**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**

**СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ**

**Навчально-науковий інститут міжнародних відносин**

**Кафедра міжнародної економіки і туризму**

Допущено до захисту

Зав. кафедрою міжнародної економіки і туризму

Проф. Д’яченко Ю.Ю.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2021 р.

**МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА**

**ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ТНК В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Студент-виконавець: Козаков Денис Олександрович

(П.І.Б., підпис)

II курс, група МЕВ-19дм

(курс, група)

Науковий керівник: Д’яченко Ю.Ю.

 (П.І.Б., підпис)

Нормоконтроль: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 (П.І.Б., підпис)

**Сєвєродонецьк – 2021**

**Міністерство освіти і науки України**

**Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля**

**Навчально-науковий інститут міжнародних відносин**

**Кафедра міжнародної економіки і туризму**

**Затверджую**

Зав. кафедрою міжнародної економіки і туризму

Проф. Д’яченко Ю.Ю.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2020 р.

**ЗАВДАННЯ**

**НА МАГІСТЕРСЬКУ РОБОТУ**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Козакова Дениса Олександровича\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(прізвище, ім′я, по батькові)

Група \_МЕВ-19дм\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1.Тема магістерської роботи \_\_Проблеми та перспективи ТНК в умовах глобалізації\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Затверджена наказом по університету №\_\_\_\_\_ від \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Робота виконується на базі \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

назва підприємства

2. Термін подання студентом завершеної роботи \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3.Консультанти по роботі, із зазначенням розділів, що їх стосується:\_\_\_\_\_\_\_\_\_Д’яченко Ю.Ю.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Розділ | Консультант (прізвище, ініціали) | Підпис. Дата |
| Завдання видав | Завдання прийняв |
| 1 | Д’яченко Ю.Ю. | 11.20 | 01.21 |
| 2 | Д’яченко Ю.Ю. | 11.20 | 01.21 |
| 3 | Д’яченко Ю.Ю. | 11.20 | 01.21 |

4. Зміст магістерської роботи, перелік питань, що їх належить розробити: Визначити поняття та напрями діяльності транснаціональних корпорацій, визначити характеристики стратегій розвитку ТНК та зробити їх аналіз, дослідити наслідки діяльності ТНК в умовах глобалізації.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

5. Календарний план виконання роботи:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Назва етапів магістерської роботи | Термін виконання етапів роботи |
| За планом | Фактично |
| 1 | Пошук джерел | 09.20 | 09.20 |
| 2 | 1 розділ | 09.20 | 09.20 |
| 3 | 2 розділ | 10.20 | 10.20 |
| 4 | 3 розділ | 10.20 | 10.20 |
| 5 | Висновки | 11.20 | 11.20 |
| 6 | Оформлення | 11.20 | 11.20 |
| 7 | Перевірка | 12.20 | 01.21 |

6. Дата видачі завдання «\_02\_» \_\_вересня\_\_ 2020 р.

Керівник роботи \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Д’яченко Ю.Ю.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 (прізвище, ім'я, по батькові)

Завдання прийняв до виконання

студент \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 (підпис студента)

**РЕФЕРАТ**

Зм.

Лист

№ докум.

Підп

Дата

Стор.

4

ЗП 292 МЕВ – 19дм

Розроб

Д.О. Козаков

Перевір.

Ю.Ю. Д’яченко

 Н. Контр.

Зав. каф.

Проблеми та перспективи ТНК в умовах глобалізації

Лит.

Сторінок

93

СНУ ім. В. Даля

Магістерська робота складається з 94 с., 10 табл., 3 рис., 70 джерел.

Ключові слова: глобалізація, світове господарство, товари, послуги, зовнішньоекономічні відносини, експорт, імпорт, філіал, прибуток, виробництво, інтеграція, транснаціоналізація, світова економіка, міжнародний поділ праці, прямі іноземні інвестиції, активи, капітал.

 Результати дослідження: У країнах, що розвиваються, усвідомили необхідність інтеграції в систему світових господарських зв'язків, необхідність залучення іноземного капіталу та технологій шляхом допущення іноземних ТНК на свої ринки, необхідність створення власних великих корпорацій для просування й захисту національних економічних інтересів на міжнародному рівні.

 Результати дослідження показали, що у сучасну епоху глобалізації, посилення міжкраїнових господарсько-фінансових зв'язків виникла необхідність залучення приватного іноземного капіталу для фінансування нафтогазодобувних та мережних галузей, що мають ознаки природних монополій: магістральних трубопроводів, морських і повітряних портів, систем постачання водою, газом, теплом, електроенергією.

Подальше дослідження процесів транснаціоналізації охоплює проблеми позитивних та негативних наслідків структурних перетворень світової економіки. Особливим аспектом є трансформація форм і систем взаємодії стратегічно важливих секторів економіки.

СНУ ім. В. Даля кафедра міжнародної економіки і туризму

ЗМІСТ

ВСТУП 6

РОЗДІЛ 1. ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ ТА ДІЯЛЬНІСТЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ 8

1.1. Визначення поняття “Транснаціональні корпорації” 8

1.2. Основні етапи розвитку транснаціональних корпорацій та їх зв'язок з глобалізацією 15

1.3. Місце і роль ТНК в умовах глобалізації світової економіки 25

1.4. Теоретичні аспекти діяльності транснаціональних корпорацій 30

1.5. Транснаціональні корпорації як агенти глобалізації 36

Висновки до розділу 1 46

РОЗДІЛ 2. ШИРОКИЙ АНАЛІЗ ТА ХАРАКТЕРИСТИКА СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ ТНК 49

2.1. Аналіз стратегій розвитку ТНК 49

2.2. Глобальні стратегії та умови їх використання 53

2.3. SWOT-аналіз у розробці стратегії ТНК 55

2.4. Аналіз потенціалу інтернаціональної корпоративної стратегії 57

Висновки до розділу 2 58

РОЗДІЛ 3. ОСНОВНІ НАСЛІДКИ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ В УМОВАХ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ 61

3.1. Оцінка ролі ТНК в сучасному економічному розвитку 61

3.2. Економічні наслідки та проблеми функціонування ТНК в Україні в умовах глобалізації світової економіки 63

3.3. Еволюція транснаціональних компаній: перспективи в епоху «мережевої глобалізації» 68

Висновки до розділу 3 79

ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ 81

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ 84

ДОДАТКИ 91

ВСТУП

 **Актуальність теми.** Одним із найбільш актуальних процесів є глобалізація, який визначає тенденцію розвитку сучасного світового господарства, що проникає в усі галузі життя суспільства, від ТНК до людини, від якої залежать політичні та економічні процеси у світі.

 Сучасні ТНК не відчувають прихильності до певних урядів і дуже мало звертають увагу на національні кордони. Транснаціональні корпорації глобальні за своїми масштабами, тому що виготовляють продукцію, продають її та будь-яким методом залучають фінансові ресурси, лише б це найкращим чином відповідало їх довгостроковим стратегічним цілям. Вони здатні набирати капітал з будь-якого розвиненого ринку, а заохочують їх до цього бажання мінімізувати видатки і максимізувати дохід.

 Розвиток ТНК можна аналізувати в ході декількох етапів, в процесі чого самі транснаціональні корпорації зазнали суттєвих змін. Діяльність перших ТНК значною мірою була пов'язана з видобутком та продажем сировинних ресурсів колоніальних і залежних країн. Тоді поступово сфера уваги ТНК змістилась на виробництво продукції.

 Діяльність ТНК, в період розвитку глобалізації, сприяла розповсюдженню досягнень НТП у різні зони світового господарства. Це встановило економічні передумови для виникнення міжнародного виробництва з єдиним інформаційним та ринковим простором, міжнародним ринком капіталу і робочої сили, науково-технічних послуг.

 Проблематиці транснаціональних корпорацій присвячено ряд праць вітчизняних вчених, серед яких необхідно відзначити роботи Білоруса О.Г., Лук'яненко Д.Г., Руденко Л.В., Белошапка В.А., В.Рокоча, О.Плотнікова та ін. Питання ролі корпорацій в економічній системі висвітлені у дослідженнях зарубіжних економістів Мовсесяна А. Г., Чуба Б.А., Шагуріна С.В., Ругмана А., Друкера П. та ін. При, безперечно, великому значенні внеску цих науковців та певному рівні розробки проблеми її гострота та актуальність вимагають подальшого опрацювання.

 **Основні терміни та поняття:** глобалізація, світове господарство, товари, послуги, зовнішньоекономічні відносини, експорт, імпорт, філіал, прибуток, виробництво, інтеграція, транснаціоналізація, світова економіка, міжнародний поділ праці, прямі іноземні інвестиції, активи, капітал.

 **Об’єкт дослідження.** ТНК в глобальному контексті.

 **Предмет дослідження.** Особливості діяльності ТНК у глобальній економіці, а також тенденції розвитку і їх вплив на світові економічні процеси.

 **Мета дослідження.** Поглиблення теоретичних основ та розробки практичних рекомендацій щодо створення ефективного механізму діяльності транснаціональних компаній в глобальній економіці.

 **Наукова новизна отриманих результатів.** У країнах, що розвиваються, усвідомили необхідність інтеграції в систему світових господарських зв'язків, необхідність залучення іноземного капіталу та технологій шляхом допущення іноземних ТНК на свої ринки, необхідність створення власних великих корпорацій для просування й захисту національних економічних інтересів на міжнародному рівні.

 Результати дослідження показали, що у сучасну епоху глобалізації, посилення міжкраїнових господарсько-фінансових зв'язків виникла необхідність залучення приватного іноземного капіталу для фінансування нафтогазодобувних та мережних галузей, що мають ознаки природних монополій: магістральних трубопроводів, морських і повітряних портів, систем постачання водою, газом, теплом, електроенергією.

 **Практичне значення одержаних результатів.** Подальше дослідження процесів транснаціоналізації охоплює проблеми позитивних та негативних наслідків структурних перетворень світової економіки. Особливим аспектом є трансформація форм і систем взаємодії стратегічно важливих секторів економіки.

РОЗДІЛ 1. ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ ТА ДІЯЛЬНІСТЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

1.1. Визначення поняття “Транснаціональні корпорації”

Транснаціоналізація розуміється як якісно нова фаза інтернаціоналізації господарського життя, вона виражається в посиленні глобальної інтеграції в ході міжнародних операцій ТНК [5].

Перші прототипи ТНК з’явилися в XVI–XVII ст., в період розпочатку колоніального освоєння Нового Світу. Головні ідеї і практика транснаціональних корпорацій були зазначені в джерелах, що описують діяльність Ганзейського союзу, сформованого у 1367 р. з переліку міст, розташованих уздовж берегу Балтійського та Північного морів, а також Ост-Індських компаній, найпотужніші серед яких були англійська Ост-Індська компанія (1600 р.) та французька Ост-Індська компанія (1664 р.) [59].

На початку XVIІІ ст. у нових сферах економіки почали створюватися централізовані мануфактури, передовими з яких були з виробництва сукна, шовку, цукру на території Великобританії та Нідерландів.

Промисловий переворот (XVIІІ–ХІХ ст.) вивів Великобританію до переліку найрозвиненіших країн, перетворивши її у так звану “фабрику світу”, формуючи в ній нову галузеву структуру економіки з утворенням монополій. Трохи пізніше подібні процеси поширилися на ряд інших країн[27].

Не зважаючи на це, особливо активно концентрація капіталу у галузі торгівлі, банківсько-кредитної діяльності, яка сприяла утворенню ТНК, та виробництва здійснювалася з кінця ХІХ ст. [26]. Великі американські промислові компанії на початку 1890-х років, наприклад “American Bell”, “Singer Sewing Machines”, “Standard Oil”, “General Electric”, проводили великі інвестиції за кордон. У цей час виростають цукрові трести, які стали унікальною формою американської монополії, як юридично самостійні компанії або групи акціонерних товариств, які провадили єдину економічну та технічну модель розвитку та концентрували фінансові ресурси на найбільш перспективних і важливих напрямах економіки. З плином часу форма монополій суттєво змінилася – на заміну трестам утворювалися концерни, до управління яких залучувалися холдинги.

Надвисокий обсяг концентрації капіталу (кінець ХІХ – початок ХХ ст.) сприяв його виходу за національні межі. У ланцюзі еволюційного розвитку відносин капіталу логічною ланкою стала транснаціоналізація нагромадженого капіталу. Це період становлення відомих у світі ТНК, серед яких американські “Eastman Kodak”, “ІВМ”, “General Motors”; німецькі “Mannensmann”, “Bayer”, “Henkel”, “Bosh”; швейцарська “Nestle” тощо.

В пік розвитку ТНК (60-ті роки ХХ ст.) як транснаціональні функціонували такі компанії: британські “ВОК”, “Ranks Hovis McDougall”; німецька “Volkswagen”; японські “Matsushita”, “Toyota”, “Toshiba”, “Kobe Steal”, “Mitsubishi”, “Sharp”; французькі “L’Oréal”, “Renault” тощо. Прибутки транснаціональних корпорацій на кінець ХХ ст. досягли надвисокого рівня [45, с. 55].

Характерною рисою сучасної стадії розвитку ТНК являється не тільки загострення конкуренції між компаніями, але, з світового досвіду, й виникнення взаємовідносин співпраці - стратегічних альянсів, приміром, “Mobile” та “British Petroleum” уклали угоду, у результаті якоЇ сформувався альянс, під контролем якого 10 % продажів пального в Європі, він успішно конкурує з такими корпораціями як “Shell” та “Eksson”.

На сьогоднішній день значення ТНК у світовій економіці досягло настільки підхмарного рівня, що ряд науковців вважають їх причетними до негативних наслідків глобалізаційного процесу та загострення світових проблем.

Спираючись на те, що транснаціональні корпорації є центральною формою централізації і концентрації капіталу в умовах глобалізації світової економіки, переважна більшість визначень терміну “транснаціональна корпорація” формулювалися представниками економічних наук і набули економічного змісту [4, с. 117–119]. Слід також зазначити - економічне трактування терміну “транснаціональна корпорація” не можна належно використовувати як правову категорію, тому що, по-перше, воно містить визначення, що не використовуються у правовій сфері, та, по-друге, визначення однакових термінів в правовій та економічній галузях є відмінними. Вважається, що не слід відхилятися від трактування економістами поняття “ТНК”, адже саме таке визначення допомогає, у найбільш чіткому і повному обсязі, дослідити діяльність корпорацій і виокремити їх основні характеристики. Одночасний розгляд з юридичної та економічної точок зору допомогає зрозуміти сутність терміну “транснаціональна корпорація” як елемент правової категорії.

Македонський професор Савіца Дмітрієска визначала три групи міжнародних корпорацій: міжнародні корпоративні союзи, багатонаціональні корпорації і транснаціональні корпорації. До групи ТНК вона прираховує надвеликі компанії з мононаціональним акціонерним капіталом і тотальним контролем над її діяльністю, до багатонаціональних — об’єднання національних компаній країн (двох чи більше) на виробничій і науково-технічній платформі, які належать власникам-представникам цих країн. Міжнародні корпоративні союзи, за трактуванням дослідниці — це специфічні союзи банківських, промислових та інших концернів, що створюються задля розв’язання масштабних економічних завдань, функціонування яких в організаційній формі забезпечується консорціумами [41].

 Хосе Луїс Веласко Кальдерон (представник напряму міжнародного публічного права) так само вважав терміни “транснаціональна компанія” та “багатонаціональна компанія” ідентичними. В австрійській літературі з міжнародного публічного права як синоніми використовуються терміни “транснаціональні підприємства” (“transnationalen unternehmen”), “мультис” (“multis”) та “транснаціональні корпорації” (“transnational corporations”).

Виокремилося в термінологічному аспекті й позначення груп компаній країн – членів Європейського Союзу (ЄС) [47, с. 74–76]. Так, у рамках ЄС почали створюватися нові організаційно-правові форми юридичних осіб, серед яких: Європейське об’єднання з економічних інтересів, Європейське товариство, Європейське кооперативне товариство, Європейська асоціація, Європейське товариство взаємодопомоги, діяльність яких регулюється нормами, що підлягають прямому застосуванню в усіх країнах – членах ЄС, а також внутрішнім правом цих держав [22].

У 70-х роках ХХ ст. поняття “багатонаціональні підприємства” застосовувався винятково щодо підприємств, заснованих на регіональному рівні в державах третього світу, які контролювалися державними урядами чи перебували у їхній власності. Саме тому ООН на зміну терміна “багатонаціональні корпорації” почала використовувати нині сучасний термін — “транснаціональні корпорації” [62, с. 15-16].

На думку американського економіста Р. Вернона, ТНК — це материнська компанія, яка контролює значну групу інших компаній різної національності. Усі компанії цієї групи використовують єдине джерело фінансів і кадрів. Закордонні продажі групи мають досягати не менше 100 млн дол. щороку. Групи повинні мати свої філіали більше, ніж в одній-двох країнах [64, с. 20]. Як бачимо, таким об’ємним визначенням науковець об’єднав обидва зазначені вище критерії.

Варто визнати, що в науці міжнародного публічного права питання визначення поняття “транснаціональна корпорація” майже не досліджується. Науковці зазначають або про відсутність такого визначення у доктрині міжнародного публічного права, або безпосередньо вказують на ті дефініції, що містяться у міжнародних документах універсального та регіонального значення. Основна увага науковців приділяється дискусії навколо питання міжнародної правосуб’єктності ТНК в умовах глобалізації.

На думку македонського професора Б. Андрескі: “ТНК — це учасники комерційної діяльності, річний обсяг яких перевищує 100 млн дол., з наявністю філій в більше ніж шести країнах світу (структурно це може бути одне підприємство з підпорядкованими йому дочірніми підприємствами, філіями тощо чи група підприємств з різною “національністю”), рівнем продажу товарів за межами держави походження компанії, який є перманентний і встановлюється експертами ООН, ці учасники є економічно та/чи фінансово єдиними, поєднаними особливими зв’язками (акції, договір підпорядкування, управлінський контроль) або характеризуються певними способами залежності учасників (наприклад, особливою системою прийняття рішень), а також для яких характерною є децентралізація управління” [5].

Ґрунтуючись на викладеному вище, можна підсумувати, що фахівці різних галузей міжнародного права у своїх визначеннях поняття “транснаціональна корпорація” здебільшого застосовують якісні критерії та серед ознак ТНК вказують на вихід діяльності ТНК за межі однієї країни, притаманність їх діяльності комерційного характеру і, що важливо, наявність у них вертикальної системи утворень (за ознакою підпорядкування), які належать до різних держав, є взаємозалежними, проте не мають ознаки юридично оформленої єдності.

У 1974–1975 рр. під час підготовки проекту Кодексу поведінки транснаціональних корпорацій два органи ООН — Комісія Організації Об’єднаних Націй з транснаціональних корпорацій (Тhe United Nations Commission on Transnational Corporations) та Інформаційно-дослідницький центр Організації Об’єднаних Націй з транснаціональних корпорацій (Тhe United Nations Centre on Transnational Corporations) — зробили першу спробу дати легальне визначення поняттю “транснаціональна корпорація”, хоча в той час ООН ще використовувала термін “багатонаціональна” [28].

31 травня 1990 р. на поновленій спеціальній сесії Голова Комісії ООН з ТНК направив листа Голові Економічної і соціальної ради ООН (ЕКОСОР) (United Nations Economic and Social Council), у якому містився “Додаток IV: Пропонований текст проекту Кодексу поведінки транснаціональних корпорацій” (“Annex IV: Proposed Text of the Draft Code of Conduct on Transnational Corporations”). Проте робота над Кодексом поведінки транснаціональних корпорацій досі не завершена, його проект на сьогодні існує лише у вигляді документа ЕКОСОР.

Відповідно до п. 1 (а) проекту Кодексу поведінки транснаціональних корпорацій: “Транснаціональні корпорації — це підприємства, незалежно від країни їх походження та форми власності, включаючи приватні, державні або змішані підприємства, з підрозділами у двох чи більше країнах, незалежно від юридичної форми та сфери діяльності цих підрозділів, які функціонують відповідно до певної системи прийняття рішень, що дозволяє провадити узгоджену політику та загальну стратегію через один або кілька центрів з прийняття рішень, і в рамках яких підрозділи пов’язані між собою відносинами власності або такими відносинами, в яких одне або кілька з підрозділів може чи можуть суттєво впливати на діяльність інших, користуватися спільними знаннями та ресурсами і розподіляти відповідальність з іншими підрозділами” [50].

Варто зазначити, що впродовж останніх років прийняття нормативно-правових актів у сфері регулювання різних аспектів діяльності ТНК характеризується двома тенденціями. Перша тенденція виявляється у намаганні міжнародних організацій активно використовувати термін “транснаціональна корпорація” і наводити його визначення. Друга тенденція характеризується тим, що ці самі міжнародні організації не наполягають на чіткому визначенні терміна “транснаціональна корпорація” при його активному використанні [47, с. 43-70]. Саме цим і пояснюється акцентування уваги на визначеннях поняття “транснаціональна корпорація” і їх основних ознаках у працях представників економічної науки та різних галузей правової науки.

Традиційною структурою ТНК є так звана “пірамідальна система”, яка найчастіше використовується у державах англо-американської “сім’ї” права. Вона включає головну (материнську) компанію та інші підрозділи ТНК, що розташовані і функціонують у різних країнах світу, які, у свою чергу, можуть бути основними компаніями відносно компаній наступного рівня — “внучатих” компаній. Материнській компанії підпорядковуються регіональні відділи ТНК, кожен з яких відповідає за свій географічний регіон. Зважаючи на збільшення обсягу зарубіжного виробництва в країнах зі сприятливим податковим режимом, більшість ТНК створюють зональні центри (базові компанії), які функціонують під керівництвом і контролем відповідних регіональних відділів. Зональний центр юридично оформлюється у вигляді самостійної юридичної особи або у вигляді відокремленого підрозділу регіонального відділу.

Дочірні компанії зі 100-відсотковою участю (subsidiaries), спільні підприємства (joint ventures), що наділені статусом окремих юридичних осіб, філіали (branches) і представництва (missions), які не мають такого статусу, є найнижчою і найчисельнішою ланкою у структурі ТНК. Вони розташовані здебільшого у країнах, що розвиваються, а порядок їх заснування і діяльності встановлюється внутрішнім правом приймаючих країн

Прикладом “пірамідальної системи” ТНК є корпорація “IBM” — основна холдингова компанія відносно регіональних холдингових компаній, які беруть переважну участь у компаніях, утворених в окремих країнах.

Водночас у Західній Європі набула поширення специфічна структура ТНК — “холдингові компанії-близнюки” (twin holding). Її специфіка полягає в тому, що ТНК очолюють кілька холдингових компаній, зазвичай дві, які є материнськими компаніями дочірніх компаній, заснованих в інших державах. Єдиний контроль забезпечується за допомогою спільної участі основних холдингових компаній у капіталі дочірніх компаній та формування єдиного складу органів управління компанії. Це, наприклад, англо-датська нафтова ТНК “Royal Dutch Shell”, учасниками якої є датська материнська холдингова компанія “Royal Dutch Petroleum Co.” і британська материнська холдингова компанія “Shell Transport and Trading Co.”.

Крім того, з метою формування юридичної інфраструктури для єдиного внутрішнього ринку ЄС почали створюватися нові організаційно-правові форми юридичних осіб згідно з правом ЄС — Європейське об’єднання з економічних інтересів (ЄОЕІ) (European Economic Interest Grouping), Європейське товариство чи Європейське акціонерне товариство (ЄТ) (Societas Europaea), Європейське кооперативне товариство, Європейська асоціація та Європейське товариство взаємодопомоги [22].

Отже, проаналізувавши організаційно-правову структуру ТНК, можна дійти висновку, що ТНК — це ієрархічне утворення, єдність якого в обов’язковості рішень центру управління цього утворення для всіх його структурних підрозділів. Саме головна компанія як центр єдиного управління всією корпорацією створює єдину внутрішню економічну структуру ТНК, яка об’єднує формально самостійні юридичні частини ТНК в єдину економічну одиницю на принципі підкорення всіх підрозділів центру прийняття рішень. Так, однією з наведених вище ознак ТНК є їхня юридична множинність, оскільки ТНК провадять свою діяльність за допомогою дочірніх та залежних підприємств, що є самостійними юридичними особами приймаючих країн.

 1.2. Основні етапи розвитку транснаціональних корпорацій та їх зв'язок з глобалізацією

В умовах послаблення міждержавних бар'єрів на шляху потоку послуг, товарів, методів управління, чинників виробництва, значну роль у розвитку промисловості відіграють міжнародні економічні відносини. До таких належить: експортно-імпортні операції, кооперація, міжнародне інвестування та співпраця. Формування ТНК, які стали головним чинником розвитку світового господарства - є одним з компонентів розширення сфери зовнішньоекономічної діяльності підприємств [42, с. 35 – 41].

 Історія ТНК бере свої початки ще в 1600 р. появою англійської компанії «EastIndiaCompany», але особливої інтенсивності розвиток транснаціональних корпорацій почав набирати в другій третині ХІХ ст.

 Дослідники виділяють п’ять етапів розвитку ТНК, які умовно поділяють на п’ять поколінь (табл. 1.1).

 З наведеного бачимо, що виділяють п’ять поколінь розвитку ТНК, кожне з яких має певні характеристики та займає відповідний проміжок часу. Так, перше покоління взяло свій початок з кінця ХІХ ст. Територія розповсюдження: Азія, Африка та Латинська Америка де видобували сировинні ресурси.

Таблиця 1.1

**Покоління розвитку ТНК**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Назвапокоління | Період | Характеристики |
| Перше покоління ТНК | З кінця XIX ст. до початку Першої світової війни 1914– 1918 рр. | Займалося в основному розробкою та видобутком сировинних ресурсів в колоніальних країнах Азії, Африки, Латинської Америки, а також їх переробкою в країнах – власниках колоній. За формою ці ТНК представляли собою картелі і синдикати. |
| Другепокоління ТНК | 1918–1939 рр. | Займалося найбільш прибутковим виробництвом озброєнь і військової техніки для задоволення військових потреб провідних країн Європи, Америки та Японії. |
| Третє покоління ТНК | Після закінчення Другої світової війни (1945 р.) і особливо після розпаду всіх імперій і їх колоніальноїсистеми (1950–1960 рр.) | Були генераторами і поширювачами науково-технічних досягнень в галузі новітніх галузей науки та промисловості (атомна енергія, електроніка, космос, приладобудування та ін.). |
| Четвертепокоління ТНК | 1970–1980 рр. | Концентрація капіталу і виробництво у ТНК, найбільш успішно розвиваючого великого міжнародного бізнесу. |
| П’ятепокоління ТНК | Початок XXI ст. | Для ТНК нового покоління властива опора на сучасну науку і інноваційний бізнес, що робить їх головними генераторами наукових ідей і концепцій. |

*Джерело: складено автором за даними [42]*

 З кожним роком діяльність ТНК розширювалася, і вже в період 1918–1939 рр. транснаціональні корпорації почали займатися найбільш прибутковим виробництвом озброєнь і військової техніки. Це було друге покоління, яке розвивалося на території країн Європи, Америки та Японії. Наступне покоління займалося науково-технічними відкриттями в галузі електроніки, космосу та ін. Розвиток цього покоління припадав на кінець Другої світової війни. Четверте покоління характеризується вже більшою силою та розповсюдженістю. В період 1970– 1980 рр. найбільш успішно розвивається великий міжнародний бізнес. Під час п’ятого покоління ТНК стають головними генераторами наукових ідей і концепцій, спираючись на сучасну науку і інноваційний бізнес. П’яте покоління бере свій початок з ХХ ст.

**Рис. 1.1. Переваги ТНК**

*Джерело: складено автором за даними [63]*

Однією з головних причин надстрімкого розвитку транснаціональних корпорацій у другій половині минулого століття є висока ефективність їх діяльності відносно інших компаній. Отже зазначають конкурентні переваги, які є базою ефективної діяльності корпорацій (рис. 1.1).

Зазначаючи головні конкурентні переваги транснаціональних корпорацій можна виокремити: низька ціна фінансових ресурсів за рахунок розширення можливостей до їх залучення; скорочення масштабів підприємства, переваги володіння та доступу до джерел сировини, капіталу та результатами НДДКР. Завдяки цим перевагам транснаціональні корпорації мають здатність до стрімкого розвитку та стають конкурентоспроможними зіставляючи з іншими компаніями.

 ООН визначає ТНК як підприємства, практика яких спрямована на виробництво товарів чи послуг або здійснення його контролю за межами країни розташування самої корпорації [63].

Таблиця 1.2

**Основні риси ТНК**

|  |
| --- |
| Основні риси ТНК |
| інтернаціональний характер функціонування і застосування капіталу | величезний матеріальний і фінансовий потенціал | можливість здійснювати значні витрати на НДДКР | притаманна висока незалежність руху власного капіталу порівняно з процесами, що відбуваються в національних межах |

*Джерело: складено автором за даними [1]*

 Зробивши аналіз рис транснаціональних корпорацій (табл. 1.2) можемо виокремити основну рису ТНК: інтернаціональний характери функціонування і застосування капіталу. Названа риса розширить можливості для введення іноземних інвестицій в державу. При цьому значну роль мають й окремі риси, такі як спроможність здійснювати вагомі витрати на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи та емансипація руху власного капіталу; великі фінансовий і матеріальний потенціал.

 Поряд з рисами транснаціональних корпорацій велике значення мають наступні ознаки:

 – велика кількість корпорацій існує майже в 100 країнах, наприклад, Nestle, Coca-Cola, MetroCash&Carry, Toyota, Samsung;

 – диверсифікація виробництва і функціонування в різних сферах: наприклад, американська корпорація «Інтернешнл Телефон енд Телеграф» стала конгломератом завдяки диверсифікації діяльності, утримуючись монополістом в напрямку виготовлення засобів зв’язку, працюючи також в фармацевтичній, харчовій промисловості та в сфері послуг;

 – кооперування в виробництві та в міжнародній спеціалізації: внутрішньофірмова спеціалізація полягає в тому, що різноманітні філії транснаціональних корпорацій виготовляють різні товари (англійська філія «Дженерал Моторс» Воксхол виготовляє вантажівки, а західнонімецька філія «Опель» – легкові автомобілі) [1].

 На сьогодення глобалізація перебуває у фазі зародження, і тому транснаціональні корпорації є рушійною силою сучасних глобалізаційних процесів світової економіки. Вважається, що роль корпорацій в процесі глобалізації зводиться до: здатність планувати, контролювати та організовувати транскордонну діяльність; можливість повністю скористатися перевагами інформаційно-комунікаційних технологій і сприяти їх розвитку та розповсюдженню; використання технологічних і організаційних інновацій як фундамент розвитку транснаціональних корпорацій; проведення більшості світових транзакцій [29, с. 94].

 Таким чином, факти, які були зазначені вище дають змогу вважати, що транснаціональні корпорації є окремою, незалежною підсистемою, проте одночасно головним двигуном трансформаційних та глобалізаційних процесів світової економіки.

 В даний час «фундаментом» світової економіки є більше 500 транснаціональних корпорацій. Вони тримають під контролем 50% світового промислового виробництва, крім того виконують майже 70% торгівельних операцій у всьому світі.

 Річний обсяг продажу найбільших корпорацій складає сотні млрд доларів США, приблизно 500 транснаціональних корпорацій мають обсяг збуту за рік більше 18 млрд доларів, а середньорічний обсяг продажу – декілька сотень млн доларів ТНК реалізують 80 % продукції, яка виготовляється в сфері хімії та електроники, 76 % – продукції сфери машинобудування, 95 % – фармацевтики. Транснаціональні корпорації здійснюють контроль 90 % світового ринку кукурудзи, пшениці, тютюну, кави, залізної руди, лісоматеріалів, 85 % – ринок бокситів і міді, 80 % – олово та чай, 75 % –банани, сира нафта, натуральний каучук [42, с. 38].

 100 найбільших корпорацій зосередили в своїх «руках» світову економічну силу. Наприклад, Johnson&Johnson, Microsoft, Nestle, ExxonMobil, Ford, Citigroup, PhillipMorris, GeneralElectric, RoyalDutch/Shell, WaiMartStores, IBM, BP.

 Поза тим вітчизняними транснаціональними корпораціями являються: корпорація «InterpipeGroup» – тримає під контролем опосередковано активи в сфері інформації та послуг, займається сталеливарною справою; горілчана компанія «Nemiroff» – учасник міжнародного холдингу «Nemiroff», котрий є одним із найбільших світових виробників горілчаних виробів, продукція цієї компанії збувається в 72 країнах світу; «Індустріальний союз Донбасу» – інтегрована холдингова компанія, утримує контрольні пакети акцій приблизно 40 промислових підприємств України, Польщі та Угорщини ; міжнародна кондитерська корпорація «ROSHEN» – є найбільшим виробником кондитерських виробів в Європі, фабрики якої розташовані на території Російської Федерації, України, Литви.

 Діяльність вище зазначених корпорацій дає країні великі переваги – вільний доступ до ресурсів окремих країн, зростання попиту на українську продукцію за кордоном, нові ринків реалізації товарів, ліквідація протекціоністських бар’єрів с боку інших держав при розташуванні виробництва на території даних країн, крім того вказані компанії – господарі грандіозних матеріальних активів [14, с. 138–139].

 Відомо, що для поліпшення стану в сфері транснаціональних корпорацій Україні необхідно докладати максимальну кількість зусиль та трудитися за напрямами, що зазначені в таблиці 1.3.

Таблиця 1.3

**Напрямки покращення розвитку ТНК в Україні**

|  |
| --- |
| **Напрямки покращення розвитку ТНК в Україні** |
| Законодавчо-правове забезпечення діяльності ТНК в Україні, зокрема розширення сфери дії державного регулювання інвестиційної діяльності. |
| Використання в Україні досвіду ТНК на основі залучення до активної інвестиційної діяльності суб’єктів різноманітних форм власності та господарювання для розширення національного товаровиробництва і ринкової інфраструктури. |
| Адекватність організації обліку та звітності ТНК та українських підприємств. |
| Системна інтеграція України до міжнародних економічних і політичних відносин. |
| Створення потужних національних структур, які б мали можливість конкурувати з ТНК. Виходячи з можливостей розвитку національних потужних структур, є логічним поєднання такого розвитку із безпосередньо стратегією ТНК. Стратегія ТНК заснована на глобальному підході, що передбачає оптимізацію результату не для кожної окремої ланки, а для об’єднання в цілому. |

*Джерело: складено автором за даними [14]*

Робота транснаціональних корпорацій (ТНК) двояко впливає на країни базування та приймаючі країни. Так, візьмемо приклад, у світовому господарстві корпорації з однієї сторони несуть позитивний вплив на взаємозалежність і взаємозв’язок національних економік, поширюють міжнародне виробництво та спеціалізацію, а з іншої – приборкують до своїх рук приблизно всю економічну владу, згодом загострюють глобальні проблеми людства та стають неконтрольованими.

 У тому числі двоякий характер транснаціональні корпорації виконують і для країн базування. Наприклад, перед подібними країнами відкривається доступ до допоміжних джерел ресурсів, вони мають можливість одержувати товари, які раніше були в закритому доступі. Ці країни з часом почали отримувати вищі прибутки в країнах в порівнянні з нижчим податковим тиском, з’явилось безперебійне подолання митних бар’єрів, а також збільшився вплив на приймаючі країни.

 Становище корпорацій в Україні перебуває не на найкращому рівні, тому, проводячи аналіз таблиці 1.3 можна виокремити напрямки поліпшення розвитку ТНК. Головними завданнями в розвитку транснаціональних корпорацій є законодавчо-правове забезпечення діяльності ТНК, крім цього системна інтеграція України до міжнародних політичних і економічних відносин. Дані напрями забезпечать комфортні умови для розвитку корпорацій і сприятимуть їх подальшому розвитку.

 Такими ж важливими напрямками являються: адекватність організації звітності та обліку для транснаціональних корпорацій та створення в Україні могутніх національних структур, котрі мали б змогу конкурувати з ТНК.

 Відтік інвестицій за межі держави та скорочення через рівень зайнятості населення – можливий негативний наслідок для економіки країн розташування корпорацій.

 Позитивні наслідки роботи транснаціональних корпорацій для приймаючої країни пов’язані з отриманням додаткових інвестицій, приростом виробництва і зайнятості населення, розширенням новітніх технологій, поштовхом економічного розвитку, ростом надходженням податків до державного бюджету, інтеграцією національної економіки у світове господарство, скороченням влади місцевих монополій.

 Негативні наслідки на економіку приймаючої країни проявляються в: не різноманітній спеціалізації національного виробництва (так, для прикладу візьмемо екологічно шкідливе виробництво, продукцію добувних галузей), що пов’язана з інтересами іноземного капіталу; в уникненні сплати податків шляхом перерахування доходів із однієї країни в іншу; протидії реалізації економічної політики приймаючої країни; у встановленні монопольних цін та умов, котрі існують всупереч інтересам приймаючої країни; у значимому впливі транснаціональних корпорацій майже на всі галузі життя приймаючої країни, в той же час має місце не великий вплив уряду країни на функціонування корпорацій, а це несе загрозу для національної безпеки держави; у витісненні місцевих підприємств з галузі інтересів і діяльності транснаціональних корпорацій [14, с. 140].

 Необхідно користуватися інструментами регулювання роботи транснаціональних корпорацій задля зниження числа негативних наслідків в подальшому та загроз.

 Дослідники та науковці виділяють чотири рівні регулювання транснаціональних корпорацій: міждержавне регулювання, наддержавне, суспільне регулювання та внутрішньодержавне (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

**Основні рівні та інструменти регулювання діяльності ТНК та їхніх філій**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Рівень регулювання ТНК** | **Інструмент регулювання** | **Мета регулювання** |
| Наддержавне регулювання | Багатосторонні міжнародні договори | Регулювання правил конкуренції та захисту вільної торгівлі |
| Міждержавне регулювання | Двосторонні інвестиційні угоди | Захист інвестицій та відповідність міжнародним стандартам |
| Внутрішньодержавне регулювання | Інвестиційне законодавство | Підпорядкування діяльності філій і дочірніх підприємств ТНК національному законодавству приймаючої країни |
| Суспільне регулювання | Суспільна думка, традиції, виховання | Захист громадських інтересів, адаптація товарів ТНК до інтересів суспільства |

*Джерело: складено автором за даними [14]*

 Існують такі багатосторонні міжнародні договори: регіональні, субрегіональні та універсальні – базові інструменти наддержавного рівня регулювання корпорацій. Проте підписані міжнародні договори не впливають на роботу транснаціональних корпорацій та на їхні філії, через те, що не всі країни погоджуються на виконання прийнятих стандартів на своїй території.

 Двосторонні інвестиційні угоди, укладені між державами, які в цьому були зацікавлені, регулюють функціонування корпорацій на міждержавному рівні. Поширеним способом регулювання функціонування транснаціональних корпорацій є укладання договору між країною базування та приймаючою країною.

 Внутрішньодержавне регулювання фокусується взагалі в інвестиційному законодавстві, що контролює та регулює умови визначення правового статусу іноземного вкладника – юридична чи фізична особа. Але завдяки організаційній структурі корпорацій вона може запобігти контролю зі сторони держави, з цім пов'язаний більш вразливий момент одностороннього регулювання роботи корпорацій.

 В інструментарій суспільного регулювання діяльності транснаціональних корпорацій входять: виховання, суспільна думка та національні традиції. Власники ТНК вважають, що споживачі перебувають в глобальному середовищі, де їхні уподобання та смаки вдовольняються шляхом пропозиції стандартних звичних продуктів.

 Підтвердженням їх думки є успіх ТНК , які одержують максимальні прибутки в довгостроковій перспективі, не підвищуючи увагу не загострюючи увагу на відокремлених купівельних перевагах [1].

 Із зазначеного вище можна зробити висновки. Розвиток ТНК відбувається завдяки природному процесу – еволюції в світовій економіці.. Поза тим встановлено зв’язок між транснаціональними корпораціями та глобальною економікою на базі етапів еволюції ТНК.

 На сьогоднішній день роль транснаціональних корпорацій посилюється, через те зменшується роль економіки країни та щоб цього уникнути потрібно контролювати та регулювати роботу корпорацій.

 Таким чином, транснаціональні корпорації перетворились на основну силу ринкового виробництва і міжнародного поділу праці, на домінуючий чинник світової економіки і міжнародних економічних відносин. Досліджено, що є п’ять поколінь розвитку корпорацій з початком розвитку в кінці ХІХ ст. Серед головних конкурентних переваг транснаціональних корпорацій слід зазначити: переваги володіння і доступу до природних ресурсів, економія на масштабах підприємства, результатами та капіталу науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт по всьому світу; низька вартість фінансових ресурсів завдяки більш широким можливостям їх залучення. Наведені вище переваги дають можливість корпораціям стрімко розвиватись та бути конкурентоспроможними в порівнянні з іншими компаніями.

1.3. Місце і роль ТНК в умовах глобалізації світової економіки

 В середині XX століття основними учасниками міжнародних економічних відносин були держави і опосередковані ними структури, зараз же їх місце активно займають транснаціональні корпорації (ТНК), транснаціональні банки (ТНБ) і міжнародні фінансові центри (МФЦ). Кількість ТНК, які є по суті одним з основних елементів глобалізації, зросла за останні 30 років в п'ять разів (з 7 до 35 тисяч). Якщо на початку XX століття в світі існувала лише 1 компанія з активами понад 1 млрд. дол., То на початку XXI століття таких компаній було вже понад тисячу [70].

 Інтернаціоналізація діяльності міжгалузевих об'єднань є вирішальним моментом становлення ТНК. Вона є важливою складовою і одночасно головним механізмом процесу глобалізації. Ця форма централізації виробництва припускає укрупнення головної компанії за допомогою поглинання іноземних виробничих та інших одиниць.

 Основними характеристиками ТНК є:

 1. Централізація функцій управління громадським капіталом;

 2. Децентралізація безпосереднього контролю над протіканням виробничих процесів, що означає фактичну самостійність технологічних підрозділів у формуванні виробничих комбінацій відтворювального циклу;

 3. Інтернаціоналізація форм спільної виробничої діяльності підприємств в рамках всієї світової економіки.

 Примітно, що, з одного боку, ТНК виступають невід'ємною складової національного відтворювального циклу, а з іншого - переходять через розвиток глобального процесу відтворення в міжнародні або багатонаціональні корпорації, що об'єднують продуктивні ресурси, незалежно від їх територіальної чи національної приналежності. Таким чином, фінансовий капітал в його конкретних організаційних формах народжується в рамках національної економіки, а потім виходить за її межі. Проявом концентрації на світовому рівні є значна кількість глобальних міжнародних консорціумів, включають найбільші ТНК, і, за допомогою їх участі, безліч дрібних і середніх фірм в різних регіонах земної кулі для виконання спільних проектів. Становлення світового господарства в умовах інтернаціоналізації виробничого циклу в рамках ТНК означає настання епохи, коли діяльність національних підприємств в самих різних куточках світу стає нерозривно пов'язаною між собою [9].

 В рамках ТНК здійснюється перерозподіл великої частини ресурсів, вплив і влада яких на інтеграційні процеси характеризуються посиленням контролю над стратегічно важливими галузями: фінанси, технології, робоча сила, послуги і збут, постачання сировини та компонентів. Інакше кажучи транснаціональні корпорації виконують роль провідника процесу глобалізації економіки.

 Завдяки транснаціональній структурі корпорації здатні отримувати вигоди з відмінностей в міжнародному діловому циклі, рівні оподаткування і митного контролю, в економічній політиці країни, темпах інфляції, заробітної плати, виробничої продуктивності, технічного стандарту, номенклатурного попиту тощо.

 Використовуючи передові системи планування та ресурси інформаційної комунікації корпорації можуть розробити і поширити на країни, регіони і можливо на весь світ ефективні стратегії конкурентної боротьбии. Зважаючи на зазначені і багато інших обставин транснаціональні компанії здійснюють істотний вплив на всю систему міжнародних відносин, який постійно зростає.

 Широкомасштабний наступ ТНК розпочався в 50-60-х роках з американських, після них японських, англійських, німецьких, французьких і голландських структур. У 80-ті роки до нього приєдналися корпорації Південної Кореї і ряду країн, що розвиваються [15].

 90-ті роки характеризуються посиленням експансії з боку ТНК внаслідок деяких обставин:

 1. Можливість проникнення в нові регіони (в Центральній і Східній Європі, в Південно-Східній Азії тощо);

 2. Прискорення глобалізації фінансового поля і уніфікація фінансових ринків. Виникнення потужних транснаціональних фінансових конгломератів;

 3. Процеси приватизації та комерціалізації, що відкрили нові сфери і галузі господарства;

 4. Посилення конкуренції на світовому ринку;

 5. Підвищення значущості регіональних інтеграційних явищ і вільних зон співробітництва, що вплинуло на показники капіталовкладення;

 6. Поширення сучасних технічних досягнень і технологій;

 7. Більша взаємозалежність різних ринків і національних економік.

 Закордонна діяльність ТНК спрямована на наступні огсновні напрямки:

 1. Природні ресурси. У деяких випадках ТНК втратили безпосердній контроль над видобутком сировини, але їх домінуюче становище в міжнародних продажах зміцнилося, завдяки свободі в управлінні транспортуванням та великою частиною технологічних етапів переробки. Вони також виступають суттєвими акторами на товарних біржах і приймають активну участь в створенні матеріальних резервів. В цілому транснаціональні корпорації мають переваги в цій сфері, спираючись на нерівномірний розподіл природних ресурсів в світі - більша частина всіх країн земної кулі і 2/3 промислових потужностей залежать від імпорту сировини.

 2. Людські ресурси. На країни що розвиваються припадає приблизно половина робочої сили, яку використовують ТНК за кордоном. Третина якої концетнрується в 200 спеціальних зонах, орієнтованих на експорт промислової продукції. Компанії, політика яких спрямована на працівників з низькими вимогами до обсягу заробітної плати, як правило, легше адаптуються до ринкових умов, а тому мають змогу робити вибір з більшої кількості альтернатив. Вони сприяють інтеграції економічно менш розвинених країн в світові процеси. ТНК такого спрямування обслуговують ринки промислово розвинених країн.

 3. Концентрація інформації і знань. Технології є генеральним, найбільш значущим чинником поділу праці. Першочергово тут знаходяться найбільше промислово розвинені країни, ТНК яких - основне джерело новітніх технологій. Пристосованість до залучення інновацій і технологічність виступають провідними векторами конкурентної боротьби, вони великою мірою впливають на поточну стратегію компанії.

 Транснаціональні корпорації є найважливішим фактором побудови міжнародної ієрархії в НДДКР, адже останні, в свою чергу, мають вільний доступ до фінансових ресурсів. Вони можуть окупувати міжнародний ринок науково-технічних кадрів, застосувати новітні технологічні знання в світовому масштабі і проводити НДДКР.

 Керівництво ТНК, в більшості випадків, вважає за краще зосереджувати в рамках материнських утворень не лише найбільші виробничі потужності з виготовлення інноваційної продукції, визначеною технологічним процесом, проте і випуск продукції та якомога тривалий збут цих інновацій.

 Особливе місце в міжнародному поділі праці, створеному за рахунок розвитку технологій, займають стратегічні союзи, створені корпораціями і функціонування яких націлене на те, щоб проводити розподіл між собою високих витрат на дослідницькі роботи, особливо на етапах передуючих комерціалізації. Союзи також служать інструментом поділу праці всередині галузі.

 На сьогодні в межах глобальної стратегії корпорацій елементи працезатратності і трудомісткості все більше поєднуються. Найчастіше ТНК розміщують виробництво загальних товарів споживання в економічно менш розвинених країнах, тобто де є можливість багаторазово збільшити прибутки, за рахунок нагромадження на дешеву працю високих технологій. ТНК найчастіше локалізують виробництво в країнах із середнім рівнем розвитку, яке потребує враховувати масштаб (автомобілебудування), причому нерідко подібні утворення необхідні для міжнародної інтеграції. Наукомісткі сфери (електроніка, літакобудування) сконцентровані переважно в промислово розвинених країнах, але місця їх розміщення так само змінюються.

 Проте така схема розміщення виробництв компаній не є 100% успішною, оскільки в дійсності, під впливом жорсткої конкуренції цей процес багато в чому залежить від випадкових факторів. Часто буває раптове призупинення виробництва в одному місці і створення нового, більш вигідного венчурного підприємства в іншій країні. Нерідко конкуренти виробляють і збувають за різною ціною продукцію з однаковими властивостями, але з деякими вдосконаленнями і модифікаціями. Елементи несподіванки, швидкість дій і нові організаціоно-економічні форми підприємництва грають важливу роль в діяльності найбільш просунутих ТНК. Примітно, що традиційні корпорації також змушені проводити реструктуризацію і сприймати її як ключовий момент своєї стратегії.

 Зокрема, стрімке посилення конкуренції в багатьох сферах змушує корпорації розробляти нові методи підвищення конкурентоспроможності. Деякі способи полягають в активізації діяльності в країнах з прискореним темпом розвитку, в пошуку ринків, що формуються в характері нарощування продажів, а також в раціоналізації існуючого виробництва, задля використання ефекту масштабу і знижування витрат виробництва. Висока цінова політика на ряд сировинних товарів послуговує додатковим фактором для залучення ПІІ в тих країнах, в яких розміщуються джерела природних ресурсів, таких як нафта і природний газ.

 Збільшення обсягу ПІІ до деяких розвинених країн та країн що розвиваються також пов'язано з активізацією транснаціональних злиттів і поглинань. За умови продовження економічного зростання перспективи подальшого збільшення глобальних потоків ПІІ є багатообіцяючими. Причому приріст в основному припадає на компанії розвинених країн, майже половина всіх вихідних ПІІ надходять з трьох осередків: Сполучених Штатів Америки, Сполученого Королівства і Люксембургу. При цьому в країнах Європейського союзу (ЄС) спостерігається деяке скорочення вихідного інвестування. Загальний обсяг накопичених ПІІ в світі оцінювався приблизно в 9 трлн. доларів. Такі цифри пов'язують з діяльністю близько 70 000 ТНК і їх 690 000 закордонних філіалів, сумарний обсяг продажів яких складає майже 19 трлн. доларів [68]. Їх загальна власність становить приблизно 33% від загального накопиченого обсягу ПІІ в світі. В даний час близько 30% продукції світової економіки виробляється корпораціями і їх філіями. Третина світової торгівлі припадає на угоди між базовими компаніями та їх зарубіжними філіями, а ще третина - на торгівлю між компаніями, що входять в транснаціональні стратегічні союзи.

 Таким чином, ТНК своїми діями щодо розвитку і виходу на нові ринки вносять свій внесок в процеси інвестування в світовій економіці.

 1.4. Теоретичні аспекти діяльності транснаціональних корпорацій

 Одним із основних джерел глобалізації є транснаціоналізація – це “процес посилення світової інтеграції у результаті глобальних операцій ТНК”, - в межах якої значна частина споживання, виробництва, імпорту, експорту і доходу країни залежить від центрів міжнародних, що знаходяться за межами цієї держави. Рушійною силою транснаціоналізації виступають транснаціональні компанії, які є одночасно і головними рушійними силами, і є результатом інтернаціоналізації [11, с. 411].

 Під терміном “транснаціоналізація” розуміють переміщення господарської діяльності фірми за межі національних кордонів. Слово “транс” – у назві ТНК означає, що ці компанії:

 1) виробляють товари і послуги та продають їх за межами національних кордонів;

 2) планують свої операції в глобальних масштабах, але зберігають свій національний характер;

 3)поширюють смаки, ідеї і технології по всьому світі.

 Можна сказати, що під транснаціональними корпораціями найчастіше розуміють фірми, які контролюють фінансові активи і які мають свої підрозділи у двох або більше країнах світу. В країнах базування, материнські компанії, набувають зарубіжні активи, інвестуючи в дочірні компанії або філії в приймаючих країнах. Цей тип інвестування передбачає права на контроль та управління і розглядається як прямі іноземні інвестиції.

 Виділяють декілька шляхів щоб компанія отримала статус ТНК. Наприклад, якщо: 1) компанія володіє багатьма філіями за кордоном; 2) частка прибутку, отриманих за кордоном, найбільша з-поміж усіх її доходів; 3) закордонні операції компанії – це не тільки продажі, але й дослідження, виробництво, розробки.

 Сформулювати однозначне визначення ТНК вкрай важко з огляду на те, що організаційна структура транснаціональних корпорацій дуже часто змінюється, пристосовуючись до змін у міжнародних економічних відносинах. Термін “транснаціональна корпорація” (Transnatіonal Corporatіon - TNC) і синонім – “багатонаціональна компанія” (Multіnatіonal Corporatіon - MNC, multіnatіonal enterprіse) вживається як загальноприйнятий з 1960 року [42, с. 36].

 В науковій літературі з середини 70-х років ХХ ст. стали розділяти два визначення компанії, що здійснюють міжнародні операції:

 1) було запропоновано вченими, Н. Худом, Дж. Даннінгом та С. Янгом, визначення для ідентифікації ТНК, які вважали: ТНК – це будь-яке підприємство, що контролює, володіє майном, яке може забезпечувати дохід у більш ніж одній країні.

 2) в 1974 році ООН офіційно вирішила провести розподіл між ТНК і мультинаціональними (багатонаціональними) корпораціями (МНК). Термін ТНК ввели для зазначення фірм, які володіють прямими іноземними інвестиціями і знаходяться у володінні осіб однієї країни. Термін МНК використовували для при рівняння аналогічних фірм, але які знаходяться у володінні осіб із різних країн.

 Існує у світі невелика кількість МНК. Найбільші з них: в харчовій промисловості – Юнілевер (англо-голландська); у нафтовому бізнесі – Роял Датч-Шелл (англо-голландська); в електротехнічній сфері – Асеа Браун Бовері (шведсько-швейцарська); в нікелевій промисловості – Інко (англо- американо-канадська) та інші.

 Елементом стратегічного корпоративного менеджменту є маркетингові стратегії ТНК, які виробляють забезпечення механізму узгодження цілей глобальної експансії ТНК та її потенціалу і ресурсних можливостей.

 Основне положення мультинаціонального маркетингу -"мислити глобально, діяти локально". Це положення прогнозує здатність організації створювати товари, що забезпечують виконання та посилення міжнародної експансії ТНК.

 У досвіді мультинаціональних ТНК найпоширенішим є використання поетапного, або традиційного маркетингу, який забезпечує найбільш повне використання всього потенціалу товару, що здійснює спочатку внутрішню, а згодом і міжнародну експансію. У цьому випадку товар спершу продають у країні дислокації ТНК, згодом із досягненням фази насичення його просувають на ринки інших розвинутих країн. Із посиленням тенденцій до скорочення обсягів реалізації він знову як товар ринкової новинки продовжує проникнення на ринки середньорозвинутих, а згодом і слаборозвинутих країн.

 Так, корпорації мобільного зв’язку Erіcsson та Motorola, наприкінці 80-х років отримали нове дихання по продовженню життєвого циклу продукції і відбувся вихід цих корпорацій на нові ринки Центральної та Східної Європи, для яких внутрішньо застарілі в західноєвропейському сенсі товари були продуктами ринкової новизни.

 Південнокорейський гігант DAEWOO, внаслідок зовнішньої експансії, отримав нагоду вийти за межі загальнонаціонального ринку та знайти нові ринки, як і здатні поглинути обсяги динамічно зростаючих потужностей. Зосередження автомобільних потужностей світових гігантів в Азії, за підсумками експертів, призвело до того, що потреби внутрішніх ринків Азiї в автомобiлях, на 9 млн. штук меншi за виробничий потенцiал.Цим i пояснюється вiдкриття спiльних пiдприємств DAEWOO з мiсцевими автомобiльними компанiями в Українi (АвтоЗАЗ-DAEWOO), Узбекистанi (Uz-DAEWOOMotorCo), В'єтнамi (Vidamco), Бельгiї (Еиго-DAEWOO), Китаї (Automotive Components Plan), Iндiї (DCM DAEWOO), Iранi (Passanger Car Plant) тощо.

 Комiсiя ООН з ТНК на сьогодні дає таке поняття транснаціональним компаніям: “ТНК- це компанія:

 1) яка включає підрозділи в двох або більше країнах незалежно від їх сфери діяльності і юридичної форми;

 2) що дозволяє проводити узгоджену політику і здійснювати загальну стратегію через один або більше керівних центрів;

 3) в якій окремі підрозділи взаємопов’язані між собою за допомогою власності або якимось іншим чином так, щоб одна або більшість з них можуть мати значний вплив на інших” [69].

 Щодо критеріїв визначення ТНК, то слід мати на увазі, що поняття “ТНК” базується насамперед у світовій економіці на формулюванні міжнародних організацій. Спочатку, за запропонованою методологією ЮНКТАД, до ТНК відносили ті міжнародні фірми, показники діяльності яких задовольняли 2 критеріям:

 1) повинна бути наявність підрозділів за кордоном і материнської компанії не менше ніж у 2 країнах світу. На основі прямих іноземних інвестицій можуть засновуватись компанією закордонні інвестиції через:

 а) створення виробничих потужностей;

 б) через поглинання або злиття інших підприємств;

 2)контролювання активів закордонних підрозділів – визначає, що частка акціонерного капіталу в дочірньому підприємстві, становить не менше 10%, яка належить материнській компанії в іншій країні [21, с. 11].

 Згодом завдяки ЮНКТАД було визначено нові критерії для віднесення компанії до категорії ТНК, що послужило основою більш уточненого формулювання. Отже, ТНК вважається компанія, яка володіє підрозділами у двох або більше країнах, спроможна проводити узгоджену політику через один або кілька центрів прийняття рішень. При тому материнська компанія повинна мати можливість контролювати активи інших іноземних одиниць в державах їх базування, окрім країни її базування, як правило, шляхом участі в капіталі.

 Найбільші ТНК в світу мають свої філії в декількох десятках, а деякі навіть більше ніж в сотнях, країн світу. Отже, ТНК- це багатопрофільні компанії за охопленням діяльності. Їхні активи не обмежуються лише розміщенням у базових галузях. Корпорації, виходячи зі своєї стратегії максимізації прибутку, можуть переводити свої капітали з однієї галузі іншу, з однієї країни в іншу, знижуючи або закриваючи виробництво в одних підрозділах і розширюючи господарську діяльність в інших.

 Стосовно макроструктури ТНК, то вона визначає характер відносин між її структурними елементами: головною компанією та її підпорядкованими підприємствами. За методологією ЮНКТАД розрізняють, закордонні підрозділи транснаціональних корпорацій, за своїм статутом:

 1) Дочірнє підприємство – це акціонерне товариство у приймаючій країні, акції якого в більшій половині перебувають у власності іншого підприємства, яке має право усунути чи призначити більшість членів управлінських, наглядових чи адміністративних органів. Материнська компанія повністю контролює дочірнє підприємство.

 2)Асоційована(афілійована) компанія – це акціонерне підприємство у приймаючій країні, в якому від 10% до 50% акцій належать іноземному інвестору,тобто материнській компанії.

 3)Філіал(філія) – це неакціонерне підприємство, що повністю або частково перебуває у власності інвестора і може набувати таких форм: а) постійне представництво іноземного інвестора у певній країні; б)сформовано іноземним інвестором і третіми сторонами неакціонерне спільне товариство; в) нерухоме майно та земельні ділянки, що прямо належать іноземному резиденту.

 Механізм діяльності ТНК визначають відповідні методи, принципи та інструменти забезпечення їхнього глобального лідерства. В контексті вище сказаного можна зазначити, що на шляху до забезпечення глобального лідерства ТНК здійснюють свою діяльність, грунтуючись на таких принципах:

 1) здійснення прямих іноземних інвестицій з метою створення виробничих потужностей за кордоном;

 2) використовування різних форм міжнародного поділу праці, що дозволяє розміщувати різні ланки виробничого процесу в різних країнах світу;

 3) внутрішньокорпоративна торгівля, яка здійснюється між окремими підрозділами ТНК із застосуванням трансфертних цін.

 4) глобальний підхід до управління – оптимізація діяльності корпорації у цілому, а не окремих її складових.

 Отже, підсумовуючи вище сказане зазначимо, що дати повне визначення ТНК надзвичайно важко. Аналізу окремих аспектів діяльності корпорацій присвячено немало наукових досліджень, існують теорії альтернативні, які по-різному описують виникнення і феномен ТНК, їх недоліки та переваги, а також моделюють їхню подальшу трансформацію.

 Також пропонується прирівняти ТНК за різними критеріями: величиною обороту, національною приналежністю капіталів, часткою закордонних прибутків, активів, кількістю закордонних філіалів, тощо. Будь- який із цих згаданих критеріїв має право на існування. А це підтверджує той факт, що не можна підходити однозначно, щодо трактування глобальних корпорацій, прототипом яких є ТНК.

1.5. Транснаціональні корпорації як агенти глобалізації

 Феномен глобалізації протягом останніх 20-25 років став одним з основних об'єктів дослідження соціальних наук. Однак, незважаючи на велику кількість наукової та публіцистичної літератури, процес глобалізації, його розвиток, проблеми, що виникають і наслідки до кінця не вивчені. Частково це спровоковано різноманіттям і розвитком існуючих агентів і акторів, ускладненням процесів взаємодії між ними, зміною ролей і впливу. Транснаціональні корпорації стали цими агентами і зуміли більше інших учасників отримати вигоду з змін, що відбуваються.

 Під транснаціональними корпораціями ми трактуємо великі комерційні компанії, які встановлюють для себе глобальну стратегію економічного розвитку і постійно прагнуть домінуючих позицій на ринках декількох країн за рахунок створення якомога розгалуженої мережі філій і відділень дочірніх компаній, а також за рахунок потужного інвестування капіталу. За даними проведеної Конференції ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД), у світі нараховується приблизно 82 тис. материнських і 770 тис. дочірніх компаній ТНК. У них задіяно близько 65 млн працівників, а загальна обсяг обороту складає 4 трлн дол. США [67, p. XVIII]. Наявність подібних даних дає змогу визначати, що глобалізація значною мірою позитивно чине вплив на діяльність ТНК.

 Американські дослідники Д. Хелд, Д. Гольдблатт, Е. Макгрю і Дж. Перратон визначають глобалізацію як «процес (або сукупність процесів), який втілює в собі трансформацію просторової організації соціальних відносин і взаємодій, що вимірюється за допомогою таких показників, як їх протяжність, інтенсивність, швидкість і вплив, що породжує міжконтинентальні або міжрегіональні потоки і структури активності, взаємодій і проявів влади» [12, с. 19]. Проте такі процеси не проходять без наслідків, викликають опір і протидію з боку, що прагнуть їх обмежити або зовсім їх ліквідувати. Це може проявлятися у зростанні таких феноменів як націоналізму, радикалізму, тероризму тощо.

 Дослідники виділяють чотири сфери впливу глобалізаційних процесів:

1) вплив у полі прийняття рішень – розуміється ступінь, в якому формується і реалізується політика будь-якого зацікавленого суб’єкта (корпорація, уряд, НКО, профспілки тощо), ці процеси визначаються глобальними силами (характеру та інтенсивності);

2) інституційний вплив - прийняття рішень безпосередньо пов'язане з формуванням і функціонуванням таких умов і правил взаємодії суб’єктів, в яких ці зв’язки реалізуються;

3) розподільчий вплив - реалізуються способи впливу на розстановку і відносини соціальних груп, класів, та спільнот в залежності від географічних факторів;

4) структурний вплив – втсановлення рівня формування політичних, економічних і соціальних моделей участі акторів у повсякденному житті в межах тієї чи іншої країни [12, с. 21].

 Аналізуючи феномен глобалізації, Х. Кхан розділяє його на три категорії: політичну, економічну та соціальну глобалізацію. Економічна глобалізація характеризується розгалуженістю торгових відношень, аутсорсингом виробничих складових, безпосередньо розширенням діяльності ТНК і збільшенням впливу з боку міжнародних фінансових інститутів. Головним чином завдяки мережному характеру взаємовідносин між головними і дочірніми філіями корпорацій уможливлюються процеси накопичення капіталу, зокрема його проникнення в економіки різних країн, цей процес, в свою чергу, ущільнює кооперацію між учасниками економічних відносин. Політична глобалізація розуміється як підвищення рівня кооперації між країнами при вирішенні глобальних завдань, як створення загального ціннісного портфеля у вигляді реалізації громадянських і політичних свобод, прав людини тощо. Соціальна глобалізація охарактеризовується прийняттям універсалізацією ідей і загальної культури у сфері споживання харчових продуктів, розваг та особистісних аспектів життя кожного індивіда окремо і суспільства в цілому [57, с. 515].

 Німецький соціолог У. Бек окремо виділяє таку важливу характеристику глобалізаційного явища, як політизація життя. У такому випадку політичне стосується не тільки держав або традиційних політичних акторів, а набуває всеосяжних рис, майже тотальних. «На який би змістовний аспект не вказувала нова риторика глобалізації (економіка, ринки, боротьба за робочі місця, виробництво, товари і послуги, фінансові потоки, інформація, стилі життя), в кожному випадку кидаються в очі політичні наслідки, викликані до життя дією механізмів економічного (виділено У. Беком.) ризику глобалізації: інститути індустріального суспільства, до того як би повністю закриті для політики, можуть "дати тріщину" і відкритися для політичного втручання» [2, c. 9]. Отже, глобалізація дозволила великому міжнародному бізнесу в якості ТНК не тільки грати значну роль у становленні економічного порядку, але й формувати сприятливі умови у суспільстві шляхом переміщення капіталу, визначення місця даржави в системі світового розподілу праці, підвищення та зменшення рівня оподаткування і т. д. Створена завдяки таким факторам соціальна структура здатна визначати політичну систему, моделі та інститути взаємовідносин не тільки на глобальному рівні, а й на національному і регіональному. Під впливом глобалізації «... національні держави і їх суверенітет вплітаються в павутину транснаціональних акторів і підкоряються їх владним можливостям, їх орієнтації та ідентичності» [2, с. 26].

 Таку ж думку ще в 70-х рр. XX ст. висловлювали дослідники міжнародних відносин, такі як Р. Кохен і Дж. Най - молодший. На їх погляд потужні корпорації давно стали актвними учасниками транснаціональної арени, тобто набули такого поведінкового типу, при якому різні учасники (бізнес, громадські організації, профспілки) реалізують спільні інтереси з іноземними урядами та співтовариствами, обходячи порядки власного уряду [36, с. 155]. Розширення такої інтеракції пов'язано з підхожими змінами середовища, якщо завгодно звуженням простору, завдяки сприянню розвитку транспорту та постійному зростанню швидкості передачі інформаційних данних тощо.

 Економіст Д. Бхагваті відзначив, що високий рівень інтеграції національних економік в світову здійснюється шляхом активної зовнішньої торгівлі, міграції працездатного населення, вигідного обміну технологіями, залучення прямого іноземного капіталу [7, с. 6]. Дослідник виділяє чотири фундаментальні особливості сучасного глобалізаційного процесу:

1) зниження державою складності бар'єрів, на користь вільного курсування товарних потоків та інвестицій, прискорення темпів науково-технічного прогресу;

2) пришвидшення руху послуг і капіталу, якому сприяє розвиток інформаційних технологій;

3) загострення конкуренції та жорсткості ринкових умов через його всеосяжний характер. Як наслідок, малі учасники ринкових відносин стають економічно уразливі і незахищені;

4) підсилення взаємозалежності державних економік і велика конкуренція за джерела інвестування, обмежують здатність держав діяти в інтересах своїх власних громадян [7, с. 16-19].

 У позначених сферах значну роль відіграють транснаціональні корпорації. Вони постають не тільки як основні джерела прямих іноземних інвестицій, так і стають власниками провідних виробничих технологій, які у свою чергу сприяють стабільному розвитку промисловості. Компанія Shell за рахунок впровадження технології зрідження природного газу спільними силами з Qatar Petroleum (Катар) створила нову виробничу силу в Рас-Лаффан, на будівництво заводу було витрачено більше 18 млрд дол. [19]. Вважається, що саме використовування даної технології і активна співпраця з урядом та корпорацією Shell дали змогу Катару зайняти місце однієй з провідних держав-виробників енергоресурсів на світовому ринку.

 Російський дослідник С. В. Мартиненко звертає увагу, глобалізація здатна вдало протистояти спробам монополізувати ринок тими чи іншими учасниками та спробам реалізувати управлінські рішення і зловживання цими рішеннями. Ключовою здатністю глобалізації є здатність до боротьби з монополізацією. «Ця проблема вирішується за рахунок створення безлічі "містків", які перекидаються від однієї локальності до іншої, "містків" від соціальних явищ - до економічних, політичних, інтелектуальних, освітніх» [31, с. 49]. Слід зазначити, в умовах глобалізації повну монополію на владу і важелі впливу не мають: ні міжнародні організації, ні ТНК та держави. З цієї точки зору, до послаблення в глобалізаційних процесах впливової ролі держави схиляє не стільки функціонування транснаціональних корпорацій, а активізація всіх учасників – від провідних міжнародних організацій до кожного окремого індивіда, який завдяки марежі інтернету та соціальних платформ може вирішувати велику частину своїх особистих завдань з мінімальною участю існуючих державних інститутів. Таким способом, глобалізація характеризується неминучими і майже всеосяжними властивостями, а зменшення складності подолання порогу входження в даний процес ще більше прискорює об'єднання світових господарств, спонукає до співробітництва і закріплює нові зв'язки між його учасниками.

 З. Бжезинський вважає, що основна характеристика глобалізації виражається через втрату державою свого суверенітету у традиційному розумінні цього. Проте владні можливості не розміщуються в одній площині між всіма учасниками політичного спрямування, а переходять основному одержувачу - Сполученим Штатам Америки. За задумом науковця, таке становище явищ пов’язане з накопиченням в США міжнародних інститутів і глобальною взаємозалежністю у часи надшвидкої передачі цифрової інформації [3, с. 177]. Значенню ролі США сприяє також розширення і закріплення особистих контактів закордонних політиків і підприємців зі американськими колегами (наприклад, спільне здобування освіти в університетах), у тому числі поява глобального елітарного кола (має високу мобільність, глобалістські погляди і транснаціональну лояльність) [3, с. 178]. Головне завдання цього кола - утримувати своє високе положення, яке спирається економічною, політичною і військовою потужністю країни. На думку вченого, глобалізація пролягає на шляху пізнання сучасних глобальних політичних процесів та виступає основним фактором, що визначає напрям трансформацій загальносвітового розвитку. У даному контексті просування глобалізаційних ідей, сприйняття глобалізації як благотворного явища постало пор догмич з ідеологічною аксіомою. «Вона (глобалізація. - З. С.) несе в собі всі риси ідеології: вона виявилася історично своєчасною, була звернена до ключових владних еліт, що володіють загальними інтересами, містила критику того, що слід було заперечувати, і обіцяла краще майбутнє» [3, с. 188]. Так світова глобалізаційна кампанія і провідна роль США у процесі її становлення стали потужним інструментом легітимації сьогоденного міжнародного ладу.

 Бжезинський вбачає в діяльності ТНК досягнення таких позитивних зрушень, як скорочення використання дитячої робочої сили, протидія зростаючій бідністі, протеція довкілля і екології [3, с. 190]. Можливо, такий вузький погляд на діяльність ТНК викликаний тим, що З. Бжезинський, по-перше, вважає головним двигуном глобалізації держава, по-друге, Америка для нього - це сукупність багатьох інститутів і акторів (громадяни, державні інститути, корпорації, міжнародні організації), тому він дуже поверхово розглядає їх діяльність окремо. Тоді залишається незрозумілим, наскільки успішно таку кількість учасників формує загальний інтерес, якими рамками він обмежений і наскільки міцно така співпраця.

 Один з найвідоміших критиків глобалізації економіст Дж. Стігліц виділяє основні негативні моменти даного процесу: збільшення розриву в країнах, що розвиваються між класами багатих і бідних, вразливість до потенційної фінансової кризи внаслідок некоректної макроекономічної політики, нав’язування інтересів західних країн і бізнес-моделей через виконання вимог наднаціональних інститутів - Міжнародного валютного фонду (МВФ) і Світового банку (СБ). «Захід так просував програму глобалізації, щоб забезпечити собі непропорційно велику частку вигод за рахунок країн, що розвиваються. Несправедливим було те, що більш розвинені промислові країни відмовлялися відкрити свої ринки для товарів країн, що розвиваються, наприклад зберігаючи свої квоти на безліч товарів - від текстилю до цукру, - і наполягали в той же час на тому, щоб ті відкрили свої ринки для товарів з більш багатих країн; несправедливим було те, що розвинені промислові країни продовжували субсидіювати своє сільське господарство, утрудняючи країнам, що розвиваються конкуренцію і наполягаючи при цьому на тому, щоб країни, що розвиваються, ліквідували свої субсидії виробництву промислових товарів » [43, с. 10]. При відсутності жорсткого контролю імпорту товарів та капіталу вітчизняний виробник не витримує конкуренцію перед великими іноземними компаніями, що, в своючергу, не приводило до економічного зростання. «Користь від глобалізації дуже часто була набагато меншою, ніж стверджували її захисники, а її ціна набагато вище, оскільки руйнувалося середовище проживання, в політичні процеси проникала корупція, і, крім того, швидкі зміни не давали країнам часу для культурної адаптації. Кризи, за якими слідувало масове безробіття, спричиняли більше довгострокових проблем розпаду соціальних структур - від актів насильства в Латинській Америці до етнічних конфліктів в інших частинах світу, наприклад в Індонезії» [43, с. 11].

 Глобалізацію вже можна вважати не просто всеосяжним процесом, а як сформовану в сучасному світі систему, тобто більш-менш визначеною дійсністю, якості якої частково стали незворотними. Людство, скоріше за все, не повернеться в світ без комп'ютера або в світ у якому немає місця міжнародниим організаціям та національним державам у якості основних акторів світової арени. У сфері політики глобалізація виступає форматором нової моделі і розгалуженої системи взаємовідносин між учасниками. В цій глобалізованій системі ТНК не є впливовими у змісті застосування сили, проте залишаються найвагомішими з точки зору впливу на соціум в рамках сприяння економічному розвитку та формування усвідомлення його переваг через медіакорпорації.

 Транснаціональні корпорації в своїй звичній діяльності обмежені жорсткою обставинами. Ведення бізнесу унеможливлюється на територіях бідних держав, неспроможних запропонувати сприятливі умови для інвестування або ж запропонувати конкурентні переваги у вигляді осередку дешевої робочої маси або джерел сировини. «Ці держави-невдахи стикаються з жорсткою реальністю: для залучення транснаціональних корпорацій недостатньо хорошої політики і системи управління ... Воістину неуспішними залишаються деякі країни, у яких взагалі немає шансів на процвітання через відсутність потенціалу для розвитку торгівлі, залучення іноземних інвестицій та еміграції громадян, а також внаслідок політичних криз (як в розірваних війнами державах Африки)» [8, с. 220-221]. Коли керівництво ТНК вирішує вести бізнес на території саме такої країни, уряди останніх влаштовують змагання між собою, в яких виборюють можливість залучення інвестицій, пропонуючи вигідніші умови (наприклад, податкові пільги). Це явище отримало назву “гонки по низхідній” і несе загрозу програшу приймаючій стороні в результаті помилково обраного фінансового та податкового курсу.

 Транснаціональні корпорації - актори лише на рівні державному рівні. На наднаціональному рівні ТНК являють собою агентів, провідниками глобалізації, розвиток якої не залежить від політики ТНК, останні, у свою чергу, змушені змінювати свої стратегії під пертурбації навколишнього середовища. Інакше кажучи, які б кроки не здійснювали ТНК, глобалізаційну кампанію зупинити не видається можливим, необхідна адаптація, пристосування до якої, дає змогу досягати своїх цілей.

 Розглядаючи транснаціональні корпорації як агентів, в розумінні П. Бурд’є [6], можна зробити висновок, ТНК вже розглядаються, як складова глобалізаційного поля. Корпорації не визначають параметри глобалізації, а усвідомлюють їх, дотримуються і діють в поточних умовах. Поле глобалізації задано за замовчуванням, а діяльність транснаціональних корпорацій фокусується на відтворенні і перетворенні цього поля. ТНК знаходяться в однакових умовах і залежать від стану глобалізаційного поля, це означає, що вони можуть мати подібні інтереси і моделі не тільки як бізнес-суб’єкти (задача яких отримувати прибуток), але і як носії сталої структури відносин.

 Після розпаду СРСР і руйнування суперечок біполярного світу транснаціональні корпорації Сполучених Штатів панували в економічному полі, значний вплив мала і сама країна. Проте блискуче політико-економічне зростання Китаю і зародок глобальних змін в порядку ведення міжнародних відносин підштовхнули великі корпорації Піднебесної прийняти ці переміни в світовій структурі і розвернути вектор глобалізації. Це явище виражається в зростанні частки ринку мікроелектроніки, яку зайняли китайські ТНК, в збільшенні інвестування китайського підприємництва в даякі країни Африки і країн «Нового Шовкового шляху», все це стало платформою геополітичних формацій на наступні роки.

 В економічній науці під агентом розуміється індивідуум або організація, які беруть участь у виробництві, розподілі та обміні ресурсів в умовах ринкової системи. В основі дій економічних агентів лежать раціональність при прийнятті рішень і оптимальність вибору, що базуються на повній (в ідеалі) інформації про ринки і діях інших учасників. В рамках економічних моделей агенти завжди будуть діяти автоматично, однаковим чином реагуючи на стан і характеристики системи. В реальності ж агент «постійно намагається знайти нові засоби реалізації своїх інтересів - нові технології, нові торговельні зв'язки, нові фінансові інструменти і т. д. В результаті характер ролі кілька змінюється, механізми відбору відповідно змінюють інтереси виконавців ролей і в результаті вся економічна система безперервно якісно змінюється» [39]. При такому трактуванні транснаціональні корпорації розширюють сферу охоплення глобалізації, а також диференціюють зв'язки з іншими учасниками, формуючи нові моделі і принципи взаємодії і співпраці. Це дозволяє говорити про те, що ТНК та інші економічні агенти отримують відчутну вигоду від співпраці в рамках сталої системи глобалізації, тобто є учасниками гри з ненульовою сумою.

 Відносини на співпраці та здобутку взаємної вигоди закріплюються між корпораціями з однієї сторони і країнами (host-country і home-country), міжнародними організаціями, профспілками - з іншої. Спільні інтереси стимулюють пошук стійких механізмів координації діяльності і стабільних платформ для узгодження вектору діяльності для кожного учасника. Такі дії стають запорукою того, що агенти вливаються в глобалізаційний процес та стають його рушійними силами в залежності від існуючих джерел ресурсів. ТНК завдяки досвіду роботи в умовах різних країн і використанню передових технологій просувають глобалізаційні ідеї, що в свою чергу сприяє розвитку підприємництва і примноження прибутків.

 Розглядаючи ТНК як агентів глобалізації слід зазначити перелік виконуваних ними операцій:

 1) рух фінансового капіталу, технологій і матеріального забезпечення з однієї країни в іншу;

 2) приймаюча країна автоматично включається в процеси світової економікі і міжнародного поділу праці;

 3) формування єдиної моделі споживчої поведінки для жителів усіх країн (зокрема середнього класу);

 4) створення глобального інформаційного простору потужностями великих корпорацій (Facebook, Google, Microsoft) і глобальної інтернет-мережі;

 5) спонукання агентів до пошуку альтернативних методів діалогу і моделей співпраці за рахунок збільшення взаємозалежності учасників.

 Висновок. Незважаючи на кризи і ризики, глобалізаційний процес буде залишатися головним трендом у розвитку всіх сфер життя суспільства. Ступінь залучення в цей процес дозволяє стверджувати - взаємодія між учасниками має тенденцію до зростання. Проте, жоден з них не матиме інструментів контролю над глобалізацією, транснаціональні корпорації не є винятками, вони діють як провідники глобального процесу.

 Однак науково-технічний розвиток ставить нові виклики як перед суспільством, так і перед ТНК. Розвиток адитивних технологій, 3D-друку та інших способів створення продукту змушує задуматися над тим, чи зможуть ТНК зберегти своє становище у виробництві товарів і формуванні моделей споживання, наскільки в такому випадку зміниться ступінь їх впливу на глобалізаційні процеси. Найближчим часом на ці питання належить відповісти у тому числі і наукової спільноти.

 **Висновки до розділу 1**

 Cучасні міжнародніні компанії є гігантськими промислово-фінансовими утвореннями, інтернаціональні по характеру своєї діяльності, налаштовані за принципом централізованого підпорядкування і методом управління в глобальному масштабі, безпосередньо приймають участь в процесах міжнародної торгівлі, обміну технологіями, інвестування капіталу, науково-технічної і виробничої кооперації, міграції робочої сили, які, в свою чергу, пришвидшують темпи інтернаціоналізації світу, ефективно використовують провідні тенденції міжнародного поділу праці і сприяють встановленню нового порядку у МПП.

 Оскільки ТНК розглядаються як суб'єкт МЕВ, в якості яких вони утвердилися в недалекому минулому, то виникає питання, чи були якісь форми організацій, інститутів, об'єднань, які можливо були рудиментарними і примітивними за своєю формою, проте відповідними прототипами ТНК, з якими можливо було б проводити сучасні аналогії. Нині ця проблема залишається доволі дискусійною, спірною та неоднозначно розв'язуваною в світовій економічній літературі. У багатьох досліджених джерелах ТНК розглядаються як феномен, поява якого відзначається як пізня. Проте, формами, передуючими ТНК, небезпідставно, можна вважати Ост-Індську компанію і Ганзейский Союз. Діяльність цих організацій великою мірою відповідала критеріям, які застосовують до суб'єктів світового економічного процесу зараз, наприклад: ведення торгівлі на великі відстані і в чималих обсягах; здійснення великомасштабних операцій; організації виробничого процесу; можливість стабілізувати і дестабілізувати режими регіонів. Їх фінансова діяльність, в детальному аналізі, сприяла активній участі в економічному процесі. До того ж організація Великого шовкового шляху, яка поряд з суто торгівельними операціями була пов'язана і з використанням форми МПП, і з передачею технологій виробництва від одного субєкта господарювання до іншого, і з налагодженням комунікативних каналів.

 Зважаючи на це, поняття “світове господарство” трактується як сукупність національних економік країн світу, пов'язаних мобільними факторами виробництва. Головний параметр світового господарства визначається не тільки і не стільки міжнародним рухом товарів, а скільки через міжнародний рух факторів виробництва, зростання на цьому підґрунті міжнародних форм виробництва і формування економік відкритого типу. В таких умовах економічна політика урядів країн спрямована, в більшості випадків, на сприяння міжнародному руху товарів і факторів виробництва на двосторонній і багатосторонній платформі. Практично всі фактори виробництва наділені міжнародною мобільністю, це означає що вони можуть переміщатися з території однієї країни в іншу. Ступінь цієї мобільності залежить від функціонального типу, до якого відноситься кожен конкретний фактор.

РОЗДІЛ 2. ШИРОКИЙ АНАЛІЗ ТА ХАРАКТЕРИСТИКА СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ ТНК

2.1. Аналіз стратегій розвитку ТНК

Характерною ознакою післявоєнного періоду є розширення потоків капіталів та стрімкий розвиток міжнародної торгівлі. Виробництво, яке було організоване на нових технологіях, наштовхувалося на вузькість національного ринку в процесі реалізації продукції, через це країни намагалися вивезти її за кордон. Зростання обсягів міжнародної торгівлі відбувається не лише шляхом розширення експортного виробництва в країні, а й експорту капіталу в інші країни для будівництва підприємств, які б створювали ті товари.

 На першому етапі еволюції стратегії транснаціоналізації діяльності великих промислових фірм вони в першу чергу, інвестували у сировинні галузі іноземних держав і створювали в них власні збутові та розподільчі підрозділи. Останнє викликалось не тільки тим, що створення власних закордонних збутових та розподільчих підрозділів вимагало значно менше інвестицій, ніж створення за кордоном виробничих підприємств, а й також можливим негативним впливом нових виробничих потужностей на здатність підтримати найефективніший рівень завантаження потужностей на домашніх підприємствах фірми.

 Другий етап стратегії транснаціональних корпорацій характеризується посиленням ролі інтеграції зарубіжних збутових і виробничих операцій та зарубіжних виробничих підрозділів транснаціональних корпорацій. В основному на виробництві продукції спеціалізувалися виробничі закордонні відділення, яка вироблялася материнськими фірмами на попередніх стадіях виробничого циклу. У різних регіонах світу виробничі філії транснаціональних корпорацій в більшості переорієнтовувались на виробництво продукції, на відмінно від виробленої материнською фірмою, а збутові підрозділи орієнтувалися на обслуговування регіональних ринків [13].

 На сучасному етапі немає жодного значного процесу у світовій економіці, який би відбувався без участі ТНК. Вони приймають участь у політичному процесі та виступають рушійною силою, яка формує сучасний вигляд світу і майбутній.

 До основних причин активного розвитку ТНК можна віднести:

 1) недосконалість ринкового механізму в реалізації власності на технології, виробничий досвід;

 2) додаткові можливості підвищення конкурентоспроможності та ефективності через до дешевої або більш кваліфікованої робочої сили,сировинних ресурсів, виробничих потужностей;

 3) близькість до споживачів продукції іноземної філії фірми і можливість отримання інформації про перспективи ринків;

 4) за допомогою прямих іноземних інвестицій фірма має можливість уникати бар’єрів при входженні на ринок певної країни через експорт товарів чи послуг.

 З 1970 р. ТНК кількісно значно збільшилась: на той час було зареєстровано лише 7000 подібних фірм, сьогодні їх у світі налічується близько 82 000.

 Як свідчать дослідження, понад 80% материнських компаній і близько 33% афільованих знаходяться на території промислово розвинених держав, у країнах, що розвиваються, – відповідно 19,5% і майже 50%, у колишніх соціалістичних державах – приблизно 0,5% і 17% [20].

 З 500 найпотужніших міжнародних компаній 85 контролюють 75% всіх закордонних інвестицій. ТНК функціонують не у всіх галузях економіки. Ці ТНК реалізуються у сферах фармацевтики, видобутку нафти і газу, виробництва автомобілів, харчової продукції, банківсько-фінансовій сфері, програмного забезпечення, сфері роздрібної торгівлі та у високо-технологічному виробництві.

Таблиця 2.1

**Кількість найбільших ТНК за виробничою спеціалізацією та країнами походження в 2020 році**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №п/п | Сферадіяльності | КількістьТНК | Країни-засновники | №п/п | Сферадіяльності | КількістьТНК | Країни-засновники |
| 1. | видобуток нафти і газу | 31 | США,Китай, Росія, т.д | 5. | високотехнологічне виробництво | 17 | США,Японія, Тайвань, т.д. |
| 2. | банківсько- фінансовасфера | 71 | США, Китай, Австралія,т.д. | 6. | виробництво автомобілів | 17 | Німеччина, Франція,Японія, т.д. |
| 3. | виробництво харчової продукції | 8 | Великобритaнія Швейцарія | 7. | фармацевтичне виробництво | 30 | Швейцарія,Данія, Франція, т.д. |
| 4. | програмне забезпечення | 16 | Німеччина, Франція, Нідерланди | 8. | сфера роздрібної торгівлі | 16 | США,Іспанія, Мексика, т.д. |
| Всього | 206 | х |

*Джерело: складено за даними [56]*

Таблиця 2.2

**Кількість ТНК у складі сфер виробничої спеціалізації в 2012-2020 рр**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Сфера діяльності | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
| Видобуток нафти і газу | 43 | 43 | 44 | 45 | 46 | 43 | 43 | 43 | 31 |
| Банківсько-фінансова сфера | 83 | 71 | 56 | 69 | 75 | 71 | 75 | 71 | 71 |
| Виробництво харчової продукції | 7 | 9 | 11 | 9 | 9 | 9 | 12 | 9 | 8 |
| Програмне забезпечення | 11 | 10 | 12 | 12 | 12 | 13 | 16 | 18 | 16 |
| Високотехнологічне виробництво | 21 | 18 | 18 | 21 | 19 | 16 | 14 | 16 | 17 |
| Фармацевтичне виробництво | 22 | 23 | 25 | 20 | 20 | 22 | 23 | 22 | 30 |
| Сфера роздрібної торгівлі | 16 | 12 | 19 | 19 | 15 | 17 | 16 | 17 | 16 |
| Всього | 213 | 196 | 193 | 206 | 211 | 208 | 216 | 213 | 206 |

*Джерело: складено за даними [56]*

 Отже, проаналізувавши поділ ТНК за виробничою спеціалізацією до найбільших галузевих груп ТНК належать групи в банківсько-фінансовому секторі та видобутку нафти і газу, перші позиції належать країнам США, Китаю, Росії,а також у сфері фармацевтичного виробництва – провідними країнами виступають Швейцарія, Данія, Франція (табл. 2.1).

 Виходячи з даних таблиці 2.2 можна сказати, що на сьогодні обсяги операцій на міжнародних інвестиційних ринках на декілька значень зменшили обсяги товарно-збутової діяльності, але ця позиція в інвестиційній сфері є пріоритетною для конкурентоспроможного корпоративного розвитку.

 Насиченість капіталу ТНК у сфері виробництва можна підтвердити наступними даними: в топ-10 найбільших компаній 2020 р. увійшли одна роздрібна торгівля – Walmart, п’ять нафтопереробних компаній - Sіnopec Group, Royal Dutch Shell, Chіna Natіonal Petroleum, Saudi Aramco, BP та дві автомобільних компанії - Volkswagen і Toyota Motor (табл. 3.3).

 В цих 500 найбільших компаній ТНК зайнято понад 67 млн. осіб по всьому світу. До цих компаній приходять в 2020 р. 30 трлн. дол. США валових доходів та 1,9 трлн. дол. США чистого прибутку [40].

 Walmart виступає лідером Fortune Global 500 у 2020 р. у сфері роздрібної торгівлі, її річний оборот перевищує 500 млрд. дол. США, а 2,2 млн. осіб зайнято по всьому світу (рис. 2.1).

 Компанії, які займаються високотехнологічним виробництвом та електронікою, не увійшли в топ-10. Так, компанія Apple зі своїм доходом у розмірі понад 55 млрд. дол. США займає 12 позицію рейтингу, а компанія Samsung Electonіcs з доходом понад 18,4 млрд. дол. США займає 19 позицію [55].

Можна сказати, що на сучасному етапі розвитку відбувається все більше зміцнення економічних позицій ТНК, як суб’єктів світової економіки щодо держав. Процеси транснаціоналізації мають мінливий характер до тенденцій розвитку:

 1) надвеликі компанії стають найосновнішими гравцями в економіці світовій;

 2) значна концентрація капіталу, яка дає змогу ТНК зменшувати витрати виробництва;

 3) в результаті інтернаціоналізації економіки відбувається утворення і зростання ТНК.



**Рис 2.1. Десять корпорацій з найбільшим грошовим обігом**

*Джерело: складено автором за даними [55]*

2.2. Глобальні стратегії та умови їх використання

В умовах глобалізації економічної системи виникає глобальна конкуренція, відмінна від міжнародної, оскільки починає функціонувати глобальний ринок, який принципово відрізняється від звичайного набору самодостатніх ринків певних країн. За умов глобалізації ТНК використовують нові типи стратегій, що визначаються як глобальні. Глобальні стратегії формуються під впливом соціально-економічних умов у різних країнах та культурних особливостей, що існують на певних ринках. Для діяльності на глобальних ринках ТНК може обрати одну або низку стратегічних можливостей, зокрема:

1) Підтримання найнижчих витрат на виробництво та збут продукції порівняно з конкурентами. У разі вибору такої стратегії компанія координує діяльність у різних країнах з метою мінімізації своїх витрат;

2) Стратегія підтримання найнижчої ціни на продукт порівняно з конкурентами в кожній країні, де оперує компанія;

3) Стратегія глобальної диференціації, за якої продукція компанії характеризується певними рисами, що відрізняють її від продукції конкурентів у різних країнах;

4) Стратегія глобального фокусування, яка полягає у визначенні однієї і тієї ж ринкової ніші як фокусу діяльності компанії в різних країнах. Реалізація цієї стратегії пов'язана з підтриманням низьких витрат чи диференціації на цільовому сегменті (ніші) ринку;

5) Підтримка виробництва в одній країні та експорт товарів на інші національні ринки через власну збутову мережу або інші канали збуту;

6) Надання ліцензій на технологію чи на виробництво та реалізацію продукції" компанії, за яких її доходи на певному ринку формуються за рахунок роялті від використання технології або торговельної марки компанії.

Якщо ТНК здійснює свою діяльність у багатьох країнах, умови ведення бізнесу та характер конкуренції в яких значною мірою відмінні, то вона може обрати багатонаціональну стратегію. Багатонаціональна стратегія базується на основних стратегіях конкуренції (найнижчих витрат, диференціації, фокусування), але має специфічну особливість: при її використанні ТНК вносить зміни до свого стратегічного підходу в різних країнах залежно від конкурентних умов і потреб споживачів у кожній з них. При цьому стратегічні дії компанії можуть бути неоднаковими в різних країнах, передусім з огляду на базу споживачів компанії.

Сферою застосування багатонаціональної стратегії є певні країни. Кожна конкретна бізнес-стратегія націлена на пристосування багатонаціональної стратегії компанії до ситуації в окремій країні та на вибір певного рівня координації стратегій на локальному ринку й на інших ринках, на яких оперує компанія. Виробнича стратегія у такому разі адаптується до місцевих потреб, а постачальниками є місцеві виробники, що реалізують мету найбільшого задоволення потреб місцевого ринку.

Багатонаціональна стратегія потребує також внесення змін до організаційної структури ТНК. Суть таких змін полягає у вимозі формування філій у кожній країні, де оперує компанія. Філії в різних країнах більш-менш автономно управляють виробничою та збутовою політикою компанії з урахуванням умов конкретного ринку. На відміну від глобальної стратегії, спрямованої на розвиток ключових компетенцій ТНК, багатонаціональна стратегія спирається на якповніше врахування умов ведення бізнесу в приймаючій країні та потреб її національного ринку.

Стратегія багатонаціональної диверсифікації полягає у диверсифікації видів діяльності ТНК. Рішення про впровадження такої стратегії приймається, виходячи з оцінки привабливості певного виду бізнесу компанії. При цьому аналізують привабливість кожної галузі, що входить до певного виду бізнесу. Аналіз здійснюється з точки зору:

1) конкурентних умов;

2) довгострокової перспективи зростання;

3) потреби у фінансових, технологічних, людських та інших ресурсах.

 ТНК розглядає новий бізнес як портфель, що складається з певних галузей, і оцінює доходи та прибутки від кожної галузі та бізнесу в цілому.

2.3. SWOT-аналіз у розробці стратегії ТНК

Діяльність ТНК базується на чітко визначеній місії та цілях, а розробка стратегії компанії — на основі аналізу її внутрішніх сильних сторін і переваг, а також середовища, в якому компанія здійснює свою діяльність, з точки зору можливостей і загроз для реалізації цієї стратегії.

Важливий інструмент для розробки стратегії — SWOT-аналіз (strengths, weaknesses, opportunities, threats). Його призначення — визначення сильних і слабких сторін компанії, можливостей та загроз, що існують у середовищі, в якому вона функціонує. Звісно, загальна стратегія компанії, яка здійснює діяльність у декількох країнах, може формуватися, виходячи з певних цілей, які можуть бути відмінними на різних регіональних ринках і в різних ринкових сегментах. Для визначення потенційних ресурсів і переваг компанії аналізують такі аспекти її діяльності:

1) переваги щодо витрат на продукцію компанії, яка реалізується на певних національних ринках, і можливості їх використання для розробки майбутньої стратегії компанії;

2) базу споживачів продукції компанії в різних країнах і частку ринку компанії порівняно з часткою ринку найближчих конкурентів;

3) переваги компанії над конкурентами у разі здійснення лише виробничої чи певної іншої діяльності, виходячи зі структури цін на ресурси на певному національному ринку;

4) якість товарів компанії порівняно з товарами конкурентів (як національних виробників, так і імпортерів) на певному ринку.

Серед інших факторів, що враховуються в аналізі переваг, виділяють також можливі сильні маркетингові інструменти компанії, які вона вдало використовує на місцевому ринку (brand name, ділова репутація, рекламні кампанії та ін.). Чітко визначені недоліки компанії щодо й ресурсів і слабких сторін можуть бути основою для розробки стратегічних рішень компанії, оскільки саме з наявністю таких проблем пов'язані потенційно можливі загрози для неї в конкурентній боротьбі. Для їх визначення аналізують такі параметри економічної діяльності компанії:

1) наявність товарів з вищими витратами на виробництво, ніж у конкурентів, та їхні переваги за якісними характеристиками над товарами конкурентів на різних національних ринках;

2) рівень менеджменту компанії щодо його здатності швидко вносити зміни у її виробничі та маркетингові плани залежно від вимог споживачів;

3) стан виробничих потужностей компанії та рівень їх завантаження, існуючі проблеми використання виробничих потужностей;

4) недостатньо розвинута мережа реалізації продукції порівняно з конкурентами та пов'язані з цим обмеження на діяльність компанії на певному національному ринку.

Успішна реалізація стратегії, з одного боку, має забезпечити компанії змогу якнайповнішого використання можливостей, що найкраще відповідають її наявним ресурсам, з іншого - передбачати також і створення ресурсної бази, що допоможе компанії захиститися від загроз зовнішнього середовища.

2.4. Аналіз потенціалу інтернаціональної корпоративної стратегії

Потенційна інтернаціональна стратегія ТНК має відповідати досягнутому рівню присутності компанії на різних регіональних ринках і цілям, яких компанія планує досягти у результаті реалізації цієї стратегії. Аналіз такої стратегії повинен проводитися, виходячи з ефективності впровадження діючої стратегії. При цьому визначають фінансові та економічні показники самої компанії: прибутковість на різних сегментах, динаміку показників дохідності на інвестиції, залучений капітал, кредитний рейтинг, динаміку ціни акцій та обсягів продажів. Окрім цього, аналізується стан компанії на ринку на основі таких показників, як частка ринку в різних країнах та її динаміка, а також співвідношення темпів зростання ринку та обсягів продажів компанії. Ступінь корективи стратегії ТНК залежить від ефективності її впровадження на різних ринках, а також від того, наскільки діюча стратегія відповідає проголошеній місії компанії та можливостям задіяти різні ресурси, які можуть бути використані для її досягнення. Специфіка аналізу потенціалу ТНК значною мірою полягає у здатності правильно визначити:

* 1. внутрішні ресурси, що можуть бути використані компанією в певній країні;
	2. інші ресурси, які можуть бути залучені на міжнародних ринках.

Наскільки успішною буде стратегія ТНК, значною мірою залежить від того, чи зможе компанія визначити свої ключові компетенції ("core competencies") і конкурентні переваги. Ключові компетенції можуть бути визначені як певні здатності, що дають можливість компанії створювати вартість для споживачів або нейтралізувати загрози зовнішнього середовища для компанії. Для ТНК такими перевагами є, наприклад, здатність оперативно пристосовуватися до потреб місцевого ринку, наявність ефективної мережі збуту товару, лідерство в розробці нових товарів на основі власної системи R&D тощо.

**Висновки до розділу 2**

 В сучасних обставинах приймаючі країни, як розвинені, так і ті, що розвиваються, зазвичай, схвалюють діяльність транснаціональних компаній. До того ж, в світі відбувається конкурентна боротьба між країнами задля залучення прямих іноземних інвестицій, в процесі якої ТНК отримують податкові пільги та інші привілеї.

 Транснаціональні корпорації розглядають умови інвестування за такими основними характеристиками: аналіз місцевого ринку з позиції його ємності, місце розташування, ресурсне забезпечення, правові умови іноземного інвестування, політична стабільность всередині країни, система оподаткування, характер торгової політики, рівень розвитку інфраструктури і захисту інтелектуальної власності, якість державного регулювання економіки, рівень кваліфікації і вартості робочої сили, стабільність національної валюти та можливость репатріації доходів.

 Не зважаючи на вищезгадане, існують і проблеми, пов'язані з діяльністю ТНК в приймаючій країні. Найпоширенішою помилковою думкою про наслідки діяльності корпорацій є така, що в результаті їх міжнародних операцій одна з країн обов'язково матиме вигоди, а інша - несе збитки. На практиці такі ситуації, звісно ж, виключити неможливо, проте існують і альтернативні результати: обидві сторони можуть опинитися у виграші (або обидві - в програші).

 Приймаючі країни схильні вважати, що отримані транснаціональними корпораціями прибутки надмірно великі. Встановлюючи податкові умови транснаціональним корпораціям, уряди переконані, що могли б отримувати більші надходження, якщо ТНК не оголошували б свої прибутки в країнах з нижчим рівнем оподаткування. Сприяння іноземному інвестуванню заохочує розвиток внутрішньорегіональної торгівлі, через те, що філії іноземних компаній переважну частину своїх потреб в матеріальному забезпеченні, устаткуванні і комплектуючих задовольняють за допомогою імпорту з країни-інвестора.

 ТНК значною мірою негативно впливають на позиції місцевих монополій і, незважаючи на масштаби цього впливу, нерідко підвищують рівень конкурентоспроможності національних ринків. Проводячі прямі закордонні інвестиції, корпорації переміщують через національні кордони великі виробничі потужності. Переміщаючи виробничі ресурси з місць, де вони є в резерві, в місця, які відчувають їх дефіцит, ТНК сприяють ефективнішому розміщенню факторів виробництва і, як наслідок, зростанню всесвітнього виробництва. Світова спільнота отримує суттєві бонуси від більш ефективного розташування ресурсів, проводячи рух з країни в країну кваліфікованої робочої сили, капіталу, технологій тощо. У цьому погляді солідарні практично всі економісти-міжнародники.

 Транснаціональні корпорації працюють через свої дочірні крмпанії і філії в десятках країн за єдиною фінансовою і науково-виробничою стратегією, яка сформована в «мозковому тресті». Вони наділені величезним науково-виробничим і ринковим потенціалом, який забезпечує високу динаміку розвитку.

 ТНК продемонстрували свою спроможність порушувати ізоляцію національних економік, втягуючи їх в єдиний глобальний процес зі світовою економічною спільнотою. Такі дії служать найважливішим засобом поширення інформації про нову продукцію, передачі нових технологій, в результаті чого формуюються суспільні переваги.

 В середовищі загострення міжнародної конкуренції провідним напрямом розвитку ТНК стало формування гібридних компаній з залученням місцевого капіталу, що прискорює процес концентрацію капіталу. Активна участь місцевих акціонерів дає можливість нав’язувати інтереси корпорації, проте глобальні рішення приймаються штаб-квартирою.

РОЗДІЛ 3. ОСНОВНІ НАСЛІДКИ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ В УМОВАХ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

3.1. Оцінка ролі ТНК в сучасному економічному розвитку

Характеризуючи сучасні позитивні тенденції слід відзначити вплив науково-технічного прогресу на розвиток транснаціонального капіталу, який прискорює інтернаціоналізацію виробництва і ставить все нові вимоги до якісних характеристик виробництва. Ускладнюються технологічні процеси виробництва, все більше фінансових коштів витрачається на наукові дослідження. Ці процеси потребують значної концентрації капіталовкладень і збільшення місткості ринків. І саме утворення групи компаній (або багатогалузевих концернів), таких як ТНК дозволяє досягти такої значної концентрації капіталу, що й злиття компаній, але без обтяжливої та дорогої процедури злиття, яка передбачена законодавством для компаній всіх держав. Сучасні особливості інноваційної діяльності ТНК, стратегії їх технологічного розвитку, що охоплюють постійний аналіз існуючої структури ринків, дозволяють цим компаніям бути головними суб’єктами на ринку світових технологій.

ТНК розміщують свої головні компанії і представництва в різних країнах з врахуванням розмірів їхнього внутрішнього ринку, темпів економічного розвитку, розвиненості інфраструктури і економіко-правових факторів, не обмежуючи себе національними кордонами. Приймаюча країна зацікавлена у розвитку ТНК та отримує переваги від їх діяльності, а саме: відбувається збільшення робочих місць та значні грошові надходження до бюджету такої країни.

Таке положення ТНК у світовій економіці дозволяє головній компанії, що контролює групу компаній, проводити гнучку економічну політику, оперативно коригувати структуру та пріоритети виробництва, пристосовуватися до кон’юнктури ринку, випускати або пропонувати значно дешевшу продукцію, а також отримувати надприбутки [46].

Значення діяльності ТНК для світу досягло настільки високого рівня, що, поряд з позитивними, не можна не зазначити і негативні наслідки діяльності з боку транснаціональних гігантів. Враховуючи значну ефективність, масштаби і оптимальне розташування у найбільш «вигідних країнах», а також свою багатогалузеву структуру дочірніх підприємств та філій за кордоном, ТНК мають реальну можливість уникати законодавчі обмеження держав, здійснюючи заборонену діяльність і приховуючи значну частку прибутків від оподаткування [23].

Серед негативних наслідків діяльності ТНК слід зазначити, що великі міжнародні компанії з метою підкорення закордонного ринку здебільшого подавляють національного виробника і, використовуючи робочу силу і природні ресурси даної країни, інвестують прибутки за її межі [32].

Враховуючи масштабні наслідки діяльності ТНК зауважимо, що вони відіграють провідну роль не лише у світовій економіці, але і в міжнародному політичному житті, втручаючись у формування не тільки внутрішньої, але і зовнішньої політики держав. Інтереси ТНК часто вступають в протиріччя з інтересами держави, малим та середнім бізнесом. Економічну могутність деяких ТНК можна прирівняти до держав середніх розмірів. Як приклад можна привести американську корпорацію «Дженерал моторс», об’єми продажу якої перевищують ВВП таких країн, як Швейцарія, Австрія і Швеція разом взятих [24].

 Тому можна зробити висновок, що посилення значення діяльності ТНК зумовлює послаблення значення держави, зокрема її фінансово-економічної та соціальної основ, обмежуючи тим самим самостійність держави, як такої. Підсумовуючи вищевикладене слід зазначити, що сьогодні ТНК – це найпотужніші компанії, які проникають в усі галузі економіки, займають провідне місце в світовій економіці та світовій політиці, і тому до оцінки їх діяльності не можна підходити однозначно і односторонньо. Але впевнено можна сказати, що саме ТНК сприяють перетворенню світу в єдине ціле, де його окремі часини стають функціонально взаємозалежними і де виникають нові тенденції і закони розвитку. Враховуючи масштаби розвитку, потужності та роль ТНК у світовій економіці і політиці країн, зокрема позитивні і негативні наслідки їх діяльності, можна стверджувати, що виникнення таких міжнародних корпорацій є закономірним кроком у розвитку міжнародної економіки та необхідним етапом сучасної реорганізації і розвитку міжнародних відносин.

3.2. Економічні наслідки та проблеми функціонування ТНК в Україні в умовах глобалізації світової економіки

В Україні перші іноземні ТНК з’явилися в період ринкових перетворень на початку 90-х років. Найбільш привабливими сферами економіки для них були торгівля споживчими товарами, харчова і тютюнова промисловість та паливно-енергетична сфера. На початку 2000-х років, коли з’явилися ознаки виходу з економічної кризи, збільшилися прямі іноземні інвестиції ТНК в Україну, що привело до очікувань держави щодо припливу значних іноземних інвестицій як потужного джерела економічного зростання.

Але ТНК не стали локомотивами економічного розвитку в Україні внаслідок наявної макроекономічної нестабільності, непрозорої податкової системи і значної корупції. Україна має один з найнижчих іноземних інвестицій на душу населення. Україна поступається навіть Албанії та Казахстану [18].

Серед компаній, які вклали прямі закордонні інвестиції в українську економіку, провідне положення займають російські корпорації (37,8% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій, залучених до України). За ними йдуть інвестори з Кіпру (9,7%), Великої Британії (9,2 %), Нідерландів (5,8%), Австрії (5,7%), Британських Віргінських островів (3,2 %), США (1,9%), причому зрозуміло, що інвестори з Кіпру і Британських Віргінських островів – це українські олігархи, які вивозили свої капітали до офшорних зон.

Серед закордонних інвесторів найбільш інвестиційно-привабливими в Україні є такі галузі економіки: харчова промисловість та переробка сільськогосподарських продуктів – 15,7% від загального обсягу прямих закордонних інвестицій, залучених до України; торгівля – 15,6%; фінансова сфера – 8,5%; машинобудування – 8,0%; транспорт – 7,6%; металургія та обробка металу – 5,4%; операції з нерухомістю – 4,6%; хімічна та нафтохімічна промисловість – 4,1% [16]. Найвідомішими ТНК, які вклали найбільші інвестиції у дочірні компанії, філіали і спільні підприємства в Україні останніми роками, в харчовій промисловості “McDonald’s Corporatіon”, “Nestle S.A.”, “Coca-Cola”, “Unіlever”, “PepsіСo”; в тютюновій промисловості “Brіtіsh Amerіcan Tobacco”; нафтогазовій промисловості “Brіtіsh Petroleum”, “Shell”; хімічній промисловості “Procter&Gamble”.

З 2010 по 2016 роки найбільший обсяг інвестицій у виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів транснаціональними компаніями був зроблений у 2013–2014 роках і досягав 3 228 млн. дол. США, а з початком військових дій на сході України він різко впав до 2 419 млн. дол. США (2016 рік), що пов’язано із зростанням ризиків для іноземних інвесторів.

Українська харчова, тютюнова промисловість і торгівля є найбільш привабливими галузями для ТНК, тому що в них обіг капіталу є швидким, а економічні ризики – мінімальними. Теоретичним підґрунтям мотивації про доцільність розміщення філій ТНК в Україні (або інших країнах) є модель Даннінга і Портера під назвою «еклектична парадигма». Згідно з нею нарощування міжнародного виробництва ТНК здійснюється на основі врахування трьох груп факторів (переваг): переваги власності (конкурентні переваги); переваги інтернаціоналізації; переваги розміщення (локалізації) [11, c. 476]. Оцінивши свої можливості та переваги, ТНК визначає свій стратегічний план щодо здійснення прямих іноземних інвестицій в Україну, отримуючи доступ до дешевої кваліфікованої робочої сили, багатих ресурсів, маючи вигідну локалізацію і захист власності.

Діяльність ТНК може мати як позитивні, так і негативні наслідки для приймаючих країн, зокрема для України. До позитивних впливів можна віднести такі переваги:

1) ТНК сприяють раціональнішому розподілу виробничих ресурсів та їх більш ефективному використанню;

2) інвестиції ТНК ведуть до покращення виробничої бази в країні за рахунок побудови нових підприємств, модернізації наявних, поширення нових технологій, засобів виробництва і кращої організації праці, а також зрос- тання зайнятості населення та підвищення кваліфікації робітників;

3) виробництво в підрозділах ТНК в Україні веде до створення високоякісної продукції за міжнародними стандартами якості, що сприяє, з одного боку підвищенню конкурентоспроможності продукції і зростанню продуктивності праці, а з іншого боку, кращому задоволенню потреб населення;

4) ТНК сприяють посиленню конкуренції, створенню конкурентного середовища на національному ринку та розширенню міжнародного співробітництва, що стимулює українського товаровиробника підвищувати ефективність власного виробництва;

5) створюючи свої підрозділи в нашій країні, ТНК сплачують податки до державного бюджету і збільшують зайнятість населення, що сприяє зростанню доходів в країні; так, із 20 найбільших підприємств-платників податків в Україні 11 підприємств є дочірніми компаніями ТНК;

6) діяльність ТНК сприяє реструктуризації економіки, орієнтуючись на попит і пропозицію на товари та послуги на світовому ринку; останніми роками під впливом ТНК активізувався розвиток таких галузей, як харчова та тютюнова промисловості, торгівля, фінанси, енергетика та телекомунікації, тобто пріоритет мають галузі зі швидким обігом капіталу й стабільними ринками збуту;

7) входження ТНК в економіку України підвищує інвестиційну привабливість країни і покращує її міжнародний імідж;

8) входження ТНК в економіку України сприяє посиленню процесів інтернаціоналізації і глобалізації, що веде до посилення відкритості національного ринку, активізації міжнародних торговельних відносин і зв’язків зі світовими регуляторними інституціями (СОТ, МВФ, СБ тощо).

Негативний вплив функціонування ТНК на економіку України може бути таким суттєвим, що перекриває ймовірні позитивні ефекти:

1) ТНК часто втручаються у сфери, що традиційно вважаються сферами державних інтересів; транснаціональні корпорації здатні протидіяти реалізації неприйнятної для них економічної політики України, вони можуть лобіювати свої інтереси і навіть дезорганізувати зовнішньоекономічну сферу країни загалом; при цьому ТНК ведуть свою діяльність у тих сферах, які вигідні міжнародним компаніям, а не економіці України, тобто в галузях зі швид- ким обігом капіталу, а інші залишаються без інвестицій;

2) ТНК не зацікавлені в державній політиці протекціонізму, їх діяльність веде до загострення конкуренції і банкрутства національних компаній, їх поглинання транснаціональними компаніями, що призводить до зростання безробіття;

3) ТНК вміло приховують свої прибутки від оподаткування шляхом перекачування їх в дочірні компанії, що діють у країнах з нижчим рівнем оподаткування, використовуючи трансфертні ціни; внаслідок цього держбюдже- том нашої країни недоотримуються очікувані податкові надходження;

4) ТНК здатні встановлювати монопольну владу на національних ринках та монопольно високі ціни і диктувати інші умови, які зачіпають інтереси вітчизняних виробників, що веде до поступового витіснення їх з національного ринку;

5) ТНК отримують доступ до сировинної бази країни і дуже часто їх діяльність характеризується хижацькою експлуатацією природних ресурсів, що порушує екологічні стандарти і загострює екологічну кризу в Україні;

6) дбаючи про захист власних інтересів, ТНК концентрують наукові дослідження і технічні розробки в країні базування, а не в Україні; дуже часто ТНК завозять застарілі технології і засоби виробництва, щоб продовжити їх життєвий цикл і термін експлуатації, що може порушувати екологічні стандарти, прийняті в нашій країні.

Для убезпечення економіки країни від негативних наслідків діяльності ТНК уряду країни потрібно, з одного боку, проводити інвестиційно-привабливу політику, дбаючи про приплив інвестицій в Україну, а з іншого боку, застосовувати такі заходи щодо контролю діяльності ТНК:

1) створити законодавчі акти щодо регламентації і контролю державою діяльності ТНК, особливо щодо виконання ними взятих на себе інвестиційних зобов’язань;

2) збільшити прозорість і чіткість умов ведення бізнесу та усунути корупцію у відносинах з чиновниками;

3) реформувати податкову політику, створюючи податкові пільги для іноземних інвесторів, що вкладають інвестиції в пріоритетні для української економіки галузі;

4) захищати інтереси національних товаровиробників, стимулюючи пріоритетні експортні галузі і обмежуючи вивезення національних капіталів в офшорні зони;

5) активізувати антимонопольний нагляд за діяльністю ТНК для обмеження монопольних цін і ринкової влади на внутрішньому ринку.

Вплив ТНК на економічний розвиток України є неоднозначним і навіть суперечливим. Негативні наслідки їх діяльності можуть бути більш значними, ніж вигоди. Водночас потреба в інвестиційних ресурсах штовхає Україну до відкриття своєї економіки для міжнародних корпорацій. Уряд повинен зробити оцінку цих негативних впливів і регулювати рівень присутності ТНК в Україні. Це дасть можливість залучити в Україну високотехнологічні ТНК з довгостроковими інвестиціями.

3.3. Еволюція транснаціональних компаній: перспективи в епоху «мережевої глобалізації»

 Головною передумовою стрімкого розвитку транснаціональних компаній (ТНК) на початку XXI століття є їх безумовна економічна ефективність у порівнянні з фірмами, які діють лише в рамках однієї країни.

 Нині більшість великих національних фірм / компаній західних країн стали транснаціональними. Настав етап перетворення ТНК в імперії, які в даний час активно розвиваються в світовому масштабі, при цьому формуючи власні глобальні ринки з виробничо-збутовими мережами.

 Свій початок ТНК беруть з лицарського Ордена Тамплієрів (фр. Templiers від «Temple» - храм, «тамплієри»), який було створено в 1118 році після Першого хрестового походу [66]. Вже в 1135 Орден Тамплієрів починає активно займатися банківською справою і в цей самий період він стає першою транснаціональною фінансовою установою. На рубежі XIII ст. йому належать значні майнові і земельні володіння в Європі, Палестині і Сирії, крім того, він мав широкі церковні, військові і юридичні привілеї [44].

 Дослідження показують, що своє зародження транснаціональний бізнес бере в епоху «Великих географічних відкриттів» з середини XV століття до другої половини XVII століття. У цей період переважно європейці відкривали нові землі, зокрема, проклали морські маршрути в «Новий Світ»: Африку, Америку, Індію, Азію і Океанію.

 Поява транснаціонального бізнесу була визначена ексклюзивними правами на знову відкриті землі, до того ж просування європейців в «Новий Світ» супроводжувалося створенням і розвитком нових колоніальних імперій. Надалі відбувається «Колумбів обмін», заснований на контакті «Старого» і «Нового Світу», результатом якого стає переміщення по планеті рослин, тварин, продуктів харчування, цілих народів (в тому числі рабів), а разом з ними інфекційних хвороб. На цьому тлі зростає обмін між цивілізаціями, який став найважливішим етапом становлення і розвитку ТНК і глобалізації світу в цілому.

 Налагоджені зв'язки з новими торговими партнерами в колоніальних імперіях переростали в великі торгові фірми, які, в свою чергу, концентрували в своїх руках значні капітали. За своєю суттю це були перші ТНК, вони тісно перепліталися з правлячої знаттю країн і вкладали власні капітали в розробку природних ресурсів, здійснення трансконтинентальних перевезень, міжнародну торгівлю.

 На поточний момент проблем дослідження теорії і практики діяльності

ТНК присвячено значну кількість робіт вчених різних шкіл і напрямків.

 Західні автори в обличчі А. Кернкросса, Ф. Котлера, Л. Метцлера, Ф. Махлупа, Дж. Стівенса, X. Марковича, Дж. Тобіна, Р. Вернона, С. Хаймера, Ч. Кіндлебергера, Б. Мільнера, П. Діккена, П. Дж. Барклі, А. Рагмана, К. Кодзіми, Т. Озави досліджували ТНК в контексті розвитку прямих іноземних інвестицій. Представлені роботи відображають теоретичні та методологічні основи транснаціоналізації і здійснення прямого іноземного інвестування (ПІІ), виявлено сутність і основні концептуальні принципи організації ТНК і інструментів розвитку ПІІ.

 Сьогодні поряд з викладом основ розвитку ТНК ряд вчених, таких як М. Портер, Т. Хорст, Д. Пенроуз, К. Ерроу, Дж. Даннінг, С. Хірш, К. Т’югендхет,

А. Віл’ямсон, особливу увагу приділяють вибуховому зростанню фірмових переваг ТНК, пов'язаних з інноваційним виробництвом ноу-хау, торгових марок, ліцензій.

 В останні роки окремі вчені, зокрема M.H. Shubbak, зосередили свою увагу на технологічній системі виробництва і інновацій. К. Лі і Ф. Малерба в своїй статті «Цикли наздоганяючого зростання і зміни в промисловому лідерстві: можливості та відгуки фірм і країн в еволюції галузевих систем» розкривають теоретичні рамки «циклів наздоганяючої дії» [58] (Lee, Malerba 2017). Вони стверджують, що в процесі еволюції галузевих систем з'являються радикальні розриви, відкривають «вікна можливостей», на які необхідно звертати увагу і де діючі суб'єкти системи можуть вплинути на лідерство в індустрії.

 А. Еріксон, І. Лугнет, І. Веннгрен, Х. Каартінен, С. Пішак, Вей Ден Солванг, Габор Шібіг досліджують відкриті інноваційні підходи, які впливають на цифрову трансформацію економки і в той же час відкривають безперешкодний і безмежний світ для співпраці в розробці продуктів і послуг [54] (Ericson, Lugnet, Wenngren, Kaartinen, Pieska, Solvang, Sziebig, 2018).

 У вітчизняних публікаціях останніх років розглядаються глобальні проблеми ТНК і основна увага приділяється аналізу теоретико-правових і організаційних питань їх діяльності, національну специфіку ведення міжнародного бізнесу в найбільших регіонах світу.

 Разом з тим проблеми функціонування ТНК в умовах формування сучасної інноваційної моделі розвитку світової економіки, принципи та закономірності інноваційної діяльності залишаються недостатньо вивченою областю наукового знання. Мало досліджені і питання інноваційної активності українських ТНК, а також проблеми державного регулювання їх інноваційної діяльності.

 З огляду на відсутність всеосяжної теорії в цій галузі, була прийнята дослідницька гіпотеза про безмежні можливості і проблеми, пов'язані з відкритими інноваціями в діючих ТНК, з точки зору еволюції в епоху «Мережевої глобалізації», в рамках якої визначається майбутнє транснаціональних компаній в інноваційній моделі розвитку світової економіки.

Історія свідчить, що офіційно першою ТНК можна вважати Британську Ост-Індську компанію, засновану в 1600-му році (з 1707 року вона іменується, як Англійська Ост-Індська компанія, що мала організаційну форму акціонерного суспільства). Двома роками пізніше в 1602 році була заснована найбільша міжнародна акціонерна Голландська Ост-Індська компанія [52] (Chambers, 2006). Як відзначають провідні вчені, вона була першою на землі мегакорпорацією і володіла квазідержавними повноваженнями, в тому числі мала можливість вести війну, брати участь в політичних суперечках, карбувати монету, а також створювати колонії [51].

 Розвиток ТНК набув масового характеру в кінці XIX - початку XX століття, коли найбільші монополії стали створювати закордонні виробничі філії з метою вилучення капіталу. До кінця XX століття ТНК зайняли міцне місце в міжнародній системі економічних відносин [34] (Milner, 2000).

 На ранній стадії існування ТНК направляли свої потоки прямих інвестицій (ППІ) переважно в формування колоніальної системи управління і

у ведення експансіоністських війн, які забезпечували їм гарантований доступ до джерел сировини.

 В подальшому ТНК зазнали значних структурних змін, основним драйвером зростання в цей період став науково-технічний прогрес і проведена

за ним промислова революція, що сприяла розвитку на базі ТНК міжнародних виробничо-технологічних комплексів (МВТК). Зараз же головною особливістю іноземних філій ТНК, що входять до складу МВТК, стало те, що вони являють собою «мініатюрну копію материнської компанії» [17] (Dikken, 1997).

 Виділено вісім основних епох розвитку ТНК (додаток А). Аналіз таблиці 3.1 показує, що фінансову міць і впливову політичну підтримку ТНК отримали в ході свого безперервного розвитку, накопичення капіталу завдяки постійним злиттям і поглинанням з метою усунення конкурентів, а також за допомогою просування своїх довірених осіб в правлячі кола світової еліти.

 Історія глобалізації бере свій початок з епохи «Хрестових походів» (1095-1291 рр.), додаткову інерцію першій хвилі глобалізації надала епоха «Великих географічних відкриттів». Досягнення в транспортній сфері послужили загальним стимулом до розвитку світової торгівлі. В результаті розквіту світової торгівлі частка експорту в обсязі світових доходів до початку другої хвилі глобалізації подвоїлася і склала 8%.

Таблиця 3.1

**Структура глобалізаційних хвиль**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Глобалізація | Рік | Епоха |
| 1 хвиля | 1095-1291 рр. | Хрестові походи |
| 1241-1778 рр. | Великі географічні відкриття |
| 2 хвиля | 1778-1914 рр. | Промислова революція |
| Світові війни | 1914-1945 рр. | Велика депресія |
| 3 хвиля | 1945-1970 рр. | Генерація ідей |
| 1970-1980 рр. | Науково-технічний процес |
| 4 хвиля | 1980-2000 рр. | Світові інтеграційні союзи |
| 2000-н.ч. | Мережева глобалізація |

*Джерело: складено автором за даними [34, 51, 52]*

 Епоха «Великих географічних відкриттів» (1241-1778 рр.) підштовхнула людей до масової міграції в надії знайти краще місце для життя або роботи. Близько 60 млн осіб цього періоду (або ~ 10% світового населення) мігрували з Європейського континенту в Новий Світ. Цей період ознаменований руйнуванням феодальних монополій і свободою торгівлі.

 Друга хвиля глобалізації (1778-1914 рр.) почалася в епоху «Промислової

революції». У цей період відбувається механізація і концентрація виробництва на фабриках, акцент робиться на внутрішньому протекціонізмі і свободи зовнішньої торгівлі.

 Однак імперіалізм і колонізація призводять другу хвилю глобалізації до режиму загострення і на рубежі (1914-1945 рр.) відбувається збій в сформованій системі, яка, руйнуючись, викликає низку світових воєн. Після Першої світової війни почалася ера торгових бар'єрів і тарифів. Світове економічне зростання призупинилося, і частка експорту в обсязі світових доходів впала до рівня 1870 року.

 Після Другої світової війни спостерігалася третя хвиля глобалізації, яка

тривала з 1945 по 1980 рік. Умовно цю хвилю глобалізації можна розділити на епоху «Генерації ідей» (1945-1970 рр.) і епоху «Науково-технічного прогресу» (1970- 980 рр.).

 Третя хвиля глобалізації почалася з відновлення торгових відносин між країнами Європи, Північної Америки та Японією, використовуючи міжнародну інтеграцію як інструмент щодо лібералізації багатосторонньої торгівлі.

 Економічне зростання у цей період в основному було зосереджено в країнах - членах «Організації економічного співробітництва і розвитку» (ОЕСР, англ. OECD). Створена в 1948 році вона була покликана координувати проекти економічного відновлення Європи в рамках плану Маршалла. Однак дана інтеграційна хвиля практично не торкнулася країн, що розвиваються.

 У 1980 році виникла четверта хвиля глобалізації, яка триває в теперішній час. Вона була викликана поєднанням досягнень в науці, інформаційних технологіях, інтеграції виробництв і збуту, а також діями країн, що розвиваються, які проводили активну політику по залученню іноземних інвестицій з одночасним відкриттям своїх економік для міжнародної торгівлі.

 У період з 1980-2000 рр. активно проходив новий етап «Світових інтеграційних союзів», в рамках яких почався процес становлення інститутів глобального регулювання і глокалізації. З 2000 року настала епоха «Мережевої глобалізації», компанії починають активно застосовувати сучасні інформаційні технології для управління і контролю над бізнесом.

 Глобалізація економіки - складний і часом суперечливий процес, який, з одного боку, дозволяє будь-якій компанії оптимальним чином поширювати свої технології на весь світ і використовувати передові світові розробки для досягнення економії ресурсів незалежно від місця знаходження її країни. З іншого боку, глобалізація робить негативний вплив за допомогою більш глибокого закріплення периферійної моделі економіки, викликаючи зростання конкуренції серед учасників, приводячи до руйнування слабких країн і викиду їх на периферію економічного зростання. Такий програш неминуче тягне за собою зниження рівня життя населення, виснаження ресурсів країни та ін. До того ж все частіше глобальні економічні зв'язки корпорацій внаслідок глибокого поділу праці між країнами в світі використовуються як інструмент їх боротьби.

 Під «Глобалізацією економіки» розуміється процес безперервних змін, спрямований на інтеграцію національних господарств в єдину інфраструктуру світового господарства з використанням мережевої платформи ринкової економіки.

 Сучасні інновації сприяють прискоренню глобалізації, відкривають нові можливості для соціального і економічного розвитку ТНК, тим часом вони створюють серйозні проблеми, які виливаються в кризи, злидні і нерівність як всередині суспільства, так і між країнами.

 В епоху «Мережевої глобалізації» економіка виражається в прискоренні швидкості транзакцій капіталів і їх масштабі, випереджаючому зростанні міжнародної торгівлі в порівнянні з ростом ВВП, діяльності цілодобово працюючих світових фінансових ринків, до того ж глобальна мережа Інтернет і сучасні інформаційні системи посилили здатність фінансового капіталу ТНК до миттєвого переміщення, що в значній мірі обумовлює руйнування стійких економічних систем у всьому світі



**Рисунок 3.1. Етапи розширення глобалізації**

*Джерело: Глазьєв С. Ю., Харитонов В. В. Нанотехнології як ключовий фактор нового технологічного укладу в економіці. - М.: Тровант, 2009*

 Історичний досвід і теорія економічного розвитку свідчать, що такий бурхливий розвиток ТНК отримали в результаті зміни технологічних укладів (ТУ), в основі яких лежать довгі хвилі економічної кон'юнктури.

 Їх періодичність вперше виявив Н. Д. Кондратьєв [25] (Kondratev, Oparin, 1928), яку згодом підтвердили провідні економісти-дослідники, такі як С. Ю. Глазьєв, С. М. Меньшиков і Л.А. Клименко, Ю.В. Яковець, Дж. Досі, К. Перес [10, 33, 49, 53, 61, 38] (Glazev, Mikerin, 1989; Menshikov, Klimenko, 1989; Yakovets, 1999; Dosi, 1984; Perez, 0; Peres, 2011).

 На рисунку 3.1 представлена ​​зміна технологічних укладів в ході сучасного економічного розвитку.

 До теперішнього часу виділяють п'ять послідовно змінюваних один одного технологічних укладів, включаючи діючий інформаційний ТУ, ключовими факторами якого сьогодні є мікроелектроніка та ІТ-технології.

 Під технологічним укладом (англ .: waves of innovation, techno-economic paradigm; нім. techniksysteme) розуміється комплекс базисних сукупностей технологічно пов'язаних виробництв, що мають єдиний рівень технічного розвитку [30] (Lopatnikov, 2003).

 Й. Шумпетер в своїх роботах зазначав, що інновації дискретні в часі, а відзначені на певній ділянці часу сплески інновацій назвав «кластерами/пучками». Однак в сучасній літературі широко закріпився термін «хвилі інновацій» [33].

 Еволюції системи світового господарства свідчать, що в цих умовах ТНК отримали безмежний доступ до технологій і фінансових ресурсів, змогли сформувати глобальну систему управління, що нагадує одну суперкорпорацію - МегаТНК.

 Під МегаТНК розуміється єдина глобальна світова транснаціональна корпорація, що володіє міжнародними виробничо-технологічними комплексами в різних країнах світу, що володіє безмежним доступом до технологій, людського капіталу та фінансових ресурсів і використовує власні світові правлячі еліти для досягнення поставлених глобальних цілей.

 Це підтверджується дослідженням, яке в 2011 році провели вчені S. Vitali, J. B. Glattfelder, S. Battiston з Федерального технологічного інституту Швейцарії в Цюріху [65] (Vitali, Glattfelder, Battiston, 2016).

 Автори дослідження, використовуючи математичний інструментарій, проаналізували виявлену топологію мережі «активів власності», яка була прихована в базі даних Orbis [60] (відомості про менеджмент компаній і загальні активи) за найбільшими міжнародними фірмами.

 У дослідженні були використані дані про 37 млн ​​ТНК (інвестиційних груп і бізнес-компаній).

 На основі аналізу 43060 транснаціональних корпорацій Vitali, Glattfelder, Battiston змогли виявити 1318 компаній, які контролюють загальну власність і мають значний вплив на світову економіку. Крім того, автори роботи особливо виділяють 147 компаній, які дуже сильно інтегровані одна в іншу і вважають їх однією «суперкорпорацією».

 Швейцарці відзначають, що активи кожної з них належать більш ніж двом іншим компаніям з цього списку. В середньому у кожної з компаній налічується близько 20 таких «партнерських» зв'язків, а їх сукупний операційний виторг вимірюється 20% від загальносвітової торгівлі.

 Проаналізовані компанії також поширюють свій вплив і на інші організації, тому в реальності їм підконтрольна набагато більша частка операційної виручки в світовій економіці - 60%.

 Тим часом вибуховий розвиток інноваційних технологій і їх блискавичне поширення в усі сфери суспільної діяльності призводять до швидких і часом драматичних змін як на регіональних, так і на глобальних ринках, а також в структурі і характері організацій промислового виробництва [37].

 Згідно з нещодавно проведеним дослідженням компанії Dell Technologies і Vanson Bourne, майже 80% ТНК бачать загрозу в стартапах для свого бізнесу сьогодні і в майбутньому. 45% представників ТНК побоюються, що їх компанії можуть різко застаріти в найближчі 3-5 років. А 48% не знають, якою стане їх галузь в найближчі роки [48] (Chumak, 2016).

 Такі побоювання небезпідставні, що підтверджують дані глобального рейтингу найбільших компаній світу Fortune Global-500 (табл. 3.2), з якого видно, що в першу сотню вже входять компанії, які в недавньому минулому були стартапами: Apple, Microsoft, Berkshire Hathaway, Google, Samsung, Huawei, Xiaomi і Meizu [55].

 Найближчим часом відбудеться перехід до нового ТУ, що призведе до формування нових глобальних ринків, заснованих на цілому комплексі інноваційних технологічних рішень з принципово новими продуктами і сервісами. Цей час можна назвати «точкою дизайну» або вікном можливості для розвитку регіональних економік країн і їх підприємців.

 Однак хто буде лідером цих перегонів питання залишається відкритим. Але ті компанії, які показують краще зростання, будуть лідирувати на ринку в сфері інновацій. Рейтинг кращих брендів 2020 наведено в таблиці 3.3.

Таблиця 3.2

**Рейтинг найбільших компаній світу fortune global-500 за 2020 рік**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Глобальний рейтиг 2020 | Глобальний рейтинг 2019 | Компанії | Країна | Ринкова вартість, $ млн | Галузь економіки |
| 1 | 1 | Walmart | США | 389,244 | Загальні товари |
| 2 | 2 | Sinopec Group | Китай | - | Нафтопереробка |
| 3 | 5 | State Grid | Китай | - | Комунальні послуги |
| 4 | 4 | China National Petroleum | Китай | - | Нафтопереробка |
| 5 | 3 | Royl Dutch Shell | Нідерланди | 112,725 | Нафтопереробка |
| 6 | 6 | Saudi Aramco | Саудівська Аравія | 1,759,625 | Видобувна промисловість, видобуток нафти |
| 7 | 9 | Volkswagen | Німеччина | 76,633 | Автомобілі та запчастини |
| 8 | 7 | BP | Великобританія | 73,034 | Нафтопереробка |

Продовження таблиці 3.2

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 9 | 13 | Amazon | США | 1,555,128 | Роздрібна торгівля через Інтернет та прямий маркетинг |
| 10 | 10 | Toyota motor | Японія | 191,667 | Автомобілі та запчастини |

Джерело: *The Financial Times. Fortune Global 500 companies ranked by sector //* [*https://www.ft.com/content/a352a706-16a0-11e5-b07f-00144feabdc0*](https://www.ft.com/content/a352a706-16a0-11e5-b07f-00144feabdc0)

Таблиця 3.3

**Рейтинги найкращих брендів 2020 року**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Місце | Бренд | Сектор | Зміна вартості бренду | Цінність бренду, $ млн |
| 1 | Apple | Технології | +38% | 322,999 |
| 2 | Amazon | Роздрібна торгівля | +60% | 200,667 |
| 3 | Microsoft | Технології | +53% | 166,001 |
| 4 | Google | Технології | -1% | 165,444 |
| 5 | Samsung | Технології | +2% | 62,289 |
| 6 | Coca-Cola | Напої | -10% | 56,894 |
| 7 | Toyota | Автомобільний | -8% | 51,595 |
| 8 | Mercedes-Benz | Автомобільний | -3% | 49,268 |
| 9 | McDonald’s | Діяльність ресторанів | -6% | 42,816 |
| 10 | Disney | Медіамережі, розваги, споживчі товари | -8% | 40,773 |

Джерело: *Interbrand. Best Global Brands 2020 Rankings //* [*https://www.interbrand.com/bestbrands/best-global-brands/2020/ranking/#?listFormat=ls*](https://www.interbrand.com/bestbrands/best-global-brands/2020/ranking/#?listFormat=ls)

 Сьогодні світ стоїть на порозі шостого ТУ, характерною особливістю якого стануть такі технології: біо- і нанотехнології, генна інженерія, мембранні і квантові технології, фотоніка, мікромеханіка, термоядерна енергетика.

 Синтез досягнень в вищевказаних областях призведе до створення наступних розробок: квантового комп'ютера, штучного інтелекту що, в свою чергу, змінить всю систему управління (державою, суспільством, економікою) регіоном і породить новий світогосподарських уклад, заснований на нових соціальних принципах управління суспільством. До 2020 року певний контур шостого ТУ утворений, в першу чергу, в США, Японії і КНР.

**Висновок до розділу 3**

 В епоху глобалізації МегаТНК зайняли міцне місце в системі світового господарства, зараз це не тільки виробничі компанії, в їх склад входять телекомунікаційні компанії, страхові компанії, аудиторські компанії, транснаціональні банки, інвестиційні та пенсійні фонди.

 Будучи рушійною силою процесу глобалізації, вони впливають на продуктивність праці і рівень життя людей на всій планеті, в тому числі і на конкурентний, стійкий і безпечний розвиток економіки регіонів України. У зв'язку з цим всебічний аналіз глибинних основ таких компаній дозволяє більш ефективно вибудовувати нову стійку соціально-економічну систему в Україні і на регіональному рівні.

 З огляду на те, що саме новітні технології будуть драйвером всіх змін, а також те, що сам світ технологій в XIX столітті став глобальним, національна

технологічна ініціатива підтримує необхідність здійснення міжнародної кооперації, яка може розглядатися як на рівні окремих регіональних компаній, так і в якості основи технологічної кооперації регіонів усієї країни.

 Вибуховий розвиток інноваційних технологій має як позитивні, так і негативний вплив на структуру і рівень розвитку економіки країн. Так вже сьогодні видно, що великі сировинні ТНК безумовно програють цифрову гонку більш молодим інноваційним компаніям. При цьому від їх стрімкого розвитку страждають не тільки великі, середні та малі копанії, але і державні утворення.

 Інформаційні гіганти, такі як Google, Amazon, Yandex, здійснюють великий вплив на національний суверенітет країни, яка в силу своєї адміністративної «недолугості» нездатна комплексно захищати і використовувати дані, що на сьогоднішній момент вже є найбільшою цінністю в світі.

 Разом з цим в епоху «Мережевої глобалізації» для українських компаній є і майбутнє, яке може бути відвойовано в рамках шостого ТУ, шляхом створення ефективних кластерних утворень з їх диференціацією по регіонах. Однак чи зможе держава задати магістральний шлях для бізнесу в рамках регіональних економік в цій новій технологічній революції або нам все ж доведеться знову поступитися своїм конкурентним, стійким і безпечним розвитком і глобальним технологічним лідерством МегаТНК, що швидко розвиваються - питання, яке вже не вимагає зволікань.

ВИСНОВКИ

ТНК відіграють важливу роль з точки зору головних тенденцій розвитку світової економіки й участі безпосередньо у формуванні таких тенденцій; ТНК можна розглядати як суб’єктів, що створюють основні параметри економічного розвитку, водночас економічна та інша діяльність ТНК виступає як об’єкт, на який впливають тенденції розвитку світового господарства. Стратегія ТНК у системі міжнародних економічних відносин є вкрай важливою для визначення місця та ролі транснаціональних корпорацій у сучасному світі. Стратегія ТНК дає змогу також визначити й окремі складові теоретичного бачення ТНК, враховуючи як особливості самої стратегії, так і особливості транс націоналізації й корпоративної природи. Стратегії ТНК формуються згідно з конкурентними перевагами, які вони мають. Інтернаціональна стратегія таких компаній повинна відповідати двом основним критеріям:

1) досягнутому рівню присутності компанії на регіональних ринках;

2) цільовій функції, яка реалізується завдяки впровадженню цієї стратегії.

Конкурентні стратегії ТНК формуються під впливом глобальних конкурентних сил, які складаються з конкуренції між продавцями, конкуренції з боку виробників товарів-субститутів, сили постачальників, сили покупців. Вони можуть бути глобальними і спрямовуватися на розвиток ключових компетенцій ТНК та багатонаціональними, орієнтованими на врахування умов ведення бізнесу у приймаючій країні та потреб її національного ринку. Організаційна структура ТНК може бути функціональною, регіональною, матричною. Кожна з них має свої переваги й недоліки. Тому сучасні системи управління ТНК базуються на комбінації елементів функціональної, регіональної та матричної структур менеджменту. Кожна компанія створює систему менеджменту, яка відповідає стратегії її розвитку.

Таким чином, на сьогодні ТНК реально є рушійною силою глобальної економіки. Вони відіграють велику роль у міжнародній торгівлі і розповсюдженні новітніх технологій. Також активно беруть участь у глобальних процесах, що мають місце у світі, проявляють широко свої інтереси у економіці та політиці, у фінансово-інвестиційній, науково- технічній, екологічній сферах.

 Без ТНК сьогодні практично неможливо закріплення на важливих світових ринках, особливо продукції з доданою вартістю. ТНК нерідко є істотним, а часом і єдиним провідником національних компаній на світові ринки.

 До основних висновків дослідження слід віднести такі, що відображають виконання поставлених завдань. А саме:

 1) Дослідивши теоретичні основи ТНК в глобальній економіці можна

сказати, що ТНК – це корпорація, яка володіє виробничими підрозділами за кордоном в декількох країнах. Комісія ООН дає визначення поняття транснаціональним корпорація: “ТНК – це компанія, яка дозволяє проводити узгоджену політику і здійснювати загальну стратегію через один або більше керівних центрів”. Закордонні підрозділи транснаціональних компаній поділяють за статутом на: дочірні підприємства, афілійовані компаній і філіали. Організаційна структура ТНК пристосовується до змін у міжнародних економічних відносинах, тому дуже важко дати остаточне визначення ТНК.

 2) Виконавши аналітичне дослідження стратегій розвитку стратегій ТНК можна зробити висновок, що немає жодного значного процесу у світовій економіці, який би відбувався без участі ТНК. На сьогодні кількість ТНК досягає близько 82 тис. ТНК реалізуються у сферах фармацевтики, видобутку нафти і газу, виробництва автомобілів, харчової продукції, банківсько-фінансовій сфері, програмного забезпечення, сфері роздрібної торгівлі та у високо-технологічному виробництві. В 500 найбільших компаніях ТНК зайнято понад 65 млн. осіб по всьому світу.

 3) В умовах глобалізаційного зростання формуються нові перспективи розвитку ТНК, а саме: збільшення глобалізованості ринків, зростання фінансової потуги, зростання попиту, підвищення інвестиційно- інноваційної здатності, підвищення ступеня руху капіталу. Регуляторна практика розвитку ТНК в умовах глобальної економіки формується на основі таких напрямів: контролю руху капіталу та світових прямих іноземних інвестицій, прискорення створення та передавання інновацій, формування позитивної динаміки, структури та конкурентоспроможності економіки.

 4) На сьогодні іноземні інвестиції є тим ресурсом, який, у всякому разі в найближчій перспективі, може вагомо впливати на підвищення ефективності функціонування українських підприємств, а від так і поліпшенню соціального захисту громадян. При запроваджені всіх або хоч би частково пріоритетних заходів, зазначених в 4 питанні, створять можливості для покращення інвестиційного середовища в державі, і відповідно, в найближчій перспективі збільшаться потоки ПІІ.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Антонов Я.В. Формирование государственной политики в сфере регулирования деятельности транснациональных корпораций [Електронний ресурс] / Я.В. Антонов // Управление общественными и экономическими системами. – 2011. – № 1. – Режим доступу : <http://umc.gu-unpk.ru/umc/arhiv/2011/1/antonov.pdf>

2. Бек У. Что такое глобализация? Ошибки глобализма – ответы на глобализацию / пер. с нем. А. Григорьева и В. Седельника ; общ. ред. и послесл. А. Филиппова. М., 2001. 304 с.

3. Бжезинский З. Выбор. Мировое господство или глобальное лидерство : пер. с англ. М., 2007. 264 с.

4. Богуславский М. М. Международное частное право. — М.: Юристъ, 2005. — 606 с.

5. Бојо Андрески. Од меѓународната научна конференција на еурм “Маркетиншката стратегија мора да се адаптира на променливиот свет” // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://vecer.com.mk/default.asp?itemid=6DC903FA909F674C86B4B2C8E7167662>

6. Бурдье П. Социология политики : пер. с фр. / сост., общ. ред. и предисл. Н.А. Шматко. M., 1993. 336 с.

7. Бхагвати Д. В защиту глобализации / пер. с англ. под ред. В.Л. Иноземцева. М., 2005. 448 с.

8. Бхагвати Д. Указ. соч. С. 220–221.

9. Галлямова Д.Х. Мировая экономика: учеб. пособие с грифом УМО. – Казань: КФУ, 2010. – С. 212.

10. Глазьев С.Ю., Микерин Г.И. Длинные волны НТП и социально-экономическое развитие. – М.: Наука, 1989.

11. Глобальна економіка: принципи становлення, функціонування, регулювання та розвитку [Текст] : монографія / Куцик П. О., Ковтун О. І., Башнянин Г. І. ; Львівська комерційна акад. - Л. : Вид-во ЛКА, 2015. - 594 с. : рис., табл. - Бібліогр.: с. 570-583.

12. Глобальные трансформации: политика, экономика, культура / Д. Хелд, Д. Гольдблатт, Э. Макгрю, Дж. Перратон ; пер. с англ. В.В. Сошова [и др.]. М., 2004. 576 с.

13. Горбач Л.М. Сутність,середовище і розвиток теорії міжнародних економічних відносин [Текст] : учебник / Людмила Миколаївна Горбач, О.В. Плотніков // Горбач, Людмила Миколаївна. Міжнародні економічні відносини: Підручник для студ.вищих навч.закл. / Л.М. Горбач, О.В. Плотніков. - Київ : Кондор, 2005. - С. 7-18

14. Гронтковська Г. Е. Міжнародна економіка : підручник / О. І. Ряба, А. М. Венцурик, О. І. Красновська. – К. : «Центр учбової літератури», 2014. – 384 с.

15. Грязнов Э.А. Позиции крупнейших в мире ТНК в российской экономике. – М., 2000. – С. 135-138.

16. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

17. Диккен П. ТНК и многонациональные государства // Международный журнал социальных наук, 1997. – № 18.

18. Експерти про транснаціональні корпорації в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://tyzhden.ua/Economіcs/74635](http://tyzhden.ua/Econom%D1%96cs/74635)

19. Завод Pearl GTL в Катаре [Электронный ресурс]. URL: <http://oilguru.ru/bibliotieka/zavod-pearl-gtl-v-katarie> (дата звернення: 20.12.2020).

20. Карпенко В.Г.Фінансові механізми транснаціональних корпорацій у системі сучасної світової економіки// Карпенко В.Г / Наукові праці НДФІ – 2009. №1(46) – С.42

21. Киришун Л.В. Визначальні критерії формування сутності ТНК// Економічні науки. Серія «Економічна теорія та економічна історія». Збірник наукових праць. ЛНТУ.- 2010. – Випуск 7. Ч.1.- 12 c. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\_gum/en\_eteі/2010\_7\_1/28.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_ete%D1%96/2010_7_1/28.pdf)

22. Кметик Х. В. Особливості правового регулювання створення та діяльності нових організаційно-правових форм юридичних осіб згідно з правом ЄС // Вісн. Акад. адвокатури України. — 2009. — № 1 (14). — С. 203–209.

23. Ковалевский А.А. Транснациональний бизнес и развивающиеся страны / А.А. Ковалевський. – М.: Наука. – 1990. – 289 с.

24. Колесов В.П., Осьмовой М.Н. Мировая экономика, экономика зарубежных стран. / В.П. Колесов, М.Н. Осьмовой. – М.: Флинта, 2000. – 240 с.

25. Кондратьев Н.Д., Опарин Д.И. Большие циклы конъюнктуры: Доклады и их обсуждение в Институте экономики. – 1-е изд. – М., 1928.

26. Костицький В. В. Економіко-правові проблеми концентрації капіталу: від промислово-фінансових груп до транснаціональних компаній // Право України. — 2003. — № 3. — С. 70–75.

27. Костицький В. В. Економічні передумови утворення та діяльності промислово-фінансових груп // Малий і середній бізнес. — 2001. — № 3–4. — С. 36–42.

28. Кузьменко А. Транснаціональні корпорації як суб’єкти розвідувальної діяльності // Юрид. журн. — 2007. — № 2. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=2556>

29. Лимонова Е. М. Транснаціональні корпорації: основні етапи розвитку та регулювання їхньої діяльності в умовах глобалізації / Е. М. Лимонова, К. С. Архіпова // Європейський вектор економічного розвитку. – 2014. – Вип. 1. – С. 93 – 101.

30. Лопатников Л.И. Технологический уклад / Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. – 5-е изд. – М.: Дело, 2003.

31. Мартыненко С.В. Глобализация в системе социально-политических координат. М., 2011. 190 с.

32. Медведев В. Глобализация экономики: тенденции и противоречия / В. Медведев // МЭ и МО. – 2004. – № 2. – М. 9.

33. Меньшиков С.М., Клименко Л.А. Длинные волны в экономике. Когда общество меняет кожу. – М.: Международные отношения, 1989.

34. Мильнер Б.3. Теория организации: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2000.

35. Мовсесян А., Либман Н. Современные тенденции в развитии и управлении ТНК // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 1. – С. 54.

36. Най Дж.С. мл., Кохэн Р.О. Транснациональные отношения и мировая политика // Теория международных отношений : хрестоматия / сост., науч. ред. и коммент. П.А. Цыганкова. М., 2002. С. 152–167.

37. Национальная технолøгическая инициатива. НТИ и мир. [Електронний ресурс]. URL: <http://www.nti2035.ru/nti/ntiandworld> (дата звернення: 06.2020).

38. Перес К. Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания. – М., Дело, 2011.

39. Поспелов И.Г. Экономические агенты и системы балансов [Электронный ресурс] : препринт WP2/2001/03. М., 2001. 68 с. URL: <https://www.hse.ru/pubs/share/direct/document/78819132> (дата звернення: 20.12.2020)

40. Рябець Н.М. Роль процесу транснаціоналізації в розвитку сучасної національної системи України в умовах глобалізації / Н.М. Рябець // Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова. – 2013. – Т. 18. – Вип. 2. – С. 39–48.

41. Савица Димитриеска. Од меѓународната научна конференција на еурм “Маркетиншката стратегија мора да се адаптира на променливиот свет” // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://vecer.com.mk/default.asp?itemid=6DC903FA909F674C86B4B2C8E7167662>

42. Сорока І. Б. Транснаціональні корпорації та їхня роль у процесі активізації міжнародної інтеграції / І. Б. Сорока // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – Вип. 9(99). – С. 35–41

43. Стиглиц Дж. Глобализация. Тревожные тенденции [Электронный ресурс]. URL: <http://www.library.fa.ru/files/Stiglitzglobal.pdf> (дата звернення: 20.12.2020).

44. Тамплиеры. Материал из Википедии – свободной энциклопедии. [Електронний ресурс]. URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Тамплиеры](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%B0%D0%BC%D0%BF%D0%BB%D0%B8%D0%B5%D1%80%D1%8B) (дата звернення: 05.2020).

45. Транснаціональні корпорації: Навч. посіб. з нормат. навч. дисципліни “Транснаціональні корпорації” / В. В. Рокоча, О. В. Плотніков, В. Є. Новицький та ін. — К.: Таксон, 2001. — 304 с.

46. Фединяк Г. Передумови впливу транснаціональних корпорацій на обрання способів правового регулювання за їх участю / Г. Фединяк // Підприємництво, господарство і право. – 2007. – № 2. – С. 146 – 148

47. Фединяк Г. С. Правосуб’єктність транснаціональних корпорацій у час глобалізаційних процесів (аспекти міжнародного права та міжнародного приватного права). — К.: Атіка, 2007. — 200 с.

48. Чумак Л. Почти 80% компаний чувствуют угрозу со стороны стартапов. Rusbase. [Електронный ресурс]. URL: <http://rb.ru/news/startups-vs-bigcompany> (дата звернення: 06.2010).

49. Яковец Ю.В. Циклы. Кризисы. Прогнозы. – М.: Наука, 1999.

50. A History of Attempts to Regulate the Activities of Transnational Corporations: What Lessons Can Be Learned? // Friends of the Earth-England, Wales and Northern Ireland. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [www.corporate-accountability.org/eng/documents/1999\_and\_earlier/a\_history\_of\_attempts\_to\_regulate\_activities\_of\_tncs.doc](http://www.corporate-accountability.org/eng/documents/1999_and_earlier/a_history_of_attempts_to_regulate_activities_of_tncs.doc)

51. Ames Glenn J. The Globe Encompassed: The Age of European Discovery, 2008.

52. Chambers Clem. Who needs stock exchanges? Exchanges Handbook Mondovisione.com. [Електронний ресурс]. URL: <http://www.mondovisione.com/exchanges/handbookarticles/who-needs-stock-exchanges> (дата звернення: 06.2020).

53. Dosi G. Technological Paradigms and Technological Trajectories // Long Waves in the World Economy, 1984.

54. Ericson A., Lugnet J., Wenngren J., Kaartinen H., Pieska S., Solvang W.D., Sziebig G. Innovations & industrial internet: Research for regional growth and competitiveness // Small-Scale Intelligent Manufacturing Systems: Paper presented at the 2018 2nd International Symposium on Small-Scale Intelligent Manufacturing Systems. 2018.

55. Fortune Global 500 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fortune.com/fortune500>

56. Fіnancіal Tіmes Global 500:[Електронний ресурс].- Режим доступу: [http://www.ft.com/іndepth/ft500](http://www.ft.com/%D1%96ndepth/ft500)

57. Khan H.A. Globalization and Quality of Government: An Analysis of the Relationship // Public Organization Review. 2017. Vol. 17, no. 4. P. 509–524. <https://doi.org/10.1007/s11115-016-0352-4>

58. Lee K., Malerba F. Catch-up cycles and changes in industrial leadership: Windows of opportunity and responses of firms and countries in the evolution of sectoral systems // Research Policy, 2017. – № 46(2). – doi: 10.1016 / j.respol.2016.09.006.

59. Marx K. The East India Company — Its History and Results / K. Marx // MECW. — 1853. — Vol. 12. — P.148. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.marxists.org/archive/marx/works/1853/07/11.htm>

60. Orbis. [Електронний ресурс]. URL: <http://www.bvdinfo.com/en-gb/our-products/company-information/international-products/orbis> (дата звернення: 06.2020).

61. Perez C. Great Surges of Development and Alternative Forms of Globalization. Carlotaperez. [Електронний ресурс]. URL: <http://www.carlotaperez.org>.

62. Seidl-Hohenveldern I. International Economic Law / I. Seidl-Hohenveldern. — The Hague; London; Boston: Kluwer Law International, 1989. — 301 p.

63. Thein fluence of TNC sonthe economies of developing countries. International business. – NY : Dryden Press, 2005. – 31 р.

64. Vernon R. Les entreprises multinationales: la souveraineté nationale en péril / R. Vernon. — Paris: Calmann Lévy, 1973. — 347 p.

65. Vitali S., Glattfelder J.B., Battiston S. The Network of Global Corporate Control. Plosone.org. [Електронний ресурс]. URL: [http://www.plosone.org/article/info:doi/10.1371/journal.pone.0025995](http://www.plosone.org/article/info%3Adoi/10.1371/journal.pone.0025995) (дата звернення: 06.2020).

66. Walter Map, De nugis curialium, ed. M. R. James, rev. C. N. L. Brooke and R. A. B. Mynors. Oxford, Clarendon Press, 1983. – 1.18.

67. World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development. N. Y. ; Geneva, 2006. 340 p.

68. World Investments Report: Promoting Linkages / UNCTAD.

69. World Іnvestment Report 2007: Transnatіonal Corporatіons, Extractіve Іndustrіes and Development. í UNCTAD, Unіted Natіons. New York and Geneva, 2007.

70. [www.delovoy.spb.ru/analitic/economist](http://www.delovoy.spb.ru/analitic/economist)

ДОДАТКИ

Додаток А

**Еволюції ТНК в системі світового господарства**

|  |  |
| --- | --- |
| Етапи | Характеристика |
| 1095 - 1291 рр.Епоха «Хрестових походів» | Епоха «Хрестових походів» перші спроби, покликані затвердити панування західних цінностей у всьому світі. Папа Римський закликає на боротьбу з «невірними» і споряджає «Хрестові походи» з метою навернення до християнства язичників. У цей час формується Орден Тамплієрів, який за своєю суттю стає першою транснаціональною установою. На рубежах XII-XIII століть ордену належать великі земельні володіння на території Палестини, Сирії та в Європі, а з 1135 році Орден починає активно займатися банківською справою і володіє широкими церковними і юридичними привілеями |
| 1241 - 1778 рр.Епоха «Великих географічних відкриттів» - зародження транснаціональних фірм | Епоха «Великих географічних відкриттів» супроводжується просуванням європейців в «Новий Світ» з ексклюзивними правами на знову відкриті землі, а також створенням і розвитком колоніальних імперій. Надалі при контактах між «Старим» і «Новим Світом» відбувався «Колумбов обмін»: по планеті переміщалися наступні види товарів: рослини, тварини, продукти харчування, цілі народи (в тому числі раби), а разом з ними інфекційні хвороби. При цьому відбувався культурний обмін між цивілізаціями «Старого» і «Нового Світу», це був один з найважливіших етапів становлення і розвитку транснаціональних компаній і глобалізації в світі. Даний період характеризується переходом фірм до сталого формування організаційних структур, накопиченням фінансової потужності, розвитком і початком створення ТНК. Такі ТНК були в основному зосереджені в двох основних сферах торгівлі та у добувній промисловості, а їх філії були розміщені в колоніях і слаборозвинених країнах. У цей час виробництво йшло екстенсивним шляхом розвитку, так як існували великі труднощі з впровадженням нових технологій в цих країнах |

Продовження додатку А

|  |  |
| --- | --- |
| 1778 - 1914 рр.Епоха «Промислової революції» | Епоха «Промислової революції»: фірми, в основному займалися розробкою, видобутком, переробкою і вивезенням ресурсів в «Старий Світ» з раніше створених колоній в «Новому Світі». Починає здійснюватися перехід від ручної праці до машинної, від мануфактури до фабрики; від аграрної економіки до індустріального виробництва. Результатом таких перетворень стало формування індустріального суспільства |
| 1914 - 1945 рр.Епоха «Великої депресії» | «Велика депресія»: конкурентна боротьба між ТНК розвинених країн за світове панування привела до краху фінансово-економічної системи. У цей період ТНК розвивалися між двома світовими війнами, вони використовують війни як прибутковий бізнес і беруть участь у виробництві озброєння і військової техніки для задоволення потреб Європи, Америки і Японії в них. У цей період ТНК використовують максимум можливостей і підштовхують розвинені країни до конфронтації з іншими державами |
| 1945 - 1970 рр.Епоха «Генерації ідей» | Закінчення Другої світової війни, розпад імперій і колоніальної системи підштовхнули переможців до відновлення всієї світової системи порядку. До цього моменту всі ексклюзивні права на знову відкриті землі закінчилися і настала епоха «Генерації ідей». ТНК генерують новітні ідеї і є розповсюджувачами наукових і технічних досягнень у всіх областях (електроенергетика, атомна енергія, електроніка, космос, приладобудування, машинобудування та ін.) |
| 1970 - 1980 рр.Епоха «Науково-технічного прогресу» | Посилення конкуренції на світовому ринку поступово стало прискорювати науково-технічний прогрес і посилювати боротьбу за світові господарські зв'язки. У цей період помітно прискорився процес злиттів і поглинань, які здійснювали найбільш успішно розвинені ТНК з міжнародного бізнесу, що володіють істотними запасами капіталу |

Продовження додатку А

|  |  |
| --- | --- |
| 1980 - 2000 рр.Епоха «Світових Інтеграційних спілок» | У цей період в світі активно почали зароджуватися інтеграційні процеси, які проявилися в формі єдиних економічних просторів на базі окремих країн. Створені інтеграційні союзи відкрили ширші можливості для ТНК в області ведення міжнародного бізнесу. Зростаючий науково-технічний прогрес сприяв поглибленню всіх наявних зв'язків між сучасними ТНК, і на їх базі стали зароджуватися міжнародні виробничо-технологічні комплекси (МВТК). У зв'язку з цим основною опорною точкою сучасних МВТК став високий рівень науково-інноваційної думки. Головною особливістю створюваних іноземних філій ТНК, що входять до складу МВТК, стало те, що вони являють собою «мініатюрну копію материнської компанії» |
| 2000й-й р - даний час.Епоха «Мережевої глобалізації» | В епоху «Мережевої глобалізації» МВТК почали процес трансформації в більш нову інноваційну структуру, МегаТНК. МегаТНК зайняли значне місце в системі міжнародних економічних відносин, і вони часто виступають в якості рушійних факторів розвитку процесів глобалізації. З іншою боку, МегаТНК виступили в ролі особливо значимої ланки, без якого навряд чи можна підвищити глобальний рівень продуктивності праці і життя. При цьому вони часто стають загрозою суверенітету держав з нестабільною (перехідною) економікою |