

Деревянко Б.В. Промислово-фінансові групи як суб'єкти господарювання, здатні конкурувати з зарубіжними транснаціональними корпораціями // Праці Другої міжнар. третьої всеукр. наук. конф. студ. та молодих учених «Управління розвитком соціально-економічних систем: глобалізація, підприємництво, сталі економічне зростання». Ч. 3. — Донецьк: ДонНУ. — 2002. — С. 79—81.

ПРОМИСЛОВО-ФІНАНСОВІ ГРУПИ ЯК СУБ'ЄКТИ ГОСПОДАРЮВАННЯ, ЗДАТНІ КОНКУРУВАТИ З ЗАРУБІЖНИМИ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИМИ КОРПОРАЦІЯМИ

Деревянко Б.В.
Грудницька С.М.
ДІВС МВС України

Як відомо, сучасна світова господарська система швидкими темпами залишає індустріальну спрямованість виробництва та прямує до постіндустріальної економіки. В цих умовах на перше місце виходять інформаційно-аналітичні можливості, володіння патентами та ноу-хау, проведення науково-дослідних та проектно-конструкторських робіт (НДПКР), що досягається лише завдяки стійкому прогресивному фінансуванню. Через відомі причини вітчизняні господарюючі суб'єкти не завжди мають достатнє фінансування для здійснення інформаційно-аналітичних і наукових розробок на належному рівні. Поступове відкриття економічних кордонів України призводить до появи та закріплення на вітчизняному ринку зарубіжних корпорацій, і це явище значно прискориться після вступу нашої країни до СОТ. Тому в умовах поглиблення глобалізації первісного значення набуває розробка стратегії захисту вітчизняної економіки та її суб'єктів від повного поглинення зарубіжними транснаціональними корпораціями (ТНК).

А про важливість даної проблеми свідчать результати діяльності ТНК в об'єктивних кількісних показниках. Так, за даними ООН, сьогодні у світі нараховується більш ніж 40 тис. материнських ТНК, які контролюють близько 250 тис. дочірніх компаній та відділень за кордоном. На них працюють 73 млн. співробітників, тобто кожен десятий, зайнятий у світі, виключаючи сільське господарство. В компанії «General Motors» – 647 тис. чоловік, «Форд моторз» – 372 тис., «Сіменс» – 379 тис. чоловік. Більше 40% активів 100 найбільших компаній світу розміщено поза країнами знаходження материнських компаній. На ТНК припадає більше ¼ світового валового продукту. Річний оборот цих компаній складає 6 трлн. дол. США. Частка ТНК у світовому валовому продукті підвищилася за 30 років з 17 до 30%, а кількість ТНК за останню чверть віку зросла більш ніж у п'ять разів. 500 найбільших ТНК реалізують 80% всієї продукції електроніки та хімії, 95% – фармацевтики, 76% – продукції машинобудування, 85 із цих ТНК контролюють 70% усіх закордонних інвестицій [1]. Під контролем ТНК знаходиться 90% світового ринку пшениці, кофе, кукурудзи, лісоматеріалів, тютюну, джуту та залізної руди; 85% – міді та бокситів, 80% – чаю та олова, 75% – бананів, натурального каучуку та сирової нафти. Економічна міць великих ТНК у показнику ВВП порівнюється з показниками середніх країн, і вони диктують свої вимоги багатьом країнам. Так, обсяги продаж американської корпорації «General Motors» переважають ВВП таких країн, як Швейцарія, Австрія та Швеція разом узятих. Загальний обсяг накопичених прямих іноземних інвестицій складає більше 4 трлн. дол. США. Сукупні ж продажі зарубіжних філій ТНК дорівнюють 1,2 трлн. дол. США, що більш ніж у 1,5 рази перевищує обсяг світового експорту. Причому продажі зарубіжних структур зростають на 20-30% швидше, ніж прямий експорт ТНК [2, с. 87]. За свідченнями економістів прямі іноземні інвестиції за останні роки досягли 3,7 трлн. дол. США, а загальносвітові активи зарубіжних філій ТНК – навіть 9,3 трлн. дол. США [3, с. 78].

До того ж ТНК контролюють до половини світового промислового виробництва, 69% зовнішньої торгівлі; 4/5 світових патентів і ліцензій на нову техніку та ноу-хау [4].

Якщо в умовах жорсткого фінансового контролю держава могла регулювати національний валютний ринок, то при лібералізації фінансових ринків і пом'якшенні

Деревянко Б.В. Промислово-фінансові групи як суб'єкти господарювання, здатні конкурувати з зарубіжними транснаціональними корпораціями // Праці Другої міжнар. третьої всеукр. наук. конф. студ. та молодих учених «Управління розвитком соціально-економічних систем: глобалізація, підприємництво, стале економічне зростання». Ч. 3. — Донецьк: ДонНУ. — 2002. — С. 79—81.

валютного контролю транснаціональний капітал отримав можливість при бажанні «обвалити» фінансові ринки практично будь-якої країни. У 90-ті роки склалася ситуація, коли держави вже не мають достатньої потужності для великомасштабних фінансових інтервенцій протидіючим рухам спекулятивного транснаціонального капіталу. Наприклад, Дж. Сорос оголосив у 1992 році, що датська марка впаде в ціні, зробив ставку на 10 млрд. дол. США і отримав 2 млрд. дол. США за два тижні, «обваливши» національну валюту Данії [2, с. 88].

Як бачимо, числові характеристики з різних джерел мають певні відмінності між собою, але все одно наочно надають можливість оцінити всю міць світових ТНК і переконують, що вітчизняна господарська система повинна виробити стратегію боротьби, аби не бути поглиненою ними.

Першим напрямком дій уявляється максимально обережна інтеграція з іншими країнами, проведення протекціоністської політики та відмова від вступу до СОТ; другим — створення та всіляка підтримка (але лише на певні терміни) вітчизняних структур, схожих за формою та змістом на ТНК, з метою забезпечення рівної конкуренції з ними.

Безперечно, перший напрямок є регресивним і лише поглибить відставання від провідних країн світу, проте одночасне відкриття всіх господарсько-економічних кордонів держави призведе до масових банкрутств вітчизняних суб'єктів господарювання, особливо тих (і це викликає найбільшу тривогу), що працюють у сфері виробництва. Отже, обидва напрямки є доволі складними та небезпечними як для господарської системи країни, так і для її членів. Але зараз політико-економічні умови, що склалися, самі підказують логічний вихід з такої заплутаної ситуації. На Заході ще вагаються, чи відповідає стан господарського законодавства та боротьба з економічними злочинами в Україні прийнятним для них стандартам, висувають певні вимоги і всіляко затягують процес вступу нашої країни до СОТ. Тому вітчизняні підприємства мають час для посилення своїх позицій, принаймні на внутрішньому ринку.

Основними конкурентними перевагами ТНК є використання сполучених промислового, фінансового та торгового капіталів, наукового та технологічного потенціалів; страхування та диверсифікація фінансових ризиків тощо. В економічно розвинених країнах світу останнім часом поглибилися злиття та з'єднання [Див., наприклад: 5], на відміну від реорганізацій, роз'єднань та корпоративних конфліктів у нас та інших країнах пострадянського простору. Причому об'єднання в ТНК відбуваються, як правило, в межах кількох сфер господарювання, багатьох країн та безлічі галузей виробництва. В законодавстві про корпорації, компанії, групи більшості економічно розвинених країн навіть не акцентується увага на необхідності інтеграції промислових компаній з фінансовими установами (принаймні у Зразковому законі про підприємницькі корпорації США, Законі про картелі ФРН, Законі про торгові товариства Франції та ін. [Див.: 6; 7; 8].), — це є аксіомою для господарюючих суб'єктів розвинених країн. В Україні ж, не дивлячись на існування Закону України «Про промислово-фінансові групи в Україні» від 21 листопада 1995 року №437/95-ВР [9], яким передбачено певні пільги для учасників ПФГ, вчені-економісти та юристи повинні доводити потенційним учасникам таких груп переваги у їх участі. Також спостерігається тенденція, коли впливові господарюючі суб'єкти Україні створюють об'єднання, що фактично є ПФГ, проте не реєструють їх у встановленому законодавством порядку і можуть «уходити в тінь», ще ускладнюючи і без того важку ситуацію [Див.: 10].

Для одночасного вирішення проблем, пов'язаних з глобалізацією та «тінізацією», слід погодитися з провідними вітчизняними юристами у необхідності створення великих регіональних господарських структур типу ПФГ, холдингів, корпорацій тощо (за рахунок

Деревянко Б.В. Промислово-фінансові групи як суб'єкти господарювання, здатні конкурувати з зарубіжними транснаціональними корпораціями // Праці Другої міжнар. третьої всеукр. наук. конф. студ. та молодих учених «Управління розвитком соціально-економічних систем: глобалізація, підприємництво, стале економічне зростання». Ч. 3. — Донецьк: ДонНУ. — 2002. — С. 79—81.

ліквідації неефективного регіонального апарату Фонду держмайна, Антимонопольного комітету, які наглядають за господарською діяльністю, але не несуть відповідальності за її результати), здатних забезпечити раціональнішу систему господарських зв'язків, потіснивши посередників, які існують під виглядом малих підприємств і значною мірою слугують інструментом «тінізації» і криміналізації економіки [11]. Російські юристи прогнозують поширення впливу в майбутньому саме державних корпорацій (зі 100-відсотковим або контрольним пакетом акцій, що належить державі). На їх думку створення таких структур в різних галузях економіки реально дозволить спростити доволі громіздку структуру органів виконавчої влади, створить сполучну ланку між державою та господарюючими суб'єктами [12, с. 41].

Отже, українські суб'єкти господарювання для отримання конкурентних переваг в умовах жорсткої глобалізації світової економіки повинні активніше формувати ПФГ, спираючись, в першу чергу, на технологічну міць машинобудування, металургії, хімічної промисловості, передові досягнення науки та техніки, фінансовий та інноваційно-інвестиційний потенціал власної країни. При цьому для протистояння поглиненню вітчизняної економіки зарубіжними ТНК необхідне усунення необґрунтованого розчленування цілісних народно-господарських та науково-технологічних комплексів під будь-якими приводами. При цьому неприпустимим є роздроблення природних монополій під тиском Заходу. Тут є резерви росту й ефективності за рахунок скорочення й оптимізації посередницьких структур. А для більшого зацікавлення потенційних учасників до створення та/або офіційної реєстрації необхідні зміни в законодавстві про ПФГ, які б врівноважили обов'язки групи та її учасників перед державою з державними пільгами та привілеями.

Література:

1. Владимирова И. Роль и место транснациональных корпораций в современной экономике. — Менеджмент в России и за рубежом. — 1998. - № 1. — С. 70, 71.
2. Мовсесян А., Огнивцев С. Некоторые тенденции мировой экономики // Экономист. — 2000. - № 7. — С. 85-94.
3. Корняков В. Государственно-корпоративное направление развитой экономики // Экономист. — 2000. - № 5. — С. 74-80.
4. Мовсесян А., Огнивцев С. ТНК и национальные государства // Мировая экономика и международные отношения. — 1999. - № 6. — С. 56, 71.
5. Леонтьева Е. Япония: преодоление кризиса // Мировая экономика и международные отношения. — 2000. - № 8. — С. 107-113.
6. Model Business Corporation Act Revised Through 1994 (official text). Prentice Hall Law & Business, 1994.
7. Основы немецкого торгового и хозяйственного права. Grundzüge des deutschen Handels- und Wirtschaftsrechts. — Москва: издательство БЕК, 1995. — 288 с.
8. Loi No 66-537 du 24 juillet 1966.
9. Закон України «Про промислово-фінансові групи в Україні» від 21 листопада 1995 року №437/95-ВР // Відомості Верховної Ради України. - 1996. - №23. - Ст. 88.
10. Боярунец А. Крупный прецедент // Компаньон. — 4-8 июня 2001. - № 22. — С. 43-45.
11. Мамутов В. Економіко-правові важелі проти тіньової економіки // Вісник НАН України. — 2001. - № 1. — С. 24-32.
12. Ершова И.В. Проблемы правового статуса государственных корпораций // Государство и право. — 2001. - № 6. — С. 35-41.