



Національний університет
водного господарства
та природокористування

Сазонець І.Л., Лещенко М.М.

ДЕРЖАВНО-ІНСТИТУЦІЙНЕ РЕГУЛЮВАННЯ КОНЦЕНТРАЦІЇ КАПІТАЛУ МІЖНАРОДНИХ ТА НАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

Монографія

Видавництво
"Волинські обереги"



2017



Рекомендовано до друку Вченою радою Національного університету водного господарства та природокористування (протокол № 8 від 13 жовтня 2017 р.).

Рецензенти:

Мальчик М.В., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри маркетингу Національного університету водного господарства та природокористування (м. Рівне);

Косова Т.Д., доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Класичного приватного університету (м. Запоріжжя);

Шарий В.І., доктор наук з державного управління, доцент, завідувач кафедри державної служби, публічного управління та політології Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького.

Сазонець І.Л., Лещенко М.М.

С 148 Державно-інституційне регулювання концентрації капіталу міжнародних та національних корпорацій / І.Л. Сазонець, М.М. Лещенко. – Рівне : Волин. береги, 2017. – 164 с.

ISBN 978-966-416-527-0

В пропонуваній монографії розглянуто питання формування передумов державно-інституційного регулювання концентрації капіталу корпорацій, вплив міжнародного інституційного середовища на регулювання діяльності корпорацій, питання концентрації капіталу на основі злиттів та поглинань як умови ведення міжнародного корпоративного бізнесу, визначення методів державного регулювання та особливостей розвитку ринку злиттів та поглинань в Україні.

Монографія стане у нагоді економістам, фахівцям з публічного управління, політологам, менеджерам та спеціалістам, які роблять реальні кроки в дослідженнях процесів державного регулювання концентрації капіталу, діяльності національних та міжнародних корпорацій.

УДК 338.1(477)

© Сазонець І.Л., 2017

© Лещенко М.М., 2017

© "Волинські береги", 2017



ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ФОРМУВАННЯ ПЕРЕДУМОВ ДЕРЖАВНО-ІНСТИТУЦІЙНОГО РЕГУЛЮВАННЯ КОНЦЕНТРАЦІЇ КАПІТАЛУ КОРПОРАЦІЙ	7
1.1. Контекст європейської інтеграції в удосконаленні державної антимонопольної системи.....	7
1.2. Засади діяльності Антимонопольного комітету України в інституційній системі контролю концентрації капіталу корпорацій.....	15
РОЗДІЛ 2. МІЖНАРОДНЕ ІНСТИТУЦІЙНЕ СЕРЕДОВИЩЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ КОРПОРАЦІЙ	30
2.1. Система міжнародних організацій регулювання корпоративної діяльності.....	30
2.2. Україна в міжнародному інституційному середовищі регулювання концентрації капіталу корпорацій.....	44
2.2.1. Напрями діяльності міжнародної мережі з питань конкуренції.....	44
2.2.2. Взаємодія Антимонопольного комітету України з Організацією Економічного Співробітництва та Розвитку (ОЕСР).....	53
2.2.3. Співпраця Антимонопольного комітету України з Конференцією ООН з питань торгівлі та розвитку (UNCTAD).....	57
РОЗДІЛ 3. КОНЦЕНТРАЦІЯ КАПІТАЛУ НА ОСНОВІ ЗЛИТТІВ ТА ПОГЛИНАНЬ ЯК УМОВА ВЕДЕННЯ МІЖНАРОДНОГО КОРПОРАТИВНОГО БІЗНЕСУ	62
3.1. Основні тенденції діяльності ТНК у глобальних умовах ведення міжнародного бізнесу.....	62
3.2. Потенціал міжнародних корпорацій в розвитку процесів транскордонних злиттів та поглинань.....	87
РОЗДІЛ 4. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ЗЛИТТІВ ТА ПОГЛИНАНЬ В УКРАЇНІ	112
4.1. Державне регулювання та особливості розвитку ринку злиттів та поглинань в Україні.....	112
4.2. Оцінка транскордонних злиттів і поглинань та висновки для українського бізнесу.....	133
ВИСНОВКИ	150
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	155
ДОДАТКИ	158



ВСТУП

Сучасний стан розвитку економічних процесів в Україні значною мірою залежить від якості організації процесу залучення інвестицій в національну економіку. Безумовно, велика роль в інвестиційних процесах в національній економіці відводиться таким інвесторам, як міжнародні фінансові організації та інші державні, наддержавні та фінансові інституції. Однак рушійною силою розвитку лишаються корпорації та корпоративні структури різного типу. Значення міжнародних та національних корпорацій для економічного розвитку України важко переоцінити. Під час набуття незалежності нашою країною процеси інвестування в корпоративному секторі розвивались каналами, що спрямовували реальні інвестиції у виробництво. На теперішній час акценти економічного розвитку зміщуються у сферу переробки товарів та надання послуг, однак корпоративні інвестиції мають в цих процесах вирішальне значення. Останнім часом відчутно збільшилася присутність національного та міжнародного корпоративного капіталу в таких сферах економіки України, як агропереробка, інформаційні послуги, туризм. Однак безумовно позитивний процес залучення інвестицій, який призводить до концентрації капіталу, має і негативні наслідки. До таких наслідків слід віднести високий рівень концентрації капіталу та набуття монопольного становища на певному товарному ринку окремим виробником. Тому актуальним є визначення державних механізмів подолання надлишкової концентрації капіталу та усунення монопольного становища корпорацій. Оскільки в світі існує велика кількість неурядових організацій, громадських фондів, консьюмерських та просьюмерських організацій, що мають кошти на проведення програм демонополізації, то можна зазначити, що процес демонополізації, запобігання

концентрації вирішується шляхом задіяння державно-інституційних механізмів.

В пропонованій монографії розглянуто питання формування передумов державно-інституційного регулювання концентрації капіталу корпорацій. Вважаємо, що головними пріоритетами в формуванні передумов державно-інституційного регулювання концентрації капіталу є орієнтація на європейські підходи до цього процесу, інтеграція в європейські структури регулювання концентрації та вдосконалення діяльності Антимонопольного комітету України. Ще одним важливим питанням для аналізу є вплив міжнародного інституційного середовища на регулювання діяльності корпорацій. Такий вплив здійснюється шляхом функціонування системи міжнародних організацій регулювання корпоративної діяльності та інтеграції України в поле діяльності таких організацій. У більш практичній площині дослідження цієї проблеми знаходиться питання концентрації капіталу на основі злиттів та поглинань як умови ведення міжнародного корпоративного бізнесу. Для висвітлення цього питання необхідно з'ясувати основні тенденції діяльності міжнародних корпорацій у глобальних умовах ведення бізнесу та визначити потенціал міжнародних корпорацій в розвитку процесів транскордонних злиттів та поглинань. Підсумком наукових досліджень, що лягли в основу монографії, є визначення методів державного регулювання та особливостей розвитку ринку злиттів та поглинань в Україні. Основою авторських підходів до аналізу цих процесів є оцінка транскордонних злиттів та поглинань, а також висновки, які були зроблені для розвитку українського бізнесу.

Особливу подяку за допомогу у виданні монографії автори висловлюють ректору Національного університету водного господарства та природокористування професору Мошинському Віктору Степановичу – за створення необхідних умов для творчої та наукової діяльності, шановним рецензентам за глибокий аналіз матеріалів монографії та цінні методичні поради – завідуючій кафедрою маркетингу Національного університету водного господарства та природокористування (м. Рівне) професору Мальчик Мар'яні Василівні, професору кафедри фінансів, банківської справи



та страхування Класичного приватного університету (м. Запоріжжя) професору Косовій Тетяні Дмитрівні, завідуючому кафедрою державної служби, публічного адміністрування та політології Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького професору Шарому В'ячеславу Івановичу.

Сподіваємось, що монографія стане у нагоді економістам, фахівцям з публічного управління, політологам, менеджерам та всім спеціалістам, які роблять реальні кроки в дослідженнях процесів державного регулювання концентрації капіталу, діяльності національних та міжнародних корпорацій.



РОЗДІЛ 1.

ФОРМУВАННЯ ПЕРЕДУМОВ ДЕРЖАВНО-ІНСТИТУЦІЙНОГО РЕГУЛЮВАННЯ КОНЦЕНТРАЦІЇ КАПІТАЛУ КОРПОРАЦІЙ

1.1. Контекст європейської інтеграції в удосконаленні державної антимонопольної системи

Розвиток економічної системи сучасної України неможливо уявити без процесів інтеграції у світове економічне і, в першу чергу, європейське співтовариство. Основою такої інтеграції є Угода про асоціацію з Європейським Союзом. Вітчизняними науковцями всебічно досліджувались проблемні питання європейської економічної інтеграції. До таких проблем можна віднести відновлення промислового потенціалу, підвищення якості продукції національних виробників до європейського рівня, створення сучасної структури народного господарства з орієнтацією на інформаційні та інноваційні технології, проблеми трудової міграції, рівня та якості життя населення, впровадження сучасної системи пенсійного забезпечення, розвиток галузей промисловості, в яких Україна втримує технологічне лідерство: космічні технології, авіаційне виробництво, виробництво зброї та інші.

Ці та інші економічні проблеми розвитку країни в контексті європейської інтеграції та інтеграції України в світогосподарську систему відображено в працях В. Горбуліна, А. Гладченка, Н. Орехової, Ю. Орловської, Л. Петкової, С. Сардака, В. Саричева, А. Філіпенко, Ю. Черниченка. Реструктуризація економіки на нових, ринкових засадах можлива тільки за умови відновлення та розбудови промислового потенціалу, який був надійним фундаментом економічної стабільності держави і це явище не втратило свого значення для господарського комплексу, вирішення проблем зайнятості та забезпечення соціального захисту працівників та членів їх сімей. Ці питання висвітлювали в своїх працях О. Амоша, Л. Безтелесна, Т. Гринько, І. Жиглей, О. Зборовская, І. Лазаришина, С. Левицька, Л. Ліпич, Н. Мешко, К. Салига, Г. Семенов, І. Павленко. З урахуванням необхідності структурної перебудови економічних відносин в Україні та необхідності відповідати постіндустріальним викликам



інформаційного, мережевого суспільства, що побудовано на знаннях, вітчизняні науковці Н. Борматенко, П. Грицюк, О. Єлесеєва, М. Поляков, С. Хамініч, О. Сазонець, І. Ханін проводили свої дослідження. Економічні свободи, що задекларовані європейською спільнотою та є основою лібералізованої світової економіки, повинні стати підґрунтям створення нових законодавчих актів та нормативів діяльності органів державної влади в Україні. Методологічні основи для розбудови економіки України та діяльності вітчизняних корпорацій на нових умовах конкурентної політики та концентрації капіталу заклали в своїх працях О. Дацій, О. Драган, Л. Головка, С. Козьменко, О. Костюк, М. Макаренко, А. Мещеряков, М. Мельникова, Н. Мамонтова.

Вітчизняні науковці орієнтуються в своїх працях на положення Угоди про асоціацію між ЄС та Україною. Значний обсяг положень та рекомендацій Угоди про асоціацію визначається її головними цілями. До таких відносяться:

1. Сприяти поступовому зближенню Сторін, ґрунтуючись на спільних цінностях і тісних привілейованих зв'язках, а також поглиблюючи зв'язок України з політикою ЄС та її участь у програмах та агентствах;

2. Забезпечити необхідні рамки для посиленого політичного діалогу в усіх сферах, які становлять взаємний інтерес;

3. Сприяти, зберігати й зміцнювати мир та стабільність у регіональному та міжнародному вимірах відповідно до принципів Статуту ООН і Гельсінського заключного акта Наради з безпеки та співробітництва в Європі 1975 року, а також цілей Паризької хартії для нової Європи 1990 року;

4. Запровадити умови для посиленних економічних та торговельних відносин, які вестимуть до поступової інтеграції України до внутрішнього ринку ЄС, у тому числі завдяки створенню поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі, як це визначено у Розділі IV ("Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею") цієї Угоди, та підтримувати зусилля України стосовно завершення переходу до діючої ринкової економіки, у тому числі шляхом поступової адаптації її законодавства до актів ЄС;

5. Посилювати співробітництво у сфері юстиції, свободи та безпеки з метою забезпечення верховенства права та поваги до прав людини і основоположних свобод;

6. Запровадити умови для дедалі тіснішого співробітництва в інших сферах, які становлять взаємний інтерес.

Таким чином, посилення економічних та торгівельних зв'язків між ЄС та Україною неможливо уявити без імплементації угод та нормативів з питань антимонопольної політики та лібералізації ринків. Провідну роль в цьому процесі має відігравати Антимонопольний комітет України. З метою виконання порядку денного асоціації Україна – ЄС за розділом "Конкуренція" цим органом державної влади було проведено цілу низку заходів.

З метою встановлення правових засад організаційного процесу наближення законодавства України про захист економічної конкуренції та здійснення державних закупівель (в частині оскарження державних закупівель) до актів ЄС, Антимонопольним комітетом України розроблено та подано на розгляд Кабінету Міністрів України проект розпорядження "Про схвалення розроблених Антимонопольним комітетом планів імплементації деяких актів законодавства ЄС", який підготовлено на виконання розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.09.2014 р. № 847-р "Про імплементацію Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами". Зазначений проект розпорядження Кабінету Міністрів України прийнято Урядом 04.03.2015 за № 167-р [23].

Верховною Радою України проведена велика робота щодо прийняття Законів України, що наблизили її до участі в економічних програмах ЄС. Президентом України, його апаратом разом з іншими гілками влади докладено зусиль щодо створення цілісного інституційного середовища сприйняття європейських стандартів міжнародного бізнесу та розширення можливостей практичної реалізації підприємцями України своїх можливостей на міжнародних та національних ринках та доступу європейських бізнесменів на національні ринки. Значну роль відіграв в започаткуванні цієї системи Антимонопольний комітет України. В межах реалізації зазначених планів вжито низку заходів, серед наслідків яких можна відзначити:



- 30 вересня 2015 року набрав чинності Закон України від 15.09.2015 № 679-VIII "Про внесення змін до деяких законодавчих актів у сфері державних закупівель щодо приведення їх у відповідність з міжнародними стандартами та вжиття заходів з подолання корупції". В зазначеному Законі враховані пропозиції Комітету щодо внесення змін, зокрема, до статті 18 Закону України "Про здійснення державних закупівель";

- 12 листопада 2015 року набрав чинності Закон України від 12.11.2015 № 782-VIII "Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо забезпечення прозорості діяльності Антимонопольного комітету України", яким, зокрема, встановлено обов'язок Комітету публікувати рішення, прийняті за результатами розгляду заяв та справ про узгоджені дії чи концентрацію. Рішення Комітету оприлюднюються на офіційному веб-сайті Антимонопольного комітету України за адресою www.amc.gov.ua у розділі "Рішення та рекомендації";

- 18 травня 2016 року набрав чинності Закон України № 935-VIII "Про внесення змін до Закону України "Про захист економічної конкуренції" (щодо підвищення ефективності системи контролю за економічними концентраціями);

- 19 серпня 2016 року набрало чинності розпорядження Антимонопольного комітету України "Про затвердження змін до Положення про узгоджені дії та Положення про концентрацію";

- 27 грудня 2016 року Комітетом надано Рекомендаційні роз'яснення щодо порядку застосування частини першої статті 25 Закону України № 49-рр "Про захист економічної конкуренції" стосовно систематизації та вдосконалення підходів до оцінки горизонтальних концентрацій [23].

Науковці, що займаються дослідженням проблем запровадження ефективних систем корпоративного управління в Україні – О. Дацій, О. Драган, Л. Головова, С. Козьменко, О. Костюк, М. Макаренко, А. Мещеряков, М. Мельникова, Н. Мамонтова – завжди наголошували на необхідності посилення прозорості операцій на вітчизняних товарних та фінансових ринках. Прозорість ринку є провідним елементом системи корпоративного управління в світі. Відповідні нормативні акти, що прийняті Комітетом, сьогодні

повністю відповідають як європейським стандартам, так і рекомендаціям науковців – провідних фахівців цієї галузі.

Відповідно до статті 255 Угоди про асоціацію між Україною та ЄС з метою забезпечення прозорості та передбачуваності правозастосування Комітетом розроблено та надано Рекомендаційні роз'яснення щодо застосування положень частин другої, п'ятої та шостої статті 52 Закону України "Про захист економічної конкуренції", частин першої та другої статті 21 Закону України "Про захист від недобросовісної конкуренції" від 31.05.2016 № 26-рр (щодо накладення органами Антимонопольного комітету штрафів за порушення законодавства про захист економічної конкуренції).

Оновлену редакцію Рекомендаційних роз'яснень схвалено Комітетом 09.08.2016 р. за № 39-рр.

29.06.2017 р. Антимонопольним комітетом України схвалено проект Типових вимог до вертикальних узгоджених дій суб'єктів господарювання стосовно постачання та використання товарів. На теперішній час здійснюється публічне обговорення проекту та підготовка до проведення аналізу впливу регуляторного акту.

Одним з важливих методологічних наукових питань та принципів з боку ЄС є обмеження державної підтримки окремих корпорацій. На виконання міжнародних зобов'язань України, визначених Угодою СОТ, Угодою про партнерство та співробітництво між Європейськими Співтовариствами і Україною, Договором про заснування Енергетичного Співтовариства, Порядком денним асоціації Україна – ЄС, Верховною Радою України 01.07.2014 р. було прийнято Закон України № 1555-VII "Про державну допомогу суб'єктам господарювання".

Закон встановлює правові засади проведення моніторингу державної допомоги суб'єктам господарювання, здійснення контролю за допустимістю такої допомоги для конкуренції, він спрямований на забезпечення захисту та розвитку конкуренції, підвищення прозорості функціонування системи державної допомоги та дотримання міжнародних зобов'язань України у сфері державної допомоги.

Також з метою запобігання виділенню коштів з державного бюджету на державну допомогу суб'єктам господарювання, яка може призвести до спотворення конкуренції на товарних ринках,



Комітетом розроблено проект Закону України "Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо рішень Уповноваженого органу з питань державної допомоги", який 14 травня 2015 року Верховною Радою України було прийнято за № 416-VIII.

Зазначений Закон сприятиме ефективному застосуванню Закону України "Про державну допомогу суб'єктам господарювання", а також виконанню зобов'язань України, які виникли після підписання економічної частини Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, а також інших міжнародних зобов'язань України, зокрема тих, які виникають з Договору про заснування Енергетичного Співтовариства.

З метою забезпечення реалізації Закону України "Про державну допомогу суб'єктам господарювання", а також здійснення заходів в рамках Програми Всеохоплюючої інституційної розбудови, Комітетом розроблено проект розпорядження Кабінету Міністрів України "Про внесення змін до розпорядження Кабінету Міністрів України від 4 березня 2013 р. № 102", яким внесено зміни до Плану заходів щодо проведення інституційної реформи у сфері моніторингу та контролю державної допомоги суб'єктам господарювання з метою його деталізації та включення до нього заходів, спрямованих на кадрове, організаційне та інституційне забезпечення процесу створення системи моніторингу та контролю державної допомоги. Зазначені зміни до Плану заходів схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 16.09.2015 р. № 936-р.

Для забезпечення реалізації Закону України "Про державну допомогу суб'єктам господарювання", на виконання плану заходів щодо проведення інституційної реформи у сфері моніторингу та контролю державної допомоги суб'єктам господарювання та реалізації положень Закону України "Про державну допомогу суб'єктам господарювання", затвердженого розпорядженням Кабінету Міністрів України від 04.03.2013 р. № 102, Комітетом:

- прийнято розпорядження Антимонопольного комітету України від 28.12.2015 р. № 43-рп "Деякі питання реалізації Закону України "Про державну допомогу суб'єктам господарювання", яким затверджено:

- порядок проведення моніторингу державної допомоги суб'єктам господарювання;

- порядок, форми та вимоги щодо подання Антимонопольного комітету України інформації про чинну державну допомогу суб'єктам господарювання;

- порядок ведення та доступу до реєстру державної допомоги суб'єктам господарювання. Розпорядження зареєстровано в Міністерстві юстиції України 26.01.2016 р. за № 140/28270;

• прийнято розпорядження Антимонопольного комітету України від 04.03.2016 р. № 2-рп "Про затвердження Порядку подання та оформлення повідомлень про нову державну допомогу та про внесення змін до умов чинної державної допомоги". Розпорядження зареєстровано в Міністерстві юстиції України 04.04.2016 р. за № 501/28631;

• прийнято розпорядження Антимонопольного комітету України від 12.04.2016 р. № 8-рп "Про затвердження порядку розгляду справ про державну допомогу суб'єктам господарювання". Розпорядженням врегульовано також порядок відкликання рішень Уповноваженого органу щодо державної допомоги. Розпорядження зареєстровано в Міністерстві юстиції України 06.05.2016 р. за № 686/28816 [23].

Однією з головних сфер, що може стати провідною для розвитку співробітництва між Україною та ЄС, є сфера енергетики. Серед наведених авторів слід виділити праці А. Гладченка, який проблеми розвитку цієї сфери в Україні поділив умовно на окремі групи. По-перше, це умови геополітичного характеру, які обумовлені створенням системи багатополюсного світу, в якому енергетичні ресурси стають одним з головних важелів політичного впливу, по-друге – умови гео економічного характеру, що зумовлені нерівномірністю розподілу енергетичних ресурсів на планеті та залежністю економічно розвинутої Європи від експорту енергоносіїв з інших регіонів світу, по-третє, обмеженість енергетичного потенціалу України, що робить процеси регулювання цієї сфери справою державного значення, по-четверте, зловживання та корумпованість цієї сфери до недавніх часів, що спиралась на недосконалість інститутів та недосконалу юридичну основу формування конкурентного середовища.

Саме з метою формування досконалого конкурентного середовища, з метою вжиття заходів, спрямованих на забезпечення



виконання Україною зобов'язань за Договором про заснування Енергетичного Співтовариства в частині створення системи контролю і моніторингу за державною допомогою в сфері енергетики, Антимонопольним комітетом України за підтримки Проекту технічної допомоги Європейського Союзу "Гармонізація системи державних закупівель в Україні зі стандартами ЄС" ініційовано розроблення Плану заходів щодо імплементації пілотного проекту стосовно створення переліку схем державної допомоги в сфері енергетики (планові терміни реалізації – з червня 2015 року до вересня 2016 року). За результатами розгляду відповідних пропозицій Комітету запропонований План заходів схвалено Урядом.

В межах виконання зазначеного Плану заходів Комітетом здійснено збір інформації стосовно законодавчих актів, якими передбачено надання державної підтримки, які застосовуються до підприємств в сфері енергетики, а також обсягів такої підтримки.

За результатами аналізу зазначеної інформації, здійсненого експертами проекту ЄС "Гармонізація системи державних закупівель України зі стандартами ЄС", а також працівниками Антимонопольного комітету України, проаналізовано 26 схем державної підтримки в енергетичній сфері. Результати реалізації Пілотного проекту наведено у таблиці 1.1.

Таблиця 1.1.

Результати реалізації Пілотного проекту "Гармонізація системи державних закупівель України зі стандартами ЄС"

	Проаналізовані галузі			Разом
	Вугільна промисловість	Електроенергетика	Нафтогазовий сектор	
Всього проаналізовано схем та заходів, з них:	6	15	5	26
містять ознаки державної допомоги	4	6	1	11
не містять ознак державної допомоги	2	3	3	8
потребують подальшого дослідження	0	6	1	7

Таким чином, нами проаналізовано найбільш актуальні напрями діяльності Антимонопольного комітету України в сфері контролю за несумлінною конкуренцією, надання свободи економічним суб'єктам в сфері лібералізації ринку, недопущення неправомірного зростання приватного капіталу з інтересами керівників державних органів влади. Окремо АМК проведено моніторинг державної підтримки підприємств енергетичної сфери, яка досить часто стає об'єктом корупційних дій. Рекомендації, що подані вченими, є методичною основою для розуміння негативного впливу вказаних явищ на економічний розвиток України та на подальші перспективи її європейської інтеграції.

1.2. Засади діяльності Антимонопольного комітету України в інституційній системі контролю концентрації капіталу корпорацій

Створена в Україні система інституційного забезпечення контролю за концентрацією капіталу корпорацій на теперішній час спирається більшою мірою на систему формальних інститутів. Неформальні норми та правила, свідомість бізнесменів поки що не впливають суттєво на обмеження монополізму та недопущення несумлінної конкуренції. Практично всі міністерства та відомства в Україні задіяні в процесі регулювання концентрації капіталу. Особливо це стосується міністерств та відомств, що регулюють діяльність природних монополій в сфері енергетики, житлово-комунального господарства, транспортної інфраструктури тощо. Єдиним універсальним інституційним регулятором антимонопольних тенденцій та рівня монополізму був та залишається Антимонопольний комітет України. Серед формальних інститутів регулювання концентрації капіталу слід визначити вже побудовану ґрунтовну та послідовну систему законодавчих актів та норм в цій сфері. Розробкою та реалізацією основних положень цих законодавчих актів також займається Антимонопольний комітет України. В своїй діяльності комітет плідно співпрацює з такими структурами, як Громадська рада при Антимонопольному комітеті України та Науково-експертна рада при Антимонопольному комітеті України.



Антимонопольний комітет України є державним органом із спеціальним статусом, метою якого є забезпечення державного захисту конкуренції у підприємницькій діяльності. Він є колегіальним органом, що, згідно із законодавством, складається з Голови та восьми державних уповноважених.

Основним завданням Комітету, визначеним Законом України "Про Антимонопольний комітет України", є участь у формуванні та реалізації конкурентної політики в частині:

- здійснення державного контролю за дотриманням законодавства про захист економічної конкуренції на засадах рівності суб'єктів господарювання перед законом та пріоритету прав споживачів, запобігання, виявлення і припинення порушень законодавства про захист економічної конкуренції;
- контролю за концентрацією, узгодженими діями суб'єктів господарювання та регулюванням цін (тарифів) на товари, що виробляються (реалізуються) суб'єктами природних монополій;
- сприяння розвитку добросовісної конкуренції;
- методичного забезпечення застосування законодавства про захист економічної конкуренції;
- здійснення контролю щодо створення конкурентного середовища та захисту конкуренції у сфері державних закупівель [23].

Особливості спеціального статусу Антимонопольного комітету України обумовлюються його завданнями та повноваженнями, в тому числі роллю у формуванні конкурентної політики, та визначаються Законом України "Про Антимонопольний комітет України", іншими актами законодавства. Ці особливості полягають, зокрема, в особливому порядку призначення та звільнення Голови Антимонопольного комітету України, його заступників, державних уповноважених, голів територіальних відділень, у спеціальних процесуальних засадах діяльності Антимонопольного комітету України, наданні соціальних гарантій, охороні особистих і майнових прав працівників Антимонопольного комітету України на рівні з працівниками правоохоронних органів.

Антимонопольний комітет України здійснює свою діяльність на підставі законодавства про захист економічної конкуренції, яке є цілісною інституційною системою та ґрунтується на

нормах, установлених Конституцією України, і складається із Закону України "Про захист економічної конкуренції", Закону України "Про Антимонопольний комітет України", Закону України "Про захист від недобросовісної конкуренції", інших нормативно-правових актів, прийнятих відповідно до цих законів.

Основним завданням Антимонопольного комітету України є участь у формуванні та реалізації конкурентної політики України, яка здійснюється за наступними напрямками:

- здійснення державного контролю за дотриманням законодавства про захист економічної конкуренції, запобігання, виявлення і припинення порушень законодавства про захист економічної конкуренції;

- контроль за концентрацією та узгодженими діями суб'єктів господарювання;

- контроль за регулюванням цін (тарифів) на товари, що виробляються (реалізуються) суб'єктами природних монополій;

- сприяння розвитку добросовісної конкуренції (включає в себе, зокрема: взаємодію з органами державної влади, органами місцевого самоврядування, органами адміністративно-господарського управління та контролю, підприємствами, установами та організаціями з питань розвитку, підтримки, захисту економічної конкуренції та демонополізації економіки; надання обов'язкових для розгляду рекомендацій та внесення зазначеним суб'єктам пропозицій щодо здійснення заходів, спрямованих на обмеження монополізму, розвиток підприємництва і конкуренції; участь у розробленні та внесення в установленому порядку пропозицій щодо законів та інших нормативно-правових актів, які регулюють питання розвитку конкуренції, конкурентної політики та демонополізації економіки; міжнародне співробітництво з питань, які належать до компетенції Антимонопольного комітету України);

- методичне забезпечення застосування законодавства про захист економічної конкуренції (складається з узагальнення та аналізу практики застосування законодавства про захист економічної конкуренції, здійснення офіційного тлумачення власних нормативно-правових актів та надання рекомендаційних роз'яснень з питань застосування законодавства про захист економічної конкуренції) [23].



Антимонопольний комітет України підконтрольний Президентові України та підзвітний Верховній Раді України.

Антимонопольний комітет України утворюється у складі Голови та восьми державних уповноважених. Державні уповноважені є членами Антимонопольного комітету України як вищого колегіального органу. З числа державних уповноважених призначаються перший заступник та заступник Голови Антимонопольного комітету України. В областях України, містах Києві та Севастополі утворено територіальні відділення Антимонопольного комітету України, які є юридичними особами та виконують завдання Антимонопольного комітету України на регіональному рівні.

В Антимонопольному комітеті України, його територіальних відділеннях утворюються відповідно адміністративні колегії Антимонопольного комітету України та адміністративні колегії територіальних відділень Антимонопольного комітету України, які розглядають питання, віднесені законом до їхньої компетенції.

Антимонопольний комітет України (як вищий колегіальний орган), адміністративні колегії Антимонопольного комітету України, державні уповноважені Антимонопольного комітету України, адміністративні колегії територіальних відділень Антимонопольного комітету України є органами Антимонопольного комітету України.

Відповідно до Закону України "Про Антимонопольний комітет України" під час виконання покладених на Антимонопольний комітет України завдань органи та посадові особи Антимонопольного комітету України, його територіальних відділень керуються законодавством про захист економічної конкуренції і є незалежними від органів державної влади, органів місцевого самоврядування, їх посадових осіб та суб'єктів господарювання, а також політичних партій та інших об'єднань громадян чи їх органів. Втручання вказаних суб'єктів у діяльність Антимонопольного комітету України та його територіальних відділень є недопустимим.

У сфері здійснення контролю за дотриманням законодавства про захист економічної конкуренції Антимонопольний комітет України має такі повноваження:

- 1) розглядати заяви і справи про порушення законодавства про захист економічної конкуренції та проводити розслідування за цими заявами і справами;

2) приймати передбачені законодавством про захист економічної конкуренції розпорядження та рішення за заявами і справами, перевіряти та переглядати рішення у справах, надавати висновки щодо кваліфікації дій відповідно до законодавства про захист економічної конкуренції;

3) розглядати справи про адміністративні правопорушення, приймати постанови та перевіряти їх законність та обґрунтованість;

4) перевіряти суб'єкти господарювання, об'єднання, органи влади, органи місцевого самоврядування, органи адміністративно-господарського управління та контролю щодо дотримання ними вимог законодавства про захист економічної конкуренції та під час проведення розслідувань за заявами і справами про порушення законодавства про захист економічної конкуренції;

5) при розгляді заяв і справ про порушення законодавства про захист економічної конкуренції, проведенні перевірки та в інших передбачених законом випадках вимагати від суб'єктів господарювання, об'єднань, органів влади, органів місцевого самоврядування, органів адміністративно-господарського управління та контролю, їх посадових осіб і працівників, інших фізичних та юридичних осіб інформацію, в тому числі з обмеженим доступом;

6) призначати експертизу та експерта з числа осіб, які володіють необхідними знаннями для надання експертного висновку;

7) у випадках та порядку, передбачених законом, проводити огляд службових приміщень та транспортних засобів суб'єктів господарювання – юридичних осіб, вилучати або накладати арешт на предмети, документи чи інші носії інформації, які можуть бути доказами або джерелом доказів у справі незалежно від їх місцезнаходження;

8) у разі перешкоджання працівникам Антимонопольного комітету України у виконанні ними повноважень, передбачених пунктами 4, 5 і 7 цієї частини, залучати працівників органів внутрішніх справ для застосування заходів, передбачених законом, для подолання перешкод;

9) залучати працівників органів внутрішніх справ, митних та інших правоохоронних органів для забезпечення проведення



розгляду справи про порушення законодавства про захист економічної конкуренції, зокрема в разі проведення розслідування;

10) залучати до проведення перевірок спеціалістів органів державної влади, органів місцевого самоврядування, підприємств, установ, організацій за погодженням з їх керівниками, депутатів місцевих рад за їх згодою;

11) проводити дослідження ринку, визначати межі товарного ринку, а також становище, в тому числі монопольне (домінуюче), суб'єктів господарювання на цьому ринку та приймати відповідні рішення (розпорядження);

12) визначати наявність або відсутність контролю між суб'єктами господарювання або їх частинами та склад групи суб'єктів господарювання, що є єдиним суб'єктом господарювання;

13) вносити до органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування обов'язкові для розгляду подання щодо анулювання ліцензій, припинення операцій, пов'язаних із зовнішньоекономічною діяльністю суб'єктів господарювання, у разі порушення ними законодавства про захист економічної конкуренції;

14) надавати обов'язкові для розгляду рекомендації органам влади, органам місцевого самоврядування, органам адміністративно-господарського управління та контролю, суб'єктам господарювання, об'єднанням щодо припинення дій або бездіяльності, які містять ознаки порушень законодавства про захист економічної конкуренції, та усунення причин виникнення цих порушень і умов, що їм сприяють;

15) звертатися до суду з позовами, заявами і скаргами у зв'язку із застосуванням законодавства про захист економічної конкуренції, а також із запитамі щодо надання інформації про судові справи, що розглядаються цими судами відповідно до законодавства про захист економічної конкуренції;

16) звертатись та одержувати від компетентних органів інших держав необхідну інформацію для здійснення своїх повноважень;

17) надавати компетентним органам інших держав інформацію у випадках та порядку, передбачених законом;

18) здійснювати повноваження, передбачені Законом України "Про здійснення державних закупівель";

19) здійснювати інші повноваження, передбачені законодавством про захист економічної конкуренції та Законом України "Про здійснення державних закупівель" [23].

У сфері здійснення контролю за узгодженими діями, концентрацією Антимонопольний комітет України має такі повноваження:

1) розглядати заяви і справи про надання дозволу, надання висновків, попередніх висновків стосовно узгоджених дій, концентрації, проводити дослідження за цими заявами і справами;

2) приймати передбачені законодавством про захист економічної конкуренції розпорядження та рішення за заявами і справами про надання дозволу на узгоджені дії, концентрацію, надавати висновки, попередні висновки стосовно узгоджених дій, концентрації, висновки щодо кваліфікації дій відповідно до законодавства про захист економічної конкуренції;

3) переглядати, перевіряти рішення, прийняті органами Антимонопольного комітету України в межах компетенції;

4) дозволяти або забороняти узгоджені дії, концентрацію;

5) при розгляді заяв і справ про порушення законодавства про захист економічної конкуренції, проведенні перевірки та в інших передбачених законом випадках вимагати від суб'єктів господарювання, об'єднань, органів влади, органів місцевого самоврядування, органів адміністративно-господарського управління та контролю, їх посадових осіб і працівників, інших фізичних та юридичних осіб інформацію, в тому числі з обмеженим доступом;

6) здійснювати повноваження, передбачені пунктами 6, 11, 12, 15 і 16 частини першої цієї статті;

7) здійснювати інші повноваження, передбачені законодавством про захист економічної конкуренції [23].

У сфері формування та реалізації конкурентної політики, сприяння розвитку конкуренції, нормативного і методичного забезпечення діяльності Антимонопольного комітету України та застосування законодавства про захист економічної конкуренції Антимонопольний комітет України має такі повноваження:

1) вимагати від суб'єктів господарювання, об'єднань, органів влади, органів місцевого самоврядування, органів адміністративно-господарського управління та контролю, їх посадових осіб інфор-



мацію, у тому числі з обмеженим доступом, необхідну для дослідження ринків, а також інформацію про реалізацію конкурентної політики;

2) узагальнювати та аналізувати інформацію про реалізацію актів законодавства про захист економічної конкуренції щодо пріоритетів і напрямів конкурентної політики;

3) брати участь у розробленні та вносити в установленому порядку Президенту України та Кабінету Міністрів України пропозиції щодо законів та інших нормативно-правових актів, які регулюють питання розвитку конкуренції, конкурентної політики та монополізації економіки, погоджувати проекти нормативно-правових актів Президента України, Кабінету Міністрів України, центральних і місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, органів адміністративно-господарського управління та контролю, що можуть вплинути на конкуренцію;

4) здійснювати повноваження, передбачені пунктами 6, 11, 12 і 15 частини першої цієї статті;

5) надавати обов'язкові для розгляду рекомендації та вносити до органів державної влади, органів місцевого самоврядування, установ, організацій, суб'єктів господарювання, об'єднань пропозиції щодо здійснення заходів, спрямованих на обмеження монополізму, розвиток підприємництва і конкуренції, запобігання порушенням законодавства про захист економічної конкуренції, а також щодо припинення дій або бездіяльності, які можуть мати негативний вплив на конкуренцію;

6) взаємодіяти з органами державної влади, органами місцевого самоврядування, органами адміністративно-господарського управління та контролю, підприємствами, установами та організаціями з питань розвитку, підтримки, захисту економічної конкуренції та монополізації економіки;

7) узагальнювати практику застосування законодавства про захист економічної конкуренції, вносити до відповідних органів державної влади пропозиції щодо його удосконалення;

8) розробляти та організовувати здійснення заходів, спрямованих на запобігання порушенням законодавства про захист економічної конкуренції;

9) брати участь у розробленні та внесенні Президенту України та Кабінету Міністрів України пропозицій щодо проектів нормативно-правових актів з питань конкурентної політики, розвитку і захисту конкуренції та демонополізації економіки;

10) розробляти та затверджувати разом з іншими заінтересованими органами державної влади міжвідомчі нормативно-правові акти з питань розвитку і захисту економічної конкуренції та демонополізації економіки;

11) приймати власні нормативно-правові акти у формі розпоряджень з питань, що належать до його компетенції, зокрема щодо контролю за узгодженими діями, концентрацією, підвідомчості та розгляду заяв і справ про узгоджені дії, концентрацію, порушення законодавства про захист економічної конкуренції, організації діяльності органів Антимонопольного комітету України;

12) здійснювати офіційне тлумачення власних нормативно-правових актів;

13) надавати рекомендаційні роз'яснення з питань застосування законодавства про захист економічної конкуренції;

14) вносити пропозиції Президенту України, Кабінету Міністрів України, Національному банку України, приписи органам влади, органам місцевого самоврядування щодо зміни прийнятих ними нормативно-правових актів, які не відповідають законодавству про захист економічної конкуренції або внаслідок неоднозначного розуміння яких створюються перешкоди для розвитку конкуренції;

15) утворювати адміністративні колегії Антимонопольного комітету України;

16) утворювати територіальні відділення та дорадчі органи Антимонопольного комітету України;

17) брати участь у розробленні та реалізації міжнародних проектів і програм, а також здійснювати співробітництво з міжнародними організаціями, державними органами і неурядовими організаціями інших держав з питань, що належать до компетенції Антимонопольного комітету України;

18) видавати свої друковані органи, офіційні видання (збірники) актів законодавства про захист економічної конкуренції, вести електронну сторінку в мережі Інтернет;



19) здійснювати інші повноваження, передбачені законодавством про захист економічної конкуренції та Законом України "Про здійснення державних закупівель" [23].

Здійснення іншими органами державної влади повноважень Антимонопольного комітету України не допускається.

Серед сучасних інституцій, що активно працюють разом з Антимонопольним комітетом в сфері регулювання концентрації капіталу корпорацій, важливе значення має Громадська рада при Антимонопольному комітеті України.

Громадська рада при Антимонопольному комітеті України є тимчасовим консультативно-дорадчим органом, утвореним для сприяння участі громадськості у формуванні та реалізації державної політики.

Громадська рада створюється з метою здійснення координації заходів, пов'язаних із проведенням консультацій з громадськістю з питань формування та реалізації державної політики у сфері захисту економічної конкуренції, для врахування громадської думки в процесі підготовки, прийняття та реалізації рішень Антимонопольного комітету України.

У своїй діяльності Громадська рада керується Конституцією України та законами України, указами Президента України і постановами Верховної Ради України, прийнятими відповідно до Конституції та законів України, актами Кабінету Міністрів України, а також Положенням про Громадську раду.

Положення про Громадську раду розробляється Громадською радою, схвалюється на її засіданні та затверджується Антимонопольним комітетом України (далі – Комітет). Положення про Громадську раду оприлюднюється на офіційному веб-сайті Комітету протягом трьох робочих днів з моменту затвердження. Розроблення та затвердження змін до Положення про Громадську раду при Антимонопольному комітеті України здійснюється в тому ж порядку, що й розроблення та затвердження цього Положення.

Основними завданнями Громадської ради є:

- сприяння реалізації громадянами конституційного права на участь в управлінні державними справами;
- здійснення громадського контролю за діяльністю Комітету;

– сприяння врахуванню Комітетом громадської думки під час формування та реалізації державної політики [23].

Громадська рада відповідно до покладених на неї основних завдань:

– готує і подає Комітету пропозиції до орієнтовного плану проведення консультацій з громадськістю, а також щодо проведення консультацій, не передбачених таким планом;

– готує та подає Комітету пропозиції щодо організації консультацій з громадськістю;

– подає Комітету обов'язкові для розгляду пропозиції з питань, щодо яких Комітет проводить консультації з громадськістю, а також щодо підготовки проектів нормативно-правових актів з питань формування та реалізації державної політики у сфері розвитку економічної конкуренції, конкурентної політики, демонополізації економіки, удосконалення роботи Комітету та інших питань, віднесених до компетенції Комітету;

– здійснює відповідно до законодавства громадську експертизу діяльності Комітету та громадську антикорупційну експертизу нормативно-правових актів та проектів нормативно-правових актів, розробником яких є Комітет;

– здійснює громадський контроль за врахуванням Комітетом пропозицій та зауважень громадськості, забезпеченням Комітетом прозорості та відкритості його діяльності, доступу до публічної інформації, яка знаходиться у його володінні, а також дотриманням Комітетом нормативно-правових актів, спрямованих на запобігання та протидію корупції;

– розробляє та подає на розгляд Комітету пропозиції до плану проведення консультацій з громадськістю;

– здійснює інші заходи щодо організації та проведення консультацій з громадськістю з метою реалізації державної політики у сфері захисту економічної конкуренції;

– опрацьовує отримані за результатами проведення консультацій з громадськістю пропозиції і зауваження з питань формування та реалізації державної політики у сфері захисту економічної конкуренції і подає їх Комітету;



- інформує в обов'язковому порядку громадськість, зокрема через засоби масової інформації, про свою діяльність, прийняті рішення та стан їх виконання на офіційному веб-сайті Комітету та іншим прийнятним способом;
 - збирає, узагальнює та подає Комітету інформацію про пропозиції інститутів громадянського суспільства щодо вирішення питань, які мають важливе суспільне значення;
 - проводить дослідження, необхідні для підготовки проєктів рішень Комітету з актуальних питань, віднесених до його компетенції;
 - аналізує стан та тенденції розвитку законодавства про захист економічної конкуренції щодо пріоритетів і напрямів конкурентної політики;
 - організовує публічні заходи для обговорення актуальних питань, пов'язаних із захистом економічної конкуренції;
 - готує та оприлюднює щорічний звіт про свою діяльність [23].
- Громадська рада має право:
- утворювати постійні та тимчасові робочі органи (президію, правління, секретаріат, комітети, комісії, експертні, робочі групи тощо);
 - залучати до роботи Ради працівників органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, представників вітчизняних та міжнародних інститутів громадянського суспільства, експертних і наукових організацій, підприємств, установ та організацій (за згодою їх керівників), а також окремих фахівців (за згодою);
 - організовувати й проводити семінари, конференції, засідання за круглим столом та інші заходи;
 - отримувати в установленому порядку від органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування інформацію, необхідну для забезпечення діяльності Ради;
 - отримувати від Комітету проєкти нормативно-правових актів з питань, що потребують проведення консультацій з громадськістю, у триденний строк після початку таких консультацій;
 - розробляти, затверджувати та керуватися в роботі внутрішніми документами Громадської ради (зокрема, регламентом, планом-графіком засідань, планом роботи тощо);

– приймати рішення про виключення з числа членів Громадської ради та прийом нових членів до складу Ради в порядку, встановленому цим Положенням [23].

Важливе значення в сфері контролю за концентрацією капіталу має Науково-експертна рада при Антимонопольному комітеті України.

Науково-експертна рада при Антимонопольному комітеті України є колегіальним дорадчим органом, створеним з метою підготовки науково-експертних рекомендацій та пропозицій з питань визначення основних напрямів розвитку конкурентної політики, організації та діяльності Антимонопольного комітету України (надалі – Комітет), методології і методики здійснення контролю за дотриманням законодавства про захист економічної конкуренції, розробки пропозицій щодо його застосування та вдосконалення, обговорення і вивчення найважливіших проблем з формування та реалізації державної конкурентної політики та забезпечення експертної оцінки реформ у конкурентній політиці, які здійснюються в Україні.

Рада здійснює свою діяльність на громадських засадах.

Громадська Рада виконує наступні завдання та функції:

- надання експертних рекомендацій щодо визначення основних напрямів розвитку конкурентної політики України;
- надання галузевих консультацій із питань формування та реалізації конкурентної політики;
- експертна оцінка реформ у сфері конкурентної політики, які здійснюються в Україні;
- підготовка пропозицій щодо формування проконкурентної свідомості в українському суспільстві;
- аналіз вжитих Комітетом заходів з питань захисту економічної конкуренції, захисту прав та інтересів підприємців і споживачів;
- участь у підготовці найважливіших програмних та стратегічних документів з основних напрямів діяльності та, у разі схвалення цих документів в установленому порядку, проведення моніторингу їх реалізації;
- надання науково-експертних висновків до проектів нормативно-правових актів з питань конкурентної політики, розвитку



- і захисту конкуренції, демонополізації економіки тощо, розробником яких є Комітет;
- здійснення аналізу світових тенденцій розвитку конкурентної політики в контексті їхнього можливого впливу на конкурентну політику України.

Ще одним дорадчим органом, що має консультативні функції, є центр комплексних досліджень з питань антимонопольної політики.

Створений у 1996 р. згідно з постановою Кабінету Міністрів України від 13 травня 1996 № 507 "Про створення Центру комплексних досліджень з питань антимонопольної політики" Центр є бюджетною установою, що відноситься до сфери управління Антимонопольного комітету України.

Основною метою діяльності Центру є науково-дослідне, експертне, аналітичне, інформаційне та методологічне забезпечення діяльності державних органів у сфері регулювання конкурентних відносин.

Програми комплексних наукових досліджень з питань антимонопольно-конкурентної політики спрямовані на наукове забезпечення реалізації основних функцій Антимонопольного комітету України з формування та реалізації антимонопольно-конкурентної політики.

Загальна тематика науково-дослідних робіт Центру розподілена за такими концептуальними напрямками:

- загальні засади та актуальні питання реалізації конкурентної політики;
- науково-методичні основи аналізу товарних ринків;
- проблеми природних монополій;
- правове регулювання реалізації конкурентної політики.

Слід зазначити, що в Україні склалася цілісна система державно-інституційного регулювання концентрації капіталу корпорацій. Ця система складається з формальних інститутів, до яких необхідно віднести ґрунтовну систему Законів та нормативних актів щодо концентрації капіталу корпорацій, та системи органів управління цим процесом. Не дивлячись на той факт, що практично всі органи центрального управління державою мають ті чи інші

впливи на формування середовища діяльності корпорацій, особливо тих, що працюють в сфері природних монополій, основним органом державного управління цією сферою є Антимонопольний комітет України. Цей орган працює за підтримки Науково-експертної Ради та Громадської Ради та реалізовує функції та завдання, що прописані у Законі України "Про захист економічної конкуренції", Законі України "Про Антимонопольний комітет України", Законі України "Про захист від недобросовісної конкуренції".



Національний університет
водного господарства
та природокористування



РОЗДІЛ 2. МІЖНАРОДНЕ ІНСТИТУЦІЙНЕ СЕРЕДОВИЩЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ КОРПОРАЦІЙ

2.1. Система міжнародних організацій регулювання корпоративної діяльності

Політична та економічна світова система зазнала значних змін з середини 1940-х років, коли була заснована Організація Об'єднаних Націй. На відміну від сьогодення, тоді існувала лише невелика кількість міжнародних корпорацій, що не мали достатнього ні економічного, ні політичного впливу. Сьогодні ж ТНК отримали не тільки суттєву економічну владу, але й політичну, що обумовлена їх здатністю фінансувати і, отже, й впливати на різноманітні політичні системи та режими.

Багато найбільших ТНК розпочали свою діяльність якраз у той період, та все ж їх вплив був незначним порівняно з урядами країн. Тільки пізніше деякі ТНК об'єдналися та почали відігравати значну роль, зокрема й на політичній арені, що обумовлювало подальший розвиток їхніх міжнародних торгових операцій та відкритість доступу до нових закордонних ринків. Зв'язок між політичними колами та ТНК приховувався від широкого загалу, але все ж згодом з'являлись докази його існування.

Так, у 1950-х роках всесвітньо відома ТНК "United Fruit Company" допомогла скинути демократично обраний уряд у Гватемалі. Це пояснювалось тим, що у 1954 році гватемальський президент Джакобо Арбенз мав намір здійснити земельну реформу та націоналізувати землю під фруктовими плантаціями вищезазначеної американської ТНК, що було прямою загрозою її діяльності та прибуткам. Арбенз розраховував на підтримку з боку Ради безпеки ООН, але за сприяння Великобританії та Франції розгляд його звернення затягувався, аж доки було занадто пізно. Уряд було усунуто та Гватемала знов набула статусу "бананової" республіки.

Пізніше аналогічна подія мала місце у Чилі на початку 1970-х років. Дві великі ТНК "Pepsi Cola" та "International Telephone and Telegraph Company" здійснювали чималі інвестиції у цій країні.

Одночасно адміністрацією Ніксона був запропонований "принцип доміно", за яким встановлення у Чилі комуністичного режиму буде загрожувати США. Цей мотив доповнювався ще й тим, що лідери соціал-комуністичної партії у Чилі мали плани щодо націоналізації копалин. Все це й зумовило прихід до влади Августо Піночета у 1973 році.

Потрібно зазначити, що у той час мало місце не тільки втручання ТНК у внутрішню політику різних держав, але й спостерігались численні порушення у соціальній сфері, порушення прав людини та зловживання стосовно забруднення навколишнього середовища. Прикладом може слугувати бойкот у 1960-х роках продукції компанії "Nestlé" кількома спілками матерів у Європі. Цей бойкот аргументувався неетичною, на їхню думку, маркетинговою компанією заміника молока для грудних дітей, яку проводила "Nestlé" у країнах, що розвиваються. В той же час численні дослідження показали, що з появою цього продукту на ринку спостерігається зростання показника дитячої смертності у країні. Реакцією стала заборона цього продукту Протеїново-калорієвою дорадчою групою ООН у 1970 році.

Разом з іншими порушеннями непряма участь окремих ТНК у встановленні режиму апартеїду у ЮАР та співпраця з ним стала останнім поштовхом для створення у рамках ООН наднаціональної організації, що б досліджувала вплив діяльності ТНК на суспільство.

Такою організацією став Центр ООН для транснаціональних корпорацій (**The United Nations Centre for Transnational Corporations (UNCTC)**), що був заснований у 1977 році. Створення UNCTC було сприйнято різними учасниками світової спільноти по різному. Більшість розвинених країн та ТНК виказували невдоволення, а країни, що розвиваються, вітали створення цієї організації, оскільки основне положення, що відстоювалось UNCTC та було зазначено у його Декларації про встановлення нового міжнародного економічного порядку (**Declaration on the Establishment of the New International Economic Order (NIEO)**), стосувалось саме незалежного економічного самовизначення країною. В ній було зазначено наступне: "кожна країна має право на впровадження тієї економічної та соціальної системи, яка на її думку найбільше



сприяє її розвитку і така система не повинна піддаватись будь-якому тиску та дискримінації".

Після створення UNCTC розпочалась масова поява інших регуляторних ініціатив для ТНК. Так, у 1976 році Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) створила підрозділ OECD Guidelines for Multinational Enterprises, діяльність якого було сконцентровано на деяких аспектах корпоративного управління. Всесвітня Організація Праці також розробила Декларацію Принципів стосовно соціальної політики ТНК, що у 1977 році втілилась у низку міжнародних конвенцій з прав трудящих та рекомендацій. У 1980 році Генеральна асамблея ООН затвердила "Набір принципів та правил задля контролю за забороненою бізнес-практикою". Після багатьох років протестів проти неетичної поведінки "Nestlé" Фонд дітей ООН та Всесвітня організація здоров'я у 1981 році разом запровадили "Міжнародний кодекс маркетингу з просування заміників грудного молока".

Слід відмітити, що незважаючи на впровадження регуляторних актів, які безпосередньо впливають на діяльність ТНК, самі компанії не квапляться приводити свою діяльність у відповідність до цих норм. Це обумовлюється в першу чергу тим, що ці акти мають не обов'язковий, а добровільний характер. Отже, ТНК не мають стимулів дотримуватись цих норм чи застосовувати їх як рекомендації при розробці своєї економічної політики.

У 1980-х роках під тиском ТНК та урядів деяких країн світу були прийняті закони, що сприяли проникненню ТНК на національні ринки. При цьому UNCTC сприймалась вже більше як нечітка загроза, ніж як незалежна та впливова організація. У 1992 році на саміті у Ріо-де-Жанейро Бізнес-рада заради стійкого розвитку та Міжнародна палата комерсантів запропонували концепцію добровільного саморегулювання для ТНК, що й зумовило відмову від положень UNCTC. Наслідком цього стало припинення діяльності UNCTC у 1993 році.

Впровадження концепції саморегулювання призвело до появи багатьох звітів від ТНК відносно їхніх досягнень, зокрема у захисті навколишнього середовища.

П. Уттінг відзначав, що 1990-ті роки є свідченням жахливих порушень ТНК у справах забруднення навколишнього середовища та соціальної сфері. У той час, коли вирішуються одні проблеми, інші накопичуються та лишаються поза увагою. Підтвердженням цьому стала поява у пресі матеріалу про забруднення навколишнього середовища у Нігерії компанією Royal Dutch-Shell та соціальні проблеми цієї країни, про соціальні проблеми Південно-Східної Азії і т.д. Це стало яскравим свідченням неспроможності концепції саморегулювання викоренити практику неетичної ділової поведінки ТНК. Такий провал спровокував потік негативної інформації про діяльність ТНК у ЗМІ.

Кінець 1990-х років став проривом у багатолітньому антагонізмі, що полягав, з одного боку, у необхідності регулювання діяльності ТНК, а з іншого – у направленості політики ТНК на максимізацію прибутку. Це пов'язано з появою недержавних форм регулювання, що уособлювались у недержавних організаціях (НО), які пов'язували суспільство та бізнес.

Д. Хулм та М. Едвардс наприкінці 1990-х років відзначали, що 1970-ті роки стали роками "міфу держави", 80-ті – "міфом ринку", а кінець 90-х років, поєднавши ринок та цивільне суспільство, став "міфом розвитку". Вони наголошували на виключній ролі НО. У 1997 році їх слова знайшли підтвердження, коли головний секретар ООН запропонував НО об'єднати зусилля у справі розробки політики ООН. Відтоді деякі НО почали урізноманітнювати свою діяльність, почавши надавати адвокатські послуги, консультаційні послуги та т. ін. Також деякі НО почали переходити до регулятивної діяльності. Все це сприяло укрупненню НО та появі їх відділів, що займаються справами лише у строго визначеній площині. Наприклад, всесвітньо відома НО Amnesty International UK заснувала відділ, що займається виключно питаннями прав людини в бізнес-аспекті. У 1997 році Amnesty International UK видала збірку "Права людини – дороговказ для компаній". У 2000 році подібна збірка була підготовлена та видана для пенсійних трастів. Oxfam Community Aid Abroad є ще однією НО, що почала займатись регуляторною діяльністю та вийшла за межі своїх звичайних інтересів – захисту прав жінок. У 2000 році ця організація створила дочірню



структуру під назвою Mining Ombudsman, що ставить за мету позиватись до компаній австралійської видобувної індустрії, які порушують права людини та забруднюють навколишнє середовище. Іншим яскравим прикладом того, як НО впливають на регулятивну політику, є діяльність CORE Coalition, що зосереджує свою діяльність у сфері соціальної відповідальності бізнесу. Шляхом позовів та лобістських дій CORE Coalition вимагає від уряду Великобританії закріпити законодавчо вимоги для ТНК щодо повного розкриття інформації про діяльність у соціальній та сфері захисту навколишнього середовища.

У 1999 році генеральний секретар ООН виступив з пропозицією до лідерів ТНК долучитись до співробітництва з ООН у рамках нової організації – Global Compact, що створена з метою налагодити співробітництво між ТНК та агенціями ООН і різного роду НО у сферах захисту прав людини, охорони навколишнього середовища та захисту прав трудящих. Global Compact позиціонується як провідна організація ООН зі співпраці з ТНК.

Головним аргументом критиків цієї організації є підбір її учасників. Багато ТНК, що заплямували свою репутацію у минулому, як Royal Dutch-Shell та Nestlé, є повноправними партнерами Global Compact, хоча існують факти порушень ними головних принципів цієї організації і у наш час. Інертність же Global Compact у питаннях виключення ТНК із заплямованою репутацією зі свого складу викликає бажання порівняти її з іншою організацією ООН, яка у свій час не досягла значних успіхів – UNCTC.

Іншим аспектом, що викликає занепокоєння, є той факт, що більшість членів Global Compact проявляють активність у якійсь окремій сфері діяльності організації, залишаючи інші поза увагою. Це, на думку експертів, говорить про необхідність переосмислення та створення більш комплексного підходу до наднаціональної системи регулювання діяльності ТНК.

Загалом на даний момент ціла низка міжнародних організацій займається регулюванням діяльності ТНК.

Крім вищезазначених, слід виокремити Світову організацію торгівлі (СОТ), що приділяє дедалі більшу увагу регулюванню світових потоків капіталу та діяльності ТНК в цілому.

COT не тільки створює правову основу для лібералізації міжнародної торгівлі товарами та послугами, її документи суттєво впливають на трансакції ТНК, трансферт технологій та надання фінансових послуг іноземним філіалам.

Серед основних угод ГААТ – COT, що стосуються цих питань, слід назвати:

- Генеральна угода про торгівлю послугами;
- Угода про пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи;
- Угода щодо торговельних аспектів прав інтелектуальної власності.

Значний вплив у цій сфері має Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). Від дати свого заснування ОЕСР приділяла багато уваги проблемам міжнародного інвестування та діяльності транснаціональних компаній. Серед основних завдань у цій сфері ОЕСР виділила наступні:

- лібералізація руху прямих іноземних інвестицій;
- стандарти міжнародної інвестиційної діяльності;
- поведінка ТНК.

Важливим міжнародним правовим актом з урегулювання інвестиційних відносин стала Сеульська конвенція "Про заснування Багатосторонньої агенції гарантування інвестицій (БАГІ)", яку було прийнято у 1985 році. Вона набула чинності у 1988 році і тоді ж було створено БАГІ як автономну складову частину групи інституцій Світового банку.

Ще однією структурою, яка безпосередньо опікується питаннями регулювання діяльності ТНК на міжнародному рівні, є Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних суперечок (МЦУІС), який було створено на основі Вашингтонської конвенції 1965 року "Про порядок розв'язання інвестиційних суперечок між державами та іноземними особами" та який діє також як автономна складова частина групи інституцій Світового банку.

Однією з найдовше існуючих та авторитетних організацій є Конференція ООН з торгівлі та розвитку (United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD)).

На початку 1960-х років зростаючі побоювання щодо місця країн, які розвиваються, у міжнародній торгівлі спонукали їх до



ініціювання конференції, що була б присвячена виключно міжнародній торгівлі та визначенню напрямів розвитку міжнародної політики з цього питання.

Перша конференція UNCTAD була проведена у Женеві у 1964 році. Розуміючи всю масштабність та важливість проблеми, було прийнято рішення про перетворення конференції на окремий інститут в межах ООН, що отримав назву UNCTAD. Було також встановлено, що конференція UNCTAD збирається раз на чотири роки, а в проміжку між конференціями проводяться зустрічі на міжнародному рівні з представниками урядів різних країн. Постійно ж діючий секретаріат повинен опікуватись питаннями організації зустрічей та координувати діяльність UNCTAD.

Одночасно країни, що розвиваються, створили Групу 77 країн, що мала б відстоювати їх права. На даний момент до такої групи входить 131 країна. Першим генеральним секретарем UNCTAD став видатний аргентинський економіст Рауль Пребіш, що очолював Економічну комісію ООН у питаннях Латинської Америки та країн карибського басейну.

У 1960-ті та 1970-ті роки UNCTAD налагоджувала та розширювала свою діяльність. В цей період UNCTAD стала міждержавним форумом для налагодження діалогу між Північчю та Півднем, а також майданчиком для проведення переговорів з питань місця країн, що розвиваються, на міжнародній арені та становлення нового міжнародного економічного порядку. В той же час почали з'являтися перші аналітичні огляди та поради щодо розробки політики від UNCTAD.

За цей період UNCTAD була ініціатором та розробником наступних важливих **документів**:

- "Генеральна система преференцій", що була прийнята у 1968 році, за якою розвинуті країни отримували більш широкий доступ до ринків країн, що розвиваються, з метою вивозу товарів з останніх;
- низка міжнародних товарних угод, що були направлені на стабілізацію цін на експортні продукти, які є критичними для країн, що розвиваються;

- "Конвенція з перевезень", що була направлена на стимулювання створення торгових флотів країнами, що розвиваються;
- вдосконалення "Набору принципів та правил для контролю за забороненою бізнес-діяльністю", що у наш час перероблена та відома як "Торгова та конкурентна політика".

Також слід зазначити, що UNCTAD приймала безпосередню участь у визначенні цілі, що була проголошена на Генеральній асамблеї ООН у 1970 році, яка полягала у тому, що 0,7% від ВВП розвинуті країни повинні надавати у вигляді допомоги найбіднішим країнам. При цьому саме експерти UNCTAD провели роботу з визначення переліку заможних країн світу у той час та визначення їх потреб. Таким чином, UNCTAD стала на початку 1970-х років організацією, яка виражала офіційну позицію ООН з питань економічного розвитку найменш заможних країн світу.

У 1980-х роках UNCTAD зіштовхнулась з економічним та політичним середовищем, що швидко змінювалось.

Це проявлялось у загальній трансформації економічної думки того часу. Стратегії розвитку стали більш ринково-орієнтовані та фокусувались на торговій лібералізації та приватизації державних підприємств.

Чисельні країни, що розвиваються, знаходились у стані боргової кризи. Незважаючи на структурні програми, що впроваджувались Світовим банком та Міжнародним валютним фондом, більшість країн, що розвиваються, не змогли подолати кризу у короткий термін. При цьому спостерігалось стійке падіння темпів розвитку та зростання темпів інфляції. З цих причин 1980-ті роки стали відомі як "втрачена декада", особливо це є справедливим для країн Латинської Америки.

В світлі всього вищезазначеного UNCTAD спрямував свої зусилля на наступне:

- посилення аналітичної діяльності в сферах управління макро-економічними процесами, міжнародних фінансів та монетарної політики;
- заохочення кооперації між країнами, що розвиваються. У 1989 році Угода про глобальну систему торгових преференцій серед країн, що розвиваються, набула чинності. Цією угодою скасову-



вались усі нетарифні торгові обмеження серед її учасників. На момент набуття чинності цю угоду ратифікувало 44 країни;

- винесення на обговорення на міжнародному рівні проблем країн, що розвиваються. В цьому контексті UNCTAD спрямовувала зусилля для організації Всесвітньої конференції з проблем країн, що розвиваються. Вона мала місце у 1981 році і з того часу проводилась ще два рази з інтервалом у десять років.

Разом з цим UNCTAD розширювала спектр своєї діяльності з метою допомогти країнам, що розвиваються, інтегруватися у світову торгову систему. Для цього UNCTAD надавала допомогу та всебічну підтримку представникам країн, що розвиваються, на Уругвайському раунді торгових переговорів у 1986 році, де обговорювались умови Генеральної угоди з тарифів та торгівлі (General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)), та, загалом, UNCTAD грала ключову роль у організації та підтримці переговорів з питання GATT.

Праці експертів UNCTAD з підвищення торгової ефективності надали можливості для країн, що розвиваються, отримувати більше вигоди від міжнародної торгівлі. Разом з цим експерти UNCTAD приймали активну участь та надавали допомогу представникам країн, що розвиваються, у переговорах з реструктуризації боргів у Паризькому клубі.

Результатом уругвайських переговорів з приводу GATT стала організація Всесвітньої торгової організації у 1995 році, що, в свою чергу, призвело до поліпшення керованості економічними процесами у міжнародній торгівлі. При цьому різке зростання об'ємів фінансових потоків у світі стало умовою нестабільності у цій сфері. Прямі іноземні інвестиції та, відповідно, ТНК стали грати провідну роль у розгортанні процесів глобалізації.

Зважаючи на вищезазначене, експерти UNCTAD в аналітичних роботах наголошували на можливості фінансової кризи та її деструктивного впливу на процеси розвитку. Відтак наголошувалось на необхідності формування більш орієнтованої на розвиток "міжнародної фінансової архітектури". Також акцентувалась увага на необхідності вироблення диференційного підходу до рішення проблем країн, що розвиваються. Це знайшло своє відображення на

конференції, що проходила у Бангкоку в 2000 році. Результатом конференції стала політична декларація – "Дух Бангкоку" – у якості стратегій міжнародного співробітництва заради розвитку.

В останні роки UNCTAD концентрується на аналітичних дослідженнях зв'язку між торгівлею, інвестиціями, технологіями та розвитком компаній, зокрема ТНК. Також слід відзначити вагому роботу, яку проводить UNCTAD з країнами, що розвиваються, для ширшого їх залучення у міжнародний торговельний процес, для більш глибокого розуміння ними комплексного характеру світових відносин у економічній сфері та чіткого бачення свого місця на міжнародній арені.

UNCTAD продовжує роботу, що розпочата в свій час UNCTC, з налагодження співпраці з ТНК. Метою такої співпраці є обмеження негативного впливу будь-якого характеру, що можливий в процесі співпраці ТНК та країн, що розвиваються, та, загалом, діяльності ТНК у світі.

Розглянемо більш докладно основні сфери діяльності UNCTAD. Таких сфер п'ять і в кожній є свої напрями, за якими ведеться активна діяльність.

Першою сферою є **торгівля та товарна політика**. В цій сфері присутні наступні напрями:

- диверсифікація товарної політики та розвиток: експерти UNCTAD розробляють стратегії диверсифікації виробництва та товарних структур, допомагають урядам країн світу розробляти та впроваджувати диверсифікаційну політику, заохочують окремі підприємства адаптувати свої бізнес-стратегії до умов міжнародних ринків та ставати конкурентоспроможнішими у світі;
- конкуренція та споживча політика: UNCTAD видає аналітичні та дорадчі праці, використання яких повинно сприяти розвитку конкурентного середовища в країнах, що розвиваються, та розробці законодавчих норм у цій сфері, також публікується та постійно вдосконалюється збірка "Модель законодавчої бази з розвитку конкуренції";
- переговори у міжнародній торгівлі та комерційна дипломатія: UNCTAD надає всебічну підтримку при проведенні переговорів у торговій сфері для країн, що розвиваються;



- аналіз торгових взаємовідносин та інформаційні системи: спеціалісти UNCTAD створили та постійно поновлюють електронну базу даних з торгових відносин у міжнародній сфері;
- торгова політика та навколишнє середовище: оцінює вплив торгової політики ТНК на навколишнє середовище та допомагає країнам, що розвиваються, вести перемовини у цій сфері.

Наступною сферою діяльності є **інвестиції, технології та розвиток ТНК**. Діяльність UNCTAD в цій сфері зосереджена на наступних напрямках:

- міжнародні інвестиції та розподіл технологій: експертами UNCTAD ведеться робота з допомоги країнам, що розвиваються, більш повно брати участь у міжнародному інвестиційному процесі, для цього проводяться симпозиуми, семінари та видаються спеціалізовані видання;
- огляд інвестиційної політики: діяльність UNCTAD направлена на ознайомлення урядів розвинутих країн та керівництва ТНК з інвестиційним середовищем та політикою у країнах, що розвиваються. Особливо це стосується таких країн, як Еквадор, Єгипет, Ефіопія, Перу, Уганда і т.д.;
- технологіє: обслуговує Комісію ООН з науки та технологій для розвитку та адмініструє мережу цієї комісії. Публікує аналітичні матеріали, що містять найбільш вдалі приклади у сфері трансферу технологій та побудові наукової, технологічної та інноваційної політики;
- "Empretec": цей напрям пов'язаний зі сприянням підприємницькій активності та розвитку малого та середнього бізнесу.

Третьою сферою діяльності UNCTAD є **макроекономічна політика, борги та фінансування процесів розвитку**. В цій сфері присутні наступні напрями:

- політичний аналіз та дослідження міжнародної монетарної та фінансової системи, встановлення цілей для макроекономічної політики та розвитку в цілому;
- технічна та дорадча підтримка країнам, що розвиваються, у процесі переговорів зі Світовим банком та Міжнародним валютним фондом, а також консультативна діяльність у процесі

реструктуризації зовнішніх боргів та переговорів з Паризьким клубом;

- програми DMFAS: розробка та вдосконалення комп'ютерної системи, що створена для допомоги країнам, що розвиваються, керувати своїми зовнішніми боргами.

Передостанньою сферою є **транспорт, митниця та інформаційні технології**. В цій сфері зусилля спрямовуються за наступними напрямками:

- програми ASYCUDA: інтегрована митна система, що покликана полегшити митні процедури та допомогти урядам реформувати та модернізувати митні системи;
- програма ACIS: комп'ютерна програма відстеження переміщення вантажів;
- Е-туризм: поєднання інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) та туризму з метою розвитку останнього. UNCTAD розробляє цю ініціативу, щоб надати можливість туроператорам країн, що розвиваються, просувати свій бізнес за допомогою досягнень ІКТ та знизити таким чином залежність від іноземних більш розвинутих туроператорів;
- глобальна торгова мережа (Global Trade Point Network (GTPNet)): 150 центрів по всьому світу надають трейдерам інформацію та торгові послуги, а також сприяють впровадженню електронної комерції;
- програми "TrainForTrade": створюється мережа тренінг-центрів та проводяться тренінги у всіх сферах міжнародної торгівлі у країнах, що розвиваються, з метою підвищення їхньої конкурентоспроможності.

Останньою сферою діяльності UNCTAD є **Африка, найменш заможні країни світу, країни, що розвиваються та не мають виходу до крупних водних артерій, морів та океанів і маленькі острови**. В цій сфері виділяють наступні напрями:

- Африка: експерти UNCTAD проводять аналітичну роботу, що направлена на більш глибоке розуміння проблем, що стоять перед африканськими країнами в їхньому розвитку, також проводиться робота з поглиблення інтеграції африканських країн до світової економіки;



- **найменш заможні країни (НЗК):** співробітниками UNCTAD проводиться аналітична робота з вивчення можливостей та виявлення найбільш оптимальних шляхів використання статусу НЗК кожною такою країною в рамках Програми дій для найменш заможних країн на період 2001-2010 років. Також випускаються видання, що містять дослідження з підвищення продуктивності праці та зниження рівня зубожіння в країнах зі статусом НЗК;
- **країни, що розвиваються та не мають виходу до крупних водних артерій, морів та океанів:** UNCTAD надає всебічну підтримку для впровадження урядами таких країн заходів з Програми дій 2003 року, що була прийнята в Алма-Аті, та націлена на створення та оптимізацію транспортних маршрутів з метою найбільш широкого залучення таких країн до міжнародної торгівлі;
- **маленькі острови:** експерти UNCTAD надають всебічну підтримку урядам острівних країн, що розвиваються, для впровадження заходів Мауритської стратегії 2005 року для подальшого впровадження Програми дій для стійкого розвитку острівних держав.

З всього вищесказаного можна зробити висновок про досить широкий спектр діяльності UNCTAD. Проводячи з одного боку активну роботу з країнами, що розвиваються, з питань більш активного їх залучення до міжнародних економічних процесів, експерти UNCTAD надають великого значення питанням співпраці з ТНК та здійснення впливу на їх економічну політику, що обумовлюється значним впливом таких компаній на міжнародній арені.

На рисунку 2.1 схематично подана структура UNCTAD.

Як можна побачити з рисунку, головним органом UNCTAD є Рада з торгівлі та розвитку. Протягом чотирьох років, що проходять між конференціями UNCTAD, саме ця Рада опікується справами організації. Представництво у Раді можуть отримати всі країни-члени UNCTAD, а недержавні організації та наддержавні інститути мають можливість отримати статус спостерігача.

Рада з торгівлі та розвитку збирається раз на рік у Женеві на пленарне засідання. Також Рада може збиратись до трьох разів на рік на виконавчі засідання для формування та затвердження політичних рекомендацій та програмних документів.

UNCTAD

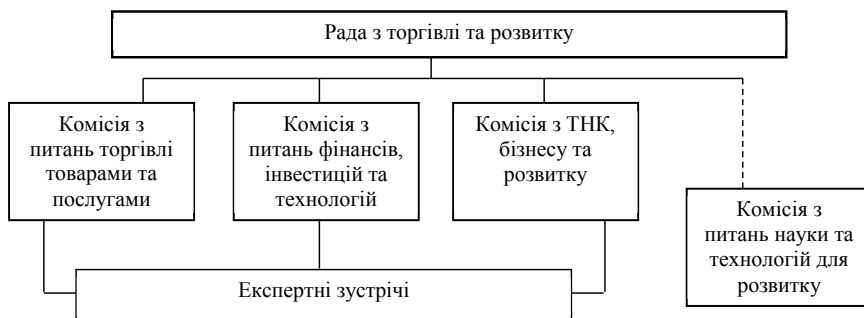


Рис. 2.1. Структура UNCTAD

Рада з питань торгівлі та розвитку має три комісії, що збираються раз на рік для напрацювання рекомендацій в своїх специфічних сферах, які використовуються для подальшої діяльності секретаріату. Такими комісіями є:

- Комісія з питань торгівлі товарами та послугами;
- Комісія з питань фінансів, інвестицій та технологій;
- Комісія з ТНК, бізнесу та розвитку.

Існує також Комісія з питань науки та технологій для розвитку, але вона, співпрацюючи з UNCTAD, все ж є частиною Економічного та соціального консилиуму ООН.

В межах роботи комісій проводяться експертні зустрічі на міждержавному рівні, на яких представники урядів різних країн світу обмінюються своїми позиціями з приводу різних питань та досягають консенсусу. Отже, рекомендації, що надаються експертами комісій UNCTAD, є зваженими та враховують різноманітні точки зору на різні проблеми.

Комісії проводять до 10 експертних зустрічей на рік. Присутність на них різноманітних експертів дає змогу врахувати не тільки урядові точки зору, але й точки зору академічних кіл, практиків та бізнес-сектору, зокрема ТНК.

На початку XXI сторіччя UNCTAD продовжує відігравати ключову роль у сферах міжнародної торгівлі, фінансів, інвестицій, трансферту технологій, формування політик держав, що розвиваються, а, отже, й у формуванні економічних політик ТНК.



2.2. Україна в міжнародному інституційному середовищі регулювання концентрації капіталу корпорацій

2.2.1. Напрями діяльності міжнародної мережі з питань конкуренції

Міжнародна мережа з питань конкуренції (ММК) є однією з організацій, створених для втілення правил та засад економічної конкуренції на міжнародному рівні. Проте, порівнюючи з такими міжнародними організаціями, як ОЕСР, СОТ та ЮНКТАД, ММК є унікальною, враховуючи порядок та специфіку її функціонування.

ММК є єдиною міжнародною інституцією, сфера діяльності якої полягає виключно в правозастосуванні конкурентних правил. Правотворча функція залишилась поза її компетенцією. Членство в організації побудовано на добровільних засадах – до її складу може вступити будь-яке національне або міждержавне конкурентне відомство.

Діяльність ММК зорієнтована на конкретних проектах, що розподіляються між робочими групами, члени яких спілкуються один з одним за допомогою Інтернету, телефону, телефаксу або беручи участь у відео-конференціях. Ці проекти та порядок їх реалізації обговорюються під час щорічних зустрічей та конференцій. Коли по завершенню якогось проекту виносяться певні інструкції та рекомендації, у компетентних органів-учасників ММК залишається право вирішувати, чи застосовувати ці рекомендації у власній практиці, а також самостійно обирати порядок їхньої імплементації: шляхом укладання відповідних односторонніх, двосторонніх або багатосторонніх актів.

ММК також тісно співпрацює та залучає підтримку від інших існуючих міжнародних установ, професійних асоціацій, практикуючих юристів, спеціалістів у галузі економіки, споживчої політики, різних сферах промисловості та наукових діячів. Саме такі неурядові радники допомагають ММК в розробці дискусійних програм, вдосконаленні пропозицій та рекомендацій.

Основна функція ММК полягає в створенні міжнародної мережі для забезпечення конкурентних відомств розвинутих країн та країн, що розвиваються, практичними матеріалами щодо засто-

сування антимонопольної політики. Головною метою цієї організації є зміцнення співробітництва та поступове зближення правозастосовчої діяльності різних конкурентних відомств – членів Мережі. Послідовність в правозастосовчій політиці, уникнення непотрібних та зайвих адміністративних обтяжень служить на користь як інтересам споживачів, так і бізнесовим колам у всьому світі. ММК діє в якості практичного форуму та з'єднуючого мосту між розвинутими країнами та країнами, що розвиваються. Члени організації мають змогу обмінюватись досвідом та підходами для ефективного вирішення проблем, що постають перед ними під час застосування правил економічної конкуренції. Основна увага ММК зосереджена на таких питаннях, як процес контролю за злиттям, переважно на міжнаціональному рівні, а також формуванні проконкурентної свідомості, зокрема в країнах з молодого та перехідною економікою через впровадження навчальних програм для громадськості. Також особливий акцент в своїй діяльності ММК робить на процедурних аспектах організації захисту економічної конкуренції.

Міжнародна мережа з питань конкуренції розпочала свою діяльність в жовтні 2001 року. Її засновниками і першими учасниками стали конкурентні відомства із 14 країн світу. На даний момент ММК нараховує майже 100 членів. В 2002 році Україна також увійшла до складу цієї організації.

Діяльність ММК організовано навколо щорічних конференцій, в яких беруть участь голови конкурентних відомств – членів організації. На цих конференціях шляхом проведення спільних дискусій та консультацій створюються передумови для розбудови нових проектів, а також розглядаються перспективи та підводяться підсумки по проектах, що знаходяться в провадженні ММК. Після чергової конференції кожен рік додатково проводиться зустріч представників Керуючої групи, які обговорюють досягнення робочих груп та стан поточних проектів.

Плануванням та координацією щорічної конференції займається Комітет з планування щорічної конференції. Він готує порядок денний і приблизний список учасників конференції та передає його на затвердження Керуючій групі. До порядку денного входять питання, висвітлені в доповідях робочих груп щодо



досягнень з конкретних проектів, а також пункти майбутньої робочої програми ММК. Крім цього, Комітет також розглядає запити відомств-членів щодо допомоги в фінансуванні їхньої участі та дає з приводу цього рекомендації Бюджетному комітету для прийняття рішень.

Фінансування запланованих конференцій та зустрічей бере на себе приймаюча сторона, тобто конкурентне відомство тієї країни, де відбувається відповідний захід. При цьому кожен учасник самостійно несе всі витрати, пов'язані з його участю в тому чи іншому заході. В разі, якщо якийсь член ММК через нестачу коштів не може забезпечити свою участь в конференції, питання відшкодування відповідних витрат може бути розглянуто компетентними органами Мережі.

Діяльність ММК побудована за предметним принципом. В рамках Мережі були створені одна Керуюча та 8 робочих груп, кожна з яких зосереджена на конкретній меті, програмі та плані дій.

Керуюча група складається із 15 осіб – представників різних конкурентних відомств-членів організації. До компетенції Керуючої групи входять наступні питання:

1. Управління роботою ММК в частині визначення предмету потенційного інтересу її членів та внесення пропозицій щодо проектів, кінцевою метою яких є підготовка інструкцій та практичних рекомендацій;
2. Створення та структурування робочих груп відповідно до проектів, визначених на щорічних конференціях;
3. Перегляд та затвердження робочого плану, розробленого відповідальною робочою групою;
4. Підготовка та розповсюдження програми і порядку денного конференцій та зустрічей членів ММК;
5. Схвалення порядку денного та переліку учасників – не членів Мережі;
6. Безпосередньо або через Бюджетний комітет, що є структурним підрозділом Керуючої групи, організація діяльності неприбуткової Організації з підтримки ММК відповідно до законодавства Оттави (Канада).

7. Підготовка інструкцій для Комітету з планування щорічної конференції стосовно фінансових питань участі членів ММК в її заходах [23].

Всіма питаннями, віднесеними до компетенції Керуючої групи, відає та персонально відповідає Голова Керуючої групи. Керуюча група визначає сферу компетенції та обсяг завдань робочих груп. Керівник кожної робочої групи обирає та призначає представників відомств-учасників ММК в якості членів тієї чи іншої робочої групи, здійснюючи розподіл місць за принципом географічної різноманітності. Рішення в робочих групах приймаються на основі консенсусу. У випадках неможливості його досягнення, у доповідях робочих груп висвітлюються всі існуючі думки та аргументи на їх підтримку.

В рамках ММК створено 8 робочих груп, кожна з яких займається чітко визначеним колом питань в конкретній сфері компетенції Мережі.

1. Група з впровадження конкурентної політики (Competition policy implementation).

Основна функція цієї робочої групи полягає у визначенні ключових елементів, що сприяють інституційній розбудові в галузі захисту економічної конкуренції та реалізації конкурентної політики в країнах, що розвиваються, та в країнах з перехідною економікою.

До складу даної робочої групи входять підгрупи, які досліджують наступні питання:

1) Ефективність технічної допомоги. Основна функція цієї підгрупи полягає в організації проектів з підвищення ефективності технічної допомоги, яку отримують молоді компетентні органи. В рамках цих проектів вивчається, яким чином краще досягнути задоволення потреб молодих конкурентних відомств і які моделі технічної допомоги краще підходять для кожного етапу розвитку конкурентного відомства.

2) Підвищення репутації компетентних органів через покращення професійного досвіду молодих конкурентних відомств. Ця підгрупа займається виокремленням проблем, з якими стикаються молоді конкурентні відомства, та пошуком засобів, за допомогою яких можна ефективно їх долати.



3) Розвитку проконкурентної свідомості. Ця підгрупа залучена до процесу виховання проконкурентної свідомості серед громадськості, органів влади та інших учасників підприємницької діяльності. Якщо в попередні роки діяльність цієї підгрупи була сфокусована на загальних питаннях проконкурентної свідомості та її розвитку в окремих секторах економіки, то поточна робота стосується розвитку проконкурентної свідомості в органах судової влади.

2. Група з картелів.

Сфера діяльності групи з картелів зосереджена на протидії розповсюдженню та функціонуванню картелів як на національному, так і на міжнародному рівні, незалежно від досвіду та рівня розвитку конкурентної політики того чи іншого члена ММК.

Робоча група з картелів складається з двох підгруп:

1) Загальні правові засади. До компетенції цієї підгрупи входить розроблення основних правових та концептуальних засад правозастосовчої діяльності конкурентних відомств. Сфера її діяльності охоплюється організацією антикартельних заходів, підтримки антикартельної політики та встановлення інституційних механізмів виявлення, дослідження та покарання суб'єктів картельних дій.

2) Технічні інструменти із застосування. Основним завданням цієї підгрупи є допомога конкурентним відомствам покращити їхню техніку із застосування антикартельних заходів. Вона прагне підвищити ефективність антикартельної політики шляхом виявлення та обміну специфічними слідчими техніками серед відомств різного рівня розвитку. Робота цієї підгрупи переважно організована за допомогою двох інструментів: Щорічного міжнародного семінару з питань картелів та Інструкцій з застосування антикартельних заходів.

В рамках цієї робочої групи проводяться семінари ММК з картелів, які є продовженням серії конференцій з цієї тематики, які були розпочаті в 1999 році та сприяли обміну досвідом та практичними навичками серед картельних відомств.

3. Група з питань фінансування.

Дана група відповідальна по загальних питаннях фінансування тих антимонопольних відомств, що не спроможні самостійно забезпечити свою участь в заходах ММК. Ця група займається

пошуком такої підтримки від транснаціональних інвестиційних організацій, державних закладів, що надають технічну допомогу, а також неприбуткових установ, таких як приватні фонди.

4. Група з питань членства.

До компетенції цієї робочої групи входить встановлення відповідності того чи іншого конкурентного відомства визначеним критеріям для вступу до Міжнародної мережі з питань конкуренції. Також до її функцій відноситься заохочення державних та між-державних антимонопольних установ до участі в ММК.

5. Група з питань злиттів.

Основне завдання цієї робочої групи полягає в просуванні найкращого досвіду з організації та функціонування системи контролю над злиттями з метою, по-перше, підвищення ефективності механізму контролю за злиттями кожної з юрисдикцій, по-друге, полегшення існуючих матеріальних та процесуальних порядків зближення і, по-третє, скорочення загального та індивідуального строку та інших ресурсів при проходженні багатюрисдикційних процедур контролю над злиттями.

До складу робочої групи з питань злиттів входять дві підгрупи:

1) Повідомлення про злиття та процедури контролю. Сфера діяльності цієї підгрупи охоплює дослідження процедурних аспектів повідомлень про злиття та огляд питань юрисдикції, термінів та характеру повідомлень про злиття, а також обсягу обов'язкової інформації, що підлягає зазначенню в повідомленнях, та строків їх розгляду. Ця підгрупа також відповідальна за збір та опублікування інформації щодо правової регламентації питань злиття в законодавстві членів ММК.

2) Дослідження процесу злиття та аналіз. Дана підгрупа займається дослідженням та аналізом технічних інструментів для розслідування процесів злиття, включаючи існуючі норми із заборони злиттів та засоби і технології збирання доказової бази.

6. Організаційна робоча група.

Дана робоча група тісно співпрацює з групою з питань фінансування та займається вирішенням деяких фінансових та кадрових питань Мережі.



7. Робоча група з діяльності колишніх робочих груп.

В процесі діяльності ММК створюються нові та ліквідуються попередні робочі групи. Однак коли зникає певна робоча група, вона може залишити після себе проекти та матеріали, що ще можуть якійсь час тривати та потребують спостереження з боку компетентних осіб. Саме із цією метою була створена дана робоча група.

8. Група із застосування антимонопольних приписів в окремих сферах.

Ця робоча група займається вивченням та аналізом діяльності різних конкурентних відомств із застосування правил економічної конкуренції через встановлення певних обмежень і примусів в різноманітних сферах діяльності суб'єктів господарювання та узагальнює результати дослідження для подальшого обговорення.

Крім цього, ММК залучає експертів у сфері захисту економічної конкуренції, спеціалістів в області юриспруденції, представників відповідних споживчих кіл, підприємницьких структур та наукових установ. Кожен з них вносить свій вклад в роботу ММК шляхом надання певної інформації, підготовки експертних висновків, розроблення робочих програм та інших питань відносно сфери діяльності Мережі. При цьому вони, як правило, самостійно несуть всі витрати, пов'язані з їхньою діяльністю в ММК. Зазначені особи не можуть брати участь в прийнятті необхідних та обов'язкових рішень щодо організації та функціонування Мережі.

ММК та її члени в своїй діяльності керуються положеннями "Меморандуму про заснування і функціонування Міжнародної Мережі з питань конкуренції" ("Memorandum on the Establishment and Operation of the International Competition Network") та "Основними засадами діяльності ММК" ("Operational Framework").

У межах ММК проводиться велика аналітична та практична робота по здійсненню ефективного співробітництва між членами Мережі та реалізації створених програм. Вся робота ММК організована навколо конкретних проектів. В якості прикладу можна навести "Експериментальний проект з передачі досвіду від більш досвідчених до молодих конкурентних відомств", метою якого є полегшення та спрощення взаємозв'язків між конкурентними

відомствами задля того, щоб зробити напрацювання досвідчених антимонопольних органів більш доступним для вивчення менш досвідченими колегами. Незважаючи на відмінності в юрисдикціях різних правових систем, існують спільні питання, з якими стикаються конкурентні відомства в своїй діяльності незалежно від їхньої юрисдикції, а саме: визначення відповідних ринків, встановлення бар'єрів для входу на ринок, рівня продуктивності, оцінка конкурентної поведінки та ін.

Програма передбачає дві основних моделі передачі досвіду молодим конкурентним відомствам: партнерство та консультації.

1) Партнерство. В рамках цієї моделі члени ММК – учасники цієї програми згруповуються в пари, в кожній з яких співпрацюють більш досвідчене та менш досвідчене конкурентні відомства. Під час дії цієї програми 3-4 пари конкурентних відомств вже погодились встановити постійні контакти та спростити процедуру запитів між ними. Є сподівання, що така форма співпраці буде гнучкою, мати неформальний характер та необтяженою зайвими процесуальними діями. Відносини та проекти, розпочаті між учасниками програми, можуть продовжуватись і після встановленої дати закінчення проекту, якщо сторони дійдуть відповідної згоди. При цьому робота в парі з визначеним партнером не перешкоджає учаснику в співробітництві з іншими конкурентними відомствами, в тому числі отриманні від них необхідної інформації.

2) Консультації. За цією моделлю більш досвідчені конкурентні органи добровільно погодились надавати консультації менш досвідченим конкурентним відомствам, враховуючи обмеження, які вони вправі встановити.

В якості консультуючих учасників цієї програми виступили конкурентні відомства наступних країн: Канада, Франція, Німеччина, Угорщина, Південно-Африканська Республіка, Сполучені Штати Америки, Перу.

Кожне із консультуючих відомств вказало перелік тих питань та галузей, по яких вони беруться надавати консультації, визначаючи при цьому відповідальних осіб та експертів, на яких покладаються відповідні обов'язки. Всі консультації та поради мають носити конфіденційний характер відповідно до національ-



них правил конфіденційності. Ця програма спрямована на підтримку та розвиток контактів та взаємозв'язків за іншими проектами, що існують між учасниками програми.

Єдиною умовою участі в даному проекті є згода учасників на подальшу оцінку результатів проведення цієї програми. Під час реалізації другої моделі проекту від сторони – споживача консультацій уповноважується особа, яка слідкує за процесом надання консультацій, виділяє питання, по яких відбувалась співпраця, та досліджує вплив та ефективність отриманої допомоги в правозастосовчій практиці відповідних конкурентних органів. Що стосується моделі партнерства, то підгрупа з питань ефективності технічної допомоги обирає одного або більше членів ММК, що не були учасниками даного проекту, для проведення оцінки результатів цієї програми на основі доповідей партнерів про досвід, набутий під час програми.

Слід зазначити, що представлений вище проект є лише малою частиною тієї аналітичної роботи, що проводиться в межах ММК.

Міжнародною мережею з питань конкуренції був створений веб-сайт: www.internationalcompetitionnetwork.org, який є не тільки інформаційною базою Мережі, але й основним інструментом організації її діяльності. Відповідно до Основних засад діяльності ММК сайт представлений англійською мовою. Він складається з декількох розділів, де відображено історію виникнення, структуру організації та порядок вступу до Мережі. Крім того, до інформації про кожну робочу групу додаються всі робочі та інформаційні матеріали з приводу їх діяльності, вказуються необхідні контакти із відповідальними особами з того чи іншого проекту. В окремому підрозділі висвітлюються всі останні події та новини організації. На сайті також можна знайти всі установчі та інші документи, пов'язані з діяльністю ММК. Окремо надаються робочі та аналітичні матеріали за результатами проведених щорічних конференцій та семінарів. Для зручності користування на сайті існує пошукова система, за допомогою якої можна знайти необхідну інформацію щодо діяльності Мережі.

2.2.2. Взаємодія Антимонопольного комітету України з Організацією Економічного Співробітництва та Розвитку (ОЕСР)

Взаємодія з міжнародними організаціями, які займаються питаннями розвитку і захисту конкуренції, посідає значне місце у міжнародній діяльності АМКУ. Вона має на меті отримання консалтингової допомоги, ознайомлення з новими тенденціями та методиками впровадження конкурентного законодавства, поширення інформації про здобутки української конкурентної політики, проведення дво- та багатосторонніх консультацій щодо розслідування справ, а також підвищення професійного рівня українського персоналу, зокрема, через участь у спеціалізованих конференціях і семінарах.

Починаючи з 1994 року, Антимонопольний комітет України підтримує зв'язки з Організацією Економічного Співробітництва та Розвитку (ОЕСР), яка поряд з іншим опікується проблемами розвитку конкуренції, розширення співпраці між національними відомствами, які слідкують за дотриманням законів про конкуренцію, а також підтримує політику, спрямовану на захист прав споживачів і поширення інформації щодо товарів та послуг.

На теперішній час триває робота, спрямована на набуття Антимонопольним комітетом України статусу спостерігача у Комітеті ОЕСР з питань конкуренції і його робочих групах. До компетенції зазначеного Комітету входять, зокрема, такі напрямки діяльності, як обговорення поточних проблем, що виникають у національних конкурентних відомствах, покращення правозастосовчої діяльності у сфері захисту економічної конкуренції та розвитку міжнародного співробітництва. Така діяльність Комітету спрямована на стимулювання аналітичної роботи національних конкурентних відомств та укріплення їхньої взаємодії під час здійснення правозастосовчої діяльності.

Завдяки підтримці ОЕСР співробітники АМКУ отримали можливість систематично підвищувати свій кваліфікаційний рівень, беручи участь у роботі щорічних семінарів, які відбуваються під егідою ОЕСР.



2005 року ОЕСР було створено Угорський Регіональний центр ОЕСР з питань конкуренції (РЦК) на базі Угорського конкурентного відомства (УКВ). РЦК надає консультаційні послуги щодо інституційної розбудови шляхом проведення тренінгів, семінарів з конкурентної політики та конкурентійного законодавства. Цільовою групою є фахівці конкурентних відомств, регуляторних відомств, судді тощо.

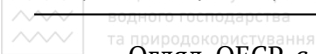
Під час семінарів фахівці АМКУ мають нагоду ознайомитись з досвідом застосування конкурентного законодавства у різних країнах, обмінятися думками з колегами стосовно принципів і критеріїв впровадження законів про конкуренцію.

З 2001 року вищі посадові особи Антимонопольного комітету України беруть участь у сесіях Глобального форуму з питань конкуренції, який проходить під егідою ОЕСР у Парижі. Глобальний форум з питань конкуренції ініційовано ОЕСР під впливом загальної сучасної тенденції до об'єднання зусиль конкурентних відомств і міжнародних організацій в умовах глобалізації та інтернаціоналізації світової економіки. ОЕСР, надаючи урядам країн-членів широкі можливості щодо підвищення поінформованості з усього спектру національних політик та їхнього впливу на міжнародну спільноту, на сучасному етапі розширює коло учасників своїх дискусій, залучаючи до них представників країн, які не є членами Організації.

У 2007 році в Україні було проведено Огляд ОЕСР стану конкурентної політики та законодавства (Ukraine-Peer Review of Competition Law and Policy), який було представлено до уваги керівників конкурентних відомств світу та юридичних недержавних організацій, які опікуються питаннями конкуренції, 21 лютого 2008 року на Глобальному форумі ОЕСР з питань конкуренції.

Подібний огляд застосовується як засіб аналізу глибини просування відповідної держави на шляху створення ринкової економіки, її фактичної відданості суспільним цінностям, заснованим на вільному підприємстві. Огляд проводився за фінансового сприяння Європейської Комісії.

Основними підсумками проведення Огляду ОЕСР стану конкурентної політики та законодавства в Україні можна вважати наступне:



Огляд ОЕСР є першим подібним заходом, здійсненим для органу державної влади України, його проведення сприяло підвищенню позитивного міжнародного іміджу України;

Огляд – це перша зовнішня комплексна оцінка стану конкурентної політики та законодавства в Україні, зроблена авторитетною міжнародною організацією насамперед в частині здійснення відповідних повноважень Антимонопольним комітетом України;

Огляд містить позитивну оцінку стану відповідності українського конкурентного законодавства законодавству ЄС та уніфікованій нормативно-правовій базі, яка розробляється Міжнародною мережею з питань конкуренції;

проведення подібного комплексного огляду сприяло виявленню прогалин у нормативно-правовій базі, правозастосовчій практиці, діяльності, спрямованій на формування проконкурентної свідомості суспільства в Україні;

надані ОЕСР рекомендації є дорожньою картою подальшого розвитку української конкурентної політики і законодавства.

Проведення Огляду в Україні сприяло підвищенню іміджу Антимонопольного комітету України, забезпеченню більшої прозорості у його діяльності, поглибленню міжнародного авторитету, удосконаленню інституційної моделі та механізмів впровадження конкурентного законодавства.

Загальним висновком звіту ОЕСР за результатами здійсненої оцінки є те, що "Україна має всебічне та добре розроблене законодавство про конкуренцію, застосування якого ефективно забезпечується органом, що добре керується, та має добру репутацію".

Результатом проведення Огляду стало надання низки рекомендацій для Уряду України та Антимонопольного комітету України щодо подальшого розвитку конкурентної політики і законодавства в Україні. Ці рекомендації вказують шляхи до покращення формування та реалізації політики конкуренції в Україні, підвищення прозорості та відкритості діяльності Антимонопольного комітету. Як першочергові розглядаються рекомендації щодо необхідності запровадження в Україні ефективної системи контролю за наданням державної допомоги, яка може негативно вплинути на



конкуренцію; удосконалення правил контролю за економічною концентрацією; завершення створення системи незалежних регуляторів у сфері природних монополій; посилення слідчих повноважень Антимонопольного комітету України, у т.ч. шляхом запровадження механізмів обшуку службових приміщень і вилучення доказів; запровадження кримінальної відповідальності за створення найбільш небезпечних картелів; формування системи групових дозволів на певні типи узгоджених дій суб'єктів господарювання.

Антимонопольний комітет України приділяє велику увагу виконанню рекомендацій ОЕСР. Так, Комітетом розроблено:

1. Проект Закону "Про внесення змін до Закону України "Про захист економічної конкуренції" (р. № 3436), спрямований на удосконалення механізмів контролю за економічною концентрацією і збільшення порогових показників учасників концентрації, перевищення яких потребує отримання дозволу Антимонопольного комітету України.

2. Зазначений законопроект прийнято на засіданні Верховної Ради України.

3. Проект Закону України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо забезпечення доказів у справах, що розглядаються органами Антимонопольного комітету України". Проект, зокрема, передбачає визначення основних принципів провадження у справах про порушення законодавства про захист економічної конкуренції, конкретизує підстави для початку розгляду справи, визначає правовий статус спеціаліста та особи, яка залучена до участі в провадженні у справі для надання пояснень, встановлює чіткі процесуальні права та обов'язки щодо осіб, які беруть участь у справі, визначає поняття письмових і речових доказів, правила залучення як доказів електронних документів, врегульовує порядок вчинення уповноваженими особами Антимонопольного комітету України таких процесуальних дій, як отримання пояснень, проведення опитування, виїзної перевірки та обшуку приміщень, транспортних засобів та інших володінь суб'єкта господарювання – юридичної особи.

4. Проект Закону України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо встановлення відповідальності за антиконкурентні узгоджені дії" (р. № 3577) [23].

2.2.3. Співпраця Антимонопольного комітету України з Конференцією ООН з питань торгівлі та розвитку (UNCTAD)

Конференція ООН з торгівлі та розвитку (UNCTAD) – орган Генеральної асамблеї ООН, який не є міжнародною торговельною організацією. Створений в 1964 р. і нараховує 194 країн-членів. Основні завдання – сприяння розвитку міжнародної торгівлі, рівноправної взаємовигідної співпраці між державами, напрацювання рекомендацій по функціонуванню міжнародних економічних відносин. Резолюції, заяви UNCTAD мають характер рекомендацій. Під егідою UNCTAD розробляються багатосторонні угоди і конвенції. Найвищий орган UNCTAD – Конференція і Рада з торгівлі та розвитку, в рамках якої працює шість комітетів:

1. сприяння розвитку міжнародної торгівлі, забезпечення співробітництва між країнами;
2. вироблення принципів політики в міжнародній торгівлі, механізмів її функціонування;
3. розробка заходів з реалізації принципів міжнародної торгівлі;
4. створення юридичної бази міжнародної торгівлі, прийняття міжнародних правових актів у галузі торгівлі;
5. координація діяльності у сфері міжнародної торгівлі;
6. проблема діяльності ТНК, регулювання заборгованості країн, що розвиваються, тощо.

UNCTAD приймала активну участь в розробці принципів "Нового міжнародного економічного порядку", який був ініційований політиками країн, що розвиваються. В цьому напрямі, зокрема, Конференція наполягає на обмеженні практики антидемпінгових заходів, які широко застосовуються розвинутими країнами проти менш розвинутих (Україна також від цього потерпає); на відмові від торговельних блоkad та ембарго. UNCTAD визначає, що різні групи країн мають неоднакові можливості, тому в міжнародній торгівлі необхідно врахувати проблеми розвинутих країн. Напередодні сесії UNCTAD (1996 р.) була проведена зустріч міністрів "Групи-77", яка складається з країн, що розвиваються; вони обговорювали проблеми стимулювання розвитку економіки в умовах лібералізації й глобалізації світової економіки.



Оскільки сировина залишається поки що основним експортним товаром для найменш розвинутих країн, UNCTAD приділяє торгівлі сировиною особливу увагу. Утворено спеціальні дослідні групи з сировинних товарів, укладено відповідні міжнародні угоди, підписані конвенції щодо умов торгівлі сировиною. За ініціативою UNCTAD була розроблена й прийнята Інтегрована програма для сировинних товарів (ІПСТ) в 1976 році; метою програми є стабілізація цін на сировину й сприяння найменш розвинутих країнам щодо її промислової обробки.

В розробці міжнародного механізму торговельної політики важливе місце займають заходи по визначенню преференцій для країн, що розвиваються, по усуненню тарифних перепон, по поліпшенню структури їх експорту. Особлива увага приділяється найменш розвинутих країнам, що не мають виходу до моря (таких багато в Африці), й острівним країнам.

Окрім суто торговельних, UNCTAD відає й іншими питаннями міжнародного економічного співробітництва. Це валюта і фінанси; морські перевезення; страхування передачі технологій; міжнародні інвестиції.

Аналітична діяльність UNCTAD охоплює такі сфери: тенденції світової економіки і їх вплив на процес розвитку; макроекономічна політика; конкретні проблеми розвитку. Використання успішного досвіду розвитку країнами, що розвиваються, й країнами з перехідною економікою; питання, пов'язані з фінансовими потоками й заборгованостями. За результатами досліджень формується банк інформації, яка надається країнам-членам.

Антимонопольний комітет України плідно співпрацює з Конференцією ООН з питань торгівлі та розвитку (UNCTAD). Починаючи з 1998 року офіційним представником України у Міжурядовій групі експертів з питань законодавства та політики у галузі конкуренції (МГЕ) є Голова Антимонопольного комітету України.

Завданням МГЕ є аналіз та удосконалення міжнародних засад щодо впровадження конкурентної політики та законодавства, питання узгодження конкурентної та торговельної політики, зближення національних правил конкуренції з Комплексом узгоджених на багатосторонній основі справедливих принципів і правил

контролю за обмежувальною діловою практикою, який був ухвалений Конференцією. Рішення МГЕ знаходять своє відображення у програмних та правових документах, що розробляються за участю Антимонопольного комітету України.

Делегація Антимонопольного комітету України взяла участь у роботі Шостої Оглядової Конференції з перегляду комплексу узгоджених на багатосторонній основі справедливих принципів і правил для контролю за обмежувальною діловою практикою, яка відбулася у листопаді 2010 року в м. Женеві.

Відповідно до Тимчасовою порядку денного Конференції під час заходу було розглянуто три блоки питань:

- впровадження антимонопольного законодавства та політики;
- огляд досвіду, отриманого під час застосування Комплексу узгоджених на багатосторонній основі справедливих принципів і правил для контролю за обмежувальною діловою практикою (Комплекс ООН), включаючи добровільні експертні оцінки;
- роль антимонопольної політики у сприянні економічному розвитку.

В ході Конференції відбулася презентація Огляду стану конкурентного законодавства та політики Республіки Вірменія. Базуючись на висновках огляду, експертами були вироблені рекомендації щодо законодавчого та інституційного вдосконалення політики конкуренції у Республіці Вірменія.

Крім того, під час Конференції було обговорено та прийнято Тимчасовий порядок денний одинадцятого засідання Міжурядової групи експертів з конкурентної політики та законодавства UNCTAD.

У роботі конференції взяли участь делегації конкурентних відомств країн-членів ООН, представники міжнародних організацій, громадського та приватного секторів. Представники Антимонопольного комітету України взяли участь у дискусіях та представили під час засідання круглого столу "Основи ефективності роботи конкурентних відомств" доповідь щодо проблемних питань реалізації конкурентної політики в Україні.

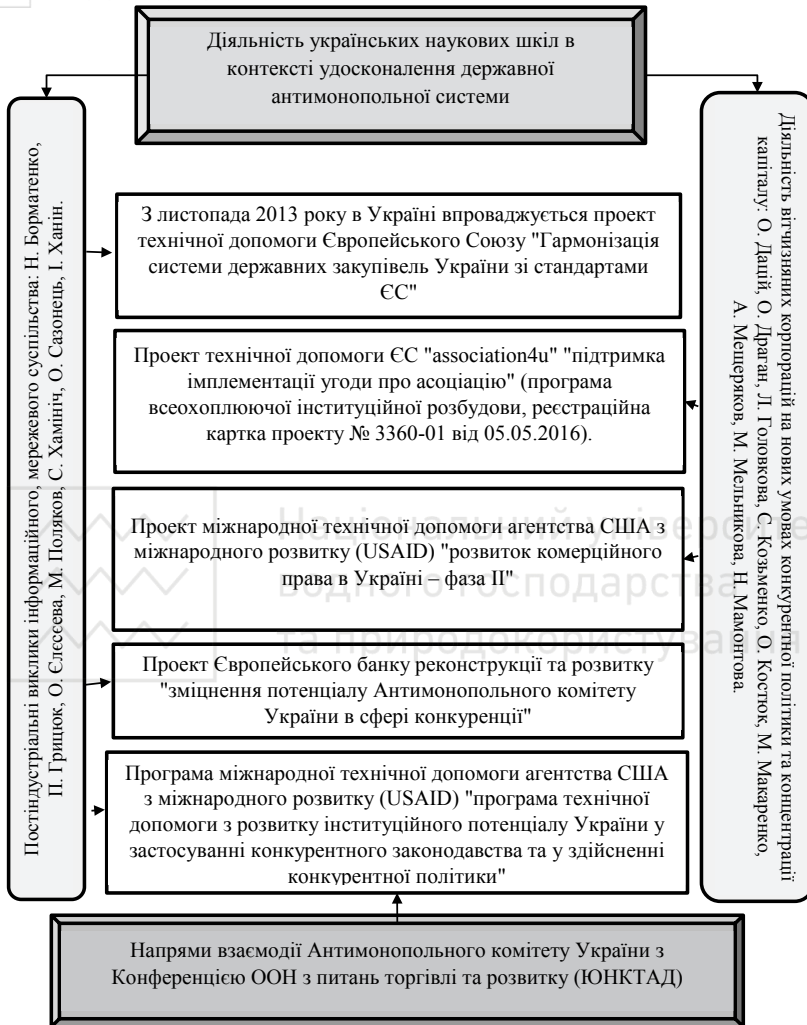


Рис. 2.2. Діяльність українських наукових шкіл в контексті удосконалення державної антимонопольної системи на основі взаємодії Антимонопольного комітету України з міжнародними інституціями

Крім того, під час Конференції відбулася робоча зустріч з начальником Підрозділу з питань конкурентної політики та захисту прав споживачів щодо розробки проекту консультаційної допомоги з боку UNCTAD, що має на меті створення цілісної системи боротьби з картелями. Така система включатиме ефективне розкриття картелів, ефективні санкції та ефективну програму пом'якшення відповідальності.

Спираючись на аналіз здобутків наукових шкіл з економіки, який було проведено у підрозділі 1.1, та аналіз співпраці АМК України з міжнародними організаціями, можемо узагальнити ці матеріали на рисунку 2.2.



Національний університет
водного господарства
та природокористування



РОЗДІЛ 3.

КОНЦЕНТРАЦІЯ КАПІТАЛУ НА ОСНОВІ ЗЛИТТІВ ТА ПОГЛИНАНЬ ЯК УМОВА ВЕДЕННЯ МІЖНАРОДНОГО КОРПОРАТИВНОГО БІЗНЕСУ

3.1. Основні тенденції діяльності ТНК у глобальних умовах ведення міжнародного бізнесу

В сучасній світовій економіці найбільші сучасні транснаціональні та багатонаціональні корпорації функціонують у вигляді міжнародних фінансово-промислових об'єднань, які у своїй структурі виділяють головну компанію та багаточисленні, пов'язані з нею відносинами корпоративної участі, дочірні і асоційовані фірми (підрозділи), що працюють у сфері промисловості, торгівлі і маркетингу, фінансів, НДДКР, та розташовані як в основній країні базування головної компанії, так і за кордоном.

Основою глобальної економіки та економіки розвинених країн є великі інтегровані структури, розвинуті транснаціональні мережі, які акумулюють можливості промислового, фінансового, торговельного, інформаційного та інтелектуального капіталів.

На сьогодні у світі успішно функціонують близько 82 000 ТНК, які мають у власності 810 000 закордонних дочірніх підрозділів. За даними, що демонструють показники результативності діяльності найбільших ТНК, можна побачити, що з 1990 року вони впевнено зміцнювали власні позиції на світових ринках, про що свідчить зростання таких показників, як валове виробництво, обсяги продажів, сукупні активи закордонних підрозділів.

Підвищення ефективності діяльності найбільших ТНК відображають показники розвитку світової економіки, зокрема обсягів прямих іноземних інвестицій, доходів від них, транскордонних злиттів та поглинань, що є найдинамічнішою формою міжнародного співробітництва (таблиця 3.1).

Таблиця 3.1.

Показники світового обсягу прямих іноземних інвестицій (ПІІ),
 міжнародного виробництва та діяльності ТНК
 за період 1991–2015 рр. [складено автором за даними ЮНКТАД*]

Показники	Відсоткова зміна показників за період					
	1991-1995	1996-2000	2001-2005	2006-2010	2010-2011	2014-2015
Залучені ПІІ	22,5	40,1	5,3	-7,2	16,4	37,9
Вкладені ПІІ	16,9	36,3	9,1	9,6	16,7	11,8
Доходи від одержаних ПІІ	35,1	13,1	32	24	15,3	-11,9
Доходи від вкладених ПІІ	19,9	10,1	31,3	23,1	15,1	-10,5
Транскордонні злиття та поглинання	49,1	64	0,6	-69,2	52,9	66,9
Обсяги продажів закордонних підрозділів	8,2	7,1	14,9	3,1	4,7	7,4
Додана вартість закордонних підрозділів	3,6	7,9	10,9	29,9	9,4	6,5
Загальні активи закордонних підрозділів	13,1	19,6	15,5	35,4	8,6	4,5
Експорт закордонних підрозділів	8,6	3,6	14,7	26,6	17,4	1,5
Зайнятість на закордонних підрозділах	2,9	11,8	4,1	-8,7	7,9	3,5

За період 2000-2010 рр. активність ТНК (як фінансових, так і нефінансових) посилювалася практично щороку, про що свідчать темпи зростання обсягів закордонних продажів та кількості зайнятих на іноземних дочірніх підрозділах, які зростали більшою мірою, ніж аналогічні показники діяльності на внутрішніх ринках (табл. 3.2).

* World Investment Reports, UNCTAD [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/World_Investment_Report.aspx



Проаналізувавши показники діяльності 100 найбільших нефінансових ТНК протягом 2006-2015 рр., можемо дійти висновків, що у 2010 р. в порівнянні з аналогічними показниками 2006 р. обсяг закордонних активів зріс на 13,2 %, обсяги закордонних продажів на 7,5 %, а кількість зайнятих працівників на закордонних підрозділах зросла у 1,5 рази. Ситуація за період 2014-2015 рр. дуже змінилась: так, показник доходів від одержаних ПІІ різко знизився до від'ємного значення, що становить -11,9 %, схожа ситуація з доходами від вкладених ПІІ, показник знизився до -10,5 %. Показник залучених ПІІ продемонстрував позитивну динаміку (рис. 3.1).

Досліджуючи особливості географічного розподілу ТНК, слід зробити висновок, що найбільші компанії з розвинутих країн та країн, що розвиваються, визначають основні тенденції розвитку міжнародного виробництва.

Таблиця 3.2.
Показники діяльності 100 найбільших нефінансових ТНК, 2006-2014 рр.
[складено автором за джерелом: 1, с. 19; 2, с. 18; 3, с. 27; 4, с.29]

Показники	2006	% зміна 2005-2006	2007	% зміна 2006-2007	2008	% зміна 2007-2008	2010	% зміна 2009-2010	2014	% зміна 2013-2014
Активи (млрд дол. США)										
Закордонні	5245	10,8	6116	16,6	6172	-0,4	7511	23,2	1 731	11.2
Сукупні	9239	6,4	10702	15,8	10760	-0,1	12075	12,9	5 948	7.4
Частка закордонних активів у сукупних	57	2,3	57	0,4	57	-0,1	62	8,7	29	1.0
Обсяги продажів (млрд дол. США)										
Закордонні	4078	9	4936	21	5173	5,5	5005	-3,9	2 135	6.6
Сукупні	7088	7	8078	14	8354	5,5	7846	-7,8	4 295	3.0

Продовження табл. 3.2.

Частка закордонних обсягів продажів у сукупних	58	1	61	3,6	62	0	63	3,27	50	1.7
Зайнятість (тисяч осіб)										
Закордонні	8582	6,9	8440	-1,66	8905	5,4	8726	-1,9	4 173	2.2
Сукупна	15388	2,9	14870	-3,4	15408	2,9	15489	1,2	11 534	0.8
Частка закордонних працівників у загальній кількості	56	1,7	57	0,98	58	1,4	56	-3,4	36	0.5

Протягом 2005-2007 рр. на їх частку припадало 10 % світових закордонних активів, 16 % обсягів продажів та 12 % зайнятих на всіх міжнародних компаніях світу.

За період 2007-2009 рр. в середньому на 100 найбільших нефінансових ТНК з розвинутих країн та країн, що розвиваються, припадало 9 % продажів закордонних активів, 16 % продажів та 11 % зайнятих на всіх міжнародних корпораціях у світі; їх частка у світовому ВВП склала 4 %, дана тенденція продемонструвала зростаючу динаміку, починаючи з 2000 року.

Протягом 2013-2014 рр. майже всі показники продемонстрували зниження в порівнянні з минулим періодом 2009-2010 рр. В той же час відбулось відносно зростання обсягів закордонних продажів до 6,6%, сукупного обсягу продажів до 3,0% (в порівнянні з минулим періодом -7,8%). Що ж до показників зайнятості, то відсоток зайнятих закордоном зріс на 2,2% в порівнянні з минулим періодом, коли він становив -1,9%.

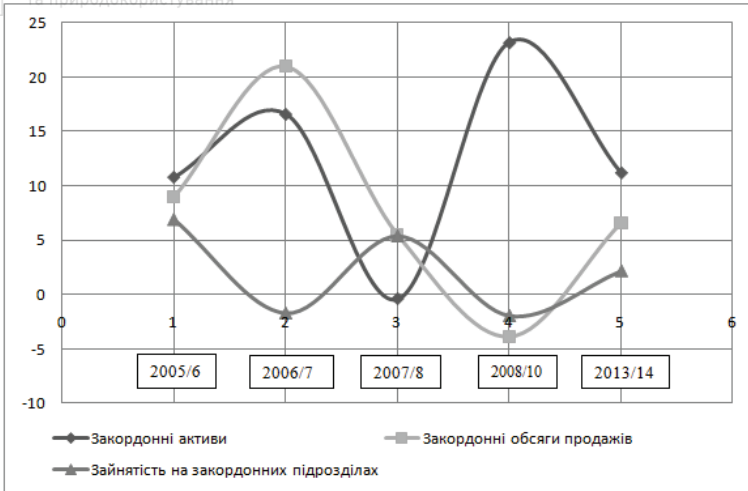


Рис. 3.1. Темпи зміни основних показників діяльності нефінансових ТНК, 2005-2014 рр. [складено автором за джерелом: 1, с.19; 2, с.18; 3, с. 27; 4, с. 29]

За країною базування більшість ТНК мають походження з країн тріади – ЄС, Японії та США (рис. 3.2).

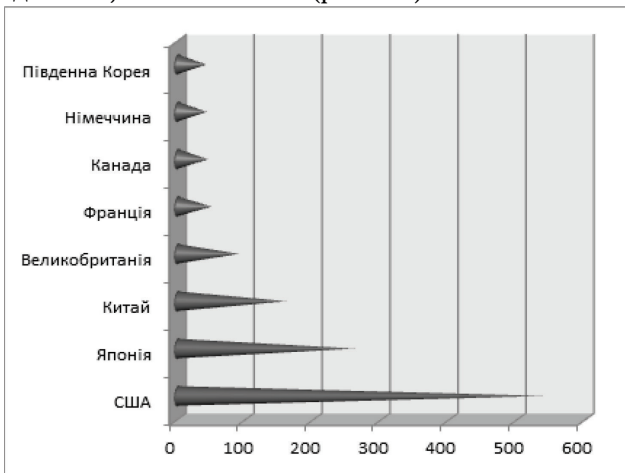


Рис. 3.2. Географічний розподіл найбільших ТНК згідно рейтингу Forbes Global 2000, 2016 р. [складено автором за джерелом: 5]

На основі аналізу особливостей географічного розподілу найбільших ТНК можемо визначити, що до числа світових лідерів входять компанії зі США, Франції, Німеччини, Великобританії, Японії. Слід відмітити, що японські банківські холдинги внаслідок великих внутрішніх злиттів та поглинань у фінансовому секторі поступово відновили свої позиції на міжнародних ринках після повної їх відсутності у світових рейтингах протягом 1990-х рр. Міцно закріпилися на світовому ринку компанії з країн, що розвиваються – Республіки Корея, Гонконгу (Китай), Малайзії, Мексики та Сінгапуру.

Протягом 2000-2015 рр. географічний розподіл найбільших ТНК практично не змінився, проте слід відмітити зростаючу частку в даному розподілі компаній з країн, що розвиваються. Протягом останніх 15 років міжнародні компанії з країн, що розвиваються, за темпами зростання масштабів закордонної діяльності значно випередили власних конкурентів з розвинутих країн та зайняли лідируючі позиції у світових рейтингах.

Кількість ТНК з країн, що розвиваються, у переліку 100 найбільших компаній світу зростає з нуля у 1993 році до шести у 2006 р. і семи у 2010 р. У 2010 р. три з них були засновані в Кореї, інші чотири у Китаї, Гонконзі, Малайзії та Мексиці. Серед них холдинги "Hutchison Whampoa" (Китай), "Сemex" (Мексика), "LG Corp" (Республіка Корея), "Samsung Electronics" (Республіка Корея), "Petronas" (Малайзія), "Hyundai Motor" (Республіка Корея) та "СІТІС" (Китай).

ТНК з країн, що розвиваються, значно поступаються компаніям з розвинутих країн за географією розташування власних дочірніх підрозділів. Згідно результатів досліджень щодо регіонального розподілу закордонних підрозділів найбільших ТНК, більшість з них мають власні підрозділи в середньому у 40 зарубіжних країнах. Зокрема, рейтинг найбільших корпорацій за кількістю приймаючих країн значно відрізняється від рейтингу, побудованого за галузевою та регіональною ознаками (табл. 3.3).

Таким чином, лідируюче становище за кількістю країн розташування дочірніх компаній належить Deutsche Post (Німеччина), далі слідують англійсько-голландський холдинг "Royal Dutch/Shell Group" та швейцарський холдинг "Nestle SA".



Таблиця 3.3.

Топ-15 ТНК, що діють у формі холдингів, розташованих за кількістю приймаючих країн для їх закордонних підрозділів [складено автором за джерелом: 1, с. 28]

№ з/п	Назва ТНК	Країна базування	Число приймаючих країн
1	Deutsche Post AG	Німеччина	111
2	Royal Dutch\Shell Group	Нідерланди\ Великобританія	98
3	Nestle SA	Швейцарія	96
4	Siemens AG	Німеччина	89
5	BASF AG	Німеччина	88
6	Procter and Gamble	США	75
7	Glaxo SmithKline	Великобританія	74
8	Linde	Німеччина	73
9	Bayer AG	Німеччина	71
10	Philips Electronics	Нідерланди	68
11	Total	Франція	66
12	IBM	США	66
13	WPP Group PLC	Великобританія	64
14	Roche Group	Швейцарія	62
15	Novartis	Швейцарія	62

Домінуючі позиції за кількістю приймаючих країн для їх закордонних підрозділів належать виключно ТНК з розвинутих країн – Німеччині, Великобританії, США, Нідерландам, Франції та Швейцарії. Практично ті ж країни є лідерами і за кількістю розташування іноземних дочірніх компаній – домінуюче становище належить економікам США, Великобританії та Нідерландів. Серед країн, що розвиваються, найпривабливішими для розташування іноземних підрозділів є Бразилія, Мексика та Сінгапур, що випередили Японію, Австрію та Швецію.

Дещо іншим є географічний розподіл приймаючих країн для іноземних філій найбільших фінансових ТНК. Дослідження пока-

зують, що найпривабливішими країнами для них є Великобританія, США та Китай. Наступні позиції належать європейським державам – Ірландії, Люксембургу та Німеччині. Серед країн, що розвиваються, найбільш привабливими для розгортання фінансової діяльності стали Сінгапур, Бразилія та Мексика. За результатами дослідження галузевого розподілу найбільших ТНК слід відмітити, що протягом останніх п'яти років домінуючими залишаються шість галузей промисловості (рис. 3.3, табл. 3.4).

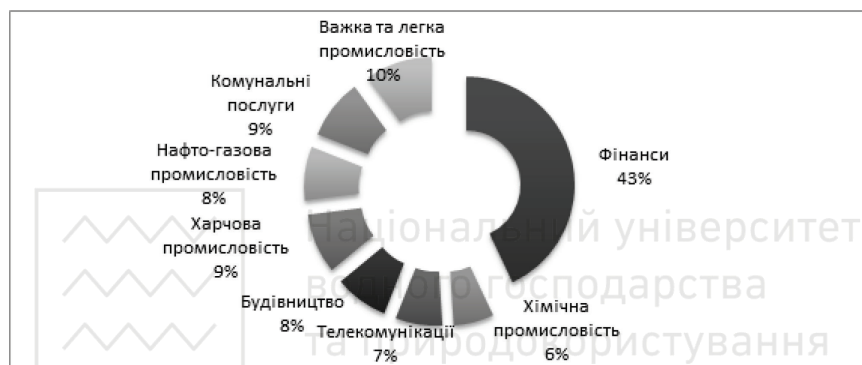


Рис. 3.3. Галузевий розподіл найбільших ТНК згідно рейтингу Forbes Global 2000, 2016 р. [складено автором за джерелом: 5]

Серед нефінансових компаній лідируючі позиції у світових рейтингах займають корпорації, що діють у автомобільній промисловості та у нафтовидобувній та нафтопереробній галузях.

За ними слідують компанії, що функціонують у сфері комунальних послуг, виробництва електричного\електронного устаткування, телекомунікацій та виробництва фармацевтичних препаратів. Саме на ці галузі протягом 2009-2015 рр. припадало близько 55 % найбільших міжнародних корпорацій; на галузі металургії, хімічної промисловості, роздрібної та оптової торгівлі, харчової промисловості – 23 %.

Хоча більшість компаній у секторі послуг значно покращили власні позиції у рейтингу світових лідерів, окремі ТНК з традиційних важливих галузей промисловості не втрачають власні позиції.



Так, лідери нафтової промисловості "Shell" і "Exxon" входять до першої десятки найбільших корпорацій вже протягом 15 років поспіль. Високі результати діяльності демонструють також "General Electric", "Toyota" і "Ford". Проте результати діяльності найбільших ТНК 2016 р. демонструють значне посилення позицій фінансових ТНК (11 компаній з першої двадцятки). Таким чином, традиційні лідери декількох років ("Shell", "Ford", "General Electric") не увійшли до топ-20 у 2016 р.

Таблиця 3.4.

Топ-20 ТНК, що діють у формі холдингів згідно рейтингу
Forbes Global 2016 р. [складено автором за джерелом: 5]

№ з\п	Назва ТНК	Країна походження	Сектор економіки	Обсяг продажів (млрд дол. США)	Сукупний прибуток (млрд дол. США)	Сукупні активи (млрд дол. США)
1	ICBC	Китай	Банки	171,1	44,2	3,4203
2	China Construction Bank	Китай	Банки	146,8	36,4	2,826
3	Agricultural Bank of China	Китай	Банки	131,9	28,8	2,739.8
4	Berkshire Hathaway	США	Інвестиційні послуги	210,8	24,1	561,1
5	JPMorgan Chase	США	Банки	99,9	23,5	2,423.8
6	Bank of China	Китай	Банки	122	27,2	2,589.6
7	Wells Fargo	США	Банки	91,4	22,7	1,849.2
8	Apple	США	Електронна техніка	233,3	53,7	293,3
9	ExxonMobil	США	Нафтогазова промисловість	236,8	16,2	336,8
10	Toyota Motor	Японія	Автовиробництво	235,8	19,3	406,7

Продовження табл. 3.4.

11	Bank of America	США	Банки	91,5	15,8	2,185.5
12	AT&T	США	Послуги зв'язку	146,8	13,2	402,7
13	Citigroup	США	Банки	85,9	15,8	1,801
14	HSBC Holdings	Великобританія	Банки	70,3	13,5	2,409.7
15	Verizon Communications	США	Послуги зв'язку	131,8	18	244,6
16	Wal-Mart Stores	США	Торгові мережі	482,1	14,7	199,6
17	PetroChina	Китай	Нафтогазова промисловість	274,6	5,7	368,7
18	China Mobile	Китай	Послуги зв'язку	107,8	17,1	219,9
19	Samsung Electronics	Корея	Електронна техніка	177,3	16,5	206,5
20	Ping An Insurance Group	Китай	Багатогалузеве страхування	98,7	8,7	732,3

Слід відзначити, що в середині 1990-х рр. кількість злиттів та поглинань на світовому фінансовому ринку визначалась переважно внутрішніми угодами у США внаслідок змін у структурі їх регулювання. Проте вже на початку 2000-х років більшість транс-кордонних злиттів та поглинань були здійснені за участю європейських компаній. За останні роки найбільші за вартістю угоди злиттів та поглинань (більше 10 млрд дол. США) у фінансовому секторі були укладені саме європейськими банками, які розпочали активне завоювання ринків Південної, Східної Європи та Балканів. На сьогодні саме європейські фінансові холдинги займають лідируючі позиції серед інших компаній, найбільший відсоток з загальної кількості припадає на США – 39% та Китай – 15% (рис. 3.4).

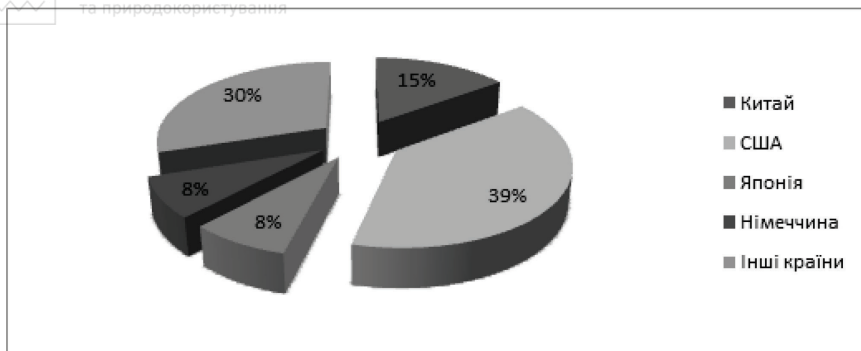


Рис. 3.4. Регіональний розподіл 100 найбільших фінансових ТНК згідно рейтингу Forbes Global 2016 р.
[складено автором за джерелом: 5]

Згідно результатів ґрунтового аналізу регіонального розподілу найбільших фінансових ТНК, близько 44 % найбільших фінансових корпорацій мають країну базування головної компанії у державах Європи. Лідруючі позиції європейські фінансові ТНК утримують внаслідок відкритості ринків та завдяки створенню Єврозони.

Швидке зростання обсягів прямих іноземних інвестицій протягом останнього десятиріччя супроводжувалось структурними змінами у галузевій структурі діяльності міжнародних корпорацій. Так, більшість рейтингів світових організацій включають ТНК, задіяні переважно у галузях інфраструктури, хоча раніше така ситуація не була типовою. Визначальними факторами стрімкого розвитку ключових галузей інфраструктури та впливу на рівень їх інтернаціоналізації стали процеси лібералізації та приватизації, що активізувалися в кінці 1980-х та продовж 1990-2000 років.

У 2010 році до переліку 100 найбільших ТНК, що діють у формі холдингів, входили 8 компаній, що спеціалізувалися на наданні комунальних послуг, та 8 компаній з сектору телекомунікацій; більшість з цих компаній були розташовані у країнах Європейського Союзу та входили до першої чверті лідерів серед 100 найбільших ТНК (табл. 3.5).

Результати аналізу галузевого розподілу 100 найбільших ТНК, що діють у формі холдингів, свідчать, що у 1996 році до нього було включено лише одну компанію з сектору комунальних послуг та 5 телекомунікаційних компаній, у 1998 р. їх кількість зростає до 3 та 6 відповідно. У 2011 році до даного рейтингу входило вже 15 компаній, що успішно функціонують у галузях економічної інфраструктури. За результатами 2015 р. до рейтингу увійшли 14 ТНК, зайнятих у секторі інфраструктури.

Таблиця 3.5.

Позиції найбільших ТНК у галузях інфраструктури за рейтингом ЮНКТАД, 2015 р. [складено автором за джерелом: 6]

№ у рейтингу	Назва ТНК	Країна походження	Галузь	Рік входження до рейтингу/місце
9	Vodafone Group Plc	Великобританія	Телекомунікації	2000
14	Enel SpAGDF Suez	Італія	Комунальні послуги	1998
20	Telefonica S.A.	Іспанія	Телекомунікації	1998
36	E.ON AG	Німеччина	Комунальні послуги	2000
23	Deutsche Telecom AG	Німеччина	Телекомунікації	2002
29	Iberdrola SA	Іспанія	Комунальні послуги	2001
41	Altice NV	Нідерланди	Телекомунікації	2005
73	RWE AG	Німеччина	Комунальні послуги	1998

Зміни у галузевій структурі діяльності ТНК можна пояснити ще й тим, що окремі галузі промисловості, які раніше повністю контролювалися державою у формі державних підприємств та



націоналізованих компаній, швидко змогли стати міжнародними завдяки потужним потокам прямих іноземних інвестицій, створенню міжнародних холдингових об'єднань та стратегічних альянсів.

Проаналізувавши особливості регіонального розподілу країн базування для найбільших ТНК та галузеві особливості їх діяльності, слід зазначити, що від результативності їх функціонування безпосередньо залежать глобальні тенденції, які визначають напрямки міжнародної діяльності, масштаби та темпи інтернаціоналізації та транснаціоналізації. Загалом, питання наскільки та яким чином інтернаціоналізація та транснаціоналізація впливають на діяльність міжнародних компаній, є найбільш розробленими у дослідженнях стратегічного управління та міжнародного бізнесу. Важливість міжнародної диверсифікації випливає з того, що вона являє собою основну стратегію зростання та істотно впливає на продуктивність діяльності компанії.

В контексті дослідження масштабів закордонної діяльності найбільших ТНК, що діють у формі холдингів, інформативними є показники індексів транснаціоналізації та інтернаціоналізації. Індекс транснаціоналізації (TNI) базується на трьох показниках: частки закордонних активів і закордонних продажів у загальному їх обсязі, а також частки працівників, зайнятих на закордонних підрозділах, у загальній кількості зайнятих:

$$TNI = (FA/TA + FS/TS + FE/TE) / 3 \cdot 100 \% \quad (2.1), \text{ де}$$

FA – закордонні активи ТНК;

TA – сукупні активи ТНК;

FS – обсяги закордонних продажів ТНК;

TS – сукупні обсяги продажів ТНК;

FE – кількість закордонних працівників ТНК;

TE – загальна кількість працівників ТНК.

Індекс транснаціоналізації показує, наскільки вагомою є закордонна діяльність компанії та наскільки важливі закордонні філіали на іноземних ринках для тієї чи іншої ТНК. Чим вищим є значення індексу, тим більше значення для компанії відіграє активність її зарубіжних підрозділів.

Показники діяльності найбільших нефінансових ТНК, що діють у формі холдингів, засвідчують тенденцію зниження рівня їх

інтернаціоналізації. Так, позитивна динаміка індексу транснаціоналізації протягом 2000-2007 рр., в основному завдяки стрімкому зростанню закордонних продажів, перервалася у 2008-2009 рр., коли частка закордонних активів та продажів до загального обсягу активів та продажів зменшилась у порівнянні з 2007 роком, в той час, як зайнятість на закордонних підрозділах зросла незначно у порівнянні з загальною зайнятістю ТНК.

Індекс транснаціоналізації для 100 найбільших нефінансових ТНК у 2008-2010 рр. практично залишився на незмінному рівні (рис. 3.5).

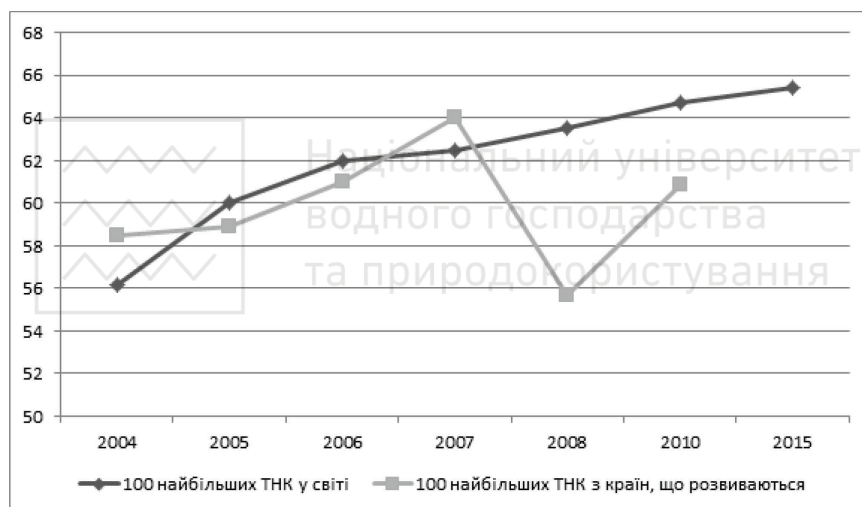


Рис. 3.5. Середні значення індексу транснаціоналізації для найбільших нефінансових ТНК, 2004-2015 рр. [складено автором за джерелом: 2, с. 19; 6; 7]

Порівнюючи динаміку індексу транснаціоналізації для ТНК з розвинутих країн та країн, що розвиваються, слід відмітити, що для останніх характерними є більші темпи зростання індексу впродовж 2005-2007 рр., різке зменшення у 2008 р. та відновлене зростання у 2010 р., що відображає загальносвітові тенденції зміцнення позицій компаній з країн, що розвиваються. Більшість



ТНК успішно розвивають власну діяльність у виробничому секторі (табл. 3.6). Так, значення індексу транснаціоналізації для компаній, що діють у фармацевтичній, харчовій галузях та сфері телекомунікацій значно вищий, ніж для компаній, що діють в автомобільній, нафтопереробній галузях та секторі комунальних послуг.

Таблиця 3.6.

Значення індексу транснаціоналізації для найбільших нефінансових ТНК за галузями економіки, 2006-2015 рр.
[складено автором за джерелом: 2, с.19; 6-11]

Галузь економіки	Середнє значення індексу транснаціоналізації					Кількість ТНК у 2015 р. серед 100 найбільших
	2006	2007	2008	2010	2015	
Виробництво електричного та електронного обладнання	60,7	56,2	62,4	64,5	54,5	10
Комунальні послуги (постачання електроенергії, газу та води)	50,5	55,5	61,1	64,2	58,9	9
Харчова промисловість та тютюнова галузь	63,5	68,1	76,5	63,8	86,7	9
Виробництво автомобілів та автозапчастин	52,4	56	57,5	63,5	62,2	12
Нафтодобувна та нафтопереробна промисловість	62,7	57,7	57,1	64,3	65,4	22
Фармацевтична промисловість	67,8	63,6	64,9	62,3	65,3	12
Середнє значення індексу транснаціоналізації	59,4	62,4	63,4	64,7	66	100

Частка ТНК, що функціонують у секторі послуг, продовжує зростати – від 14 % у 1991 році до 24 % у 1998 році; від 28 % у 2007 році до 34 % у 2010 році. Що ж до 2016 року, то в цей період відбулося зростання в сфері фармацевтичної промисловості на 3%, у сфері нафтовидобувної та нафтопереробної промисловості на 0,9%. Істотно зросла частка сфери харчової промисловості та тютюну – на 22,9%.

Водночас слід відмітити, що у переліку 100 найбільших нефінансових ТНК не представлено жодної компанії, зайнятої у сільськогосподарському виробництві. Лідерство належить компаніям з автомобільної промисловості, нафтопереробної галузі, не менше дев'яти компаній успішно функціонують у сфері виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів.

Значення індексу транснаціоналізації для найбільших ТНК у регіональному розрізі також значно коливається – у 2010 році його значення було вище середньосвітового для компаній зі США і нижче для холдингів з Франції, Німеччини та Великобританії. Що ж до ситуації за 2015 рік, слід відмітити зростання частки ТНК з країн ЄС, Франції та Великобританії, але компанії з Японії та США продемонстрували в 2015 році нижчі показники, ніж за минулий період (табл. 3.7).

Таблиця 3.7.

Значення індексу транснаціоналізації для 100 найбільших ТНК, що діють у формі холдингів, за країнами базування головної компанії, 2006-2015 рр. [складено автором за джерелом: 2, с. 19; 6-11]

Країна (регіон)		Середнє значення індексу транснаціоналізації					Кількість ТНК у 2015 р. серед 100 найбільших
		2006	2007	2008	2010	2015	
ЄС – 28, з яких		64,2	66,4	67,2	68,2	70,1	
	Франція	63,8	63,6	66,6	64,0	64,1	9
	Німеччина	54,8	56,5	56,9	64,2	62,5	13



Продовження табл. 3.7.

	Велико- британія	72,8	74,1	75,5	64,1	78,9	17
Японія		52,1	53,9	50	63,3	62,0	11
США		57,8	57,1	58,1	64,7	52,6	21
Середнє значення індексу транс- націоналізації		61,6	62,4	63,4	64,7	65,03	100

Слід відмітити, що стали тенденцію до зростання індексу транснаціоналізації протягом 2006-2015 рр. продемонстрували лише європейські ТНК. Поєднуючи галузевий та регіональний розподіл індексу транснаціоналізації, лідируючі позиції серед найбільших нефінансових ТНК належать компаніям з Великобританії та компаніям, що діють у галузях важкої та легкої промисловості (табл. 3.8).

Разом з тим, індекс транснаціоналізації при визначенні масштабів закордонної діяльності міжнародних корпорацій не враховує кількості закордонних підрозділів та кількості країн, в яких вони розташовані, що істотно впливає та інтенсивність на географію діяльності ТНК.

В даному випадку інформативним є індекс інтернаціоналізації (II), який визначається як відношення кількості закордонних підрозділів до загального числа підрозділів ТНК:

$$II = (FAF/TAF) \cdot 100 \% \quad (2.2), \text{ де}$$

FAF – кількість закордонних філіалів ТНК;

TAF – загальна кількість філіалів ТНК у світі.

Показники індексу інтернаціоналізації, розраховані для найбільших ТНК, свідчать про те, що близько 70 % дочірніх компаній найбільших міжнародних компаній розташовані за кордоном.

Водночас показники індексів транснаціоналізації та інтернаціоналізації значно відрізняються для ТНК з різних галузей економіки. Так, індекс інтернаціоналізації для компаній з фармацевтичної, електротехнічної та електронної промисловості та сфери телекомунікацій значно вище, ніж для ТНК з автомобільної та нафтової промисловості.

Таблиця 3.8.

Топ-20 найбільших нефінансових ТНК, розташованих за значенням
 індексу транснаціоналізації, 2015 р.
 [складено автором за джерелом: 6]

№з \п	Назва холдингу	Країна базування	Галузь економіки	Значення індексу транснаціо- налізації
1	Royal Dutch Shell plc	Великобри- танія	Видобуток корисних копалин, розробка ка- р'єрів і нафтопродуктів	74,0
2	Toyota Motor Corporation	Японія	Автомобільна промисловість	59,1
3	General Electric Co	США	Промислове та комер- ційне устаткування	56,5
4	Total SA	Франція	Нафтопереробка і суміжні галузі	81,0
5	BP plc	Великобри- танія	Нафтопереробка і суміжні галузі	68,9
6	Exxon Mobil Corporation	США	Нафтопереробка і суміжні галузі	60,7
7	Chevron Corporation	США	Нафтопереробка і суміжні галузі	53,7
8	Volkswagen Group	Німеччина	Автомобільна промисловість	59,5
9	Vodafone Group Plc	Великобри- танія	Телекомунікації	81,2
10	Apple Computer Inc	США	Комп'ютерне обладнання	58,0
11	Anheuser-Busch InBev NV	Бельгія	Продукти харчування й напої	93,1
12	Softbank Corp	Японія	Телекомунікації	63,9
13	Honda Motor Co Ltd	Японія	Автомобільна промисловість	76,3
14	Enel SpA	Італія	Комунальні послуги	57,3
15	Daimler AG	Німеччина	Автомобільна промисловість	59,2
16	Eni SpA	Італія	Нафтопереробка і суміжні галузі	77,5
17	CK Hutchison Holdings Limited	Гонконг, Китай	Роздрібна торгівля	85,8
18	Glencore Xstrata PLC	Швейцарія	Видобуток корисних копалин, розробка ка- р'єрів і нафтопродуктів	77,4
19	Siemens AG	Німеччина	Промислове та комер- ційне устаткування	66,1
20	Telefonica SA	Іспанія	Телекомунікації	76,9



У рейтингу ЮНКТАД масштаби закордонної діяльності 50 найбільших фінансових ТНК оцінюються за індексом географічного поширення (GSI), оскільки дані по закордонним активам, обсягам продажів та кількості закордонних працівників, необхідних для визначення індексу транснаціоналізації (як у випадку нефінансових холдингів) не доступні для всіх груп фінансових послуг.

$$GSI = \sqrt{II} * HE \quad (2.3), \text{ де}$$

II – індекс інтернаціоналізації

HE – кількість приймаючих країн.

Аналізуючи показники індексу географічного поширення та індексу інтернаціоналізації для найбільших ТНК, що діють у формі холдингів, слід відмітити суттєве збільшення значення першого для компаній з Канади, Японії, Великобританії та країн ЄС (рис. 3.6).

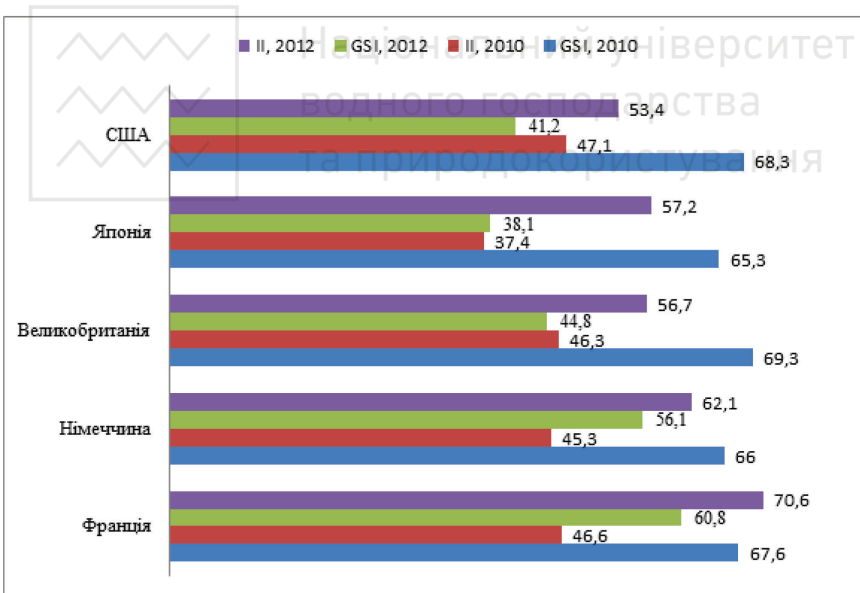


Рис. 3.6. Середнє значення індексів GSI та II для фінансових ТНК, 2010 р. та 2012 р. [складено автором за джерелом: 1, с. 234; 12; 13]

Натомість значення індексу інтернаціоналізації для ТНК у 2010 р. зменшилось в порівнянні з 2007 р. через вимушене зменшення дочірніх підрозділів внаслідок дії світової фінансової кризи. В 2012 р. показники GSI та II зросли, що є позитивною тенденцією.

Поєднуючи показники індексів GSI та II для найбільших ТНК, слід відмітити, що значення GSI є вищими для ТНК з Франції та Німеччини в порівнянні з іншими (табл. 3.9).

Таблиця 3.9.

Топ-10 фінансових ТНК за показниками індексу GSI та індексу інтернаціоналізації у 2012 р. [складено автором за джерелом: 13]

Значення GSI	Назва ТНК	Країна базування	Назва ТНК	Країна базування	Значення II
74,0	Royal Dutch Shell plc	Великобританія	Rio Tinto PLC	Великобританія	30
59,1	Toyota Motor Corporation	Японія	Altice NV	Нідерланди	41
56,5	General Electric Co	США	Heineken NV	Нідерланди	83
81,0	Total SA	Франція	Anglo American plc	Великобританія	63
68,9	BP plc	Великобританія	Anheuser-Busch InBev NV	Бельгія	11
60,7	Exxon Mobil Corporation	США	Nestlé SA	Швейцарія	22
53,7	Chevron Corporation	США	Schneider Electric SA	Франція	75
59,5	Volkswagen Group	Німеччина	Linde AG	Німеччина	90
81,2	Vodafone Group Plc	Великобританія	British American Tobacco PLC	Великобританія	81
58,0	Apple Computer Inc	США	WPP PLC	Великобританія	89

Проаналізувавши значення показників II та GSI, можемо визначити, що лідерами є європейські компанії. Індекс інтернаціоналізації значно вищий для найбільших фінансових груп та холдингів зі Швейцарії внаслідок невеликих розмірів внутрішніх ринків.



Ще одним показником, за яким оцінюють масштаби діяльності ТНК, є індекс широти філіальної мережі – NSI :

$$NSI = N/(N^*-1) * 100 \%, \quad (2.4), \text{ де}$$

NSI – індекс широти філіальної мережі;

N – кількість країн, де розташовані філіали ТНК;

N^* – кількість країн світу, що залучали будь-які ПІІ.

Аналіз індексу NSI дозволяє підтвердити факт, що країни, які невеликі за територіальною ознакою, більш активно освоюють нові ринки, ніж великі держави. На жаль, публікації щодо показників індексу широти філіальної мережі обмежуються даними ЮНКТАД, викладеними у звіті за 2003 р. Згідно опублікованих даних, найвищі показники NSI були зафіксовані для таких галузей промисловості, як: хімічна та фармацевтична (21,8%), харчова (19,31%), виробництво електроніки та в галузях електронного машинобудування (18,9%) – тобто, галузі, в яких переважно задіяні найбільші ТНК; найнижчі ж показники продемонстрували галузь будівництва (8,02%) та засобів масової інформації (6,77%), тобто галузі, де переважно задіяні національні компанії.

Проаналізовані вище показники результативності діяльності ТНК дають змогу стверджувати, що протягом останніх 10 років вони функціонували під впливом невпинних процесів інтернаціоналізації; водночас слід відмітити збільшення частки компаній, що працюють у секторі послуг та посилення активності холдингів, заснованих в країнах, що розвиваються.

Міжнародний статус найбільших ТНК зумовив і значну залежність від глобальної рецесії у світі. Зменшення потоків іноземних інвестицій у 2008-2009 рр. призвело до зменшення ВВП, зниження обсягів продажів та прибутків компаній, зменшення власних активів, а також зайнятості на закордонних філіалах, що різко контрастує зі зростанням даних показників у 2006-2007 рр.

Низький рівень прибутковості великих корпорацій у Європі, Японії та Сполучених Штатах Америки призвів до скорочення обсягів самофінансування починаючи з останнього кварталу 2008 року. На початок 2009 року великі корпорації потрапили під високий рівень фінансового тиску. Ліквідність проектів за участю прямих іноземних інвестицій зменшилась разом зі зменшенням прибутковості ТНК.

Кризові явища в світовій економіці останнього десятиліття призвели до часткової стагнації діяльності ТНК. Зіткнувшись з проблемами зниження прибутків та погіршення інших фінансових показників, більшість з них змушені були вдатися до істотного скорочення власних витрат, в тому числі за рахунок звільнень працівників, продажу активів та відміни інвестиційних програм.

Наслідки фінансової кризи для найбільших ТНК значно відрізнялися залежно від країни, галузі та навіть індивідуальних особливостей компанії. Так, компанії, які функціонували у галузях, чутливих до економічних коливань, таких як промисловість, транспорт, будівництво, електроніка, та ТНК з фінансового сектору були серед числа компаній, які найбільш постраждали від фінансової кризи. Компанії, що діяли у галузях менш чутливих до ринкових коливань, були менш вразливі до наслідків рецесії (табл. 3.10).

Зокрема, серед 100 найбільших ТНК окремі компанії у нафтогазовій промисловості ("ExxonMobil", "Chevron", "British Petroleum", "Royal Dutch", "Shell", "CDF Suez", "Total"), харчовій та тютюновій промисловості ("Nestle", "SAB-Miller", "Coca-Cola", "Kraft Foods", "British American Tobacco"), у сфері телекомунікаційних послуг ("Deutsche Telekom", "TeliaSonera"), у секторі комунальних послуг ("Endesa", "RWE", "EDF"), у фармацевтичній галузі ("Roche", "AstraZeneca", "Johnson & Johnson"), у сферах виробництва споживчих товарів ("Unilever", "LVMH") та роздрібної торгівлі ("Wal-Mart") продовжували демонструвати зростання фінансових показників протягом 2008-2009 рр.

Негативні наслідки світової економічної та фінансової кризи, які відбилися на результатах діяльності найбільших ТНК, продовжували поглиблюватися і протягом 2009 року. Особливо відчутними вони стали для автомобільних корпорацій та компаній, які спеціалізуються на виробництві товарів загального вжитку та проміжної продукції. Зокрема, обсяги продажів у першому кварталі 2009 року в порівнянні з аналогічним періодом минулого року знизилися на 49,3 % для "ArcelorMittal", на 49 % для англійсько-голландського холдингу "Shell", на 47 % для "General Motors" та "Chevron", на 46 % для "ExxonMobil".



Таблиця 3.10.

Найбільш постраждалі від кризи галузі діяльності ТНК,
що діють у формі холдингів, за показниками капіталізації ринку
[складено автором за джерелом: 14]

№	Галузь	Грудень 2008 р. (млрд дол. США)	Грудень 2007 р. (млрд дол. США)	Зміна (%)	Потенціал росту*
1	Банки	30,46	148,29	-79.46	486.80
2	Металургія	31,07	147,58	-78.95	474.99
3	Хімічне виробництво	7,02	31,06	-76.82	431.39
4	Електроенергетика	32,7	133,06	-75.42	406.91
5	Нафта і газ	195,92	670,52	-70.78	342.24
6	Зв'язок	39,09	84,22	-53.59	215.45
7	Інші	23,53	32,65	-82.26	563.75
	<i>Капіталізація всього ринку</i>	<i>370,34</i>	<i>1462,61</i>	<i>-74.68</i>	<i>394.94</i>

* – кількість %, необхідних для повернення на рівень кінця 2007 року.

Починаючи з вересня 2008 року та впродовж подальших місяців найбільші фінансові ТНК перебували у найгірших умовах для діяльності, що негативно вплинуло на показники їх прибутковості. Деякі були врятовані власними урядами шляхом надання фінансової підтримки, а інші практично дійшли до банкрутства (наприклад "Lehman Brothers" (США), "American International Group" (США), "Fortis" (Бельгія) та "Dexia" (Бельгія)). Провідні американські банки, такі як "Merrill Lynch" (який увійшов до групи "Bank of America"), "Goldman Sachs" та "Morgan Stanley", змогли врятуватися від банкрутства, проте змінили профіль інвестиційних банків на комерційні фінансові групи.

У подібну ситуацію потрапили і фінансові компанії з інших країн. Так, у жовтні 2008 року більшість компаній з ісландським

корінням змушені були скористатися державною допомогою через націоналізацію частини активів. Вже протягом 2009 року у більшості розвинутих країн були реалізовані програми державної підтримки фінансового сектору з метою зміцнення позицій окремих ТНК або взяття під контроль частки їх активів.

У США спеціальні державні програми в рамках "Troubled Asset Relief Program" (TARP) дозволили уряду надати допомогу найбільшим фінансовим групам, які входили до переліку найбільших холдингів, в розмірі 125 млрд дол. США. Таким чином в результаті наступних фінансових ін'єкцій Федеральний уряд став найбільшим акціонером ряду великих банків, включаючи "Citigroup". Європейські уряди також стали донорами додаткових фінансових ресурсів, зокрема "Credit Agricole", "BNP Paribas" і "Société Générale" отримали додатковий капітал від французького уряду.

З погіршенням економічної ситуації та зниженням фінансових показників більшість фінансових ТНК змушені були вдатися до радикальних заходів, а тому деякі компанії оголосили про масові звільнення, припинення деяких закордонних операцій та продаж активів. Протягом 2009 року ряд фінансових ТНК були продані чи знаходились у стадії продажу – "Royal Bank of Scotland" (Великобританія) продав власний пакет акцій "Bank of China" (Китай) за 2,3 млрд дол. США; "UBS" (Швейцарія) продав власну частку розміром у 3,4 млрд дол. США, оцінену лише у 900 млн дол. США; "Bank of America" (США) зменшив власну частку у "China construction Bank" (Китай), продавши власну частку за 7,3 млрд дол. США; "Allianz" (Німеччина) та "American Express" (США) спільно оголосили про продаж часток у "Commercial Bank of China" (Китай) за 1,9 млрд дол. США.

Продажі активів стали звичним явищем і на початку 2010 року, зокрема "Citigroup" продав частку у японському підрозділі "Mitsubishi UFJ Financial Group" за 25 млрд єн (282 млн дол. США). В той же час не справдився прогноз щодо розпаду "American International Group" внаслідок численних продажів активів та націоналізації великих холдингів.

Щоб оптимізувати власний фінансовий стан, деякі з великих фінансових ТНК оголосили про численні звільнення працівників, як



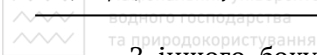
у країні базування материнської компанії, так і на закордонних підрозділах, серед них – "Goldman Sachs", "Deutsche Bank", "Morgan Stanley", "Citigroup", "Nomura", "UBS" та "Credit Suisse".

В контексті заходів щодо подолання наслідків кризи шляхом продажу активів слід відмітити, що деякі компанії функціонували у доволі нестабільній фінансовій ситуації ще до кризи, тому для запобігання повному банкрутству вони не мали іншого вибору, ніж продати компанію. Тому ряд компаній стали вразливими до поглинання іншими потужнішими ТНК внаслідок зниження ринкової вартості власних акцій. Такі компанії, як "Chrysler" або "Endesa" вже змінили власників (табл. 3.11).

Таблиця 3.11.

Приклади реструктуризації ТНК, що відбулися внаслідок впливу світової фінансової кризи [складено автором за джерелом: 1, с.22]

Назва компанії	Характеристика процесів реструктуризації
"Daimler" - "Chrysler AG"	Процес роз'єднання між "Daimler" та "Chrysler AG" розпочався у травні 2007 року. Останній був проданий американському консорціуму на чолі з інвестиційним фондом "Cerberus". Після початку банкрутства у квітні 2009 року "Chrysler AG" було реструктуризовано. Основними власниками стали "United Auto Workers" (профспілкове об'єднання) та італійський автомобільний холдинг "Fiat". Крім того, власні частки у компанії мають Федеральний уряд США, уряд Канади та провінції Онтаріо.
"Suez"	Компанія "Suez" у травні 2008 року об'єдналася з французьким холдингом "GDF". В результаті загальна вартість активів двох компаній склала більше 110 млрд дол. США, утворивши одну з найбільших холдингових груп серед нефінансових міжнародних холдингів.
"General Motors"	Компанія "General Motors" оголосила про банкрутство у червні 2009 року. Відповідно до плану реструктуризації, 60% активів перейшли у власність Федерального уряду США, 17% – "United Auto Workers" та 12% – уряду Канади та провінції Онтаріо.
"Endesa"	В лютому 2009 року італійська група "Enel", котра вже володіла 67% акцій холдингу "Endesa", викупила ще 25% у іспанської компанії "Acciona".



З іншого боку, ТНК, які менш за інших постраждали від кризи та мали у своєму розпорядженні достатньо фінансових ресурсів, скористалися наслідками світової кризи для збільшення частки ринку чи власних активів. Серед компаній, що не втратили нагоди для власного росту, були "Enel", "Suez", "Roche" та "Fiat".

Найбільші фінансові компанії не відмовилися від реалізації стратегії зростання та продовжували збільшувати закордонні активи, переважно шляхом злиттів та поглинань. Як і раніше, це визначалося двома основними мотивами – забезпечити виживання компанії та досягнення стратегічних цілей. Так, опинившись в ситуації загрози банкрутства, весь пакет акцій "Merrill Lynch" був проданий "Bank of America" і таким чином вийшов з рейтингу найбільших фінансових холдингів світу. "Santander" (Іспанія) зробив кілька стратегічних покупок у 2008 році, додавши до власних активів компанії "Alliance & Leicester" та "Bradford & Bingley". Великі фінансові ТНК "Nomura" (Японія) та "Barclays" (Великобританія) придбали частки потерпілої від кризи компанії "Lehman Brothers" і таким чином розширили географію власної діяльності. Японський холдинг "Mitsubishi UFJ Financial Group" викупив 21% акцій американського інвестиційного банку "Morgan Stanley".

Отже, певною мірою наслідки світової економічної та фінансової кризи прискорили процеси реструктуризації та концентрації в багатьох галузях економіки. А це, в свою чергу, істотно вплинуло на розміри найбільших ТНК та їх місце в основних світових рейтингах.

3.2. Потенціал міжнародних корпорацій в розвитку процесів транскордонних злиттів та поглинань

Процеси глобалізації світової економіки повсякчас підштовхують компанії до укрупнення та разом з факторами жорсткої конкуренції спонукають шукати нові інвестиційні можливості, максимально ефективно використовувати всі наявні ресурси, зменшувати витрати та активно розробляти стратегії протидії конкурентам.



В останнє десятиліття міжнародні компанії надають перевагу об'єднанню з фірмами-партнерами в єдине підприємство або ж просто їх викупувають шляхом поглинання, вбачаючи в них своїх конкурентів. Світова економічна криза стала тим основним фактором, який останніми роками найбільш сильно вплинув на процеси реалізації інтеграційних стратегій ТНК. Як наслідок, більшість ТНК на деякий час відмовилися від реалізації інтеграційних стратегій та змушені були скоротити власні інвестиції.

Зменшення корпоративних доходів та зниження загального рівня цін міжнародних корпорацій призвело до часткової відмови від використання ними форм вертикальної та горизонтальної інтеграції в якості головного способу передачі іноземних інвестицій. Внаслідок цього кількість та загальна вартість угод щодо встановлення контролю над переважною часткою акцій міжнародних компаній різко зменшилися протягом 2008-2009 рр. з поступовим відновленням у 2011-2015 рр. (рис. 3.7).

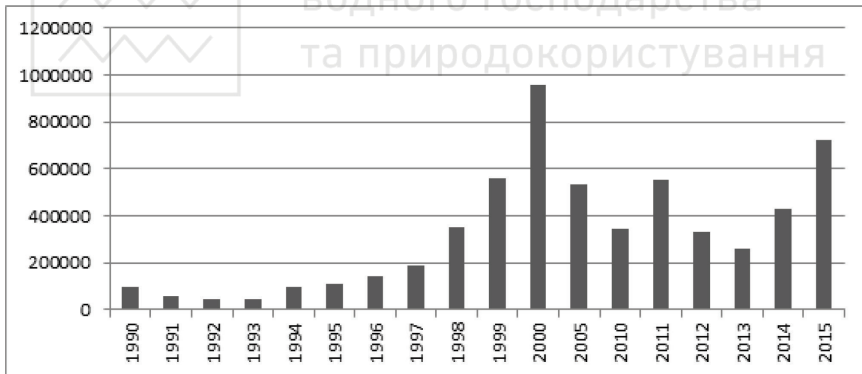


Рис. 3.7. Динаміка вартості світових угод транскордонних злиттів та поглинань, 1990–2015 рр. [складено автором за джерелом: 15]

Динаміка вартості та кількості угод щодо придбання закордонних активів має хвилеподібний характер з двома найбільшими піками у 2000 р. та 2015 р., після яких можна прослідкувати зниження за обома показниками (рис. 3.8). Проте причини для такого зниження у 2000 р. і 2015 р. були різними.

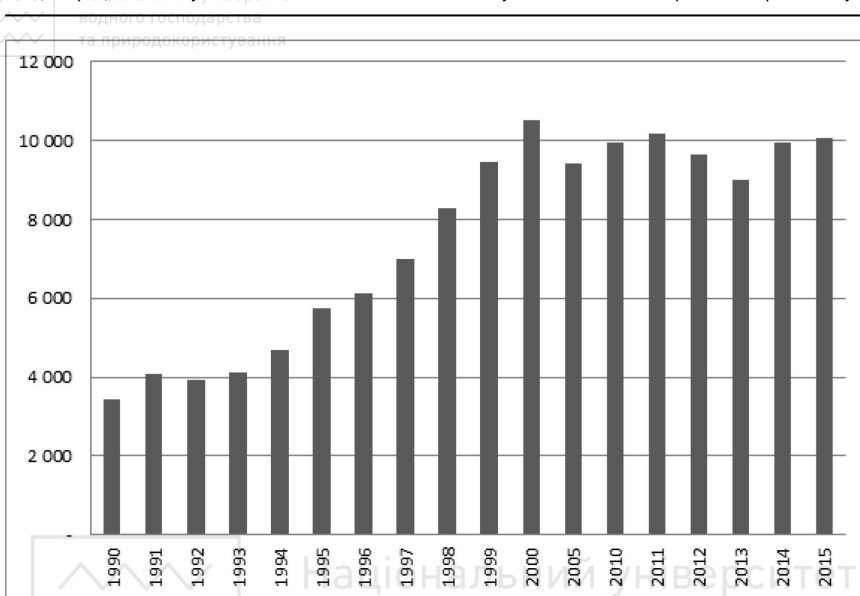


Рис. 3.8. Динаміка кількості світових угод транскордонних злиттів та поглинань, 1990-2015 рр. [складено автором за джерелом: 16]

Так, зниження кількості угод і їх вартості у 2000 р. було спричинене слабкою кон'юктурою головних світових ринків, зниженням активності на фондових ринках, а також початком боротьби США та НАТО проти Аль-Каїди та інших терористичних угруповань і проведенням воєнних дій в Іраку. Проте вже у 2004 році почалось позжавлення та зростання за показниками кількості та вартості угод щодо купівлі-продажу акцій міжнародними компаніями. Свого піку вони досягли у 2007 році, коли їх вартість становила 1022 млрд дол. США, а у порівнянні з 2000 роком їх вартість збільшилась на 13 %.

Кількість угод щодо придбання закордонних активів у 2007 році становила 7018, що лише у 1,2 рази більше за рівень 2000 року. Проте, досявши свого піку у 2007 році, їх кількість почала зменшуватись через ряд негативних тенденцій, спричинених світовою фінансовою кризою. Протягом 2010-2011 рр. можна спостерігати певне відновлення за даними показниками внаслідок дії заходів, направлених на подолання наслідків кризи. І хоча протягом 2012-



2014 рр. зазначені показники демонстрували нестабільну динамку, для 2015 р. характерним було зростання як вартості, так і кількості злиттів та поглинань.

В той же час зниження цін на акції дозволило компаніям використати шанс вийти на ринок, який раніше був недосяжним для деяких компаній через наявність різного роду бар'єрів. Деякі ТНК скористалися можливістю зміцнити свої конкурентні переваги на закордонних ринках (табл. 3.12).

Аналізуючи активність компаній за групами країн, слід відмітити наступні тенденції. В розвинутих країнах кількість та вартість угод щодо придбання закордонних активів міжнародних компаній значно зменшились після 2007 року, хоча у країнах, що розвиваються, та перехідних економіках, навпаки, активність щодо укладання таких угод залишилась на високому рівні (рис. 3.9).

Таблиця 3.12.

Найбільші угоди транскордонних злиттів та поглинань за участю ТНК, що діють у формі холдингів, 2013-2015 рр. [складено автором за джерелом: 17-19]

№ з/п	Рік	Компанія, що поглинає	Компанія, що поглинається	Галузь економіки	Вартість угоди (млн дол. США)	Частка у статутному капіталі, %
1	2013	ОАО Neftyanaya Kompaniya Rosneft	TNK-BP Ltd	Нафта і природний газ	27000	50
3	2013	SoftBank Corp	Sprint Nextel Corp	Послуги телефонного зв'язку, за винятком радіотелефону	21600	78
4	2014	Numericable Group SA	Societe Francaise du Radiotelephone SA	Послуги телефонного зв'язку, за винятком радіотелефону	23100	100
5	2014	Walgreen Co	Alliance Boots GmbH	Аптеки та фірмові магазини	15300	55

Продовження табл. 3.12.

6	2014	Bayer AG	Merck & Co Inc	Фармацевтичні препарати	14200	100
7	2015	Actavis PLC	Allergan Inc	Фармацевтичні препарати	68400	100
8	2015	Medtronic Inc	Covidien PLC	Хірургічні та медичні прилади і апаратура	42700	100
9	2015	Holcim Ltd	Lafarge SA	Цемент, гідравлічні матеріали	20600	96
10	2015	Genesis International Holdings NV	Steinhoff International Holdings Ltd	Побутові металічні конструкції	20400	100

В цілому ж динаміка кількості угод була однаковою для розвинутих країн та країн, що розвиваються – їх зниження протягом 2001-2003 рр., зростання протягом 2004-2007 рр. та падіння після 2007 р. викликане наслідками фінансової кризи. Так, у розвинутих країнах кількість угод щодо купівлі акцій міжнародних компаній за 2008-2009 рр. зменшилась на 43,7 % і становила 2920, що майже в 2 рази менше рівня 2000 року. У країнах, що розвиваються, кількість угод протягом 2008-2009 рр. зменшилась на 37 % і становила 975, що на 101 угоду менше, ніж у 2000 році. Таке зниження стало наслідком скорочення експорту та здешевлення природних ресурсів, що зробило ринок цільових фірм непривабливим. За період 2010-2011 рр. слід відмітити нестабільну динаміку для всіх груп країн, проте меншою мірою зниження показників було характерним для ТНК з країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою.

У країнах, що розвиваються, діяльність щодо придбання активів міжнародних компаній залишалась на високому рівні. У Африці та Азії компанії розширили власну міжнародну діяльність, що призвело до загального зростання кількості угод на 13 % у 2008 році. Проте в першій половині 2009 року країни Азії та інші регіони, що розвиваються, спостерігали різке зниження експорту, цін на



енергоносії та інші природні ресурси, внаслідок чого обсяги угод щодо придбання активів міжнародних компаній різко скоротилися та дещо відновилися за період 2010-2011 рр. В 2015 р. кількість становила 1662 угоди.

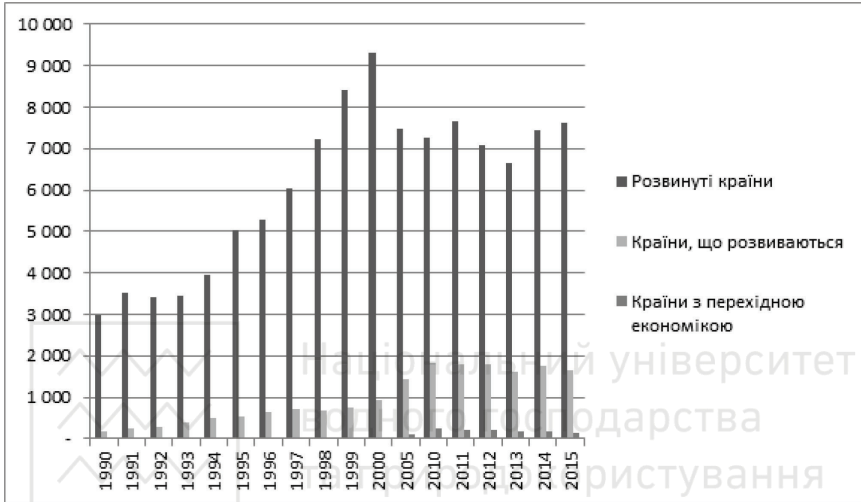


Рис. 3.9. Динаміка кількості угод транскордонних злиттів та поглинань за групами країн протягом 1990-2015 рр.
[складено автором за джерелом: 16]

Для країн з перехідною економікою (переважно країни Центрально-Східної Європи та країни СНД) характерною є тенденція поступового зростання кількості угод щодо придбання закордонних активів ТНК протягом 2004-2010 рр., що в більшій мірі спричинено заходами лібералізації економіки та сприяння залученню іноземних інвестицій. За цей період кількість угод зросла у 3,2 рази і становила 343 угоди. За результатами 2010-2011 рр. можемо спостерігати зростання показників за всіма групами країн. Так, кількість угод щодо придбання ТНК закордонних активів у розвинутих країнах зросла на 27 %, у країнах, що розвиваються – на 36 %, у країнах з перехідною економікою – на 42 %. В 2015 р. кількість угод в країнах з перехідною економікою становила 141.

У динаміці вартості угод щодо придбання закордонних активів ТНК за групами країн можна простежити схожі тенденції (рис. 3.10).

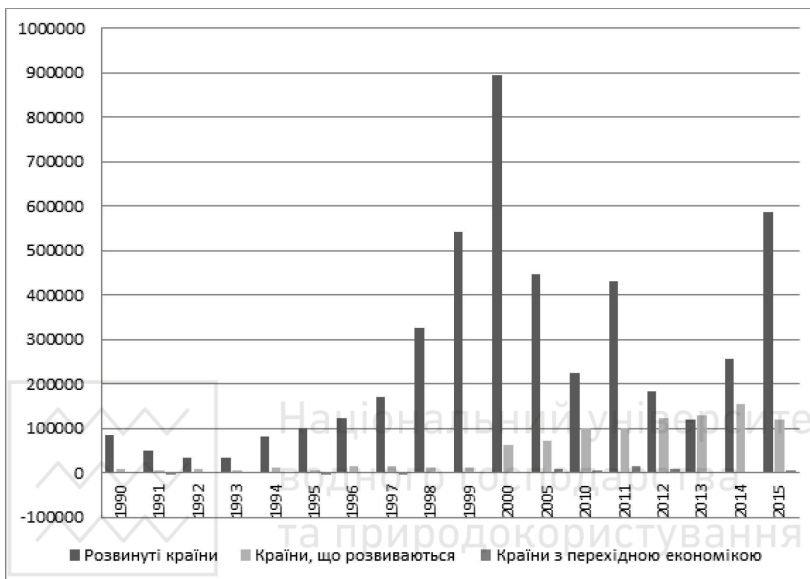


Рис. 3.10. Динаміка вартості угод транскордонних злиттів та поглинань, 1990-2015 рр., млн дол. США [складено автором за джерелом: 15]

Водночас тенденція до зниження вартості угод протягом 2001-2003 рр. та 2008-2009 рр. була однаковою для всіх груп країн. У розвинутих країнах об'єм угод за 2008-2009 рр. зменшився на 77 % і становив 203530 млн дол. США, що на 76 % менше рівня 2000 року, в 2015 р. вартість складала 585 859,9 млн дол. США; у країнах, що розвиваються, вартість угод за даний проміжок скоротилась на 61% і становила 39077 млн дол. США, що у 1,4 рази менше, ніж у 2000 році, в 2015 р. вартість складала 119 057,5 млн дол. США; у країнах з перехідною економікою вартість угод складала 7125 млн дол. США, на 77% менше, ніж у 2007 р. та в 11 разів менше, ніж у 2000 році. У 2010 р. вартість угод щодо придбання ТНК закордонних активів зросла за всіма групами країн. Станом на 2015 р. вартість угод становила 4 358,0 млн дол. США.



За підсумками 2014-2015 рр. лідером серед країн за показником сукупної вартості угод по злиттю і поглинанню стали США: на цю країну припало близько 50% від загальної вартості угод на глобальному ринку, що обумовлено традиційно високою діловою активністю американських компаній і високим курсом долара. В цілому на ринку в рівній мірі були представлені компанії з країн Північної Америки (США і Канада), Європи (Великобританія, Франція, Швейцарія) і Азії (Китай, Гонконг, Південна Корея і Японія).

Для того, щоб провести детальний аналіз галузевого розподілу транскордонних злиттів та поглинань, для початку проаналізуємо їх динаміку за трьома основними секторами, які пропонує у своїх матеріалах ЮНКТАД – видобувному секторі, виробничому секторі та секторі послуг.

Протягом 2008-2010 рр. з 26 галузей промисловості лише у шести було досягнуто зростання обсягів інвестицій, направлених на купівлю акцій міжнародних компаній у порівнянні з попереднім роком, та лише в 13 галузях були укладені угоди, більші за вартістю, ніж у 2007 році (рис. 3.11).

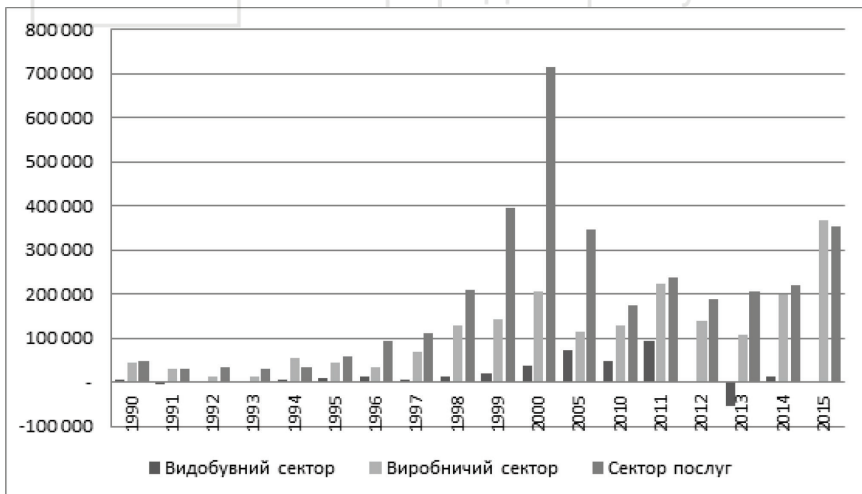


Рис. 3.11. Динаміка вартості угод транскордонних злиттів та поглинань за секторами економіки, 1990-2015 рр.

[складено автором за джерелом: 20]

Окремі показники угод щодо придбання закордонних активів міжнародними корпораціями показують, що компанії збільшили власну активність щодо міжфірмової інтеграції у 2008-2010 рр. лише по обмеженому числу секторів економіки: харчова промисловість, гірничодобувна та нафтопереробна галузь, механічних транспортних засобів та іншого транспортного обладнання, бізнес-послуги, сільське господарство, державне управління та оборона.

Аналізуючи галузевий розподіл вартості угод щодо придбання ТНК закордонних активів у світі за трьома основними секторами, варто відзначити очевидне лідерство сектору послуг протягом 2000-2010 рр. Свого піку вартість угод тут досягла у 2000 р. і становила 654629 млн дол. США. Даний показник не був перевершений навіть рівнем 2007 р., коли вартість угод у секторі послуг зросла за п'ять років практично у чотири рази і становила 612128 млн дол. США, але в 2015 році був значний стрибок і показник виріс до 352 976 млн дол. США. Проте відчутного зниження зазнали компанії сфери послуг протягом 2008-2009 рр., коли вартість угод знизилась на 486567 млн дол. США, що більш ніж у 5 разів менше вартості 2000 р. Результати діяльності сектору в 2010 р. засвідчили повільне відновлення активності ТНК у секторі послуг – зменшення вартості угод на 10% в порівнянні з 2009 р. і вже в 2015 р. вартість угод становила 365 734 млн дол. США.

Така динаміка у даному секторі пояснюється його стрімким розвитком протягом 2000-2015 рр. та надзвичайною чутливістю до наслідків світової кризи (особливо це стосується ділових та фінансових послуг). Хоча тенденції у двох інших секторах повторюють загальну динаміку, проте на відміну від сектору послуг, свого піку вони досягли саме у 2007 р. (336584 млн дол. США вартості угод для виробничого сектору та 74013 млн дол. США для видобувного). Протягом 2008-2009 рр. вартість угод у виробничому секторі зменшилась у 4 рази в порівнянні з 2007 р., а у секторі видобутку природних ресурсів – на 36 %. У 2010 р. вартість угод щодо придбання ТНК закордонних активів зросла на 82 % у видобувному секторі та майже у 3 рази у виробничому секторі, але в 2015 р. ситуація різко погіршилась. Показник в 2014 р. становив 13 047 млн дол. США, а в 2015 р. – 2 746 млн дол. США, тобто знизився на 10 301 млн дол. США.



Схожі тенденції можна прослідкувати і у динаміці кількості угод за галузями економіки (рис. 3.12).

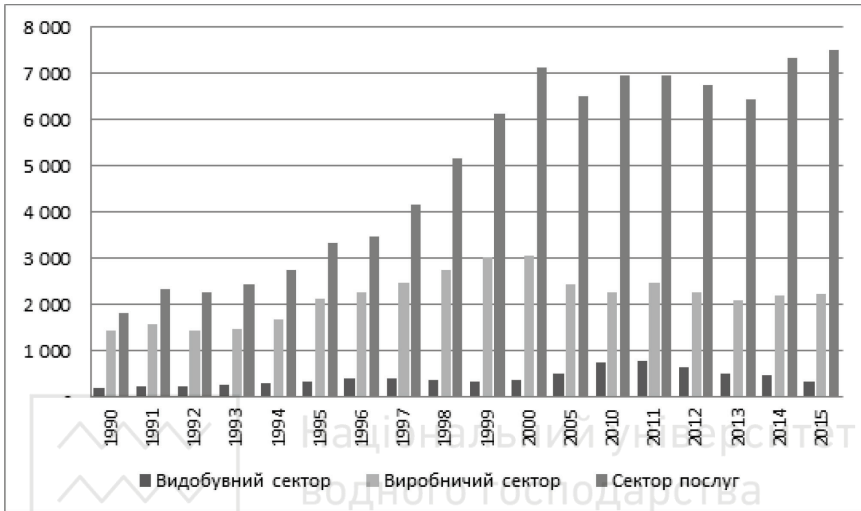


Рис. 3.12. Динаміка кількості угод транскордонних злиттів та поглинань за галузями економіки, 1990-2015 рр.

[складено автором за джерелом: 21]

Протягом досліджуваного періоду динаміка кількості угод була однаковою для всіх трьох секторів – їх зниження протягом 2001-2003 рр., зростання протягом 2004-2007 рр. та падіння після 2007 р., викликане наслідками фінансової кризи. В цілому протягом 2000-2010 рр. у секторі послуг було укладено у 2,4 рази більше угод, ніж у виробничому секторі, та у 17 разів більше, ніж у секторі видобутку природних ресурсів. В 2015 р. позитивну тенденцію мали видобувний сектор та сектор послуг, і навпаки негативну – виробничий сектор, який показав падіння обсягів угод на 121 (в порівнянні з 2014 р.).

Ключовою тенденцією реалізації власних стратегій транснаціональними корпораціями протягом останніх років стало зростання активності в гірничодобувній галузі, яка отримала найбільшу вигоду від дворазового подорожчання вугілля і руди. Серед най-

більших угод 2009 р. в гірничодобувній галузі відзначимо три за участю китайських компаній. Китайський фонд "China Investment Corp" купив 51 % канадської гірничодобувної компанії "Teck Resources" за 1,5 млрд дол. США, яка до цих пір не може стабілізувати фінансове становище після придбання в 2008 р. канадської вугільної компанії "Fording Canadian Coal Trust" за 11,6 млрд дол. США. В секторі кольорових металів китайська холдингова компанія "Minmetals" заплатила 1,39 млрд дол. США за компанію "OZ Minerals" (видобуток цинкової сировини в Австралії). Найдорожчою стала операція з купівлі гірничодобувною компанією "Yanzhou Coal Mining" австралійської "Felix Resources", ресурси якої складають 1,5 млрд т і яка поставляє вугілля в Південну Корею і Японію, за 2,75 млрд дол. США.

У виробничому секторі лідируючі позиції протягом 2000-2015 рр. займали такі галузі, як: виробництво продуктів харчування, напоїв та тютюнових виробів, продукція хімічної промисловості, електричне та електронне обладнання, виробництво автомобілів та іншого транспортного обладнання. За цими галузями економіки можна відзначити практично однакову динаміку – зростання до 2007 р. та незначне зниження протягом 2008-2009 рр.

У секторі послуг домінуючими протягом аналізованого періоду були ділові та фінансові послуги, транспортні послуги та послуги зв'язку. Сумарна вартість угод щодо купівлі акцій міжнародних компаній за цими галузями сектору послуг за 2007-2009 рр. склала 669142 млн дол. США, що лише на 10 % менше, ніж у всіх галузях виробничого сектору, та на 60 % менше, ніж у видобувному секторі.

Такий нерівномірний розподіл угод щодо придбання ТНК закордонних активів за секторами та галузями економіки частково пояснюється тим, що компанії незалежно від сфери власної діяльності особливо прискіпливо відносяться до вибору галузей інвестування під час економічного спаду. Галузі, споріднені з харчовою промисловістю, були найбільш популярними з точки зору вкладення іноземних інвестицій. Протягом 2008-2009 рр. показники міжнародних угод щодо збільшення активів холдингових компаній у первинних секторах економіки зросли на 17 %. Так, у галузях



виробництва продуктів харчування, напоїв і тютюнових виробів було досягнуто зростання вартістю у 112 млрд дол. США. Зростання цін на нафту та інші товари нафтопереробної та гірничо-видобувної промисловості у першому півріччі 2008 року викликало відповідне зростання угод щодо придбання закордонних активів міжнародних компаній та збільшення компаніями інвестицій у видобуток продукції нафтової промисловості до 83 млрд дол. США.

Не дивлячись на тенденцію зниження, що охопила практично всі сектори послуг у 2008 році, відбулось декілька масштабних угод інтеграції холдингових компаній у Північній Америці та європейському банківському секторі. Адже зниження цін на акції дозволило компаніям використати шанс вийти на ринок, який раніше був недосяжним для деяких компаній внаслідок наявності різного роду бар'єрів. Яскравими прикладами цьому є декілька угод європейських банківських холдингів: банківські операції бельгійського банку "Fortis SA/NV" стали підконтрольні "BNP Paribas" (Франція); "Banca Antonveneta", італійський філіал "Banco Santander SA", був куплений італійською "BMPS" за 13,2 млрд дол. США.

У Сполучених Штатах Америки декілька банків, що були на межі банкрутства, були викуплені іншими американськими організаціями за підтримки державного фінансування. В той же час іноземні банки скористалися сприятливою нагодою придбати пакети акцій ряду крупних банків Сполучених Штатів. Так, "Toronto Dominion Bank" (Канада) та японський "Mitsubishi UFJ Financial Group" збільшили свої активи у "United States Commerce Bancorp" (на 8,6 млрд дол. США) та у "Morgan Stanley" (на 7,8 млрд дол. США).

Слід відмітити порівняно нові тенденції у розвитку транскордонних злиттів та поглинань за результатами 2015 р. Найбільша активність по сумі операцій в світі спостерігалася в галузі охорони здоров'я: сукупний обсяг транзакцій склав близько 724 млрд дол. США, що пояснюється зростаючим попитом на інноваційні ліки та методи лікування. Іншою галуззю, де спостерігалася значне збільшення активності, став технологічний сектор: обсяг угод за участю компаній з цієї сфери перевищив 713 млрд дол. США. Небувала активність на ринку транскордонних злиттів та поглинань спостерігається також і в сфері будівництва (сума угод зросла в 3 рази в

порівнянні з 2014 роком), а також збільшення розміру середньої угоди в цьому секторі з 65 млн дол. США до 96 млн дол. США свідчить про те, що інвестори розглядають комерційну нерухомість як спосіб убезпечити свої активи під час кризи і при цьому в подальшому наростити їх вартість.

Для більш детального аналізу особливостей здійснення угод щодо придбання ТНК закордонних активів у світі дослідимо динаміку та особливості укладання цих угод за групами країн. Тенденції укладання угод транскордонних злиттів та поглинань в розвинутих країнах відображають загальносвітову динаміку (рис. 3.13 та 3.14).

Серед розвинутих країн лідируючі позиції займають країни Європи, в першу чергу держави Європейського Союзу. Після неспинного зростання протягом 2003-2007 рр. об'єм угод у цих країнах у 2007 році становив 568988 млн дол. США, що майже на 550000 млн дол. США більше, ніж у країнах Північної Америки. Зменшення вартості угод щодо придбання ТНК закордонних активів протягом 2008-2009 рр. у європейських країнах становило майже 6 разів, що у вартісному вираженні – 466279 млн дол. США. За 2010 р. зменшення вартості укладених угод становило 70 % рівня 2009 р. Вартість угод в 2014 р. становила 56 688,2 млн дол. США, а у 2015 р. відбулось значне зростання до позначки 261 358,5 млн дол. США.

Щодо країн Північної Америки, то коливання вартості угод було не надто значним, і залишалось на низькому рівні – за 10 років вартість становила лише 188165 млн дол. США і наприкінці 2009 року становила 7385 млн дол. США, що у 14 разів менше, ніж у країн Європейського Союзу. В цілому у країнах Європи протягом 2000-2010 рр. було укладено угод на 2585265 млн дол. США більше, ніж у країнах Північної Америки та майже у 7 разів більше, ніж у інших країнах цієї групи. У 2010 р. вартість укладених угод зросла майже в 3 рази в порівнянні з показниками 2009 р., в 2014 р. вартість склала 136 534,0 млн дол. США і станом на 2015 р. склала 207 850,6 млн дол. США, що демонструє зростання на 71 316,6 млн дол. США.

Лідерами за кількістю укладених угод залишаються Великобританія, Німеччина, Франція, Нідерланди, Швеція та Італія. Значно меншу кількість угод було укладено компаніями зі США, Канади та Японії.

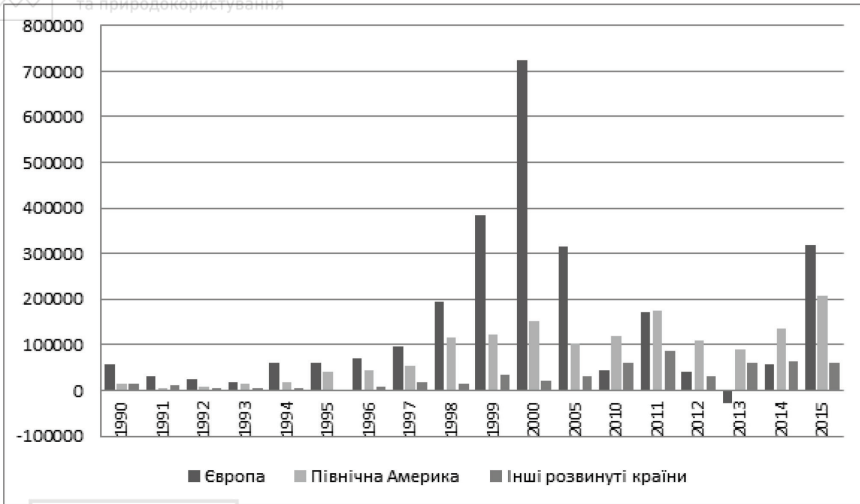


Рис. 3.13. Динаміка вартості угод транскордонних злиттів та поглинань серед розвинутих країн, 1990-2015 рр. [складено автором за джерелом: 15]

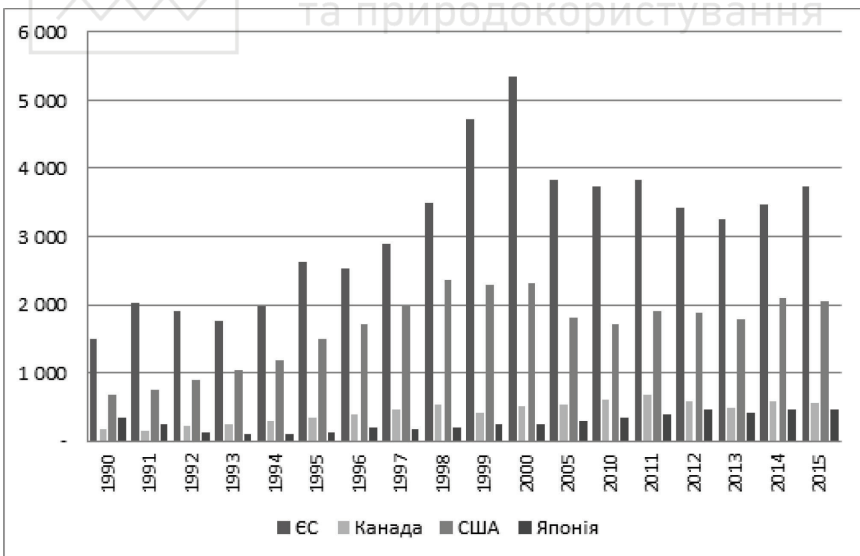


Рис. 3.14. Кількість угод транскордонних злиттів та поглинань серед розвинутих країн, 1990-2015 рр. [складено автором за джерелом: 16]

Найбільш негативного впливу фінансової кризи зазнав сектор послуг, де вартість угод щодо придбання ТНК закордонних активів за 2008-2009 рр. знизилась на 61 %. Хоча такий спад охопив практично всі галузі сектору, лідерами за кількістю та вартістю укладених угод стали ділові та бізнес послуги, послуги транспорту та торгівлі. Найбільш дорогі угоди щодо придбання ТНК закордонних активів були укладені у харчовій промисловості, тютюновій промисловості та банківській справі (табл. 3.13).

Таблиця 3.13.

Найбільші угоди транскордонних злиттів та поглинань
серед компаній розвинутих країн, 2013-2015 рр.
[складено автором за джерелом: 17-19]

№ з\п	Рік	Компанія, що поглинає	Галузь економіки	Компанія, що поглинається	Вартість угоди, млн дол. США
1	2013	CNOOC Canada Holding Lt (Канада)	Нафта і природний газ	Nexen Inc	19100
2	2013	Perrigo Co (США)	Біологічні продукти, крім діагностичних речовин	Elan Corp PLC	8500
3	2013	Oak Leaf BV (Нідерланди)	Харчова промисловість	DE Master Blenders 1753 BV	8300
4	2014	Numericable Group SA (Франція)	Послуги телефонного зв'язку, за винятком радіотелефону	Societe Francaise du Radiotelephon e SA	23100
5	2014	Walgreen Co (США)	Аптеки та фірмові магазини	Alliance Boots GmbH	15300
6	2014	Bayer AG (Німеччина)	Фармацевтичні препарати	Merck & Co Inc	14200
7	2015	Medtronic Inc (США)	Хірургічні та медичні прилади і апаратура	Covidien PLC	42700



Продовження табл. 3.13.

8	2015	Holcim Ltd (Швейцарія)	Цемент, гідравлічні	Lafarge SA	20600
9	2015	Genesis International Holdings NV (Нідерланди)	Вироби з металу	Steinhoff International Holdings Ltd	20400
10	2015	Merck KGaA (Німеччина)	Хімія та хімічні препарати	Sigma-Aldrich Corp	16900

Зокрема, компанії розвинутих країн були привабливі для представників власної групи. Приклади міжфірмової інтеграції серед країн даної групи відображають загальні тенденції галузевого розподілу угод щодо придбання холдинговими компаніями закордонних активів у регіоні.

Однією з головних тенденцій останніх років щодо стратегічної інтеграції ТНК експерти вважають подальше зростання частки компаній з країн, що розвиваються. Аналізуючи вартість та кількість угод щодо придбання ТНК закордонних активів серед країн, що розвиваються, слід відмітити, що протягом останніх п'яти років вони відображають загальну світову динаміку (рис. 3.15).

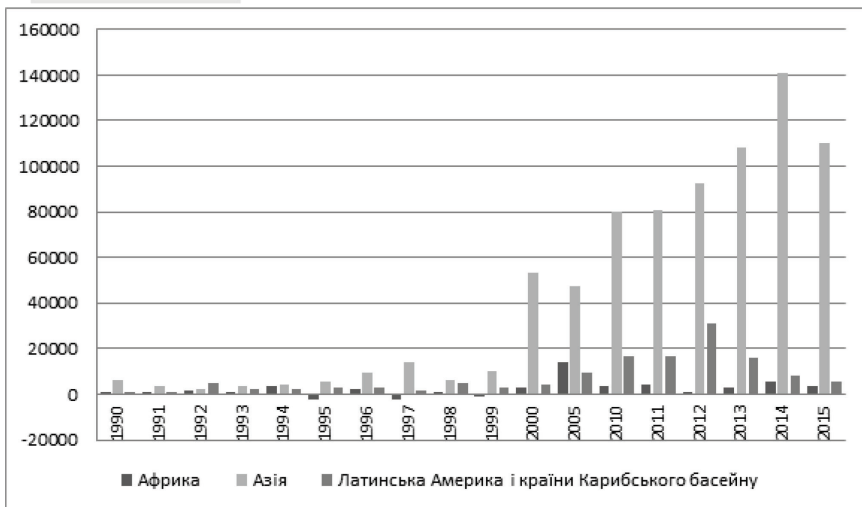


Рис. 3.15. Динаміка вартості угод транскордонних злиттів та поглинань серед країн, що розвиваються, 1990-2015 рр. [15]



Серед країн, що розвиваються, лідируючі позиції займають країни Азії. В 2014 р. показник досягнув 140 879,70 млн дол. США, що є найвищим показником за весь період 1990-2015 рр., але ситуація в 2015 р. погіршилась і показник знизився до 110 341,60 млн дол. США. Щодо країн Латинської Америки, то коливання вартості угод було не надто значним, хоча за 10 років вони так і не досягли показника 2000 р. – 35798 млн дол. США, і наприкінці 2009 року становили 8358 млн дол. США, що на 60 % менше, ніж у 2007 році та у 4 рази менше, ніж у 2000 р. Починаючи з 2012 р., показник знижувався, а в 2015 р. досяг 5340,0 млн дол. США.

Країни Африки демонстрували різну динаміку щодо зміни вартості угод купівлі акцій міжнародних компаній – зниження у 2002 р., 2006 р. та 2009 р. В цілому у країнах Азії та Океанії протягом 2000-2010 рр. було укладено на 60 % більше угод, ніж у країнах Латинської Америки та майже у 5 разів більше, ніж у країнах Африки. Так як і в Латинській Америці, показник станом на 2015 р. в Африки знизився і становив 3357,90 млн дол. США.

Серед країн, що розвиваються, найбільше угод було укладено у секторі послуг (64 %), де лідируючі позиції займали ділові послуги, транспортні, послуги зв'язку та фінансові послуги. У виробничому секторі найбільше угод було укладено у виробництві електричного та електронного устаткування, автомобільній промисловості, продукції хімічної промисловості. Майже всі 4 %, що відведено для видобувного сектору, належать видобутку корисних копалин та нафти.

Досліджуючи активність ТНК з країн Африки, варто відзначити ряд укладених угод щодо придбання закордонних активів у нафтопереробній галузі, банківській сфері, секторі теле- та радіокомунікацій. Компанії з Африканського регіону стали об'єктом для інтеграції переважно для країн, що входять до тієї ж групи – країн, що розвиваються.

Всупереч негативному впливу глобальної фінансової кризи на економіку країн Азії і, відповідно, на діяльність розташованих там міжнародних компаній, загальний потік іноземних інвестицій у 2008 році зріс на 17%, досягнувши 300 млрд дол. США. Таке збільшення відчули 14 країн регіону. І більша частина такого зростання



була обумовлена зростанням угод щодо придбання холдинговими компаніями закордонних активів (особливо всередині регіону), чиста вартість яких зростає до 51 млрд дол. США.

Кількість угод щодо купівлі акцій міжнародних компаній в регіоні збільшились також і в секторі обробної промисловості, в той час як їх число знизилось у секторі первинного виробництва протягом 2008-2009 рр. Конкретні угоди засвідчили привабливість сектору послуг для стратегічного розвитку ТНК (табл. 3.14).

В цілому компанії регіону Східної та Західної Азії були привабливі для різних груп країн. Це свідчить як про наявність сприятливих умов для ведення бізнесу, так і перспектив зростання відповідних ринків.

Таблиця 3.14.

Найбільші угоди транскордонних злиттів та поглинань у країнах Азії 2013-2015 рр. [складено автором за джерелом: 17-19]

№ з/п	Рік	Компанія, що поглинає	Галузь економіки	Компанія, що поглинається	Вартість угоди, млн дол. США
1	2013	SoftBank Corp (Японія)	Послуги теле-фонного зв'язку	Sprint Nextel Corp	21600
2	2013	Investor Group (Таїланд)	Страховання життя	Ping An Insurance(Group) Co of China Ltd	9400
3	2013	Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ Ltd (Японія)	Банки	Bank of Ayudhya PCL	5300
4	2014	Mayon Investments Pte Ltd (Сінгапур)	Роздрібна торгівля	AS Watson Holdings Ltd	5700
5	2014	OCBC Pearl Ltd (Сінгапур)	Банки	Wing Hang Bank Ltd	4800
6	2014	Novy Investments Ltd	Нафта і природний газ	OAO RN Holding	4700
7	2015	Investor Group (Сінгапур)	Інвестиційні трасти нерухомості	IndCor Properties Inc	8100
8	2015	Tokio Marine & Nichido Fire Insurance Co Ltd (Японія)	Страховання життя	HCC Insurance Holdings Inc	7500

Продовження табл. 3.14.

9	2015	The Dai-ichi Life Insurance Co Ltd (Японія)	Страховання життя	TransGrid Ltd-99-Year Lease	5700
10	2015	Japan Post Co Ltd (Японія)	Організація перевезень вантажів	Lafarge SA & Holcim Ltd-Certain Assets	5100

Проаналізувавши особливості реалізації інтеграційних стратегій ТНК серед країн з перехідною економікою, слід зауважити, що саме угоди щодо придбання закордонних активів були важливим індикатором залучених іноземних інвестицій до цих країн.

Міжнародні компанії з країн Європейського Союзу стали найбільш активними учасниками укладання угод щодо купівлі акцій міжнародних компаній в регіоні. Великі холдинги та корпорації з Росії залишили за собою лідируючі позиції, не дивлячись на масштабні продажі активів, що спостерігалось у другій половині 2008 р. Розвинуті країни з багатою базою природних ресурсів продовжували збільшувати власний контроль над стратегічно важливими сировинними галузями, а зміни у політиці країн Центрально-Східної Європи були викликані прагненням налагодити більш тісні стосунки з країнами ЄС. Досліджуючи особливості динаміки кількості угод в регіоні, слід відмітити тенденції, не схожі на загальну динаміку (рис. 3.16).

Результати досліджень свідчать, що починаючи з 2000 р. кількість укладених угод щодо придбання закордонних активів зростала як у країнах Південної та Південно-Східної Європи, так і в країнах СНД. Протягом 2000-2010 рр. їх кількість зросла у 2,5 та 3,3 рази відповідно, а сумарна кількість становила 1802 і 1445 відповідно. Лідерами Південно-Східної Європи стали Албанія, Боснія і Герцеговина, Югославія та Хорватія.

Серед країн СНД першість належить Росії та Україні – 956 та 410 угод відповідно. У 2010 році кількість укладених угод в цілому по регіону зросла на 18 % в порівнянні з 2009 р.

З 2010 р. кількість угод в країнах СНД зменшувалась, зокрема у 2010 р. кількість угод становила 227, а вже в 2015 р. вона знизилась до 131.

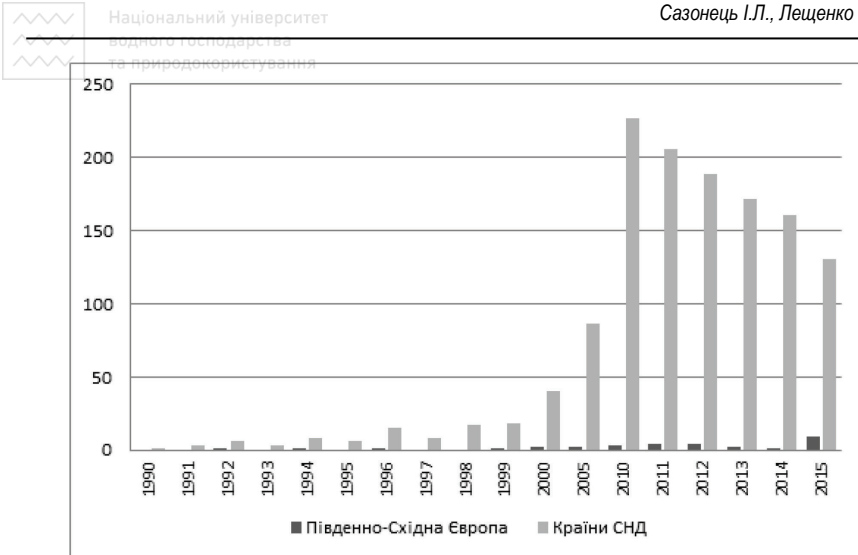


Рис. 3.16. Динаміка кількості угод транскордонних злиттів та поглинань у Європейському регіоні, 1990-2015 рр.

[складено автором за джерелом: 16]

Аналізуючи вартість укладених угод щодо придбання ТНК закордонних активів, слід констатувати, що її динаміка відмінна від динаміки кількості укладених угод в регіоні (рис. 3.17).

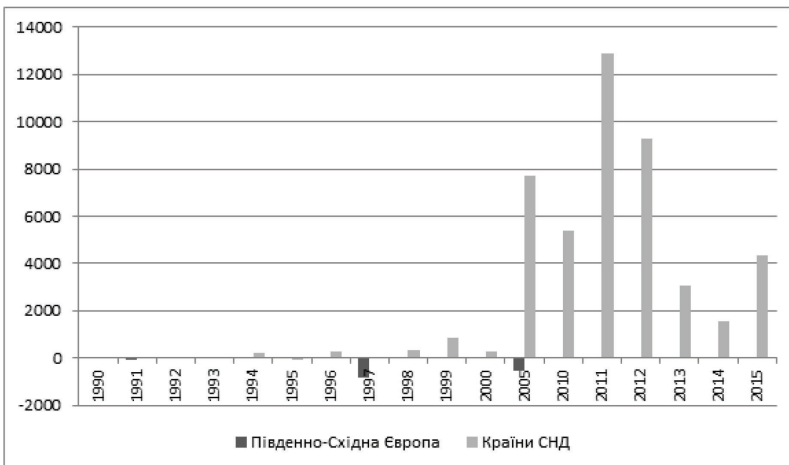


Рис. 3.17. Динаміка вартості угод транскордонних злиттів та поглинань в Європейському регіоні протягом 1990-2015 рр. [15]

Так, країни СНД займають лідируючі позиції стосовно країн Південної та Південно-Східної Європи за вартістю укладених угод. Протягом 2000-2009 рр. загальна вартість укладених угод в країнах СНД становила 82644 млн дол. США, що на 70 228 млн дол. США менше, ніж у країн Південної та Південно-Східної Європи. В 2011 р. вартість угод країн СНД становила 12 868,5 млн дол. США, вже наступного року, показник знизився на 3574,6 млн дол. США. В результаті станом на 2015 р. вартість угод склала 4341,6 млн дол. США. Протягом 2008-2009 рр. вартість угод в країнах СНД зменшилась на 77 %, а у країнах Південної та Південно-Східної Європи на 76 % відповідно. Лідируючі позиції країнам СНД змогли забезпечити в першу чергу Росія – з загальною вартістю угод протягом 2000-2009 рр. у 47107 млн дол. США, Україна – 14996 млн дол. США та Казахстан – 2051 млн дол. США. У 2010 році спостерігається зростання вартості укладених угод по регіону на 30 %. Першість щодо галузевого розподілу угод в регіоні належала таким галузям, як: виробництво продуктів харчування, напоїв та тютюнових виробів, виробництво продукції з металів, продукція хімічної промисловості. Серед послуг домінантними були ділові та фінансові послуги, транспортні та послуги зв'язку.

Протягом 2008-2010 рр. слід відмітити зменшення кількості угод щодо придбання закордонних активів у видобувному секторі. Однією з причин такого зниження стало збільшення обмежень для іноземних інвестицій у нафтогазову промисловість. Крім того, зростання цін на сировинні товари значно вплинуло на співпрацю місцевих урядів та іноземних нафтових та газових компаній.

Проте стратегічні інвестори не змінили власного орієнтуру інвестування у виробничий сектор, що вилилось у розробку значної кількості родовищ нафти та газу в регіоні. У 2008 році різні компанії з країн, що розвиваються, направили власні капітали до Казахстану та Узбекистану. Так, малайзійська компанія "Petronas" підписала угоду з урядом Узбекистану про розподіл продукції, видобутої на базі трьох нафтових родовищ на півночі країни.

У країнах СНД вартість угод щодо придбання закордонних активів міжнародних компаній в гірничодобувній галузі в 2010 році скоротилась до 3,2 млрд дол. США у порівнянні з 25,2 млрд дол.



США в 2008 р. У т.ч. у Росії загальна сума угод щодо купівлі акцій міжнародних компаній склала 46,1 млрд дол. США, що на 62 % менше, ніж у 2008 р. За даними компанії "ReDeal", обсяг ринку склав ще меншу суму – 56,2 млрд дол. США. У 2010 р. великих угод в Росії не було – відзначимо покупку в лютому групою "Мечел" виробника гарячекатаного прокату "SC Laminorul SA Braila" в Румунії. Російська компанія вже володіє декількома металургійними активами в Румунії – "Targoviste", "Campia Turzii" і "Ductil Steel".

Важливо відмітити участь Росії у формуванні світового ринку транскордонних злиттів та поглинань. Так, якщо у 2009-2011 роках частки внутрішніх і транскордонних угод країни були більш стабільні, то 2012-2015 рр. демонстрували різні тенденції. Разом з тим, якщо криза 2008-2010 років проявлялася здебільшого повсюди в світі, то в даний час відносно Росії можна спостерігати безліч індивідуальних чинників, до яких належать, зокрема, санкції зарубіжних країн, а також відповідні заборони та обмеження з боку Росії. Варто відзначити, що у 2013 р. державна ТНК "Роснефть" завершила всі операції з придбання "TNC-BP" з вартістю угоди в 27000 млн дол. США. Це є найбільш вартісною угодою за період 2013-2015 рр. В результаті консолідації акцій британської компанії "Роснефть" стала найбільшою в світі публічною нафтогазовою компанією за обсягами видобутку і запасів вуглеводнів. Дві найбільші угоди забезпечили майже четверту частину ринку злиттів і поглинань в Росії у 2015 році. Перша з них – придбання групи компаній "Стройгазконсалтинг" "Газпромбанком" і "UCP", сума якої оцінюється в 7 млрд дол. США, друга – придбання золотодобувного гіганта "Polyus Gold" компанією "Sacturino Ltd" за 5,3 млрд дол. США.

В цілому привабливими для ТНК в даному регіоні були місткі ринки нафти і газу, фармацевтики та інші послуги в таких регіонах, як Німеччина, Росія, США, Великобританія, Франція та Нідерланди, Британські Віргінські острови та Азербайджан; а також місткі ринки харчової та автомобільної промисловості Казахстану, Росії та України. Так, наприклад, французька компанія "Renault" стала власником контрольного пакету акцій ВАТ "АВТОВАЗ", уклавши угоду вартістю у 1,2 млрд дол. США; "PepsiCo" (Великобританія) придбала 75 % акцій ВАТ "Лебедянський" (Росія) – найбільшого в

країні виробника соків – за 1,4 млрд дол. США. До речі, ця угода була найдорожчою у харчовій промисловості Росії та стала найбільшим іноземним придбанням холдингу "PepsiCo" по всьому світу.

Таблиця 3.15.

Найбільші угоди транскордонних злиттів та поглинань серед країн Європи, 2013-2015 рр. [складено автором за джерелом: 17-19]

№ з/п	Рік	Компанія, що поглинає	Галузь економіки	Компанія, що поглинається	Вартість угоди, млн дол. США
1	2013	ОАО Neftyanaya Kompaniya Rosneft (Росія)	Нафта і природний газ	TNK-BP Ltd (Британські Віргінські острови)	27000
2	2013	Oak Leaf BV (Нідерланди)	Інвестиційні компанії	DE Master Blenders 1753 BV (Нідерланди)	8300
3	2014	Numericable Group SA (Франція)	Послуги кабельного та інші послуги платного телебачення	Societe Francaise du Radiotelephone SA (Франція)	23100
4	2014	Bayer AG (Німеччина)	Хімія та хімічні препарати	Merck & Co Inc (США)	14200
5	2014	Telefonica Deutschland Holding AG (Німеччина)	Послуги телефонного зв'язку, за винятком радіотелефону	E-Plus Mobilfunk GmbH & Co KG (Німеччина)	11200
6	2014	ООО Yamal Razvitiye (Росія)	Нафтові насипні станції та термінали	Arctic Russia BV (Росія)	2900
7	2015	Novartis AG (Швейцарія)	Фармацевтичні препарати	GlaxoSmithKline PLC-Oncology Business (Великобританія)	16000
8	2015	General Electric Co-Energy Assets (США)	Електричне устаткування	Alstom SA-Energy Businesses (Франція)	10700



Продовження табл. 3.15.

9	2015	Gaetano Holdings Ltd (Великобританія)	Інвестиційні компанії	Komi Oil OOO (Росія)	5000
10	2015	Petroliam Nasional Bhd (Малайзія)	Нафта і природний газ	Shah Deniz & the South Caucasus Pipeline (Азербарджан)	2300

Таким чином, проаналізувавши обсяги та кількості угод щодо придбання ТНК закордонних активів за групами країн, регіонами та галузевим розподілом, можемо виділити декілька тенденцій щодо реалізації інтеграційних стратегій сучасними ТНК.

По-перше, внаслідок світової фінансової кризи загальна кількість та вартість угод щодо придбання закордонних активів знизилась протягом 2008-2009 рр. після п'яти років неспинного зростання, та відбулось повільне відновлення протягом 2010-2011 рр. з хвилеподібною динамікою протягом 2012-2015 рр.

По-друге, компанії з країн, що розвиваються, демонструють потужний потенціал та прагнення розширювати власну закордонну діяльність через підкорення інших компаній. Оскільки навіть та тлі загального зниження кількості та вартості угод щодо придбання закордонних активів активність інтегрованого росту там була на досить високому рівні.

По-третє, найбільшу питому вагу в галузевому розподілі угод щодо придбання ТНК закордонних активів становить сектор послуг. Поділяючи погляди Заблоцької Р.О., можемо пояснити даний факт наступними обставинами. Потужним стимулом для розвитку деяких видів послуг стала великомасштабна структурно-технологічна перебудова матеріального виробництва у розвинених країнах у 1980-ті роки; внаслідок цього набагато зросли потреби промислових компаній у високоякісних ділових послугах, пов'язаних з різноманітними, складними проблемами реструктуризації та розвитку підприємств – технічними, збутовими, управлінськими тощо [29].

Одночасно із складу великих фірм у масовому порядку переходили на ведення самостійного бізнесу їх непрофільні підрозділи, що спеціалізуються на наданні послуг.

Наслідком взаємодії та взаємовпливу довгочасних та пересхідних чинників було суттєве підвищення внеску галузей послуг у економічний ріст, ефективність господарства, соціальний прогрес та глобалізацію господарського життя. До того ж, ріст сфери послуг за своїми темпами випереджає ріст матеріального виробництва. На розвиток сфери послуг великий вплив справляє науково-технічна революція: з'являються нові види послуг, підвищується якість обслуговування, зникають технічні бар'єри у їх передачі, що відкриває для них світовий ринок. Крім цього, країни здійснили лібералізацію своїх режимів стосовно регулювання інвестицій у сектор послуг, що дозволило збільшити приток капіталу, особливо в галузі, які раніше були закриті для іноземного капіталу.



Національний університет
водного господарства
та природокористування



РОЗДІЛ 4. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ЗЛИТТІВ ТА ПОГЛИНАНЬ В УКРАЇНІ

4.1. Державне регулювання та особливості розвитку ринку злиттів та поглинань в Україні

Злиття та поглинання як особлива форма диверсифікації бізнесу протягом багатьох років закріпилася і на вітчизняному ринку. Проте консолідація бізнесу в Україні здійснюється всупереч світовим тенденціям розвитку злиттів та поглинань. Вітчизняні підприємства внаслідок нестабільної політичної, економічної ситуації, недосконалості інституційного середовища опинилися у скрутному становищі з огляду на можливість залучення іноземних інвестицій чи зростання вартості бізнесу, тому все частіше саме злиття та поглинання виступають важливим інструментом, а подекуди чи не єдиним способом збільшити капіталізацію.

Діяльність підприємств щодо злиттів та поглинань, в тому числі іноземних суб'єктів господарювання, в Україні є законодавчо регламентованою та регульованою. Так, об'єднання капіталів, придбання часток у статутному капіталі чи організація іншої діяльності, направленої на збільшення частки на ринку, неможлива без дозволу Антимонопольного комітету України (АМКУ). У 2016 році Комітетом розглянуто 547 заяв про надання дозволу на концентрацію суб'єктів господарювання (у 2015 році – 774 заяви). При цьому понад 76,2 відсотка (417) заяв надійшло від іноземних інвесторів або підприємств за участю іноземних інвесторів. Частка таких заяв порівняно з 2015 роком зменшилась на 7,4 відсотка. (рис. 4.1).

Проаналізувавши дані щодо динаміки опрацьованих АМКУ заяв про надання дозволу на концентрацію суб'єктів господарювання, можемо стверджувати, що найбільше заяв на концентрацію від суб'єктів господарювання надійшло у 2008 році, при цьому 47,4 % заяв надійшли від іноземних інвесторів або підприємств з іноземною участю. Це свідчило про збільшення інтересу іноземних інвесторів до вітчизняних підприємств, вартість акцій яких знизилась внаслідок дії світової економічної кризи. Протягом 2009-2013 рр. слід відзначити тенденцію до зростання заяв щодо

концентрації, в тому числі і за участі іноземних інвесторів. За період 2014-2016 рр. показники дещо коливалися, але без різких змін. Відзначимо, що такі тенденції, з одного боку, можна пояснити зростаючими фінансово-економічними показниками, що поступово стабілізуються, не лише української та закордонних економік, але і окремих підприємств. Проте з іншого боку варто погодитись з експертами ринку злиттів та поглинань в Україні, що більшість великих угод було здійснено з допомогою кулуарних підходів або завдяки вимушеним економічним та ситуаційним обставинам.



Рис. 4.1. Опрацьовані заяви про надання дозволу на концентрацію суб'єктів господарювання (2000 – 2016 рр.) [складено за джерелом: 23]

В той же час наведені дані підтверджують факт поживлення зацікавленості вітчизняними активами у вигляді зростання числа запитів щодо можливих об'єктів придбання чи партнерства. Інвестори проводять роботи щодо вивчення галузі та попереднього відбору об'єктів інвестування, підготовку до укладення угод злиттів та поглинань, що можуть бути реалізовані після формування сприятливого для цього середовища внаслідок стабілізації ситуації в Україні.

Найбільш поширеними видами концентрації суб'єктів господарювання, на які органи Комітету протягом аналізованого періоду надавали дозвіл, були придбання акцій (часток, паїв), про що свідчать дані табл. 4.1.



Таблиця 4.1.

Розподіл наданих Антимонопольним комітетом України протягом 2000 – 2016 рр. дозволів на концентрацію суб'єктів господарювання за видами [складено за джерелом: 23]

Рік	Вид концентрації					Всього
	Злиття	Спільне створення	Набуття контролю	Придбання акцій (часток, паїв)	Інші	
2000	10	5	5	250	33	303
2005	31	12	16	249	51	359
2010	21	131	227	2833	136	3439
2011	13	18	136	417	1	585
2012	31	32	106	576	5	750
2013	20	23	73	655	8	779
2014	17	22	36	418	8	501
2015	14	23	50	563	8	658
2016	3	8	69	357	8	441

Проаналізувавши дані стосовно розподілу наданих Антимонопольним комітетом України протягом 2000 – 2016 рр. дозволів на концентрацію суб'єктів господарювання за видами, можемо констатувати, що зростаюча динаміка спостерігалась за всіма видами концентрації протягом 2000-2011 рр.

Різке зниження кількості дозволів на концентрацію у 2009 р. стало наслідком загального зниження економічної активності внаслідок дії світової економічної кризи. За період 2012-2016 рр. за більшістю видів концентрації спостерігається нестабільна, подекуди спадаюча динаміка.

Протягом 2016 року Комітет надав дозвіл щодо 441 випадку концентрації суб'єктів господарювання. У 106 випадках заяви були повернуті заявникам без розгляду або учасники концентрації відмовилися від її здійснення до прийняття рішення Комітетом. Повернення заяв без розгляду було обумовлено насамперед недостатністю інформації, що містилась в наданих матеріалах, а

відмова від здійснення концентрації – ризиком її можливої заборони у зв'язку з негативними наслідками для конкуренції, виявленими під час розгляду відповідних заяв. При цьому найбільша частка дозволів була надана в таких галузях, як сільське господарство, машинобудування, фармацевтика, будівництво та нерухомість, хімічна промисловість, IT-технології та зв'язок (рис. 4.2).



Рис. 4.2. Розподіл наданих Комітетом дозволів на концентрацію суб'єктів господарювання за ринками, 2016 р.

Варто відзначити, що точно порахувати кількість та обсяг угод злиттів та поглинань в українських реаліях практично неможливо, оскільки звітність та інформація, що повинні бути публічними, офіційними джерелами не публікуються, а часто і приховуються власниками активів або сторонами угод. Тому в дослідженнях доводиться оперувати даними, що публікують аналітичні агенції та джерела масової інформації. Зокрема, за даними інформаційно-аналітичного ресурсу у сфері злиттів та поглинань "Mergermarket", найбільше зростання за показниками вартості та кількості угод було зафіксовано для 2012 р. (рис. 4.3).

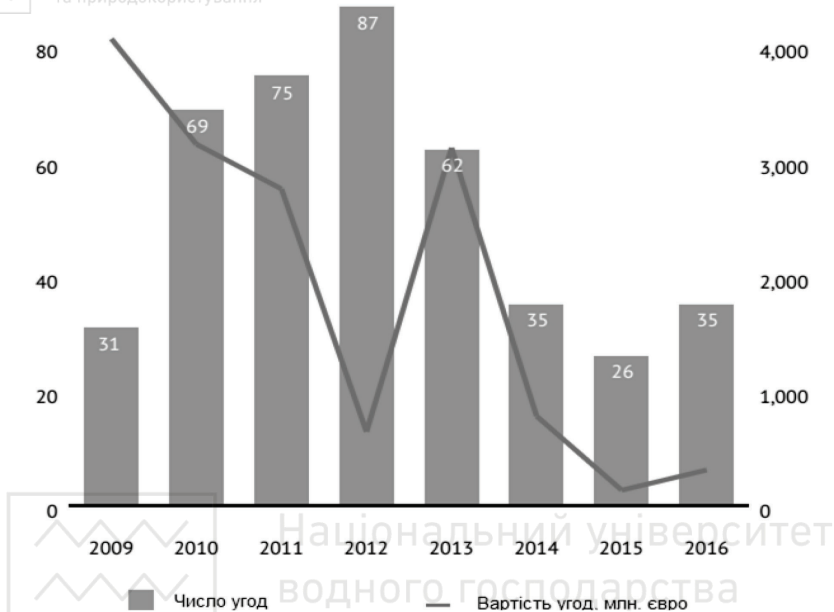


Рис. 4.3. Динаміка вартості та кількості угод злиттів та поглинань за участю України (в якості продавця, покупця чи країни походження активів), 2009-2016 рр. [24, с. 6]

Слід відзначити, що 2014 р. став найбільш провальним роком для злиттів і поглинань на останні 10 років. Навіть під час глобальної фінансової кризи і спаду української економіки в 2009-2010 рр. не було відмічено таких провальних показників. Головною причиною даної ситуації можна вважати нестабільну політичну ситуацію, викликану двома позачерговими виборами протягом одного року, а також агресією в Криму та на сході країни. І це не дивлячись на те, що протягом 2012-2013 рр. ринок демонстрував позитивні тенденції. Так, у піковому післякризовому 2012 р. загальний обсяг здійснених транзакцій склав близько 5 млрд дол. США, а у 2013 р. показники зросли до позначки 6,5-7 млрд дол. США. За цей період слід відзначити певний відтік західного капіталу з України внаслідок соціально-політичної невизначеності в країні, та нарощування позицій російських корпорацій, що збільшили власну присутність у стратегічно важливих для націо-

нальної економіки секторах. Відзначимо, що капітал з країн Заходу продемонстрував неготовність нести ризики українського фінансового сектору, особливо у несприятливій соціально-економічній ситуації. Свідченням цього стало зменшення частки іноземного капіталу у банківській системі з 41,9% у 2012 р. до 33,7 % на кінець 2013 р. Частково це було пов'язано зі зміною трендів руху капіталу європейських банків. У енергетичному та сировинному секторах панували значні суверенні та операційні ризики, які могли покрити лише великі ТНК. В той же час перед падінням у 2014 р. на українському ринку злиттів та поглинань особливу активність продемонстрували російські компанії. Операції російського капіталу на території України демонстрували різні вектори. Це суто реальні інвестиції, що не мають спекулятивного характеру. Російські стратегії в основному були направлені на реальний виробничий сектор для того, щоб скласти конкуренцію та взяти участь у розподілі доходів разом з фінансово-політичною елітою України. Стосовно укладених угод між самими вітчизняними підприємствами, то до 2014 р. локомотивами ринку були банки, IT-компанії, рітейл, корпорації АПК. Укрупнення українських провладних фінансово-промислових груп новими активами у 2013 р. відбулось доволі динамічно, не дивлячись на нестачу цільового оборотного капіталу для здійснення поглинань, низький рейтинг України у міжнародних рейтингах, високі політичні ризики тощо.

Таким чином, до 2014 р. обсяг угод злиттів та поглинань за українською участю після трирічного падіння у 2013 р. продемонстрував зростання більш ніж удвічі. В основному це були угоди з українськими активами, продаж яких пожвавився у зв'язку зі зміною іноземних власників місцевих активів українськими, а також внаслідок укрупнення вітчизняного бізнесу. Але у 2014 р. навіть бажання зарубіжних інвесторів покинути Україну практично не підтримувало ринок на плаву. Через відсутність попиту на місцеві активи середня вартість операцій з українською участю за три квартали 2014 р. знизилася вдвічі, до 12 млн дол. США, порівняно з аналогічним періодом 2013 р. А сам ринок втратив практично три чверті обсягу, скоротившись до 895 млн дол. США за дев'ять місяців 2014 р.



Варто відзначити, що свою роль у такому падінні відіграли також адміністративні обмеження з боку Національного банку, що наклав табу на повернення за кордон коштів в іноземній валюті, отриманих іноземними інвесторами в результаті продажу цінних паперів українських емітентів за межами фондових бірж, а також корпоративних прав юридичних осіб, не оформлених акціями. Це було зроблено, щоб зупинити відтік валюти з країни, викликаний відходом зарубіжних інвесторів, головним чином за рахунок відходу європейських банківських груп – австрійської "Erste Group", шведської "Swedbank", французької "Societe Generale", грецької "Alpha Bank", кіпрських "Fintest Holding Ltd" та "Kalouma Holdings Ltd", що володіли "Кредитпромбанком". В результаті обмежень зупинилися і ті угоди, що перебували в процесі укладення. Наприклад, Нацбанк не схвалив угоду з продажу грецьким банком "Eurobank Ergasias" української дочірньої компанії "Універсал Банк" вітчизняній корпорації "Delta Group" (сума угоди планувалася близько 95 млн євро).

В результаті сукупної дії зазначених факторів 2014 р. став провальним для розвитку ринку злиттів та поглинань в Україні та об'єднав угоди, переговори щодо яких стартували раніше і які просто були доведені до логічного завершення, або вимушені угоди (табл. 4.2).

Таблиця 4.2.

Найбільші угоди злиттів та поглинань за участю українського капіталу, 2013-2014 рр. [складено за джерелом: 25]

Компанія, що поглинається	Компанія, що поглинає	Сектор	Вартість угоди, млн дол. США	Частка
2013				
Inter Media Group (Україна)	GDF Media limited (Україна)	Телекомунікації	2500	100,0%
ПАТ "Укртелеком" (Україна)	UA Telecominvest Limited (System Capital Management), Україна	Телекомунікації та зв'язок	1240	100,0%
ПАО "Нефтегаздобыча"	DTEK / System Capital Management (Україна)	Нафта і газ	500	50%

Продовження табл. 4.2.

СТОВ "Дружба Нова" (Україна)	Kernel Holding S.A. (Україна)	АПК	169	80,0%
ТОВ "Воронеж Агро Холдинг" (Росія)	ПрАТ "Миронівський хлібопродукт" (Україна)	АПК	100	100,0%
2014				
ЛУКОЙЛ-Україна (Україна)	AMIC Energy Management GmbH (Австрія)	Нафта і газ	300	100%
Bank of Cyprus	Альфа Банк Україна / Alfa / ABH Ukraine Ltd (Україна)	Банки	276	100%
Правекс Банк (Україна)	Group DF (Україна)	Банки	100	100%
Березанська птахофабрика	П'ять кіпрських компаній (Олег Бахматюк), Кіпр	АПК	18	100%
МК "Добробут"	Конкорд Капітал і Олег Калашніков ("Люксоптика", Україна)	Фармацевтика, медицина	17	80%

Відзначимо, що 2015 р. приніс певне відновлення на український ринок злиттів та поглинань внаслідок активності інвесторів у агросекторі, енергосекторі та ІТ-галузі, що цікаві потенційним покупцям, незважаючи на політичні та економічні труднощі в країні.

У 2015 р. найбільш цікавими для інвесторів були фінансовий сектор та ринок телекомунікацій. Частка цих двох секторів у загальному обсязі угод склала близько 57 %, а найяскравішими угодами стали придбання американською "Snapchat" українського стартапу "Looksey Inc" – розробника фото-додатків для смартфонів (132,7 млн євро) та угода між турецькою "Turkell AS" та вітчизняною "Астеліт" (TM Life) щодо придбання 44 % акцій останньої за 89 млн євро.

Особливістю 2015 р. можна вважати розповсюдження так званих "пакетних угод" – наприклад, частка в акціонерному капіталі в обмін на фінансування (кредит на поповнення оборотного капіталу чи інші потреби). Такі угоди є менш ризикованими для інвесторів, оскільки подібні вкладення забезпечують гарантований



дохід чи забезпечення, або ж частка статутного капіталу розглядається як механізм гарантування повернення боргових коштів. Крім того, більшість інвесторів були налаштовані на невеликі угоди – близько 10-40 млн дол. США, що було обумовлено не лише економічними факторами, але й внутрішньою політикою компаній щодо управління ризиками.

Однією з найважливіших тенденцій 2015 р. стало витіснення західного капіталу вітчизняним, зокрема зменшення міжнародних угод в порівнянні з внутрішніми. За даний період іноземні гравці виступали переважно в ролі продавців, реальних покупців серед них порівняно мало, тому в більшості угод за участю іноземного капіталу він покидав Україну. Крім того, важливо відмітити і вихід окремих російських компаній з вітчизняного ринку. Так, слід згадати продаж російською компанією "ЛУКОЙЛ" мережі з 240 автозаправних станцій і шести нафтобаз, які перебували на балансі дочірньої компанії "ЛУКОЙЛ-Україна" (300 млн дол. США). Після численних випадків бойкоту своїх заправок російська компанія провела технічну, схемну транзакцію, яка дозволить їй формально змінити власника і провести ребрендинг. Через неприязнь українців до російських виробників у розпал протистояння між країнами Україну покидає і російський Камський автомобільний завод (КамАЗ), який продав свою мережу продажу і технічного обслуговування в Україні. Також від страхової компанії "Провідна" позбулася російська компанія "Росгосстрах", продавши всі акції української дочірньої компанії консорціуму західноєвропейських інвесторів.

За попередніми підсумками 2016 р. обсяг угод злиттів та поглинань в Україні зріс на 20 % та досяг позначки 605,3 млн євро, а їх кількість зросла майже в 2,5 рази – до 84 у порівнянні з 2015 роком. Загальна сума публічних угод також збільшилася на 131 % та склала 310 млн євро, при цьому значна частина приросту даного показника припадає на суму продажу "Укрсоцбанку" банком "UniCredit" компанії "ABN Holdings" за 281 млн євро.

Найбільшу кількість угод було укладено у секторах: банківських послуг (25 угод, з них у 12 покупцями виступають резиденти України), будівництва та нерухомості (9 угод, у тому числі у 6 – вітчизняні інвестори) та АПК (8 угод, з них 3 – українські інвестиції). Найбільш знакові угоди наведені у таблиці 4.3.

Таблиця 4.3.

Найбільші угоди злиттів та поглинань за участю українського капіталу, 2015-2016 рр. [складено за джерелом: 25]

Компанія, що поглинається	Компанія, що поглинає	Сектор	Вартість угоди	Частка
2015				
Станції сонячної енергії (10) (Україна)	CNBM International (Китай)	Енергетика	168 млн євро	100%
Rozetka.ua (Україна)	Horizon Capital (США /Україна)	Торгівля	36,4 млн євро	-
ТОВ "Савинці-Агро" (Україна)	Агрохолдинг "Астарта" (Україна)	АПК	462 тис. євро	99,98%
Астра Банк (Україна)	AgroHoldings (Ukraine) Limited / NCH Capital (США /Україна)	Банківський сектор	92,1 млн грн	100%
Euroasia Telecommunications Holdings B.V. /LLC "Астеліт" (Нідерланди /Україна)	Turkcell (Туреччина)	Телекомунікації та медіа	100 млн дол. США	44,96%
2016				
Торгівельна мережа "Барвінок" (Україна)	Торгівельна мережа "АТБ" (Україна)	Торгівля	5-6 млн євро	100%
Фармацевтична компанія "Маріфарм" (Словенія)	Фармацевтична корпорація "Артеріум" (Україна)	Фармацевтика	6,8 млн євро	100%
Борщагівський хіміко-фармацевтичний завод (Україна)	Фармацевтична компанія "Дарниця" (Україна)	Фармацевтика	207, 4 млн грн	25%
ТОВ "Тримоб" (Україна)	МТС Україна (Vodafone) (Росія)	Телекомунікації та медіа	3 млрд грн	100%
Маслозавод "Елада" (Україна)	"Kernel" (Україна)	АПК	95,8 млн дол. США	100%



У розрізі світового обсягу угод злиттів та поглинань частка України становить лише 0,09 %, а у географічній структурі українського ринку М&А найбільшими інвесторами є Кіпр (7,1 %), РФ (6,0 %), Канада, Швейцарія, Австрія (по 3,6 %) (рис. 4.4)

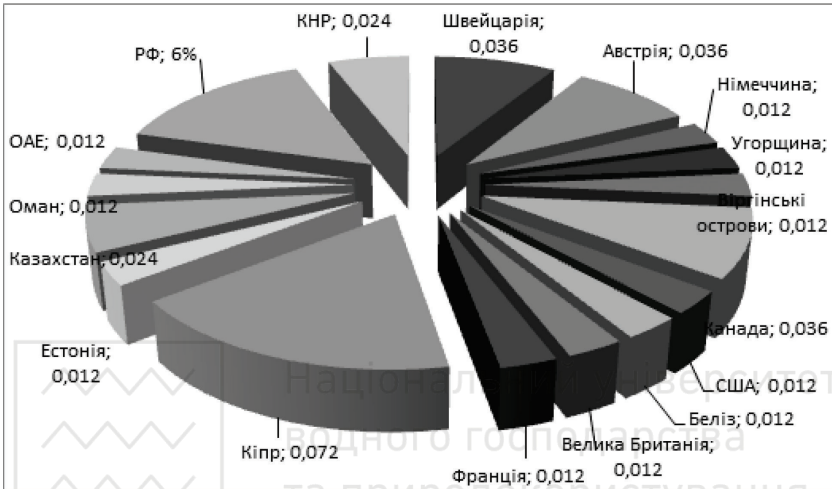


Рис. 4.4. Країни-інвестори ринку злиттів та поглинань в Україні, 2016 р. [складено за джерелом: 26]

Можна зробити припущення, що інвестиції з Кіпру – це повернення вітчизняного капіталу. У 2016 році було укладено по одній угоді в секторах машинобудування, фармацевтики, металургії, АПК, ІТ та страхування. Інвестори з Росії надали перевагу банківській сфері (3 угоди), телекомунікаціям та машинобудуванню (по 1 угоді). Інвестиції з Канади було направлено в АПК та металургію, з Австрії – у банківський сектор та страхування, зі Швейцарії – у сектор нафти та газу і фінансових послуг. Важливо також відзначити прихід на ринок китайських інвесторів – у 2015 р. увійшла китайська компанія "CNBM International" (сектор альтернативної енергетики, 168 млн євро), а у 2016 р. – "Bohai Commodity Exchange Co. Ltd" та "China Tian Yuan Manganese Ltd". Крім того, все ще зберігається частка присутності російського капіталу.

В цілому ж серед сумарних угод злиттів та поглинань за участю України лідерство належить фінансовому сектору (рис. 4.5).

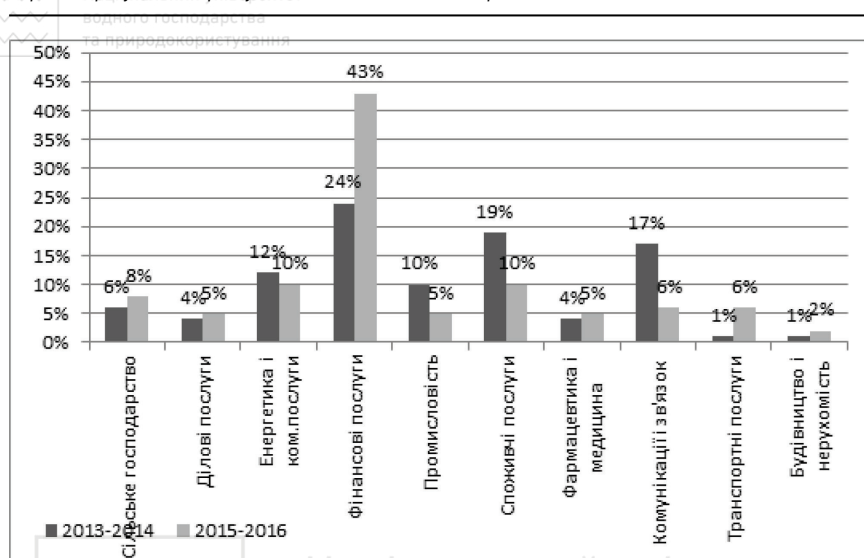


Рис. 4.5. Розподіл кількості угод злиттів та поглинань за участю українського капіталу за галузями економіки, 2013-2016 рр., темпи зростання, % [складено за джерелом: 24]

Схожі показники були зафіксовані і для динаміки зміни вартості угод. Зокрема, лідерство належить фінансовим послугам (13 % за період 2013-2014 рр. та 81 % протягом 2015-2016 рр.), енергетиці (8 % і 6 % відповідно) та галузі комунікацій та зв'язку (83 % і 3 % відповідно).

Таким чином, закордонні компанії, українські фінансово-промислові групи та інший український капітал планомірно розвивають та нарощують свої активи, не дивлячись на незначну грошову ліквідність, економічну та політичну невизначеність, обмежений доступ до західних ринків боргового та акціонерного капіталів.

В той же час внаслідок політичної нестабільності та протистояння у східних регіонах, що значно погіршують інвестиційне середовище, важко говорити про сталий розвиток ринку злиттів та поглинань в Україні. Серед головних факторів, що визначають сучасні особливості та динаміку ринку, слід виокремити такі, як:

- спонукальні мотиви до продажу частки компанії чи повного пакету, що полягають у неможливості контролювати її діяльність внаслідок зміни політичних еліт;



– прагнення придбати певною мірою знецінені українські активи, що можуть бути прибутковими в майбутньому з огляду на покращення політичної, економічної ситуації в майбутньому та з огляду на перспективу інтеграції до ЄС;

– можливості великих українських корпорацій знаходити та використовувати додаткове фінансування для укладання угод злиттів та поглинань та подальшої диверсифікації власної діяльності.

Невизначена геополітична ситуація ускладнює процес проведення урядом таких необхідних реформ, які б у довгостроковій перспективі могли би допомогти Україні залучити міжнародних інвесторів. В подальшому, крім політичної стабілізації, врегулювання військового протистояння, економічної стабілізації, чимало інших факторів можуть позитивно вплинути на розвиток ринку злиттів та поглинань в Україні. Зокрема, МВФ підтримує реструктуризацію державних підприємств, в тому числі ряду енергеторозподільчих компаній.

В контексті подальшої інтеграції України у світове господарство доцільно проаналізувати участь України в транскордонних злиттях та поглинаннях (рис. 4.6).

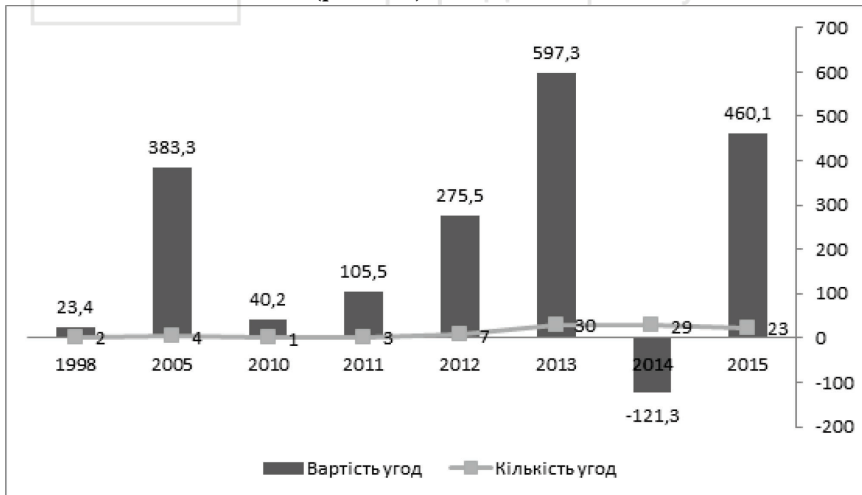


Рис. 4.6. Динаміка транскордонних угод злиттів та поглинань за участю українських компаній, 1998-2015 рр., млн дол. США [складено за джерелом: 15]



Дослідивши особливості динаміки транскордонних угод злиттів та поглинань та чистих ПІІ за участю українських компаній протягом 1998-2015 рр., можемо визначити, що повноцінним учасником транскордонних злиттів та поглинань Україна стала починаючи з 2005 року.

Причому обсяг злиттів та поглинань з боку продажів активів демонструє значно активнішу динаміку, що свідчить про зростання інвестиційної привабливості вітчизняних компаній.

Обсяги транскордонних М&А за період 1998-2015 рр. демонстрували нестабільну динаміку. За період 1998-2005 рр. обсяги вартості М&А збільшились на 359,9 млн дол. США, тобто практично у 16 разів. У 2010 р. відбулось різке падіння, яке майже досягло обсягів вартості 1998 р., проте, починаючи 2011 р. почалось зростання, яке відобразило збільшення вартості світових угод М&А за участю України більш ніж у 2,5 рази, в розмірі 65,3 млн дол. США. У 2014 р. вартість транскордонних злиттів та поглинань за участю українського капіталу досягла від'ємного значення -121,3 млн дол. США, причиною цьому є економічна нестабільність, ускладнена політична ситуація в Україні. Покращення було досягнуто у 2015 р., зі значенням вартості угод на рівні 460,1 млн дол. США. Такі ж нестабільні тенденції були характерними і для кількості транскордонних злиттів та поглинань за участі України.

Як вже зазначалося, лідерами серед угод злиттів та поглинань за участю українського капіталу стали галузі фінансових послуг та банківської справи. Серед найважливіших угод слід відзначити те, що болгарська "Euroins Insurance Group" отримала дозвіл АМКУ на покупку акцій ПАТ "НДІ страхування" у розмірі, що забезпечує їй перевищення 50% голосів у вищому органі управління товариства. Компанія "Fairfax Financial Holdings Limited" (Канада) оголосила про укладення угоди з "QBE Management (Ireland) Limited" (Ірландія) і її українським партнером про придбання 100% страхової компанії "QBE Україна". Консорціум західноєвропейських інвесторів у складі приватного інвестиційного фонду з Люксембургу та низки приватних інвесторів придбав 100% української компанії СК "Провідна", яка належить російській страхової компанії "Росгосстрах". Крім того, СК "Універсальна" оголосила про



намір увійти до страхової групи "Vienna Insurance Group", орієнтовна сума операції 25-30 млн дол. США. Таким чином, галузь фінансових послуг є найбільш розвинутою на ринку злиттів та поглинань та особливо привабливою для закордонних інвесторів.

Особливою динамікою відзначається також сфера банківських послуг. Зокрема, "Eurobank Ergasias S.A." (Eurobank) повідомив про підписання угоди з українською "Delta Group Bank" про продаж свого відділення в Україні за 95 млн євро. Акціонерами "Альфа-Банку" (Україна) була закрита угода з "Bank of Cyprus Group" про придбання 99,77% акцій ПАТ "Банк Кіпру", а також кредитного портфелю, виданого Групою Банку Кіпру українським позичальникам. Загальна сума операції склала 202,5 млн євро. Група компаній "Group DF" купила 100% акцій "Правекс-Банку" у "Intesa Sanpaolo" за 75 млн євро, безпосереднім покупцем виступила компанія "Centragas Holding Gmb", що входить до "Group DF", яка об'єднує активи Дмитра Фірташа.

Таким чином, активність підприємств з іноземним капіталом на ринку злиттів та поглинань, особливо у галузях фінансових послуг та банківської діяльності, є надзвичайно високою та забезпечує динамізм його розвитку (табл. 4.4).

Таблиця 4.4.

Учасники ринку злиттів та поглинань, представлені у секторі банківських послуг [складено за джерелом: 29]

№ з/п	Назва компанії	Материнська компанія	Примітки
1	ВТБ Банк (Україна)	Банк ВТБ, (Росія)	В 2005 році російські інвестори створили в Україні Внешторгбанк (ВТБ Україна). В 2006 році Банк ВТБ (Росія) придбав 98% банку "Мрія". В 2007 році ВТБ Україна і банк "Мрія" були об'єднані в ВТБ Банк
2	Альфа-Банк (Україна)	Alfa Group Consortium (Нідерланди)	Alfa Group Consortium (Нідерланди) контролюється росіянами Михайлом Фрідманом, Германом Ханом, Петром Авеном і Олексієм Кузмічовим. Група включає Альфа-Банк (Росія), Альфа-Банк (Україна), Альфа-Банк (Білорусь), Альфа-Банк (Казахстан) і Amsterdam Trade Bank NV

Продовження табл. 4.4.

3	Укрсоцбанк (Україна)	UniCredit Bank Austria AG, Австрія/Аль фа-груп	В 2008 році UniCredit Group: Bank Austria завершив купівлю контрольного пакета акцій Укрсоцбанку. В 2016 році італійська UniCredit Group домовилась з "Альфа-груп" про продаж банку
4	Райффайзен Банк Аваль (Україна)	Raiffeisen Bank Internationa l AG, (Австрія)	В 2005 банк "Аваль" був проданий австрійській банківській групі Raiffeisen International. В 2015 році Європейський банк реконструкції і розвитку вирішив купити 30% банку
5	УкрСиббанк (Україна)	BNP Paribas S.A., (Франція)	В 2006 році найбільший французький банк BNP Paribas S.A став стратегічним інвестором банку. В 2011 році 15% акцій банку викупив Європейський банк реконструкції і розвитку, а у 2016 ЄБРР збільшив свою частку до 40%
6	Креді Агріколь (Україна)	Credit Agricole S.A. (Франція)	В 2006 році продано Індекс-банк банківській групі Credit Agricole S.A. В 2011 році Індекс-банк було перейменовано на Креді Агріколь
7	ОТП Банк (Україна)	OTP Bank Plc (Угорщина)	В 2006 році найбільший угорський банк OTP Bank придбав Райффайзенбанк Україна, який контролювався австрійською групою Raiffeisen
8	Сітібанк (Україна)	Citigroup Inc. (США)	В 1998 році американський банківський і фінансовий холдинг Citigroup заснував в Україні філію – Сітібанк
9	Дойче Банк ДБУ (Україна)	Deutsche Bank (Німеччина)	В 1993 році банківський концерн Deutsche Bank заснував в Україні представництво, а в 2009 році банк.

Українська промисловість стала привабливим полем діяльності для іноземних ТНК, в тому числі шляхом злиттів та поглинань, що реалізують власні стратегії через підконтрольні дочірні компанії (табл. 4.5).



Таблиця 4.5.

Учасники ринку злиттів та поглинань, представлені
у промисловості України [складено за джерелом: 27, 28]

№ з/п	Назва холдингу	Галузь економіки	Активи в Україні
1	"Evraz Group S.A.", Росія	Металургія, хімічна промисловість	Коксохімічний завод "Баглейкокс" ("Баглейкокс"), Дніпропетровський коксохімічний завод ("Дніпрококс") і Дніпродзержинський коксохімічний завод ("ДКХЗ"), гірничо-збагачувальний комбінат "Суша Балка", Дніпропетровський металургійний завод ім. Петровського.
2	"Nestle", Швейцарія	Харчова промисловість	ТОВ "Nestle Україна", що володіє контрольними пакетами акцій ПАТ "Волиньхолінг", ЗАТ Львівська кондитерська фабрика "Світоч", ТОВ "Техноком".
3	"Kraft Foods", США	Харчова промисловість	ЗАТ "Крафт Фудз Україна" (управляюча компанія, що контролює активи "Тростянецької шоколадної фабрики "Україна" та Вишгородського філіалу ЗАО "Крафт Фудз Україна").
4	"CRH Group", Польща	Будівництво	ТОВ "Подільський цемент" (98,8 % акцій, придбаних через CRH Poland B.V); ТОВ Білоцерківський завод МБК
5	"Global Spirits", Молдова	Харчова промисловість	ЛВЗ "Хортиця"; Одеський коньячний завод; ДП "Кримський винний дім"; дистрибуторська компанія "Мегаполіс Україна".
6	"Imperial Tobacco Group PLC", Великобританія	Тютюн (виробництво)	ЗАТ "Імперіал Тобакко Продакшн Україна".
7	"Henkel AG", Німеччина	Побутова хімія та парфумерія	ТОВ "Хенкель Україна"; ТОВ "Хенкель Баутехнік (Україна)".

Успішно функціонують іноземні компанії і у харчовій промисловості. Підвищений інтерес з боку закордонних ТНК викли-

кають сегменти харчової промисловості, пов'язані з виробництвом кондитерських виробів та алкогольних напоїв. Лідерами харчової промисловості є холдинг "ROSHEN", який є беззаперечним лідером кондитерської галузі в Україні, "Національна горілчана компанія", "Nemiroff Холдинг", "Імідж-Холдинг", "Перший національний виноробний холдинг" і холдинг "Global Spirits". Серед корпорацій, що охоплюють виробництво різноманітних продуктів харчування, безперечними лідерами є ЗАО "Крафт Фудз Україна" (управляюча компанія, що контролює активи "Тростянецької шоколадної фабрики "Україна" та Вишгородського філіалу ЗАО "Крафт Фудз Україна") та "Nestle Україна".

Незважаючи на те, що висока енергозалежність українських промислових підприємств суттєво знижує їх привабливість в очах фінансових інвесторів, які очікують отримати дохід у короткостроковому періоді, з високою часткою ймовірності можна чекати експансію у вітчизняну хімічну промисловість з боку стратегічних західних інвесторів і російських компаній, які спробують скористатися поточною ситуацією в Україні з метою отримання істотного цінового дисконту.

Активізація діяльності зарубіжних інвесторів може відбутися також в галузях, націлених на індивідуальне споживання (продукти харчування, легка промисловість і т. д.), а також АПК. Але варто відзначити, що її рівень буде істотно залежати від політичної та економічної стабільності в країні, а також короткострокових перспектив розвитку.

Міжнародні компанії, які вже працюють на ринку, будуть прагнути розширити свою присутність за рахунок придбання конкурентів або суміжних виробництв (наприклад "Nestle", "Крафт-Фудз" та інші). Так, у 2009 році 70 % акцій компанії "Чумак" придбали інвестиційні компанії "Dragon Capital" і "East Capital Bering Ukraine Found" за 70 млн дол. США. Передбачалося, що після збільшення капіталізації "Чумак" буде проданий профільному інвесторові. Серед основних претендентів на роль покупця компанії "Cargill", "Nestle" і "Kraft Foods", а також російський холдинг "Балтімор". Найбільш імовірна поглинальна активність з боку великого багатопрофільного західного холдингу "Unilever".



Серед виробників, що представляють інтерес з точки зору інвестиційної привабливості в молочній галузі, аналітики називають "Галактон", "Західну молочну групу", "Клуб сиру" і "Терра Фуд". Потенційними покупцями українських активів можуть стати французькі та голландські компанії, слідуючи показовим прикладам виходу на український ринок таких холдингів, як "Lactalis", "Danone" і "Bel".

Особливе місце на ринку злиттів та поглинань в Україні належить агропромислому комплексу. Створення холдингових структур в аграрній сфері дає можливість не лише нарощувати виробничі потужності, а й завойовувати додаткові конкурентні переваги не лише на внутрішньому, а й на міжнародних ринках. Адже зазвичай великі компанії у сільському господарстві охоплюють практично повний виробничий цикл – від вирощування сировини, її переробки до виготовлення готового продукту.

Активи провідних агрохолдингів є у всіх областях України, але найбільш відчутна присутність спостерігається в Полтавській, Вінницькій, Донецькій, Сумській, Чернігівській, Хмельницькій та Черкаській областях. Такий регіональний розподіл пояснюється, як правило, оптимальною комбінацією якості земель та природно-кліматичних умов, а в ряді випадків – походженням капіталу підприємств. В Україні успішно функціонують агрохолдинги, які виникли за участю закордонного капіталу (табл. 4.6).

Світова фінансова криза та політична, економічна нестабільність в Україні викликали неоднозначні наслідки для діяльності як міжнародних, так і українських агрохолдингів. Деякі компанії збільшили власний земельний фонд за рахунок купівлі чи поглинання середніх та малих підприємств. Цьому сприяло зменшення вартості оренди землі, оскільки нестача вільних коштів на проведення сільськогосподарських робіт, значне подорожчання матеріально-технічних ресурсів негативно позначились на фінансовому стані багатьох підприємств, що призвело до значного здешевлення їх активів. Українські та інші світові банки активно кредитували агрохолдинги для здійснення таких операцій, як купівля майна інших підприємств та оновлення основних фондів.

Таблиця 4.6.

Учасники ринку злиттів та поглинань, представлені у АПК України
[складено за джерелом: 27, 28]

№ з/п	Назва холдингу	Напрямок спеціалізації	Активи в Україні
1	"HCH Capital Inc", США	Операції з цінними паперами, нерухомістю, агробізнес	В Україні володіє через мажоритарні частки трьома українськими спільними підприємствами, 35 агрогосподарствами та зернозберігаючими компаніями.
2	"Freedom Farm International", США	Оптова торгівля, агробізнес	ЗАТ "Фрідом Фарм Інтернешнл"; ТОВ "Агрофірма імені Петровського"; ТОВ "Фрідом Фарм Терра", ТОВ "Імені Гагаріна".
3	"Sintal Agriculture", Кіпр	Зернові посадки, торгівля, виробництво цукру	В управлінні компанії знаходиться близько 99 тис. га сільськогосподарських земель у Харківській та Херсонській областях; володіє двома цукровими заводами, що забезпечують виробництво 30 тис. т цукру.
5	"Kernel Holding S.A.", Люксембург	Експорт зерна, овочів, зберігання сільськогосподарської продукції, логістика	Полтавський ОЕЗ, Приколотнянський ОЕЗ і Вовчанський ОЕЗ (обидва – Харківська область), елеватори потужністю 2,2 млн тонн, агропідприємства, які мають в оренді 84,5 тис. га сільгоспземель.
5	"Agro Generation", Франція	Виробництво зернових і олійних культур	Володіє трьома агрогосподарствами площею біля 7 тис. га кожне в Сумській, Житомирській і Тернопільській обл.

В результаті активних дій аграрних компаній на ринку злиттів та поглинань німецька компанія "OSI Group" вирішила продати належні їй дві аграрні компанії в Україні – це ТОВ "Агробіф" (Київ) і



ТОВ "Агросолюшнс" (Київ); найбільший акціонер "Миронівського хлібопродукту" Юрій Косюк продав 100% акцій Березанської птахофабрики п'яти кіпрським компаніям "Proscar Trading Limited", "Digomax Limited", "Sitate Limited", "Gresley Holdings Limited" і "Pentamorfo Limited", які раніше не володіли цінними паперами Березанської птахофабрики.

Група компаній "Терра Фуд" планує придбати 8,016 акцій ПрАТ "Тростянецький молочний завод" (Вінницька область), або 86,0981% частку. Згідно з оголошенням "Терра Фуд Мілк Юкрейн Лімітед" ("Terra Food Milk Ukraine Limited") в системі розкриття інформації Нацкомісії з цінних паперів та фондового ринку, відповідний пакет акцій планується купити у ПрАТ "Молочний альянс". Вінницькій компанії "Вінфорт" дозволено сконцентрувати більше 50% Одеського заводу шампанських вин, який з 2009 року входить до "Gruppo Campari". Агрохолдинг "Індустріальна молочна компанія" (ІМК) докупила 60% ТОВ "Агроком" із земельним банком 16 тис. га і потужностями зі зберігання зернових і олійних культур 195 тис. тонн. Сума угоди – 18 млн дол. США. Раніше, в серпні 2013 р. агрохолдинг придбав 40% ТОВ "Агроком" за 12 млн дол. США. Крім того, провідна диверсифікована агропромислова компанія "Кернел" продала олійноекстракційний завод в Невинномисську, Ставропольський край Російської Федерації. Потужність переробки соняшника – 100 тис. тонн на рік, а вартість маслоекстракційного заводу склала 10 млн дол. США.

Особливі позиції на ринку злиттів та поглинань займає торгівельна галузь. Протягом останніх років явними лідерами українського рітейлу стали такі компанії: Група компаній "Fozzy Group" та ТОВ "Метро Кеш енд Керрі Україна" (табл. 4.7).

На сьогодні роздрібна торгівля є найбільш динамічним напрямом бізнесу, що швидко розвивається. Факторами інвестиційної привабливості українського ринку все частіше стають зростання роздрібногo товарообороту, низька насиченість торговими об'єктами, висока частка неорганізованої торгівлі, що робить роздрібну торгівлю привабливим сектором для діяльності холдингових структур.

Таблиця 4.7.

Лідери серед компаній на ринку злиттів та поглинань у торгівельному секторі економіки України [складено за джерелом: 27]

№ з/п	Назва компанії	Підприємства, що входять до складу	Напрямок спеціалізації у галузі
1	ТОВ "МЕТРО Кеш енд Кері Україна"	Мережа магазинів "METRO Cash & Carry"	Рітейл (супермаркети)
2	Група "Fozzy Group"	Мережа супермаркетів "Сільпо", "Фора", мережа аптек "Будь здоров", мережа гастрономів "Дніпрянка", інтернет-магазин "Gonza", магазини побутової техніки "ОТТО ШТЕКЕР", Ніжинський консервний завод, Кондитерська фабрика ім. Ф. Енгельса, Малинський м'ясопереробний завод, ЗАТ "Сільпо Рітейл", ТОВ "Еко-сервіс", ТОВ ПКФ "Варто"	Рітейл (продовольчі і непродовольчі товари, фармацевтика), ресторанний бізнес
3	ТОВ "АТБ-маркет"	Мережа супермаркетів "АТБ"	Рітейл (супермаркети)
4	ТОВ "Квіза-трейд"	Керівна компанія мережі "Велика кишенька"	Рітейл (супермаркети)
5	ТОВ "Ельдорадо-інвест"	Мережа магазинів "Ельдорадо"	Рітейл (електроніка та побутова техніка)
6	Група "Амстор"	ТОВ "Амстор", ТОВ Торговий дім "Амстор", мережа магазинів "Амстор"	Рітейл (супермаркети)
7	ТОВ "Савсервіс Центр"	ДП "САВСЕРВІС СТОЛИЦЯ", ДП "САВСЕРВІС КАРПАТИ", ТОВ "САВСЕРВІС СХІД", ТОВ "САВСЕРВІС МОВА", ТОВ "Комора-С", ЗАТ "ЕСМА", ЗАТ "Логістичний центр Калинівка"	Дистрибуція, логістика, оренда нерухомості.
8	ТОВ "Епіцентр К"	Мережа будівельно-господарських гіпермаркетів "Епіцентр К"	Рітейл (супермаркети)
9	ТОВ "Алло Групп"	ТОВ "Алло", ТОВ "Цифротех", ТОВ "Алло Сервіс"	Рітейл (електроніка та побутова техніка)



В даний час практично всі торговельні мережі розглядають варіант продажу пакета або бізнесу в цілому. Середні за розміром регіональні торговельні мережі з добре розвинуеною системою збуту викликають сьогодні найбільший інтерес у зарубіжних інвесторів.

Так, серед найважливіших угод слід відзначити продаж українських магазинів мережі будівельних матеріалів німецької групи "Praktiker" аудиторській компанії "Kreston Guarantee Group Ukraine"; крім того, між власником агрохолдингу "KSG Agro" Сергієм Касьяновим і мережею "Varus" відбулися переговори про злиття мереж "Spar" і "Бекон" (близько 20 торгових точок) з мережею "Varus", зокрема йшлося про те, що всі магазини "Spar" будуть перейменовані в "Varus", а Сергій Касьянов натомість отримає частку в керуючій компанії "Омега".

Протягом останніх років активізувалася діяльність українських підприємств у сфері споживчих послуг на ринку злиттів та поглинань. Так, українська логістична компанія "Міст Експрес" придбала найбільшу в Україні кур'єрську службу доставки "Postman". У записі в єдиному державному реєстрі фізичних та юридичних осіб значиться, що 95% Postman тепер належить президенту "Міст Експрес" Ростиславу Кисілю, решта 5% – "Міст Груп". Інвестиційна компанія "Конкорд Капітал" (Concorde Capital) і акціонер української мережі "Люксоптика" Олег Калашников закрили угоду з придбання 80% мережі клінік "Добробут".

Особливі уваги заслуговують угоди у сфері комунікацій, зв'язку та ІТ-технологій. Так, "Concorde Capital" закрила угоду з купівлі 50% компанії "ОМП-2013", яка працює на ринку грошових переказів і платіжних систем України. Чиказька компанія "Intersog" з офісом розробки в Одесі оголосила про покупку одеського розробника "SoftTechnics", операція оцінюється в 2,5 млн дол. США. Інтернет-провайдер з Дніпра "Фрегат" претендує на статус загальнонаціонального і оголосив про скупку інтернет-провайдерів по всій Україні.

Таким чином, участь вітчизняних підприємств у злиттях та поглинаннях як на внутрішньому ринку, так і у транскордонних угодах, є особливим інструментом розвитку бізнесу, завдяки чому великі корпорації мають можливість не лише збільшити вартість

бізнесу, а й досягти зміцнення конкурентних позицій на ринку, підвищити ефективність використання об'єднаних ресурсів і рівень якості функцій управління та контролю, забезпечити зростання рівня внутрішньої інтегрованості компаній та зниження ризиків і підвищення рівня стійкості бізнесу. В той же час для повноцінного розвитку ринку злиттів та поглинань в Україні, в тому числі за участю закордонного капіталу, слід подолати ряд перешкод у вигляді недостатньої прозорості бізнесу та невпорядкованості процедур консолідації, недотримання вимог корпоративного права та етики, порушення у сфері антимонопольного законодавства, наявність фактору "неформальних домовленостей" під час планування та реалізації угод, недостатньо розвинута інфраструктура фондового ринку та недосконалість правового регулювання процесів злиттів та поглинань.

4.2. Оцінка транскордонних злиттів і поглинань та висновки для українського бізнесу

В сучасних умовах ведення бізнесу більшість ТНК реалізують власні інтеграційні стратегії через злиття та поглинання. За даними міжнародних організацій, в останні два десятиліття близько 30 % всіх угод злиттів та поглинань було укладено за участю іноземних контрагентів. Сукупний обсяг транскордонних злиттів та поглинань протягом 1990-2015 рр. склав більше 9,5 трлн доларів США. Незважаючи на значний обсяг транскордонних M&A, більшість авторів власні дослідження присвячують внутрішнім злиттям та поглинанням. Проте, як свідчить аналіз відповідних показників, динаміка транскордонних M&A в більшій мірі змінюється протягом останніх десятиліть – сукупний обсяг останніх скоротився на 62 % з 2000 р. по 2003 р., зріс на 158 % вже у 2006 році та відчув значне падіння у 2008 році внаслідок впливу світової фінансової кризи, а пізніше продемонстрував нестабільну динаміку протягом 2010-2014 рр. Проте за результатами 2015 р. вартість угод становила 7,2 млрд дол. США, що в 1,2 рази більше за показники 2008 р., проте на 311233,6 млн дол. США менше за докризові показники. Крім



того, саме транскордонні злиття та поглинання найкраще відображають динаміку холдингового варіанту стратегічного розвитку корпорацій. Адже внаслідок таких угод відбувається перехід права власності (повного чи частини пакету акцій), що дозволяє здійснювати в повній мірі функції управління і контролю та є головною ознакою холдингової структури.

Незважаючи на такі динамічні особливості, більшість науковців досліджують особливості процесів транскордонних злиттів та поглинань крізь призму впливу таких довгострокових детермінантів, як корпоративне управління та розвиток ринків капіталу, але незначну увагу приділяють особливостям їх розгортання у країнах світу. Саме ці прогалини в науковому доробку мотивують проведення і викладене дослідження, яке полягає в тому, щоб ґрунтовно дослідити процес розвитку транскордонних злиттів та поглинань та на цій основі розрахувати індекс розвитку холдингових структур ТНК в окремих країнах.

В якості вихідних даних нами використано показники транскордонних злиттів та поглинань з боку придбання закордонних активів [15].

Даний показник за методикою ЮНКТАД розраховується наступним чином:

$$M\&A_{purchases} = P_{abroad/home's} - S_{f.a.} \quad (3.1), \text{ де}$$

$M\&A_{purchases}$ – чисті обсяги транскордонних угод злиттів та поглинань з боку придбання закордонних активів;

$P_{abroad/home's}$ – обсяг придбаних закордонних активів компаніями за країнами базування;

$S_{f.a.}$ – обсяги продажів закордонних підрозділів ТНК за країнами базування.

Даний показник охоплює всі угоди, за якими відбувається купівля-продаж від 10 % пакету акцій, та відноситься до регіону/економіки, в якій зареєстровано компанію, що виступає в угоді покупцем. Для нашого дослідження ми обрали з переліку країн, для яких ЮНКТАД публікує щорічні дані стосовно вартості та кількості транскордонних М&А, 44 країни з різних регіонів світу, для яких були наявні дані за визначеним показником протягом 1990-2015 рр. Дослідження здійснено за алгоритмом, викладеним у науковому дослідженні, проведеному авторами Л. Лукань, Г. Цегелик [22].

В дослідженні ми використовували методи класифікації багатовимірних спостережень, які базуються на визначенні поняття відстані між досліджуваними об'єктами з наступним виділенням в них подібних груп [22, с. 74].

Основною метою дослідження є розподіл багатовимірної сукупності вхідних даних на однорідні групи так, щоб об'єкти всередині групи були подібними між собою згідно з деяким критерієм, а об'єкти із різних груп відрізнялися один від одного [22, с. 75]. Дані методи використовують для дослідження структури соціально-економічних показників чи об'єктів: регіонів, компаній, соціальних обстежень і т. д., описаних багатьма однаковими факторами.

Застосовуючи вказану методику, нами здійснено розрахунок індексу розвитку транскордонних злиттів та поглинань, що являє собою впорядковану відстань до розрахованої ідеальної точки n -вимірному простору (еталону визначеного індексу), яка характеризується найвищими показниками серед стимуляторів та найнижчими серед дестимуляторів.

Для досягнення найбільшої об'єктивності дослідження ми здійснили для наявного масиву даних процедуру стандартизації, нормалізувавши масив даних за середнім квадратичним відхиленням, тобто за формулою:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{S_j} \quad (3.2), \text{ де}$$

$$\bar{x}_j = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m x_{ij}; \quad S_j = \sqrt{\frac{1}{m} \sum_{i=1}^m (x_{ij} - \bar{x}_j)^2} \quad (3.3), \text{ де}$$

$i = 1, 2 \dots m$ – номер спостереження (об'єкта); $m = 44$ – кількість країн (економік), обраних для дослідження; $j = 1, 2 \dots n$ – номер досліджуваного періоду; $n = 20$ – кількість років; x_{ij} – значення j -го показника для i -го об'єкта; $\bar{x}_j, S_j (j = \overline{1, n})$ – середнє арифметичне та середньоквадратичне відхилення початкових показників для j -ї ознаки; $z_{ij} (i = \overline{1, m}; j = \overline{1, n})$ – нормоване значення j -го показника для i -го об'єкта.



Внаслідок стандартизації показників отримуємо матрицю розміром $m \times n$ нормованих значень спостережень. Тоді кожну країну можна інтерпретувати як деяку точку P_i в n -вимірному векторному просторі, координатами якої є величини z_{ij} , $j = 1, 2, \dots, n$ [22, с. 76].

Далі визначаємо координати точки $P_0 = (z_{01}, z_{02}, \dots, z_{0n})$, яку називають еталоном (обираємо найбільше значення за кожною з ознак, оскільки ця ознака є стимулятором) і знаходимо відстань від точки P_i до точки P_0 за формулою:

$$d_{j_0} = \sqrt{\frac{1}{m} \sum_{j=1}^n (z_{ij} - z_{0j})^2} \quad (3.4)$$

Внаслідок обчислень знайдено таку ідеальну точку:

$P_0 = (4,09, 3,77, 3,61, 4,52, 4,59, 4,95, 5,46, 5,17, 4,36, 4,57, 5,82, 4,42, 3,28, 5,48, 4,33, 4,59, 4,86, 4,54, 2,64, 3,92)$.

Розрахунок функції переваги індексу розвитку транскордонних злиттів та поглинань i -ої країни $f(x_i)$ здійснено за наступною формулою:

$$f(x_i) = 1 - \frac{d_{i0}}{d_0} \quad (3.5), \text{ де}$$

$$d_0 = \bar{d} + aS_d, \quad \bar{d} = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^n d_{i0}, \quad S_d = \sqrt{\frac{1}{m} \sum_{i=1}^n (d_{i0} - \bar{d})^2} \quad (3.6), \text{ де}$$

d_{i0} – відстань від точки P_i до точки P_0 , a – деяке додатне число, яке обрано так, щоб усі значення функції $f(x_i)$ знаходилися між нулем і одиницею (в даних обчисленнях $a = 3$).

Згідно з цією моделлю обчислення функція переваги (індекс розвитку транскордонних злиттів та поглинань в ідеалі дорівнює 1) передбачає, що чим значення для функції переваги $f(x_i)$ i -ої країни ближче до 1, тим значення індексу в його межах є вищим. Отримані значення індексу розвитку транскордонних злиттів та поглинань серед країн світу подано в наступній таблиці (табл. 4.8).

Таблиця 4.8.

Оцінка розвитку транскордонних злиттів та поглинань в розрізі країн світу (за показником $M\&A_{purchases}$) [складено автором]

Країни	Відстань до ідеальної точки, d_{i0}	Значення індексу $M\&A, f(x_i)$	Країни	Відстань до ідеальної точки, d_{i0}	Значення індексу $M\&A, f(x_i)$
Австрія	3,3	0,26	Японія	2,93	0,44
Бельгія	3,15	0,3	Нова Зеландія	3,37	0,24
Данія	3,25	0,28	Аргентина	3,36	0,25
Фінляндія	3,26	0,32	Бразилія	3,25	0,26
Франція	2,3	0,56	Чилі	3,33	0,28
Німеччина	2,32	0,6	Мексика	3,25	0,3
Греція	3,34	0,26	Бахрейн	3,31	0,24
Ірландія	3,27	0,29	Кувейт	3,32	0,27
Італія	3,2	0,46	Саудівська Аравія	3,25	0,28
Люксембург	3,2	0,35	Туреччина	3,34	0,25
Нідерланди	2,68	0,53	Арабські Емірати	3,2	0,25
Португалія	3,31	0,25	Китай	3,1	0,34
Іспанія	2,95	0,48	Гонконг, Китай	3,12	0,42
Швеція	3,05	0,44	Корея	3,2	0,25
Великобританія	1,7	0,65	Тайвань	3,33	0,26
Норвегія	3,2	0,3	Індія	3,27	0,29
Швейцарія	2,84	0,46	Індонезія	3,35	0,24
Канада	2,74	0,46	Малайзія	3,24	0,28
США	0,87	0,83	Сінгапур	3,12	0,37
Австралія	3,08	0,42	Таїланд	3,34	0,24
Бермуди	3,25	0,28	Росія	3,28	0,29
Ізраїль	3,31	0,29	Україна	3,37	0,24



Діаграма, що ілюструє значення індексу розвитку транс-кордонних злиттів та поглинань серед країн світу, зображена на рисунку 4.7.

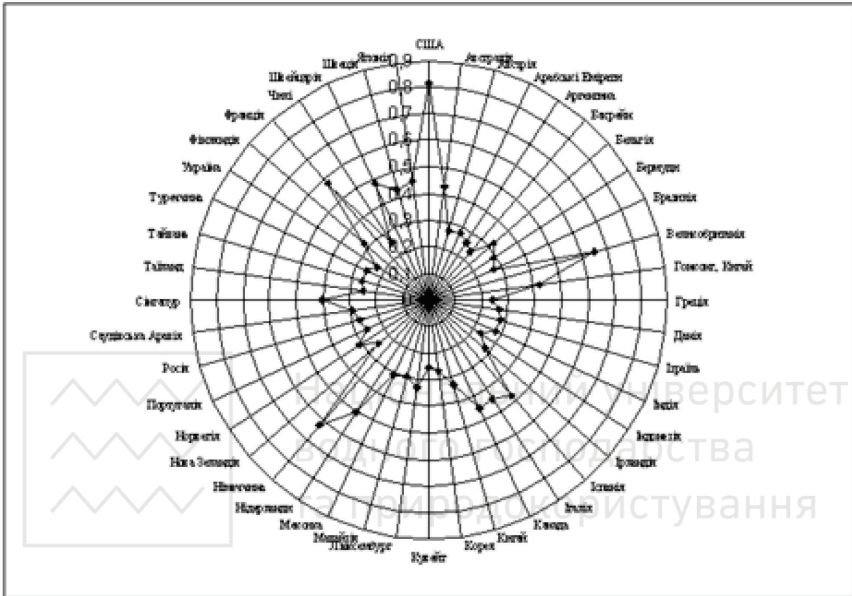
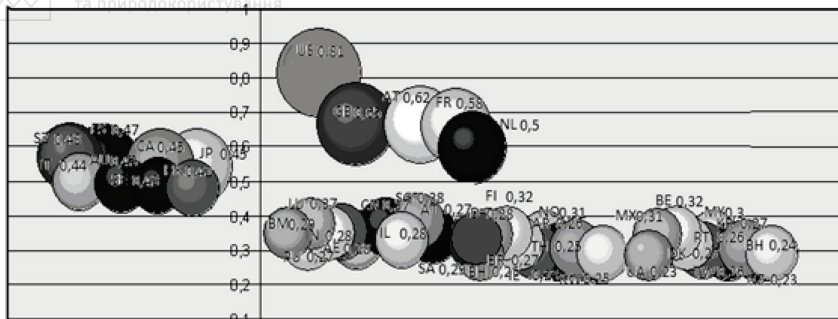


Рис. 4.7. Значення індексу розвитку транскордонних злиттів та поглинань серед країн світу [складено автором]

Проаналізувавши отримані результати внаслідок розрахунку індексу розвитку транскордонних злиттів та поглинань, можемо бачити, що дані з табл. 3.2 та рис. 3.10 підтверджують значну диференціацію значень індексу в розрізі країн світу та наявність трьох груп країн за значенням індексу (з високим, середнім і низьким індексом розвитку холдингових структур ТНК).

До першої групи з високим значенням індексу розвитку транскордонних злиттів та поглинань потрапили лише п'ять країн з 44 – Сполучені Штати Америки, Великобританія, Німеччина, Франція та Нідерланди (рис. 4.8).



US-США, GB-Великобританія, GM-Німеччина, FR-Франція, NL-Нідерланди, SZ-Швейцарія, ES-Іспанія, CA-Канада, JP-Японія, IT-Італія, AU-Австралія, SE-Швеція, HK-Гонконг, SG-Сінгапур, CN-Китай, LU-Люксембург, BE-Бельгія, FI-Фінляндія, MX-Мексика, NO-Норвегія, MY-Малайзія, BM-Бермуди, SA-Саудівська Аравія, AE-Арабські Емірати, IL-Ізраїль, IN-Індія, ID-Ірландія, AT-Австрія, BR-Бразилія, DK-Данія, KR-Корея, RU-Росія, AR-Аргентина, PT-Португалія, TW-Тайвань, TR-Туреччина, CL-Чилі, KW-Кувейт, TH-Таїланд, BH-Бахрейн, GR-Греція, IE-Індонезія, NZ-Нова Зеландія, UA-Україна

Рис. 4.8. Групування країн за значенням індексу розвитку транскордонних злиттів та поглинань [складено автором]

До другої групи з середнім значенням індексу розвитку транскордонних злиттів та поглинань потрапили вісім країн – Канада, Швейцарія, Іспанія, Японія, Італія, Швеція, Австралія та Гонконг.

До третьої групи з низьким значенням індексу розвитку транскордонних злиттів та поглинань увійшла 31 країна – Сінгапур, Люксембург, Китай, Бельгія, Норвегія, Бермуди, Арабські Емірати, Ірландія, Фінляндія, Малайзія, Мексика, Бразилія, Данія, Росія, Саудівська Аравія, Ізраїль, Індія, Корея, Австрія, Португалія, Греція, Чилі, Бахрейн, Тайвань, Аргентина, Туреччина, Таїланд, Кувейт, Україна, Індонезія, Нова Зеландія.

Проаналізувавши результати групування країн за значенням індексу розвитку транскордонних злиттів та поглинань, можемо стверджувати, що лідерами серед досліджуваних країн виявилися представники з групи розвинутих країн, насамперед країни Європи, що потрапили до першої групи з високим рівнем розвитку транскордонних злиттів та поглинань (рис. 4.9).

Отримані результати підтверджують аналіз, проведений у попередньому розділі роботи, за результатами якого визначено, що саме ці країни входять до числа економік, найбільш сприятливих для функціонування ТНК. Адже саме в них зареєстровано найбільшу кількість ТНК, які успішно реалізують власні інтеграційні

стратегії, є активними учасниками транскордонних злиттів та поглинань у більшості країн світового господарства.



Рис. 4.9. Діапазон значень індексу розвитку транскордонних злиттів та поглинань для розвинутих країн [складено автором]

До другої групи потрапили сім розвинутих країн та один представник з групи країн, що розвиваються – Гонконг (Китай). Проте значення індексу для таких країн, як Сінгапур та Китай є найближчими до показників представників першої групи. Тому можна прогнозувати, що вже в найближчому майбутньому такі країни, як Китай, Сінгапур та Люксембург можуть увійти до групи країн з вищим значенням індексу розвитку транскордонних злиттів та поглинань, що підтверджує тенденції посилення країн, що розвиваються, у світовому господарстві.

Найрізноманітнішою, з точки зору представників, виявилася третя група, до якої увійшли країни з низьким індексом розвитку транскордонних злиттів та поглинань. Низьке значення індексу продемонстрували такі розвинуті країни (переважно країни Європейського Союзу), як Австрія, Греція, Португалія, Бельгія та

Нова Зеландія. Серед країн, що розвиваються, до даної групи потрапили представники регіонів Азії, Латинської Америки та Південно-Східної Європи (рис. 4.10).



Рис. 4.10. Діапазон значень індексу розвитку транскордонних злиттів та поглинань для країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою [складено автором]

Доволі цікавою є остання трійка країн з однаковим значенням індексу розвитку транскордонних злиттів та поглинань (0,23) – Нова Зеландія (належить до групи розвинутих країн), Індонезія (належить до групи країн, що розвиваються) та Україна (представник групи країн з перехідною економікою). З такого розмаїття країн, які значно відрізняються між собою за рівнем економічного розвитку, але потрапили до однієї групи з найнижчими показниками індексу розвитку транскордонних злиттів та поглинань, можна зробити висновки, що за активністю власних компаній (в першу чергу холдингів), вони значно відстають від інших економік світу. Тобто компанії з даних країн недостатньо активно реалізують інтеграційні стратегії на міжнародних ринках.

В той же час для України значення індексу транскордонних злиттів та поглинань у вигляді 0,24 є позитивним моментом для



розвитку національної економіки. Знаковими в даному випадку для України є 2006–2008 рр. та 2012–2015 рр. Адже наявність порівняно високих для нашої країни значень показників транскордонних злиттів та поглинань з точки зору придбання активів свідчить про те, що українські компанії починають збільшувати власні активи за рахунок придбання прав власності закордонних компаній.

Для того, щоб ефективно функціонувати на міжнародних ринках, українським компаніям потрібно створювати власні, українські транснаціональні холдингові структури, як це зробили раніше Китай, Росія, Індія, Індонезія, Мексика, Венесуела та ін. На сьогодні впритул до створення вітчизняних транснаціональних холдингових структур наблизилися група "Приват", корпорації "Індустріальний союз Донбасу" та "System Capital Management". В цілому ж факт участі українських компаній у транскордонних злиттях та поглинаннях не лише з боку приймаючої країни, а і з боку покупця закордонних активів, виступає на користь того, що за умов швидкого стратегічного розвитку, в першу чергу на міжнародних ринках, українські компанії мають всі шанси стати транснаціональними.

Ще одним методом, за допомогою якого ми пропонуємо проаналізувати особливості розвитку транскордонних злиттів та поглинань загалом та процес включення національних економік в глобалізаційні процеси зокрема, є крос-кореляційний аналіз. Метою даного дослідження є з'ясування ролі кожної з окремих країн у процесах транскордонних злиттів та поглинань та виявлення взаємозв'язків між національними економіками за даною ознакою. Крос-кореляцією є кореляційний зв'язок між рівнями двох динамічних рядів. Оцінка тісноти зв'язку в задачах дослідження крос-кореляції відбувається за допомогою використання стандартного коефіцієнта кореляції Пірсона:

$$r_{xy} = \frac{\sum_{i=1}^n [(x_i - \bar{x}) * (y_i - \bar{y})]}{(n-1) * \sigma_x * \sigma_y} \quad (3.7), \text{ де}$$

x_i і y_i – порівнювані кількісні ознаки, n – число порівнюваних спостережень, σ_x і σ_y – стандартні відхилення у порівнюваних рядах. На підставі розрахованих коефіцієнтів крос-кореляції визначається значення найбільш істотного взаємозв'язку між динамічними рядами.

Для нашого дослідження ми побудували матрицю крос-кореляції для 44 країн з попереднього дослідження. В даній матриці розраховані коефіцієнти крос-кореляції відображають наявність кореляції змінних між собою. У випадку, коли значення коефіцієнтів максимально наближаються до 1, існує сильніший зв'язок між країнами. Це свідчить про статистично значущу тісноту зв'язку між двома динамічними рядами, що дає можливість прогнозування значень одного динамічного ряду за відповідними рівнями іншого, крім того, немає необхідності в зміщенні рядів відносно один одного. Значення 0,5 вважаються нормальними для аналізу, але значення менше 0,5 не аналізуємо як такі, що свідчать про недостатній рівень зв'язку між величинами. Відобразивши розрахунки за допомогою програмного забезпечення Matlab 7.4, нами отримано різнокольорову матрицю, де інтенсивність кольору свідчить про наявність сильнішого зв'язку між країнами (рис. 4.11).

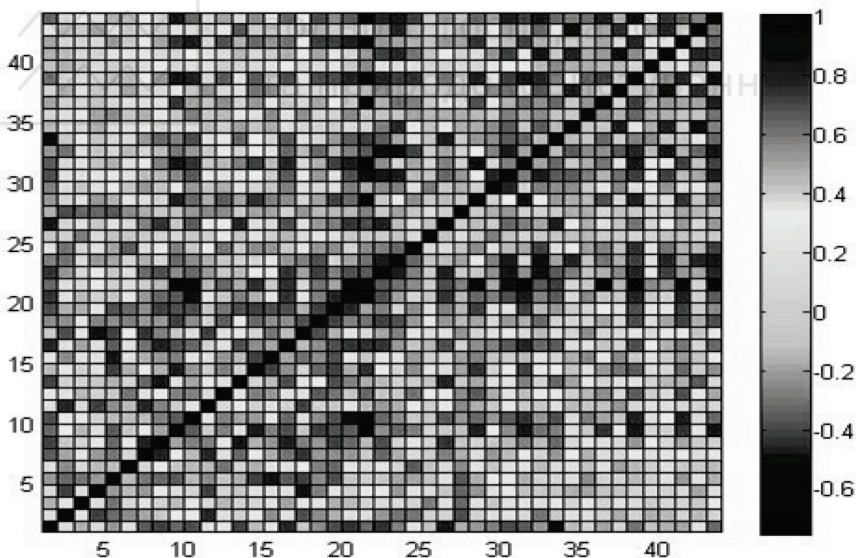


Рис. 4.11. Матриця крос-кореляції між країнами за показником транскордонних злиттів та поглинань (з боку придбання закордонних активів) [складено автором]

Таблиця 4.12

Матриця крос-кореляції за показниками транскордонних злиттів та поглинань з точки зору придбання закордонних активів [складено автором]

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)	(18)	(19)	(20)	(21)	(22)
Франція (1)	1	0,45	0,64	0,66	0,71	0,84	0,66	0,56	0,69	0,41	0,41	0,49	0,27	0,47	0,37	0,19	0,37	0,44	0,22	0,53	0,47	0,35
Німеччина (2)	0,45	1	0,29	0,4	0,47	0,36	0,22	0,58	0,63	0,28	0,35	0,38	0,2	0,23	0,42	0,23	0,21	0,44	0,36	0,41	0,44	0,35
Ірландія (3)	0,64	0,29	1	0,49	0,45	0,53	0,6	0,53	0,72	0,63	0,7	0,39	0,45	0,58	0,44	0,12	0,21	0,52	0,14	0,49	0,39	0,24
Італія (4)	0,66	0,4	0,49	1	0,83	0,56	0,68	0,71	0,68	0,67	0,54	0,62	0,56	0,65	0,6	0,19	0,74	0,65	0,39	0,75	0,64	0,5
Швеція (5)	0,71	0,47	0,45	0,82	1	0,71	0,55	0,62	0,71	0,48	0,3	0,37	0,29	0,72	0,29	0,1	0,52	0,64	0,11	0,64	0,54	0,19
Великабританія (6)	0,84	0,36	0,53	0,56	0,71	1	0,5	0,54	0,68	0,28	0,27	0,25	0,01	0,44	0,21	0,18	0,26	0,42	0,45	0,53	0,29	0,11
Норвегія (7)	0,66	0,22	0,6	0,68	0,58	0,5	1	0,54	0,69	0,73	0,75	0,52	0,65	0,78	0,62	0,2	0,41	0,69	0,46	0,61	0,63	0,45
Канада (8)	0,56	0,58	0,53	0,71	0,62	0,54	0,54	1	0,7	0,57	0,7	0,69	0,52	0,48	0,64	0,37	0,48	0,68	0,5	0,72	0,68	0,51
США (9)	0,69	0,63	0,72	0,68	0,71	0,68	0,69	0,7	1	0,76	0,57	0,37	0,36	0,71	0,45	0,01	0,34	0,68	0,25	0,72	0,54	0,27
Австралія (10)	0,41	0,28	0,63	0,67	0,48	0,28	0,73	0,57	0,76	1	0,68	0,5	0,69	0,83	0,58	0,14	0,41	0,77	0,37	0,79	0,65	0,44
Ірландія (11)	0,41	0,35	0,7	0,54	0,3	0,27	0,75	0,7	0,57	0,68	1	0,81	0,84	0,55	0,87	0,59	0,48	0,77	0,71	0,52	0,76	0,66
Японія (12)	0,49	0,38	0,39	0,62	0,37	0,25	0,52	0,69	0,37	0,5	0,81	1	0,84	0,38	0,88	0,77	0,61	0,71	0,78	0,48	0,84	0,82
Кувейт (13)	0,27	0,2	0,45	0,56	0,29	0,01	0,65	0,52	0,36	0,69	0,84	0,81	1	0,58	0,83	0,64	0,47	0,72	0,72	0,44	0,8	0,76
Саудівська Аравія (14)	0,47	0,23	0,58	0,85	0,72	0,44	0,78	0,48	0,71	0,81	0,55	0,38	0,58	1	0,49	0,06	0,59	0,86	0,26	0,7	0,7	0,31
Туреччина (15)	0,37	0,42	0,44	0,6	0,29	0,21	0,62	0,64	0,45	0,58	0,65	0,88	0,83	0,49	1	0,67	0,55	0,77	0,83	0,47	0,86	0,89
Китай (16)	0,19	0,23	0,12	0,19	0,09	0,17	0,2	0,37	0,01	0,14	0,59	0,77	0,64	0,06	0,67	1	0,41	0,24	0,79	0,01	0,58	0,74
Корея (17)	0,37	0,21	0,21	0,74	0,52	0,26	0,41	0,48	0,34	0,41	0,48	0,61	0,47	0,59	0,55	0,41	1	0,72	0,51	0,5	0,79	0,35
Індія (18)	0,44	0,44	0,52	0,85	0,64	0,42	0,69	0,68	0,68	0,77	0,77	0,71	0,72	0,86	0,77	0,24	0,72	1	0,54	0,77	0,89	0,55
Малайзія (19)	0,22	0,36	0,14	0,39	0,11	0,25	0,46	0,5	0,25	0,37	0,71	0,78	0,72	0,26	0,86	0,79	0,51	0,54	1	0,24	0,75	0,81
Сінгапур (20)	0,53	0,41	0,49	0,75	0,64	0,53	0,61	0,72	0,72	0,79	0,52	0,48	0,44	0,7	0,47	0,01	0,5	0,77	0,24	1	0,63	0,28
Росія (21)	0,47	0,44	0,39	0,64	0,54	0,29	0,63	0,68	0,54	0,65	0,76	0,84	0,6	0,7	0,68	0,58	0,79	0,86	0,75	0,63	1	0,77
Україна (22)	0,35	0,35	0,24	0,5	0,19	0,11	0,45	0,51	0,27	0,44	0,66	0,82	0,76	0,31	0,89	0,74	0,35	0,55	0,81	0,28	0,77	1

Проаналізувавши значення коефіцієнтів крос-кореляції між країнами за показником транскордонних злиттів та поглинань, можемо стверджувати, що показники, отримані за допомогою крос-кореляційного аналізу, є різними як для окремих країн, так і за регіонами. Тому для об'єктивності результатів дослідження пропонуємо виключити з попереднього переліку ті країни, що мають більшість від'ємних значень коефіцієнтів (Австрія, Фінляндія, Бермуди, Аргентина, Чилі, Бахрейн, Таїланд, Гонконг, Китай, Тайвань) та країни, що мають по більшості показників значення менше 0,5 як такі, що не справляють істотного впливу на розвиток інших національних економік (Бельгія, Данія, Греція, Нідерланди, Португалія, Іспанія, Швейцарія, Нова Зеландія, Мексика, Бразилія, Об'єднані Арабські Емірати, Індонезія). До нової матриці увійшли 22 країни з різних регіонів світу (табл. 4.12).

Дослідивши значення коефіцієнтів крос-кореляції для кожної з країн, можемо зробити висновки про подібність розвитку процесів транскордонних злиттів та поглинань з приводу придбання закордонних активів між національними економіками та виділити відповідно чотири області за значенням коефіцієнтів крос-кореляції (рис. 4.13).

На основі аналізу даних з табл. 3.3 можемо визначити, що найбільшу міру подібності демонструють розвинуті країни, насамперед країни Європейського Союзу (Франція, Німеччина, Ірландія, Італія, Швеція, Великобританія), а також Норвегія, Канада та США. Між собою вони утворюють своєрідну групу з достатньо високим рівнем подібності розвитку процесів транскордонних злиттів та поглинань – середнє значення коефіцієнту крос-кореляції знаходиться в межах 0,65-0,7. Це визначає схожість процесів розвитку транскордонних злиттів та поглинань у даних країнах.

До другої області у нашій моделі входять розвинуті країни – Норвегія, Канада, США, Австралія, Японія та країни Азійського регіону – Ізраїль, Кувейт, Саудівська Аравія та Туреччина. Рівень взаємозв'язку між ними також можемо вважати порівняно високим – середнє значення коефіцієнту крос-кореляції знаходиться у межах 0,5-0,65.

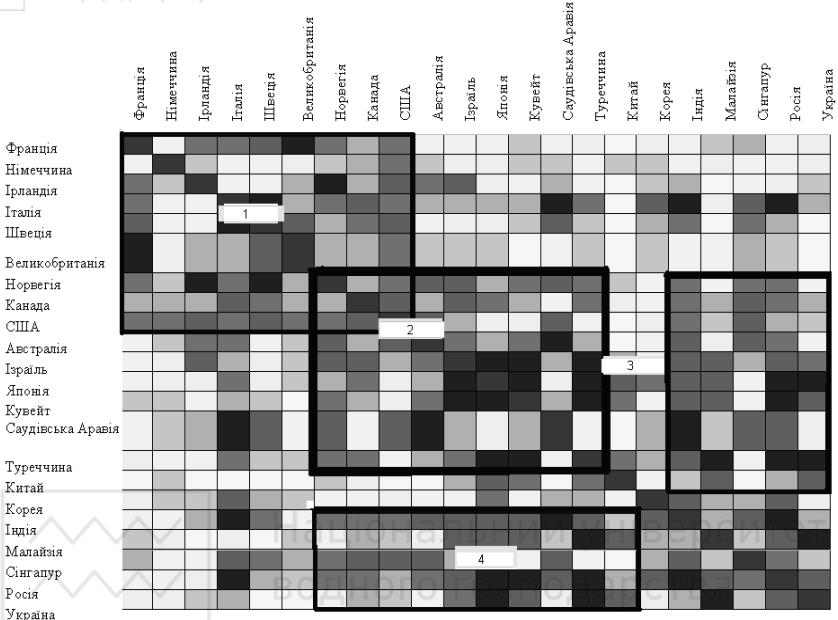


Рис. 4.13. Області подібності розвитку процесів транскордонних злиттів та поглинань [складено автором]

Показники третьої області демонструють ступінь взаємозв'язку країн з попередньої групи – Норвегії, Канади, США, Австралії, Японії, Ізраїлю, Кувейту, Саудівської Аравії, Туреччини та Китаю – з такими країнами, як Індія, Малайзія, Сінгапур, Росія та Україна. Для зазначених країн величина коефіцієнтів крос-кореляції знаходиться в межах 0,6-0,7. Дані показники свідчать не лише про подібність розвитку процесів транскордонних злиттів та поглинань, а й про близькість економічного розвитку окремих національних економік та активне включення країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою до процесів транскордонних злиттів та поглинань.

Для країн з перехідною економікою, включених до аналізу – Росії та України – можемо відмітити близькість за показниками коефіцієнтів крос-кореляції з Японією, Ізраїлем, Кувейтом, Туреччиною, Малайзією, Китаєм та Індією. Саме ці країни входять до

четвертої області, що є майже дзеркальним відображенням третьої області у нашій моделі разом. Середні значення розрахованих показників знаходиться в межах 0,7-0,8. Порівняно високі значення коефіцієнтів крос-кореляції свідчать не лише про подібність розвитку процесів транскордонних злиттів та поглинань між даними країнами, а й водночас відображають загальні тенденції еволюції перехідних економік та їх поступове наближення до рівня розвитку країн, що розвиваються.

Для України за показниками коефіцієнтів крос-кореляції можемо відзначити наявність істотного взаємозв'язку переважно з країнами, що розвиваються, Азійського регіону – Кувейтом (0,76), Туреччиною (0,89), Китаєм (0,74), Індією (0,55) та Малайзією (0,81); з розвинутими країнами – Японією (0,82) та Ізраїлем (0,66); а також Росією (0,77). Дані результати можуть бути в певній мірі спотворені внаслідок відсутності даних про транскордонні злиття та поглинання для нашої країни протягом декількох років, проте в окремих випадках свідчать про схожість досліджуваних процесів, викликану близькістю рівнів економічного розвитку. В даному контексті актуальною є необхідність подальшої інтеграції України у світове господарство, активізації діяльності українських компаній на світовому ринку та створення сприятливого інвестиційного клімату для залучення іноземних інвестицій в національну економіку.

Таким чином, проаналізувавши процеси розвитку транскордонних злиттів та поглинань за допомогою кросс-кореляційного аналізу, можемо практично підтвердити процеси поширення глобалізації на основі розвитку міжфірмової інтеграції в масштабах світового господарства.



ВИСНОВКИ

В корпоративній діяльності компаній України та світу все більшого значення набувають процеси злиття та поглинання як засоби концентрації капіталу. Концентрація капіталу на сьогодні набуває функції забезпечення діяльності корпорацій, є чинником, що надає: можливості для диверсифікації виробництва корпорації, концентрації фінансових ресурсів з метою інвестування, усунення конкурентів в окремих групах товарів та в окремих сегментах ринку, усунення корпорацій-конкурентів, набуття технологічних переваг, розширення можливостей використання виробничої та географічної інфраструктури та багато іншого. Концентрація капіталу корпорацій разом з названими перевагами в розвитку діяльності має суттєвий недолік – вона призводить до посилення монопольного (олігопольного) стану товарних або фінансових ринків. Саме це спонукає держави та наднаціональні інституції постійно шукати можливості вдосконалення регулювання процесів концентрації. В провідних економічно розвинутих країнах світу не тільки органи державного управління регулюють діяльність корпорацій, але й міжнародні та неурядові організації. Стримуючи концентрацію капіталу, вони тим самим надають простір для розвитку малого та середнього бізнесу, нових видів підприємницької діяльності. В нашій країні основним державним органом регулювання процесу концентрації капіталу є Антимонопольний комітет України. Інтернаціоналізація діяльності корпорацій України призводить до необхідності координувати його діяльність з антимонопольними органами інших країн та міжнародними організаціями, що координують функції державних органів управління різних країн в цій сфері.

Аналіз корпоративного ринку світу та масштабів діяльності міжнародних корпорацій, аналіз особливостей географічного розподілу найбільших ТНК дає змогу стверджувати, що до числа світових лідерів входять компанії зі США, Франції, Німеччини, Великобританії, Японії. Слід відзначити, що японські банківські холдинги внаслідок великих внутрішніх злиттів та поглинань у фінансовому секторі поступово відновили свої позиції на міжнародних ринках після повної їх відсутності у світових рейтингах протягом 1990-х рр.

Міцно закріпилися на світовому ринку компанії з країн, що розвиваються – Республіки Корея, Гонконгу (Китай), Малайзії, Мексики та Сінгапуру.

Міжнародні корпорації з країн, що розвиваються, значно поступаються компаніям з розвинутих країн за географією розташування власних дочірніх підрозділів. Згідно результатів досліджень щодо регіонального розподілу закордонних підрозділів найбільших ТНК, більшість з них мають власні підрозділи в середньому у 40 зарубіжних країнах. Зокрема, рейтинг найбільших корпорацій за кількістю приймаючих країн значно відрізняється від рейтингу, побудованого за галузевою та регіональною ознаками. Таким чином, лідируюче становище за кількістю країн розташування дочірніх компаній належить Deutsche Post (Німеччина), далі слідує англійсько-голландський холдинг "Royal Dutch/Shell Group" та швейцарський холдинг "Nestle SA".

В монографії доведено, що обсяги концентрації капіталу тісно пов'язані із потужністю економіки. За підсумками 2014-2015 рр. лідером серед країн за показником сукупної вартості угод по злиттю і поглинанню стали США: на цю країну припало близько 50% від загальної вартості угод на глобальному ринку, що обумовлено традиційно високою діловою активністю американських компаній і високим курсом долара. В цілому на ринку в рівній мірі були представлені компанії з країн Північної Америки (США і Канада), Європи (Великобританія, Франція, Швейцарія) і Азії (Китай, Гонконг, Південна Корея і Японія).

Таким чином, проаналізувавши обсяги та кількості угод щодо придбання міжнародними корпораціями закордонних активів за групами країн, регіонами та галузевим розподілом, можемо виділити декілька тенденцій щодо реалізації інтеграційних стратегій сучасними ТНК.

По-перше, внаслідок світової фінансової кризи загальна кількість та вартість угод щодо придбання закордонних активів знизилась протягом 2008-2009 рр. після п'яти років невинного зростання, пізніше відбулось повільне відновлення протягом 2010-2011 рр. з хвилеподібною динамікою протягом 2012-2015 рр.



По-друге, компанії з країн, що розвиваються, демонструють потужний потенціал та прагнення розширювати власну закордонну діяльність через підкорення інших компаній. Оскільки навіть та тлі загального зниження кількості та вартості угод щодо придбання закордонних активів активність інтегрованого росту там була на досить високому рівні.

По-третє, найбільшу питому вагу у галузевому розподілі угод щодо придбання ТНК закордонних активів становить сектор послуг. Поділяючи погляди авторитетних вітчизняних науковців, можемо пояснити даний факт наступними обставинами. Потужним стимулом для розвитку деяких видів послуг стала великомасштабна структурно-технологічна перебудова матеріального виробництва у розвинених країнах в 1980-ті роки; внаслідок цього набагато зросли потреби промислових компаній у високоякісних ділових послугах, пов'язаних з різноманітними, складними проблемами реструктуризації та розвитку підприємств – технічними, збутовими, управлінськими тощо.

Для того, щоб ефективно функціонувати на міжнародних ринках, українським компаніям потрібно створювати власні, українські транснаціональні холдингові структури, як це зробили раніше Китай, Росія, Індія, Індонезія, Мексика, Венесуела та ін. На сьогодні впритул до створення вітчизняних транснаціональних холдингових структур наблизилися група "Приват" (до націоналізації), корпорації "Індустріальний союз Донбасу" та "System Capital Management". В цілому ж факт участі українських компаній у транскордонних злиттях та поглинаннях не лише з боку приймаючої країни, а і з боку покупця закордонних активів виступає на користь того, що за умов швидкого стратегічного розвитку, в першу чергу на міжнародних ринках, українські компанії мають всі шанси стати транснаціональними.

В монографії визначено, що модель концентрації капіталу в Україні не є унікальною. Для України за показниками коефіцієнтів крос-кореляції, що розраховані в роботі, можемо відзначити наявність істотного взаємозв'язку переважно з країнами, що розвиваються, Азійського регіону – Кувейтом (0,76), Туреччиною (0,89), Китаєм (0,74), Індією (0,55) та Малайзією (0,81); з розвинутими

країнами – Японією (0,82) та Ізраїлем (0,66); а також Росією (0,77). Дані результати можуть бути в певній мірі спотворені внаслідок відсутності даних про транскордонні злиття та поглинання для нашої країни протягом декількох років, проте в окремих випадках свідчать про схожість досліджуваних процесів, що пояснюється близькістю рівнів економічного розвитку. В даному контексті актуальною є необхідність подальшої інтеграції України у світове господарство, активізації діяльності українських компаній на світовому ринку та створення сприятливого інвестиційного клімату для залучення іноземних інвестицій в національну економіку. Таким чином, проаналізувавши процеси розвитку транскордонних злиттів та поглинань за допомогою кросс-кореляційного аналізу, можемо практично підтвердити процеси поширення глобалізації на основі розвитку міжфірмової інтеграції в масштабах світового господарства.

Сучасний етап розвитку економіки країни ускладнюється геополітичним станом. Це наклало відбиток і на процеси концентрації капіталу. Внаслідок політичної нестабільності, агресії та протистояння у східних регіонах, що значно погіршують інвестиційне середовище, важко говорити про сталий розвиток ринку злиттів та поглинань в Україні. Серед головних факторів, що визначають сучасні особливості та динаміку ринку, слід виокремити такі, як:

- спонукальні мотиви до продажу частки компанії чи повного пакету, що полягають у неможливості контролювати її діяльність внаслідок зміни політичних еліт;
- прагнення придбати певною мірою знецінені українські активи, що можуть бути прибутковими в майбутньому з огляду на покращення політичної, економічної ситуації в майбутньому та з огляду на перспективу інтеграції до ЄС;
- можливості великих українських корпорацій знаходити та використовувати додаткове фінансування для укладання угод злиттів та поглинань та подальшої диверсифікації власної діяльності.

Міжнародні інституції на теперішній час стають дієвими регуляторами ринку концентрації капіталу. Невизначена геополі-



тична ситуація ускладнює процес проведення урядом таких необхідних реформ, які б у довгостроковій перспективі могли би допомогти Україні залучити міжнародних інвесторів. В подальшому, крім політичної стабілізації, врегулювання військового протистояння, економічної стабілізації, чимало інших факторів можуть позитивно вплинути на розвиток ринку злиттів та поглинань в Україні. Зокрема, МВФ підтримує реструктуризацію державних підприємств, в тому числі ряду енерготоргівельних компаній.



Національний університет
водного господарства
та природокористування

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development [Electronic resource] / UNCTAD. – New York-Geneva : United Nations, 2009. – 312 p. – Mode of access : http://www.unctad.org/en/docs/wir2009_en.pdf.
2. World Investment Report 2010: Investing in a Low-Carbon Economy [Electronic resource] / UNCTAD. – New York-Geneva : United Nations, 2010. – 220 p. – Mode of access : http://www.unctad.org/en/docs/wir2010_en.pdf.
3. World Investment Report 2011: Non-equity modes of international production and development [Electronic resource] / UNCTAD. – New York-Geneva : United Nations, 2011. – 250 p. – Mode of access : <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2011-Full-en.pdf>.
4. World Investment Report 2016: Investor Nationality: Policy Challenges [Electronic resource] / UNCTAD. – New York-Geneva : United Nations, 2016. – 314 p. – Mode of access : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_en.pdf.
5. The World's Biggest Public Companies 2016 [Electronic resource] / Forbes : Web-site. – Mode of access : <https://www.forbes.com/global2000/list/>.
6. The world's top 100 non-financial MNEs, ranked by foreign assets, 2015. Web table 24 [Electronic resource] / UNCTAD. – Mode of access : <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx>.
7. The top 100 non-financial MNEs from developing and transition economies, ranked by foreign assets, 2014. Annex table 25 [Electronic resource] / UNCTAD. – Mode of access : <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx>.
8. World's Top 100 Non-Financial TNCs, ranked by foreign assets, 2006. Largest Transnational Corporations [Electronic resource] / UNCTAD. – Mode of access : <http://archive.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=2443&lang=1>. – Дата останнього звернення : 20.04.2012 р.
9. The World's Top 100 Non-Financial TNCs, ranked by foreign assets, 2007. Largest Transnational Corporations [Electronic resource] / UNCTAD. – Mode of access : <http://archive.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=2443&lang=1>. – Дата останнього звернення : 20.04.2012 р.



10. The world's top 100 non-financial TNCs, ranked by foreign assets, 2008. Largest Transnational Corporations [Electronic resource] / UNCTAD. – Mode of access : <http://archive.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=2443&lang=1>. – Дата останнього звернення : 20.04.2012 р.
11. The world's top 100 non-financial TNCs, ranked by foreign assets, 2010. Annex table 29 [Electronic resource] / UNCTAD. – Mode of access : <http://archive.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=5823&lang=1>. – Дата останнього звернення : 20.04.2012 р.
12. The top 50 financial TNCs, ranked by Geographical Spread Index (GSI), 2010. Annex table 31 [Electronic resource] / UNCTAD. – Mode of access : <http://archive.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=5823&lang=1>.
13. The top 50 financial TNCs, ranked by Geographical Spread Index (GSI), 2012. Annex table 30 [Electronic resource] / UNCTAD. – Mode of access : <http://archive.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=5823&lang=1>.
14. Самые пострадавшие от кризиса отрасли [Электронный ресурс] : по состоянию на 09 февр. 2009 г. / РБК Рейтинг : Web-сайт. – Электрон. дані та прогр. – Режим доступу : <http://rating.rbc.ru/article.shtml?2009/02/09/32299181>.
15. Value of cross-border M&A purchases, by region/economy of purchaser, 1990–2015. Annex Table 10 [Electronic resource] / UNCTAD. – Mode of access : <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx>.
16. Number of cross-border M&A purchases, by region/economy of purchaser, 1990–2015. Annex Table 12 [Electronic resource] / UNCTAD. – Mode of access : <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx>.
17. Cross-border M&A deals worth over \$1 billion completed in 2013. Web table 17 [Electronic resource] / UNCTAD // World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development . – New York-Geneva : United Nations, 2013. – 236 p. – Mode of access : <http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=588>.
18. Cross-border M&A deals worth over \$1 billion completed in 2014. Web table 17 [Electronic resource] / UNCTAD // World Investment Report 2014: Investing in the SDGs: An Action Plan. – New York-Geneva : United Nations, 2014. – 265 p. – Mode of access : <http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=937>.

19. Cross-border M&A deals worth over \$1 billion completed in 2015. Web table 17 [Electronic resource] / UNCTAD // World Investment Report 2015: Reforming International Investment Governance . – New York-Geneva : United Nations, 2015. – 253 p. – Mode of access : <http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=1245>.
20. Value of cross-border M&A purchases, by sector/industry, 1990–2015. Annex Table 14 [Electronic resource] / UNCTAD. – Mode of access : <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx>.
21. Number of cross-border M&A purchases, by sector/industry, 1990–2015. Annex Table 16 [Electronic resource] / UNCTAD. – Mode of access : <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx>.
22. Лукань Л. Застосування кластерного аналізу для оцінки розвитку малого підприємництва в регіонах України / Л. Лукань, Г. Цегелик // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С. 73–80.
23. Антимонопольний комітет України [Електронний ресурс] : Web-сайт. – Електрон. дані та прогн. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua>. – Назва з екрану.
24. Rising to the challenge: M&A in Ukraine. – AEQUO. MERGERMARKET [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://aequo.ua/content/news/files/aequo_ma_research_2017_1492069611_ua.pdf.
25. M&A Ukraine. Mergers and Acquisitions in Ukraine [Електронний ресурс]: Web-сайт. – Електрон. дані та прогн. – Режим доступу : <https://mergers.com.ua>. – Назва з екрану.
26. Український ринок M&A: підсумки 2016 року. Український інститут майбутнього. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://uifuture.org/uk/product/ukrainskij-rinok-ma-pidsumki-2016-roku_33.
27. Гвардия 500. Рейтинг самых богатых компаний Украины // Гвардия. – 2012. – № 5.
28. Корпорации и холдинги Украины [Електронний ресурс] / База українських ФПГ : Web-сайт. – Електрон. дані та прогн. – Режим доступу : <http://companies.kontrakty.ua/holdings.html>. – Назва з екрану.
29. Кому належать українські банки. Бизнес цензор [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://biz.censor.net.ua/resonance/3000093/komu_nalejat_ukransk_banki.



ДОДАТОК А

Таблиця 1.

Програми технічної допомоги, що реалізуються міжнародними інституціями спільно з Антимонопольним комітетом України

№	Назва проекту	Учасники	Мета	Завдання	Результати
1.	"Гармонізація системи державних закупівель України зі стандартами ЄС". Виконується консорціумом на чолі з провідною міжнародною компанією Crown Agents Ltd у співпраці з британськими компаніями BDO LLP та CIPS (Королівський інститут закупівель і постачань).	Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Антимонопольний комітет з його центральним та регіональними офісами є реципієнтом проекту.	Сприяння розвитку надійної та узгодженої системи управління державними фінансами шляхом створення всеосяжної та прозорої нормативно-правової бази, ефективної інституційної інфраструктури державних закупівель, системи відповідальності та доброчесності органів державної влади у сфері державних закупівель, а також розвитку системи державної допомоги в Україні.	1. Вдосконалення системи управління державними фінансами у сфері державних закупівель та державної допомоги. 2. Розробка ефективної інституційної інфраструктури державних закупівель. 3. Підвищення обізнаності, прозорості та доброчесності у сфері державних закупівель.	
2.	Проект технічної допомоги ЄС "association4u" "Підтримка імплементації угоди про асоціацію"	Реалізується проект консорціумом на чолі з GFA Consulting Group GmbH.	Посилення потенціалу та ефективності органів державної влади	Підтримка створення інституційної та процедурної бази для комплексного правового узгодження та реалізації політики: поглиблення аналітичних навичок і	

	(програма всеохоплюючої інституційної розбудови урядовим офісом з питань європейської інтеграції та галузевими міністерствами, які імплементують угоду.		України у всебічному, скоординованому та дієвому виконанні Угоди про асоціацію.	компетентності політичних стратегій ключових структурних підрозділів міністерств та інших установ, що стосуються реалізації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС; встановлення ефективних методів комунікації та поширення інформації щодо реформ Уряду та процесів інтеграції до ЄС серед української громадськості.	
3.	Проект міжнародної технічної допомоги агентства США з міжнародного розвитку (USAID) "Розвиток комерційного права в Україні – фаза II"		Мета Проекту – удосконалення правового середовища та, як наслідок, покращення загальних умов для ведення бізнесу і сприяння надходженню інвестицій в Україну.	Консультації експертів Проекту з питань оцінки впливу на конкуренцію та чинного і перспективного законодавства; <ul style="list-style-type: none"> - підготовка правових висновків; - організація та здійснення юридичного аналізу проектів актів законодавства; - вивчення та проведення досліджень проблемних питань, розробка та надання відповідних пропозицій та рекомендацій, а також забезпечення їх реалізації; - розробка проектів законів та підзаконних актів; - реалізація пілотних проектів оцінки впливу на конкуренцію; - проведення конференцій, семінарів, круглих столів та тренінгів; - організація та проведення профільних робочих груп, слухань. 	Поширення більш глибокого розуміння правил конкуренції органами державної влади і як наслідок більш якісна підготовка ними нормативно-правових актів та створення зрозумілих і сприятливих умов для ведення підприємницької діяльності в інтересах добробуту споживачів.
4.	Проект Європейського банку реконструкції та розвитку "Зміцнення потенціалу Антимоно-	Товариство з обмеженою відповідальністю "Сі Ем Ес Райх-Рорвіг Хайнц".	Удосконалення законодавчої і нормативно-правової бази та практики їх застосування	1. Підготовка правових інструментів (коментарі до законів, аналіз практики застосування законодавства, імплементація правових механізмів), які допоможуть уніфікувати практику застосування	1. Розробка практичних коментарів до Закону України "Про захист економічної конку-



	<p>польного комітету України в сфері конкуренції"</p>		<p>Комітетом і судами шляхом підвищення обізнаності головних дійових осіб у сфері конкуренції, а також залучення технічної допомоги у відповідних сферах конкурентної політики.</p>	<p>конкурентного законодавства в Україні. 2. Проведення професійно орієнтованих навчальних тренінгів для працівників Антимонопольного комітету України з метою покращення їх знань у сфері захисту економічної конкуренції, а особливо в економічному аспекті. 3. Співпраця з українськими відомствами та фахівцями, залученими до виконання Проекту, для успішного виконання поставлених завдань.</p>	<p>ренції" №2210-III від 11 січня 2001 року і до Закону України "Про захист від недобросовісної конкуренції " №236/96-ВР від 7 червня 1996 року, беручи до уваги нещодавні правові розробки та існуючу практику як Антимонопольного комітету, так і судових рішень за 2014-2017 рр. 2. Проведення серії професійних тренінгів для членів і співробітників Комітету з метою зміцнення їх здатності підтримувати конкурентну політику в Україні з особливим акцентом на економічні аспекти конкурентної політики та на реалі-</p>
--	---	--	---	--	---

					зацію права. До участі у тренінгах також залучатимуться представники територіальних відділень Комітету. 3. Сприяння в розробці Комітетом ряду інструментів, які дозволять Комітету покращити правозастосовчу діяльність.
5.	Проект Європейського Союзу twinning ua/49 "Підтримка інституційної спроможності антимонопольного комітету України з проведення досліджень ринків та ефективності застосування конкурентного законодавства з метою наближення до стандартів ЄС"		Надання Україні допомоги у захисті та розвитку конкуренції шляхом гармонізації правозастосування та адвокатування конкуренції зі стандартами ЄС через тісну співпрацю національного конкурентного відомства з конкурентними відомствами країн-членів ЄС.	Подальше наближення національного законодавства в галузі конкуренції до стандартів ЄС відповідно до Угоди про асоціацію між Україною та ЄС; зміцнення інституційного потенціалу Антимонопольного комітету України (АМКУ) з метою ефективності правозастосування конкурентного законодавства та здійснення досліджень ринків для сприяння конкуренції у важливих секторах національної економіки.	Посилення інституційних можливостей Комітету з метою імплементації реформ конкурентної політики.
6.	Програма міжнародної технічної допомоги	Зазначена програма буде реалізову-	Розвиток інституційного потенціалу	1) Довгострокові радники – направлення в АМКУ декількох груп довготермінових радників,	Підвищення здатності АМКУ застосовувати

<p>агентства США з міжнародного розвитку (USAID) "Програма технічної допомоги з розвитку інституційного потенціалу України у застосуванні конкурентного законодавства та у здійсненні конкурентної політики"</p>	<p>ватися Федеральною торговою комісією США (далі – USFTC) відповідно до внутрішньої Угоди між USFTC і Агентством США з міжнародного розвитку (далі – USAID).</p>	<p>АМКУ та інших органів влади у застосовуванні законодавства та здійсненні політики у сфері конкуренції з метою покращення функціонування економіки України.</p>	<p>що складатимуться з представників USFTC і департаменту юстиції США разом із представниками органів інших юрисдикцій, зокрема Бюро з конкуренції Канади з метою обміну досвідом щодо виявлення, розслідування, аналізу та попередження можливих порушень українського конкурентного законодавства;</p> <p>2) Короткострокові радники – проведення короткострокових навчальних місій для співробітників АМКУ стосовно конкурентного законодавства за напрямками, що будуть визначені АМКУ спільно з USFTC;</p> <p>3) Співпраця з іншими органами державної влади України з метою зміцнення їх потенціалу в процесі аналізу законодавчих і регулятивних положень на предмет їх відповідності принципам конкурентного законодавства;</p> <p>4) Залучення з боку приватного сектору підтримки для реалізації ефективної економічної політики та приведення українського конкурентного правозастосування у відповідність до рекомендацій Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР);</p> <p>5) Надання сприяння у сфері вдосконалення програмного забезпечення АМКУ, що використовується для розгляду заяв про концентрацію.</p>	<p>конкурентне законодавство України відповідно до економічних принципів та визнаних міжнародних стандартів ОЕСР і Міжнародної мережі з питань конкуренції (ICN).</p>
--	---	---	---	---



Національний університет
водного господарства
та природокористування

Наукове видання

Сазонець І.Л., Лещенко М.М.

**ДЕРЖАВНО-ІНСТИТУЦІЙНЕ РЕГУЛЮВАННЯ КОНЦЕНТРАЦІЇ
КАПІТАЛУ МІЖНАРОДНИХ ТА НАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ**

Монографія



Національний університет
водного господарства
та природокористування

Технічний редактор
Віталій Власюк



Національний університет
водного господарства
та природокористування



Національний університет
водного господарства
та природокористування

Підписано до друку 03.11.2017 р. Формат 60x84 1/16.

Папір офсетний. Гарнітура "PT Serif". Друк офсет.

Ум. друк. арк. 9,53. Наклад 100 пр. Зам. 74.

Видавництво "Волинські обереги".

33028 м. Рівне, вул. 16 Липня, 38; тел./факс: (0362) 62-03-97;

e-mail: oberegi97@ukr.net

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єкта видавничої справи
ДК № 270 від 07.12.2000 р.

Надруковано в друкарні видавництва "Волинські обереги".