

8. Пасечникова, Л. В. Маркетинговое управление и маркетинговые технологии в сфере услуг [Текст] : монография / Л. В. Пасечникова – М. : [б. и.], 2005. – 172 с.

9. Реброва, Н.П. Маркетинговые исследования в сфере услуг [Текст] : монография / Н. П. Реброва, С. Ю. Корнева ; Негос. образовательное учреждение высш. проф. образования "Евразийский ин-т экономики, менеджмента, информатики". – Омск : ЕвРИЭМИ, 2007. – 187 с.

10. Скрынникова, И.А. Маркетинговые исследования на рынке услуг [Текст]: монография / И. А. Скрынникова, О. В. Матковская ; М-во образования и науки Российской Федерации, Федеральное агентство по образованию, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования "Южно-Российский гос. ун-т экономики и сервиса" . – Шахты : ЮРГУЭС, 2007. – 134 с.

11. Голубков, Е.П. Маркетинг:Словарь – справочник [Текст] / Е.П. Голубков. М.: Дело, 2000. – 440 с.

УДК 658.114.2(045)

В.В. Матвеев, Д.В. Бондаренко

## **ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ОТРИМАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ТНК ЗА РАХУНОК ВИБОРУ КРАЇН БАЗУВАННЯ ДОЧІРНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

*Розглянуті чинники, які формують конкурентні переваги ТНК в країнах функціонування їх дочірніх підприємств.*

*Рассмотрены факторы, которые формируют конкурентные преимущества ТНК в странах функционирования их дочерних предприятий.*

*The factors which form the competitive edges of trance of national corporations in the countries of functioning of them the associated companies are considered.*

**Постановка проблеми.** Розвиток ТНК почався у 50-60-і роки з американських корпоративних структур, потім охопив японські й німецькі. Англійські, голландські і французькі корпорації виявляли себе в той період, як більш традиційні учасники міжнародного бізнесу. Промислово-фінансові утворення деяких, менш розвинених держав, також були залучені в процес глобалізації і зміцнили свої міжнародні позиції. У 80-і роки за ними прослідували компанії Південної Кореї і деяких країн, що розвиваються. У 90-і роки експансія ТНК посилилася, і вони зуміли відкрити для себе нові регіони, оскільки з розпадом Радянського Союзу і зміною орієнтації економіки колишніх соціалістичних країн система транснаціоналізації розповсюдилася і

на їх території.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Ю.М. Пахомов, котрий одним із перших визначив поняття конкурентного середовища і дослідив роль держави та ТНК у його формуванні як у розвинутих так і слаборозвинутих країнах, проаналізував місце конкурентної регуляції в системі сучасних економічних стратегій та наслідки економічної відкритості в умовах світогосподарської дисгармонії [1]. В своєму дослідженні автор приходить до висновку, що серед факторів, які гарантують стабільну і зростаючу перевагу одних країн над іншими в процесі міжнародної конкуренції, найбільш важливе значення мають фактори ефективної державності та впровадження новітніх технологій. Крім того, для перспектив розвитку країн пострадянського зразка і третього світу важливе значення відіграють глобальні відносини, що складаються на наднаціональному (або позанаціональному) рівні. При цьому, як зазначає автор, неоднозначно позитивно ведуть себе транснаціональні компанії в слаборозвинутих країнах, на відміну від розвинутих країн, де вони базуються [2]. Також слід відзначити дослідження В.Іноземцева, Р.Капелюшникова, В.Козаченко, В.Корнякова, Ю.Кочевріна, В.Холодкова та ін

**Невирішена раніше частина та мета статті.** Досліджуючи стратегію виходу ТНК на нові зарубіжні ринки вихід на нові неминуче ставить перед керівництвом ТНК питання про політичні структури й умови в країні проникнення.

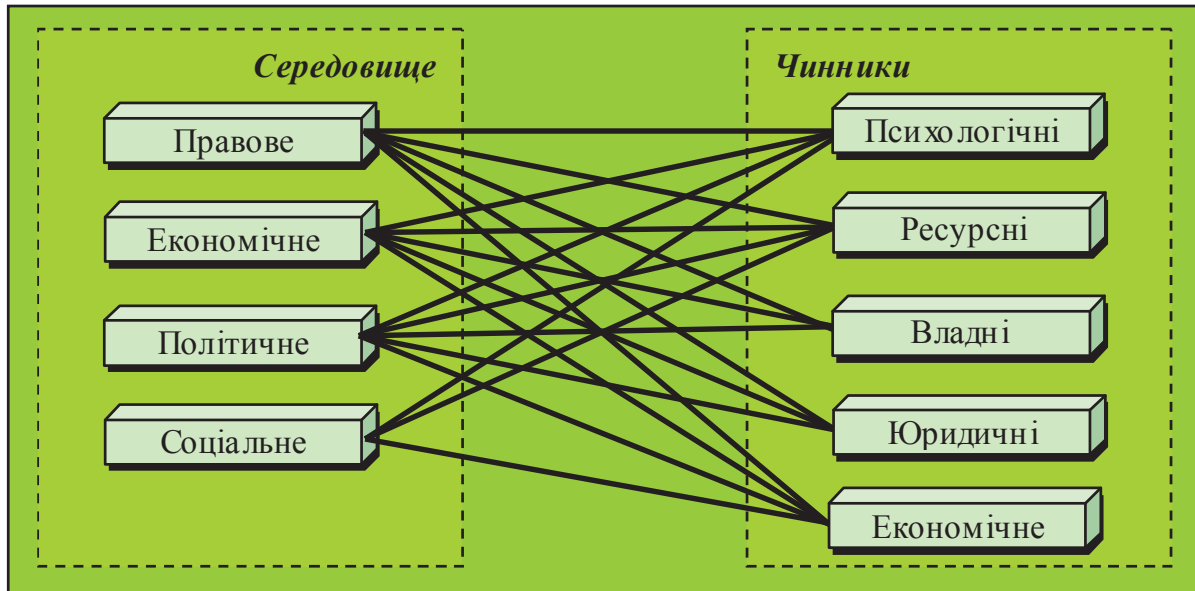
**Виклад основного матеріалу.** Теоретично розрізняють дві моделі політичної організації – демократія і тоталітаризм. Залежно від ступеня участі громадян в управлінні країною спостерігаються різноманітні нюанси – у тоталітарному суспільстві фашизм, комунізм, авторитаризм, а при демократичному керуванні лібералізм, консерватизм, радикалізм тощо, що впливає певним чином на функціонування та можливість розвитку ТНК у приймаючі країні.

Ефективне управління діяльності ТНК передбачає обов'язкове врахування особливостей соціального, культурного і людського середовища в приймаючій країні. Культура як сукупність матеріальних і духовних цінностей, створених населенням даної країни, не повинна бути відділена від політико-економічних умов і суспільних інститутів, від цінностей і переконань, що існують у ній. Культура визначає специфічні характеристики поведінки, що залежать від групової приналежності, значущості роботи, знання професії, впевненості у власних спроможностях, етики й етикету тощо [3].

Не всі ТНК потребують в однаковому ступені пізнання культурних відмінностей в окремих країнах. Вивчення культурних особливостей може

відбуватися одночасно із здійсненням зовнішньоекономічної діяльності [4].

Таким чином, аналіз багатовекторного зовнішнього середовища функціонування ТНК дозволив виявити основні чинники, що визначають специфіку закордонної діяльності корпорацій (рис.1), до яких, за ствердженням вітчизняних авторів слід відносити психологічні, інформаційні, юридичні та економічні чинники [5].



**Рисунок 1. Взаємозв'язок чинників міжнародної діяльності ТНК та елементів зовнішнього середовища**

Водночас, із даної класифікації випадає такий важливий, на наш погляд, чинник як влада. У міжнародному співтоваристві кожна держава є незалежною і суверенною і має три гілки влади – законодавчу, судову і адміністративну, які впливають на всі структурні елементи середовища країни, а особливо на економічне і правниче.

Крім того інформаційні чинники, які полягають переважно у проблемі вибору джерел інформації та її змісту, доцільніше не відокремлювати, а віднести до узагальнюючого чинника – ресурсного. Цей чинник, очевидно, складається із таких видів ресурсів, як трудові, фінансові, матеріально-виробничі, природні та як вже зазначалось, інформаційні, інноваційні.

Кожен із окремих ресурсних чинників може бути визначальним для стабільності, чи навпаки, мінливості середовища. Причому слід зауважити, що у цьому разі просліджується і зворотній вплив, тобто кореляційні зв'язки між середовищем і ресурсним чинником є максимально щільними.

Означені чинники у взаємозв'язку з елементами зовнішнього середовища формують певний клімат, який може бути сприятливим для діяльності ТНК або навпаки, містити певні ризики і загрози для бізнесу. Спеціальні рейтингові аналітичні компанії та агентства періодично публікують

рейтинги ризиків для країн. Одним із таких агентств є науково дослідний інститут “Ніхон Косясай Кенкьсьо”, який спеціалізується на визначенні ризиків для країн і формуванні рейтингових таблиць на основі результатів досліджень 18 організацій, що професійно займаються оцінкою ризиків для країн. Оцінка виконується шляхом привласнення досліджуваній країні показника величини ризику на основі спеціальних критеріїв. Врахування топ-менеджментом транснаціональних корпорацій особливостей середовища для країни дозволяє забезпечувати сталий розвиток і ефективне функціонування усіх підрозділів, чому сприяє і орієнтир ТНК на концепцію енвайроментального бізнесу, яка передбачає збереження стабільності діяльності фірми завдяки поєднанню контролю за інтернальним розвитком й адаптації до впливу зовнішнього середовища.

Формування ефективної моделі функціонування ТНК відбувається не лише під впливом динаміки умов зовнішнього середовища. Безперечно, суттєвим чинником, слід вважати і внутрішній потенціал саморозвитку ТНК, який є рушійною силою можливих змін бізнес-моделі, формує її потужність і забезпечує певні ринкові позиції та, ймовірно, гуманістичну ідентифікацію ТНК.

Аналіз теоретичних підходів щодо феномену ТНК та практика діяльності ряду успішних ТНК дозволили виявити основні детермінанти бізнес-моделі, які, власне і формують внутрішній потенціал саморозвитку ТНК. До таких детермінант нами віднесені система ресурсного забезпечення, система організаційних новацій та системне управління капіталорухом, механізм функціонування та взаємодії яких забезпечує саморозвиток ТНК, а, відтак, потребує окремого дослідження.

Як відомо, ефективність виробничої діяльності досягається через оптимізацію складу і обсягів ресурсів, що формують фактори виробництва. У науковій економічній літературі існують різні точки зору щодо визначення понять “фактори виробництва” та “ресурси”. Більшість економістів ототожнює ці поняття. Фактори виробництва – це елементи у виробничому процесі, які прямо чи опосередковано впливають на його здійснення і отримання кінцевого результату. Тоді як виробничий ресурс – це джерело формування факторів виробництва, запаси певних елементів, що можуть мати як матеріальну, так і нематеріальну природу, фактично перебувати у розпорядженні господарської системи і “переробляються” у виробничому процесі. Такими елементами є сировина і матеріали, машини й устаткування, фінансові й інформаційні елементи виробничого процесу. Взаємодіючи між собою у межах виробничої технології, вони якісно видозмінюються і втілюються у конкретні продукти. Отже, залучена до виробничого процесу підприємства як фактор виробництва сукупність елементів є ресурсами підприємства.

Слід відзначити один з самих важливіших факторів можливості зниження податкових втрат в ході інвестиційної діяльності ТНК за кордоном, що є найважливішим при створенні закордонних дочірніх компаній. Тактика

ТНК, як інвестора, при цьому полягає у використанні різниці у рівнях та способах оподаткування. Вивчення та співставлення податкових умов у різних країнах дозволяє розробити таку схему ділових операцій з участю дочірніх компаній, при якій податкові втрати будуть мінімальні.

У подальшому викладі використано поділ на прямі та непрямі податки.

Прямі податки. В цю групу входять податок на прибуток (income tax), податок на доходи від розпорядження капіталом (capital gains tax), додатковий податок на вивіз доходів (withholding tax), щорічний податок на власний капітал (annual net-worth tax) і деякі інші збори. Прямі податки створюють великий вплив на діяльність дочірніх компаній, тому при плануванні господарської діяльності їм необхідно приділяти першочергову увагу.

Непрямі податки. До цієї групи належать податки на різні види угод, в тому числі на продаж товарів і послуг, податок на додану вартість, на капіталізацію та ін.

Рівень оподаткування закордонної дочірньої фірми визначається великою кількістю факторів. Перш за все, рівень оподаткування він залежить від юридичного статусу фірми, її місцезнаходження, характеру проведених комерційних операцій.

Юридичний статус підприємства. Рівень оподаткування звичайно, залежить від статусу резидентності компанії. Резидентною визнається компанія, створена й зареєстрована у відповідності до законів даної країни. Нерезидентними називаються іноземні компанії, зареєстровані за межами даної юрисдикції. При стягненні податків нерезидентною може бути визнана компанія, зареєстрована в даній юрисдикції, але функціонуюча за її межами. Як резидентні, так і нерезидентні компанії сплачують податки на всі доходи, отримані в країні свого місцезнаходження.

Резидентні фірми у більшості випадків мають більш ширші пільги. Нерезидентна компанія користується податковими пільгами тільки у випадку, якщо між державою, де знаходиться її філія, і державою, де вона зареєстрована, підписано угоду про взаємне надання податкових пільг.

При наявності двохсторонньої податкової угоди між державою інвестора й країною місцезнаходження фірми застосовується критерій "постійної установи". У відповідності до прийнятого визначення "постійною установою" (permanent establishment) є постійне місце, через яке повністю чи частково проводяться ділові операції.

В угоді про звільнення від подвійного оподаткування поняття постійної установи звичайно, достатньо конкретизовано. Представництва фірм, які є постійними установами, зобов'язані сплачувати податки в країні свого місцезнаходження. Якщо фірма "постійної установи" не має, то, відповідно, податки на доходи вона не сплачує.

Як приклад охарактеризуємо підхід до визначення податкового становища інвестора, який застосовується у Великобританії. Нерезидента

фірма кваліфікується тут або як та, що торгує "у" Великобританії, або та, яка торгує із Великобританією.

Під торгівлею у Великобританії розуміють наступні дії, які здійснюються на території країни:

- виробництво товарів і послуг, торговельні операції;
- укладання контрактів, навіть якщо вони виконуються поза Великобританією;
- укладання контрактів через агентів;
- обробка й пересилка оферт, здійснювана агентом.
- використання послуг незалежних агентів; фірма агентів не повинна згадуватися у контракті;
- зберігання, демонстрація й відвантаження товарів;
- закупівельна діяльність (із метою вивозу з Великобританії);
- представницький офіс;
- будівельний майданчик;
- установа для проведення НДДКР;
- координуючий центр компанії;
- експортне представництва, при умові, що контракти укладаються поза Великобританією.

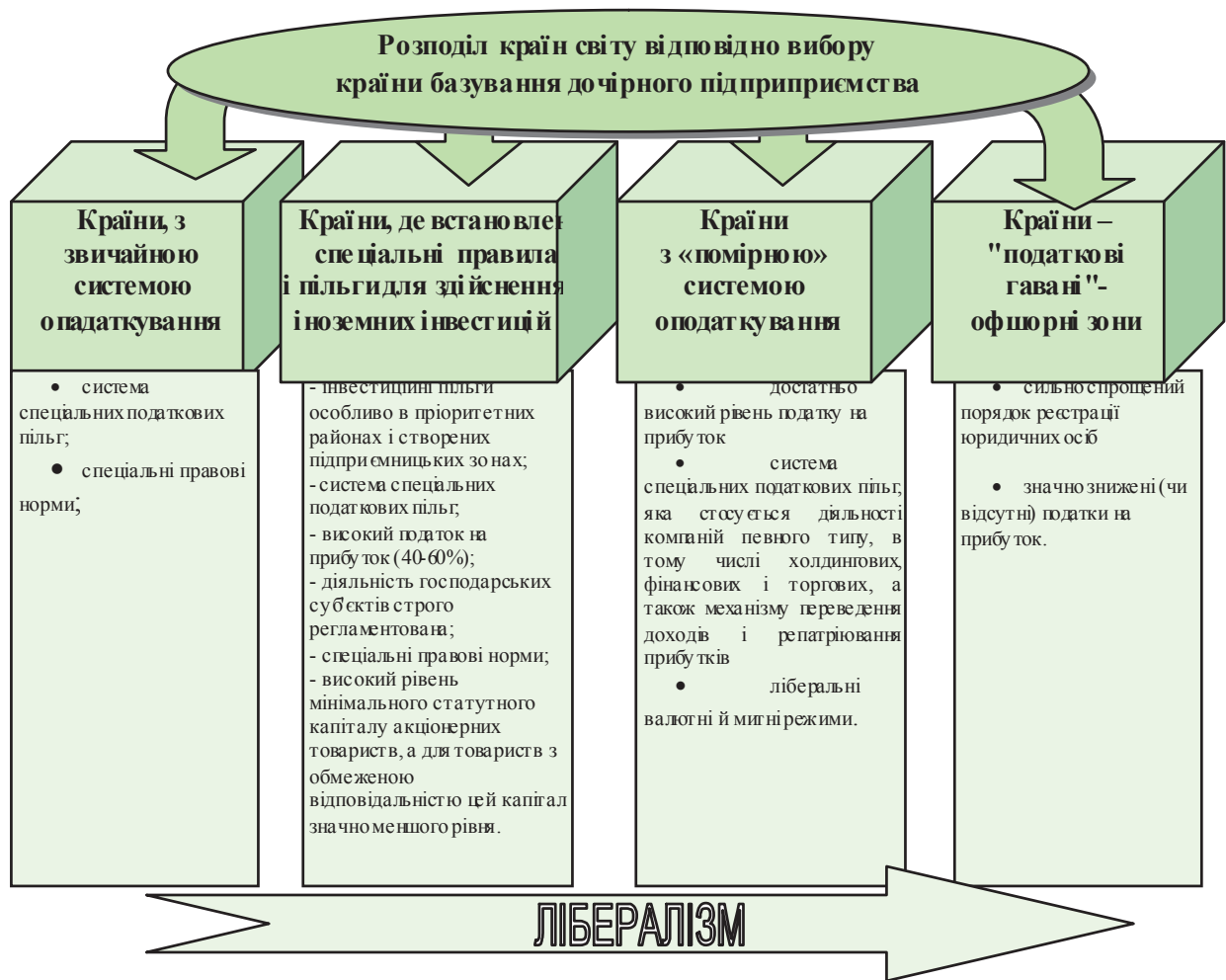
Вибір юридичного статусу й країни для розміщення дочірньої компанії визначається, в першу чергу, функціями, які вона повинна виконувати в системі транснаціональної діяльності материнської компанії. При оцінці фінансових та правових умов створення й діяльності дочірньої компанії необхідно зіставити та оцінити багато факторів.

Усі країни світу можна розділити на три великі групи, які розрізняються по рівню оподаткування і державного контролю за комерційною діяльністю, по розміру витрат на створення дочірніх фірм (рис.2).

Перші кроки ТНК, яка приступає до інвестуванню за кордоном, звичайно, полягають у створенні дочірніх фірм у зонах податкових пільг, у яких іноземні інвестиції знаходяться в привабливих податкових й правових умовах.

Країни, що входять у третю групу, розглядаються як зони податкових пільг. До цієї групи відносяться юрисдикції, де при достатньо високому рівні прибуткового податку застосовується система спеціальних податкових пільг, яка стосується:

- а) діяльності компаній певного типу, в тому числі холдингових, фінансових і торгових;



**Рисунок 2. Характерні риси розділу країн світу відповідно створення дочірніх фірм**

б) механізму переведення доходів і репатріювання прибутків.

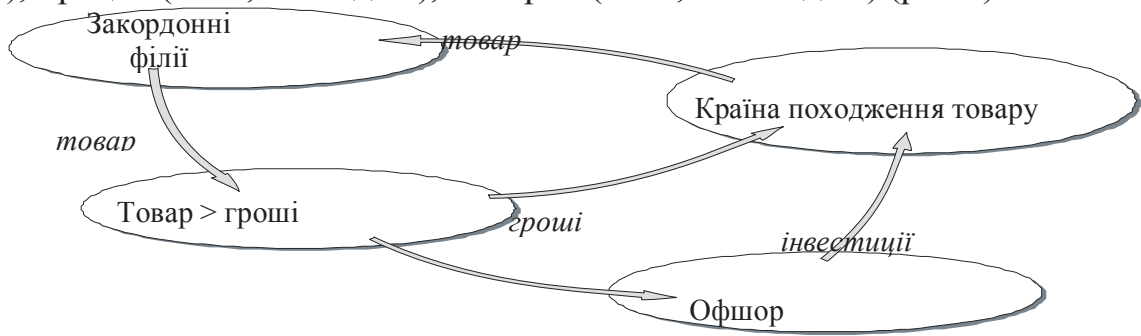
Податки, які стягнуті в цих країнах при вивозі і репатріюванні дивідендів, банківського проценту, платежів роялті і деяких інших видів доходів, тут звичайно, значно знижені. Країни цієї групи відрізняються ліберальними валютними й митними режимами. Цими обставинами визначається характер ділових операцій розміщених тут дочірніх підприємств, через які здійснюється "транзит" капіталів і доходів від них. Прикладом країн із помірною податковою системою є Нідерланди, Швейцарія (деякі кантони), Ірландія, Люксембург, Австрія, Ліхтенштейн та деякі інші.

Крім цього, особливістю названих країн є наявність підписаних з більшістю країн світу, у тому числі з Україною, двосторонніх угод про уникнення подвійного оподаткування. Відповідно до цих угод проходить зниження додаткових податків на вивезення доходів і уникнення подвійного оподаткування в країні - одержувачі.

При виборі місця створення дочірньої компанії з «помірною» системою оподаткування, необхідно враховувати специфіку діяльності

потенційного дочірнього підприємства, тому що у різних країнах свої преференції з податкових пільг до певних видів діяльності.

Узагальнюючи, слід зазначити, що фактор сприятливого інвестиційного клімату країн третьої та четвертої групи відігравав важливе значення при виборі об'єктів інвестування українськими господарськими суб'єктами. Найбільші обсяги інвестування з галузей України станом на 1.01.2006 року здійснено у Панаму (46 833 тис. дол. із загального обсягу інвестицій 98 486.92 тис. дол.), Швейцарію (6487.82 тис. дол.), Кіпр (2358,75 тис. дол.), Грецію (1569,8 тис. дол.), Австрію (1087,04 тис. дол.) (рис.3).



**Рисунок 3. Схема формування власності дочірніх підприємств в постсоціалістичних країнах з використанням механізму псевдо іноземних інвестицій**

У ряді випадків при виборі юрисдикції для дочірньої фірми перевагу слід віддати країнам із помірною системою оподаткування (третья група). Незважаючи на досить високий рівень оподаткування, іноземним інвесторам тут надаються певні податкові пільги. За деякими параметрами оподаткування юрисдикції з "помірною системою" наближаються до умов "податкових гаваней". Наприклад, Швейцарія, де податок на діяльність "нерезидентних" фірм гранично знижено у випадку проведення операцій за межами країни; становище їх аналогічне становищу "офшорних" фірм у "податкових гаванях".

Витрати, пов'язані з володінням фірмою в "податковій гавані" і в країнах із помірним оподаткуванням, неоднакові. У другому випадку вони, як правило, в 1,5-3 рази вищі.

В країнах з помірним оподаткуванням установлені жорсткі вимоги до кваліфікації управляючих, аудиторів. Фірма повинна вести бухгалтерський облік у відповідності з встановленими порядками; усі кредити повинні бути підтверджені контрактом або рахунком. Обов'язкова щорічна перевірка рахунків кваліфікованими й незалежними контролерами.

Таким чином, кожна новоутворена фірма зобов'язана виконувати значну кількість вимог, що приводить до збільшення витрат, в тому числі, пов'язаних із формуванням початкового акціонерного капіталу, який необхідно внести в банк при створенні дочірньої фірми.

Наприклад, у Швейцарії стягується федеральний податок 3% на оплачену частину акціонерного капіталу. В Нідерландах податок на



капіталізацію складає 1%.

Незважаючи на більш високі, ніж в "податкових гаванях", витрати на створення та підтримку діяльності фірми в юрисдикціях із помірною податковою системою, ці юрисдикції мають дуже істотні переваги: місцезнаходження в "респектабельних" країнах Європи покращує їх імідж, сприяє довір'ю з боку ділових партнерів.

Вибір країни з помірною системою оподаткування, найбільш придатної для створення дочірньої фірми, у вирішальній мірі залежить від спеціалізації фірми. Для крупних зовнішньоторговельних операцій у більшій мірі підходить Швейцарія чи Нідерланди. Ірландія зручніша для менш значних торговельних угод. Тут також доцільно розмістити фірму по проведенню НДДКР, особливо якщо є можливість отримати конкурентноздатні науково-технічні результати. Це пов'язано з тим, що доходи від використання патентів на винаходи, зроблені в Ірландії, звільнюються від податків у цій країні.

При проведенні торговельно-закупівельних операцій в азіатсько-тихоокеанському регіоні дочірню фірму доцільно створити у Сінгапурі.

В Люксембурзі, Нідерландах і Швейцарії часто розміщуються холдингові компанії, оскільки там для цього типу фірм створені сприятливі умови. Нідерланди - оптимальне місце для діяльності не тільки холдингових, але і фінансових, і ліцензійних компаній.

Закордонне дочірнє підприємство ТНК може бути організоване як юридичне самостійна фірма (subsidiary), або як відділ материнської компанії (branch). З точки зору оподаткування між ними є різниця. У більшості країн прибутки, репатрійовані закордонними відділами й філіями, додатковими податками не оподатковуються. Цим статус філії вигідно відрізняється від статусу дочірньої фірми, доходи якої при вивозі звичайно підлягають додатковому податку.

Висновки. Таким чином, у деяких випадках закордонну діяльність переважніше організувати через філію чи відділення. Однак, необхідно мати на увазі, що якщо юридичний статус компаній, які проводять операції за кордоном, може бути недостатньо чітко визначено вітчизняним законодавством і їх становище не врегульоване на міждержавному рівні, тоді у більшості випадків раціональніше створити за кордоном дочірню фірму, яка є юридичною особою. Остаточний вибір між інвестиціями у формі створення філіалів чи дочірніх підприємств залежить від конкретної ділової ситуації.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Глобалізація і безпека розвитку [Текст] : монографія / О.Г. Білорус, Д.Г. Лук'яненко, М.О. Гончаренко, В. А. Зленко, О.В. Чернецька; під ред. О.Г. Білоруса; Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України; Київський національний економічний ун-т. — К. : КНЕУ, 2001. — 734с.

2. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації [Текст] : монографія / Д.Г. Лук'яненко, О.Г. Білорус, Б.В. Губський, В.К. Євдокименко, Т.Т.

Ковальчук; під ред. Д.Г. Лук'яненко; Київський національний економічний ун-т. — К.: КНЕУ, 2001. — 538с.

2.БИКИ // Иностранные инвестиции в бывших социалистических странах. — 2002. — 20 июня.

3.Гіл, Чарлз В.П. Міжнародний бізнес: Конкуренція на глобальному ринку [Текст] : [пер. з англ.] / Чарлз В.П. Гіл. — К.: Видавництво Соломії Павличко “Основи”, 2001. — 856 с

4.Транснаціональні корпорації [Текст] : навч.посібник / В.В. Рокоча, О.В. Плотніков, В.Є. Новицький, Л.П. Кудирко, О.О. Сльзко. — К.: Таксон, 2001. — 304 с.

5. Nakamoto M. New Driver Takes the Wheel // Financial Times. — 1996. — April 22. — P.18.

УДК 656.13.050

І.О. Козлюк, Т.М. Войтенко

## СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Розглядаються сучасні проблеми формування інвестиційної діяльності транспортних підприємств, а також представлена економіко-математична модель розподілу інвестицій в окремі ланки виробництва транспортної системи.*

*Рассматриваются современные проблемы формирования инвестиционной деятельности транспортных предприятий, а также представлена экономико-математическая модель распределения инвестиций в отдельные звенья производства транспортной системы.*

*The modern problems of forming of investment activity of transport enterprises are examined, and also presented economy- mathematical model of distributing of investments in the separate links of production of a transport system.*

**Постановка проблеми.** По мірі розвитку технічної бази транспорту й удосконалювання методів економічної діяльності на всіх видах транспорту, розвивається й удосконалюється система експлуатації економічних показників.

Повітряний транспорт за своїми технологічними особливостями близький до морського, річкового та автомобільного транспорту.

Підвищення ефективності функціонування транспортних підприємств вимагає комплексного впливу на всі аспекти розвитку: виробничі, науково-технічні, організаційно-економічні, соціальні, екологічні. Важливим аспектом формування матеріально-технічної бази галузі, пропорцій її розвитку є реальні інвестиції, тобто капітальні вкладення в усі сфери діяльності підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Практика свідчить, що формування прогнозованої потреби в реальних інвестиціях виробничого