ряд пільг, таких як:

- передача у комерційне або довіроче управління ФПГ або її учаснику тимчасово закріплених за державою пакетів акцій підприємств – учасників ФПГ. Мова йде про використання довірчої власності як інструмента консолідації ФПГ навколо головної організації. Умови, на яких буде здійснюватися передача закріплених у державній власності акцій в траст, мають бути застережені в договорі між урядом України (уповноваженим органом державного управління) і ФПГ;

- зарахування заборгованості підприємства, акції якого реалізуються на інвестиційних конкурсах (торгах), в обсяг

інвестицій, передбачених умовами такого конкурсу для ФПГ – покупця;

- відпрацювання різних схем погашення державного боргу підприємствам за поставки продукції: пряма виплата всіх боргів підприємствам ФПГ; звільнення ФПГ від сплати податку до бюджету на суму боргу підприємствам – учасникам групи; обмін боргів на державні строкові цінні папери і передача їх головній організації, комерційному банку, інвестиційній компанії або просто підприємству, що належить до групи з подальшим їх обігом на ринку цінних паперів та можливістю використання як застави під залучення інвестиційних ресурсів та ін. Застосування цих схем дозволить підтримати пріоритетні напрями розвитку економіки, що представляють ФПГ [13];

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

Крім того, можуть використовуватися й інші заходи державної підтримки. По-перше, це політична підтримка ФПГ на зовнішніх політичних ринках і патрунування їх експансії в суміжних Україні державах. По-друге, це законодавче регулювання діяльності ФПГ. По-третє, надання прав на прискорену амортизацію основних фондів учасників ФПГ за умови спрямування всієї амортизації на інвестиції в національну економіку. По-четверте, це розширення переліку пільг: відміна для учасників ФПГ авансових платежів на прибуток; дозвіл продажу учасниками групи своєї продукції за цінами нижче собівартості; одночасне списання витрат на закупівлю матеріальних ресурсів на собівартість продукції із заліком податку на додану вартість, що сплачується усіма постачальниками ресурсів; ведення експортно-імпортних операцій підприємствами-учасниками ФПГ без внесення заставних сум на рахунки митниць за наявності гарантії банку-члена ФПГ; право експорту стратегічно важливих сировинних товарів по всій номен-

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

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

Таким чином, проведений аналіз дозволяє сформулювати кілька важливих висновків.

По-перше, у державній політиці щодо підприємництва важливим компонентом має стати формування транснаціональних корпорацій власного базування. Тільки надвеликі національні підприємства здатні реально конкурувати на світових ринках та реалізувати закладений у ТНК позитив для національної економіки. Можливі загрози монополізації внутрішнього ринку вирішуються шляхом відкритості економіки, що перетворює її на арену міжнародної конкурентної боротьби.

По-друге, найбільш перспективним шляхом формування вітчизняних ТНК є централізація, яка через трансформацію великих підприємств у фінансово-промислові групи, а останніх – у транснаціональні корпорації може привести до бажаного результату.

По-третє, державна політика щодо кожного із суб'єктів названої трансформації має суттєво відрізнятись. Стосовно до великих підприємств держава проводить політику вирощування, ФПГ стають об'єктом політики підтримки, а транснаціональні компанії працюють на принципах політики рівновіддаленості. Послідовна реалізація цих видів політики може забезпечити успішне становлення та функціонування вітчизняних ТНК.

## Список використаних джерел

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

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

3. Положення про фінансово-промислові групи в Україні від 27.01.1995, № 85/95 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/85/95>

4. Каталог фінансово-промислових груп [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://companies.at.ua/dir/>

5. Хомяков В.І. Економіка сучасної України: навчальний посібник / В.І. Хомяков, І.В. Бакум. – К.: Кондор, 2009. – 426 с.

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

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

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

9. Челомбітько Т.В. Розвиток фінансово-промислових груп у національній економіці / Т.В. Челомбітько // Проблеми економіки. – 2012. – № 4. – С. 40–43.

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

11. Костицький В.В. Промислово-фінансові групи: вдосконалення правового регулювання / В.В. Костицький. – К., 2003.



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

13. Орехов С.А. Менеджмент финансово-промышленных групп: учебн.-практ. пос. / С.А. Орехов, В.А. Селезнев. – М.: МЭСИ, 2005. – 176 с.

Статья посвящена исследованию регулирования деятельности ТНК на государственном уровне. Проанализированы возможные положительные последствия формирования отечественных транснациональных компаний для экономики Украины. Доказано, что наиболее перспективным путем формирования отечественных ТНК является централизация, которая через трансформацию крупных предприятий в финансово-промышленные группы, а последних – в транснациональные корпорации может привести к желаемому результату. Государственная политика в отношении каждого субъекта названной трансформации должна существенно отличаться. По отношению к крупным предприятиям государство проводит политику выращивания, ФПГ становятся объектом политики поддержки, а транснациональные компании работают на принципах политики равноудаленности. Последовательная реализация этих видов политики может обеспечить успешное становление и функционирование отечественных ТНК.

**Ключевые слова:** *крупные предприятия, финансово-промышленные группы, транснациональные компании, государственная политика.*

The regulation of TNCs at the state level is investigated in the present article. The possible positive effects of the formation of domestic multinationals for Ukraine's economy are analyzed. It is proved that the most promising way of forming domestic TNCs is centralization, which after transformation of large enterprises in the financial and industrial groups, and the latter – in multinationals could lead to the desired result. State policy on each subject named significant transformation should be different. In relation to large enterprises state has a policy of growing; PPG becomes the object of policy support, and multinational companies operating on the principle of equidistance policy. Consistent implementation of these types of policies could ensure the successful establishment and functioning of domestic multinationals.

**Key words:** *large companies, financial and industrial groups, multinational companies, public policy.*

*Одержано 5.09.2014.*