

1. *Редукціонізм у фінансовій моделі.* Методологія редукціонізму проявляється у тому, що властивості системи в цілому уподібнюються поведінці і властивостям окремого її елемента [2]. Аналіз поведінки фондового ринку базується на аналізі поведінки окремого інвестора з уніфікованими властивостями. Проте на ринку діє значна кількість учасників з різними інвестиційними горизонтами, цілями та обсягами коштів. Окрім того, механізми їх взаємодії також значною мірою ігноруються.

2. *Модель «раціонального» інвестора.* Сучасний підхід до моделювання фондового ринку та процесу ціноутворення на ньому опирається на раціональність поведінки інвесторів, кожен з яких має однакову функцію корисності та толерантність до ризику, що дозволяє знаходити «оптимальні» рішення. Проте започатковані Д. Канеманом дослідження показують, що поведінка людей на ринку може бути значною мірою «ірраціональною». Виділився цілий напрям, який займається аналізом процесу прийняття інвестиційних рішень учасниками ринку, – біхевіористичні фінанси.

Висновки

Підсумовуючи результати дослідження, ми не можемо підтвердити гіпотезу про наявність слабкої форми інформаційної ефективності українського фондового ринку. Це означає, що нашому ринку притаманні постійні цінові ірраціональності та високий рівень ризику. Позитивною стороною такого становища для потенційного інвестора є існування великої кількості недооцінених акцій з фундаментальної точки зору. Негативною – невідомо в який час ринок зможе усунути такі ірраціональності, тобто стати більш ефективним.

Список використаних джерел

1. Мандельброт Б., Хадсон Р.Л. (Не)послушные рынки. Фрактальная революция в финансах. – 2006, Издательство: Вильямс. – 408 с.
2. Смирнов А.Д. Макрофинансы: модель пузыря и кризиса: препринт / А.Д. Смирнов; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. – 100 с.
3. Рунион Р. Справочник по непараметрической статистике: Современный поход / Пер. с англ. Е.З. Демиденко; Предисл. Ю.Н. Тюрина. – М.: Финансы и статистика, 1982. – 198 с.
4. Талеб Н.Н. Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости / Пер. с англ. В. Сонькина, А. Бердичевского, М. Костионовой, О. Попова под редакцией М. Тюниной. – М.: Издательство КоЛибри, 2009. – 528 с.
5. ПАТ «Українська біржа» [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.ux.ua>
6. Beechey M., Gruen D., Vickery J. The Efficient Market Hypothesis: a Survey // Reserve Bank of Australia Research Discussion Paper №2000-01, January 2000.
7. Fama E.F. 'Efficient Capital Markets: II', Journal of Finance, 46(5), 1991, pp. 1575–1617.
8. Fama E.F., L. Fisher, M. Jensen and R. Roll 'The Adjustment of Stock Prices to New Information', International Economic Review, 10(1), 1969, pp. 1–21.
9. Grossman S. and J. Stiglitz 'On the Impossibility of Informationally Efficient Markets', American Economic Review, June, 70(3), 1980, pp. 393–407.
10. Lo, Andrew W., MacKinlay A. Craig. A Non-Random Walk Down Wall Street – Princeton University Press, 1999 – 424.
11. Durbin-Watson Critical Values <http://www.stanford.edu/~clint/bench/dwcrit.htm>

УДК 005.52:330.322

здобувач кафедри міжнародного обліку і аудиту, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

О.Ю. СУЛЕЙМАНОВА,

Ключові критерії визнання економічної сутності ТНК

У статті визначається поява у світовому господарстві транснаціональних корпорацій, які є об'єктивним результатом процесу розвитку економічних відносин у світі.

Ключові слова: ТНК, економічна сутність міжнародних корпорацій, світова економіка, світове господарство, міжнародні відносини.

В статье определяется появление в мировом хозяйстве транснациональных корпораций, которые являются активным результатом процесса развития экономических отношений в мире.

Ключевые слова: ТНК, экономическая суть международных корпораций, мировая экономика, мировое хозяйство, международные отношения.

This paper defines the emergence of a global economy of multinational corporations, which are the result of an active process of development of economic relations in the world.

Keywords: TNK, the economic substance of international corporations, world economy, world economy, international relations.

Постановка проблеми. Виникнення транснаціональних корпорацій є об'єктивним результатом процесу розвитку економічних відносин у світі. На сьогодні транснаціональні корпорації (ТНК) є невід'ємним атрибутом і, більше того, рушійною силою розвитку світових ринків товарів, послуг, капіталів тощо. Фактична влада ТНК у багатьох випадках не обмежується виключно економічними параметрами впливу

на ринок, найбільші корпорації починають відігравати ще й важливу роль у геополітичних процесах, спираючись саме на свою економічну могутність.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Феномен ТНК, економічний механізм їх функціонування, пріоритети та проблеми розвитку в умовах глобалізації економіки досліджено у низці праць зарубіжних і вітчизняних науковців. Зокрема, Р. Робінзон, С. Кіндлбергер, Х. Перлмутер, Ф. Руг, С. Хірш, Т. Ангмон здійснили аналіз передумов, етапів формування і чинників розміщення транснаціональних компаній. Т.Я. Білоус, В.А. Білошапка, В. Рокоча, В. Плотніков, В. Новицький, Л. Руденко дослідили типи, організаційні форми інтеграції компаній, механізм їх функціонування. Незважаючи на виключну увагу дослідників до глобалізації та транснаціоналізації, в економічній літературі до теперішнього часу не вироблений єдиний підхід до визначення сутності транснаціональних корпорацій, що достатньо повно розкривав їх природу.

Метою статті є дослідження визначальних критеріїв формування сутності ТНК та уточнення цього поняття.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні у науковій літературі відсутній єдиний підхід до трактування сутності транснаціональної корпорації. Теоретичні дослідження функціонування ТНК почали проводитися у 60-х роках ХХ ст. Першим серед визначень терміну «транснаціональні корпорації» (ТНК) вважається формулювання Д.Е. Лілієнталя від 1960 року: «Такі компанії, які засновані в одній країні, проте діяльність і існування яких так само регулюється законами інших країн, як і назвав багатонаціональними компаніями» [11].

Ще одним варіантом виникнення терміну ТНК вважається компроміс у ході переговорів про мандат діяльності ООН у питанні обмеження діяльності міжнародних монополій у країнах, що розвиваються. «Група 77» у 1974 році намагалася термінологічно розмежувати свої багатонаціональні компанії від специфічних західних, які за формальними ознаками нагадували відповідні фірми країн, що розвиваються, але відрізнялися двома важливими рисами: перше – джерело походження капіталу (капітал походив з однієї країни і, відповідно, приставка «транс» як найкраще відображала напрямок їх операцій щодо штаб-квартири), друге – за масштабами фінансової та технологічної бази, можливостями політичного, правового і будь-якого іншого покриття операцій. Згодом це політичне дистанціювання поступово стиралося, і міжнародні монополії всіх країн стали називатися транснаціональними.

У даний час практично всі визначення виходять з того, що діяльність ТНК носить міжнародний характер, тобто вони визначаються як міжнародні корпорації і є суб'єктом міжнародних економічних відносин. При цьому в одних визначеннях робиться наголос на ролі ТНК у світовому господарстві, в інших – на ролі в економіці своєї і приймаючої країни, в третіх – на тій користі чи шкоді, які вони можуть завдати їм своєю діяльністю.

Отже, формулювання сутності ТНК викликає значні труднощі. Наявність безлічі визначень ТНК, що відрізняються

один від одного, як за формою, так і за змістом, є відображенням різних способів обраних дослідниками при аналізі ТНК. Так, А.А. Миронов зазначає, що «така строкатість термінології частково пояснюється тим, що при аналізі діяльності корпорації для їх характеристики використовуються різні критерії» [4, с. 26]. В аналізі визначень ТНК Б.М. Ашавській, Н. Валько [1, с. 79–83] виділяють два критерії, що використовуються різними авторами, і покладені в основу визнання корпорації як «транснаціональної»:

- кількісні критерії;
- якісні критерії.

При цьому якісні критерії відображають у визначеннях ТНК їх сутність, а кількісні критерії відображають характеристики ТНК, які є змінними величинами, що відображають перш за все ступінь інтернаціоналізації діяльності ТНК. Як кількісні критерії висуваються такі, як співвідношення активів за кордоном із загальними активами корпорації; співвідношення числа робітників і службовців за кордоном з їх загальною кількістю; співвідношення частки прибутку, отриманого за кордоном із загальним прибутком тощо. Так, наприклад, І. Ахароні [7] пропонує вважати корпорацію транснаціональною, якщо вона виділяє для здійснення діяльності за кордоном значні ресурси, при цьому він не конкретизує, які саме ресурси будуть вважатися значними для тієї чи іншої корпорації. Деякі дослідники обирають кілька кількісних критеріїв або поєднують їх з якісними критеріями.

Серед зарубіжних авторів, які проводили дослідження визначень ТНК, слід виділити спільну роботу Нгуєн, Хіп, Косет [12], в якій було зазначено, що ряд дослідників висувають як критерій кількість країн, в яких ТНК діє. Так, Р. Вернон у роботі 1971 року, так само як Худ і Янг в роботі 1979 року, визначили число таких країн у кількості не менше шести. Інші дослідники брали співвідношення імпорту із загальним обсягом загальних продажів. Так, Ругман у роботі 1983 року визначив, що таке співвідношення не повинне бути менше 30% від загальної територіальної активності ТНК. Але найбільш важливим результатом даного дослідження є висновок про відсутність у більшості авторів чітко визначених критеріїв при виявленні транснаціональних корпорацій. У деяких роботах автори визнавали, що їхнє визначення не може служити як остаточне і вимагає проведення додаткового дослідження.

Вибір належного критерію при визначенні ТНК викликає труднощі, пов'язані з його практичним застосуванням. Процес інтернаціоналізації та глобалізації світової економіки призводить до того, що невелике підприємство може бути визнано транснаціональною корпорацією за кількісними критеріями, але не буде є такою за економічною сутністю. Як зазначає Д. Берман [9], децентралізація економічної активності компаній призвела до більш широкого використання регіональних відділень, у тому числі і в питаннях управлінської діяльності. Стратегія створення корпорації передбачає розподіл відповідальності і повноважень між структурними підрозділами, що розмиває її межі. Беручи до уваги питання

конфіденційності, а так само малодоступності інформації, що стосується афілійованих осіб ТНК в деяких країнах, видається неможливим використання кількісних критеріїв при визначенні транснаціональності юридичної особи. Крім того, статистичні дані постійно змінюються, і зупинятися на якомусь конкретному значенні, означає підтвердити непристосованість такого визначення.

Як кількісні критерії дослідники пропонували такі, як форма власності, порядок реєстрації корпорацій, розподіл активів і пасивів, структура підприємства, управління і контроль, ступінь централізації. У роботі [8] Г. Бааде визначає ТНК як підприємство, центр управління якого, розташований у країні походження, і яке здійснює контроль за діяльністю дочірніх компаній у країнах їхнього місцезнаходження. Американський дослідник Р. Вернон дає визначення ТНК як «материнської компанії, яка контролює значну групу інших підприємств різної національності. Всі компанії цієї групи використовують єдине джерело фінансів і кадрів. Розмір такої групи також має значення: закордонні продажі групи мають становити щонайменше \$100 млн. щорічно. Крім того, має значення вид діяльності за кордоном... Ці групи повинні мати значну ступінь географічної поширеності, тобто мати більше ніж в одній-двох країнах свої філії» [15]. Таким об'ємним визначенням були об'єднані кількісні та якісні критерії. Це може бути цілком виправданим при економічному аналізі підприємства.

Класифікація визначень ТНК на кількісні та якісні отримала подальшу трансформацію і знайшла своє відображення у виділенні трьох критеріїв щодо визначення ТНК:

1. Функціональний.
2. Структурний.
3. Управлінський.

При цьому під функціональним критерієм розуміється визначення кількості територій, на яких діє підприємство. Так, Д. Данінг визначає, що транснаціональною є корпорація, яка контролює чи займається виробничою діяльністю більш ніж в одній країні [10]. В основу даного критерію покладений кількісний принцип, але при цьому акцент робиться не на певну кількість країн, в яких діє ТНК, а на їх множинність. Аналогічно в роботі К. Шмітхоф [14] виділяє «національні» і «міжнародні компанії, де основою для виділення міжнародних компаній є структура керуючих органів. Якщо керуючі органи знаходяться більш ніж в одній країні, така корпорація є міжнародною.

Представники структурної концепції (Вернон, Макдональд) [15] за основу взяли співвідношення частки закордонних операцій до загального обсягу виробництва.

В основі управлінського підходу, представником якого є Х. Перлмутер [13], знаходиться так звана орієнтація керуючої компанії, згідно з яким виділення як основного напрямку розвитку зарубіжного виробництва чи іншої діяльності визначає дане підприємство як ТНК.

У сучасній практиці найчастіше застосовуються такі трактування поняття «транснаціональна корпорація»: згідно з

визначенням ЮНКТАД ТНК – це підприємство, що об'єднує юридичні особи будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності у двох і більше країнах, провадить координуючу політику і втілює в життя загальну стратегію через один або більше центрів прийняття рішень; за визначенням ОЕСР ТНК – це група компаній приватної, державної або змішаної форм власності, що розташована в різних країнах, при цьому одна чи більше з цих компаній може суттєво впливати на діяльність інших, особливо у сфері обміну знаннями і ресурсами [5, с. 370]; Гарвардський університет визначає транснаціональні корпорації як компанії, які мають понад шість закордонних дочірніх фірм [2, с. 168].

Відомі дослідники ТНК, наприклад В.Д. Щетинін, особливо підкреслює систему прийняття внутрішньофірмових рішень, яка дозволяє проводити узгоджену політику між різними підрозділами ТНК, мати спільну стратегію, розподіляючи між собою ресурси, технологію, відповідальність для досягнення найкращого результату. За Щетиніним, «ТНК – це великі фірми, побудовані на таких фінансово-економічних зв'язках між які входять до їх складу в різних країнах підприємствами, при яких забезпечується контроль головний корпорації над усіма сторонами діяльності ТНК з метою забезпечення найбільшого прибутку» [6, с. 28].

Аналіз наведеного дослідження дозволяє виділити ряд ознак, які визначають ТНК:

1. Це корпорація, до складу якої входить головне підприємство (фірма), розміщене в країні походження капіталу, і зарубіжні підприємства (філії, дочірні фірми).
2. Головне підприємство забезпечує контроль за всіма сторонами діяльності своїх фірм, що знаходяться за кордоном.
3. ТНК має особливі фінансово-економічні зв'язки між своїми підрозділами, які дозволяють їй працювати з найвищою ефективністю.

Такий підхід на даний час є превалюючим, проте існують і інші. Зокрема, досить переконливою виглядає погляд Л.В. Киришун [3, с. 12], що систематизував визначення ТНК за чотирма критеріями:

- структурне, що визначає ТНК кількістю задіяних країн чи приналежністю її керівництва до різних країн та числом організаційно-економічних форм господарської діяльності ТНК за кордоном (філій, відділень);
- результативне – визначає ТНК за часткою закордонних активів та прибутків, величиною ПІІ, обороту, часткою закордонного ринку в операціях;
- біхевіориске – вважає компанію ТНК за умови, якщо її управлінська ланка мислить інтернаціонально, глобально, у межах світового ринку;
- системне, що характеризує ТНК з позиції сукупності трьох попередніх підходів та з позиції носія процесів інтернаціоналізації, прискорювача глобалізації.

Як свідчать дані дослідження, транснаціональними є лише фірми, що забезпечують свою активну присутність за кордоном, адже ТНК певною мірою переносять за кордон не то-

вар, а сам виробничий процес. Тому очевидно, що до категорії повноцінних ТНК не варто включати фірми, задіяні у звичайній зовнішній торгівлі.

Крім того, важливою характеристикою ТНК, що не знайшла достатнього відображення в існуючих визначеннях, є наявність можливості трансферу коштів між філіалами в межах корпорації шляхом застосування механізму так званих «трансфертних цін».

Висновки

Підсумовуючи вищенаведене, пропонується таке визначення ТНК як економічно єдина система господарських суб'єктів, які здійснюють свою діяльність у багатьох країнах, керуються і контролюються (як правило) з одного центру на основі єдиної глобальної стратегії з узгодженою політикою по розподілу ресурсів та технологій, активно використовуючи тенденції міжнародного поділу праці, впливаючи на економічну політику країн, в яких розгортають діяльність переважно у формі ПІІ, підсилюючи тим самим процеси інтернаціоналізації та глобалізації у світі.

Список використаних джерел

1. Ашавський Б.М., Валько Н. Транснаціональні корпорації – частнокапіталістическіе міжнародні монополії // Советское государство и право, 1981, №3 – С. 79–83.
2. Жук О.П. Процеси транснаціоналізації на сучасному міжнародному ринку // Науковий вісник НЛТУ України: Зб. науково-технічних праць. – 2009. – Вип. 19.5 – [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvntlu/19_5/166_Zhuk_19_5.pdf

3. Киришун Л.В. Визначальні критерії формування сутності ТНК // Економічні науки. Серія «Економічна теорія та економічна історія». Збірник наукових праць. ЛНТУ. – 2010. – Вип. 7. Ч. 1. – 12 с. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/en_etei/2010_7_1/28.pdf
4. Миронов А.А. Концепция развития ТНК. – М.: Мысль, 1981. – 185 с.
5. Мозговий О.М., Оболенська Т.Є., Мусієць Т.В. Міжнародні фінанси: навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2005.
6. Щетинин В.Д. Опыт транснациональных корпораций и пути к мировому рынку. – М.: Школа международного бизнеса при МГИМО, 1988. – С. 118.
7. Aharony Y., On the definition of a multinational corporations // The multinational enterprises in transition. Princeton, 1972.
8. Baade H.W. The legal effects of codes of conduct for multinational enterprises // German yearbook of international law. Berlin, 1980. – V. 22, N 3.
9. Berhman J.N., Grosse R. E. International business and governments: issues and institutions. University of South Carolina, 1990.
10. Dunning J.H. The multinational enterprises. L., 1971.
11. Histoire ?conomique – La naissance des «multinationales» // Матеріали сайту ATRIUM. <http://www.yrub.com/histoire/histecoent12.htm>
12. Nguyen, Hiep, Coset J.-C. The measurement of the degree of foreign involvement // Apple Economics. 1995. Vol. 27, №4. – P. 343–351.
13. Peslmutter H.V. The tedious evolution of the multinational corporation // Multinational enterprises in transition. – L., 1985.
14. Schmitthoff C. M. The multinational enterprises in the United Kingdom // Nationalism and the multinational enterprises. Legal, economic and managerial aspects. Leaden, 1973.
15. Vernon, R. Les entreprises multinationales: la souverainete nationale en peril. Paris. 1973.

М.Ю. БОНДАРЧУК,
аспірант, Київський національний торговельно-економічний університет

Вплив державної підтримки сімейного бізнесу на розвиток малого підприємництва

У роботі надано аналіз державної підтримки сімейного бізнесу на розвиток малого підприємництва. Визначено місце і роль зазначеного напрямку економічної діяльності в розвитку національної економіки. Виявлено негативний вплив мікро- і макроекономічних процесів на розвиток малого бізнесу. Зроблено висновки щодо необхідності і недосконалості такої підтримки в Україні. Запропоновані заходи щодо вдосконалення становища даного сектору економіки.

Ключові слова: малий бізнес, сімейний бізнес, державна підтримка.

В работе дан анализ государственной поддержки семейного бизнеса на развитие малого предпринимательства.

Определены место и роль данного направления экономической деятельности в развитии национальной экономики. Выявлено негативное влияние микро- и макроекономических процессов на развитие малого бизнеса. Сделан вывод о необходимости и несовершенстве такой поддержки в Украине. Предложены меры по совершенствованию положения данного сектора экономики.

Ключевые слова: малый бизнес, семейный бизнес, государственная поддержка.

This paper presents an analysis of government support for family business on small business development. It was defined place and role of this direction economic activity in