

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ  
ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

**Факультет міжнародної економіки і менеджменту  
Кафедра європейської економіки і бізнесу**

**ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА** «МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА»  
**ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ** 05 Соціальні та поведінкові науки  
**СПЕЦІАЛЬНІСТЬ** 051«Економіка»  
**СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ** «Міжнародна економіка»

Форма навчання: денна

**КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА**

на тему «Роль ТНК у процесах глобалізації світової економіки»

здобувача Григоренко Юлії Віталіївни

\_\_\_\_\_

*(підпис)*

Науковий керівник: доктор економічних наук, професор Чужиков В. І.

\_\_\_\_\_

*(підпис)*

**Робота допущена до захисту перед екзаменаційною  
комісією з атестації здобувачів вищої освіти (ЕК)**

В.о. завідувача кафедри: д.е.н, доц. Федірко О.А.

\_\_\_\_\_

*(підпис)*

**Київ 2023**

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ  
ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

**Факультет міжнародної економіки і менеджменту  
Кафедра європейської економіки і бізнесу**

<b>ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА</b>	<b>«МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА»</b>
<b>ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ</b>	<b>05 Соціальні та поведінкові науки</b>
<b>СПЕЦІАЛЬНІСТЬ</b>	<b>051«Економіка»</b>
<b>СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ</b>	<b>«Міжнародна економіка»</b>

**ПОГОДЖЕНО**

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Керівник проектної групи (гарант)

Завідувач кафедри

Освітньо-професійної програми

\_\_\_\_\_ Столярчук Я.М.

\_\_\_\_\_ Федірко О.А.

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

**ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ**

здобувачу вищої освіти *Григоренко Юлії Віталіївни*

**денної форми навчання**

на підготовку кваліфікаційної бакалаврської роботи

на тему: **«Роль ТНК у процесах глобалізації світової економіки»**

Тему затверджено наказом ректора Університету від «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.  
№ \_\_\_\_\_

**Кваліфікаційна бакалаврська робота виконується на матеріалах**

---

**План кваліфікаційної магістерської роботи**

<b>Розділ 1</b>	<b>Методологія дослідження ТНК в процесі посилення глобалізаційних тенденцій</b> <i>(термін подання – до 10 березня)</i>
-----------------	---

<b>Розділ 2</b>	<b>Регулювання діяльності ТНК</b>
<i>(термін подання – до 10 травня)</i>	
<b>Об'єкт дослідження:</b>	Процес розвитку ТНК в умовах посилення глобалізації світової економіки
<b>Предмет дослідження:</b>	Розвиток регулятивних моделей обмеження ринкової влади ТНК
<b>Мета кваліфікаційної бакалаврської роботи:</b>	Полягає у виявленні ролі, секторальної структури, механізмів і інструментів регулювання активності ТНК в глобальній економіці

**Конкретні завдання, які здобувач повинен виконати для досягнення поставленої мети:**

<b>У розділі 1</b>	<u>1.1. Суть та значення ТНК в глобальній економіці</u> <u>1.2. Еволюція розвитку ТНК</u> <u>1.3. Методи дослідження ефективності ТНК</u>
<b>У розділі 2</b>	<u>2.1. Секторальна структура сучасних корпорацій</u> <u>2.2. Механізми і інструменти регулювання ТНК</u> <u>2.3. Конвергенція антидемпінгового регулювання в Україні в процесі її зближення з ЄС</u>

**Завдання підготував**

**науковий керівник**

\_\_\_\_\_  
(підпис)

**Чужиков В.І.**

\_\_\_\_\_  
(ініціали, прізвище)

**«14» лютого 2023 р.**

**Завдання одержав  
студент**

\_\_\_\_\_  
(підпис)

**Григоренко Ю.В.**

\_\_\_\_\_  
(ініціали, прізвище)

**«14» лютого 2023 р.**

## Реферат

Кваліфікаційна бакалаврська робота містить 51 сторінку, 5 таблиць, 10 рисунків, список використаних джерел з 65 найменувань, додатки.

### **Роль ТНК у процесах глобалізації світової економіки**

Об'єкт дослідження: процес розвитку ТНК в умовах посилення глобалізації світової економіки.

Предмет дослідження: розвиток регулятивних моделей обмеження ринкової влади ТНК.

Мета кваліфікаційної бакалаврської роботи: полягає у виявленні ролі, секторальної структури, механізмів і інструментів регулювання активності ТНК в глобальній економіці.

Відповідно до мети було визначено наступні завдання дослідження:

- визначити суть та значення ТНК в глобальній економіці;
- дослідити еволюцію розвитку ТНК;
- розглянути методологію дослідження ефективності ТНК;
- дослідити секторальну структуру сучасних корпорацій;
- визначити механізми і інструменти регулювання ТНК;
- дослідити конвергенцію антидемпінгового регулювання в Україні в процесі її зниження у ЄС.

**Практична значимість** полягає в аналізі секторальної структури сучасних корпорацій, дослідженні та узагальненні механізмів та інструментів регулювання ТНК, а також встановленні конвергенції антидемпінгового регулювання в Україні в процесі її зближення у ЄС.

Рік виконання бакалаврської роботи: 2023р.

Рік захисту роботи: 2023 р.

**Ключові слова:** ТНК, сучасні корпорації, антидемпінгове регулювання, глобальна економіка, глобалізація.

**В і д г у к**  
**на кваліфікаційну бакалаврську роботу**  
**здобувача факультету Міжнародної економіки і менеджменту**  
**освітньо-професійної програми «Міжнародна економіка»**

Григоренко Юлії Віталіївни

*(прізвище, ініціали)*

на тему: Роль ТНК у процесах глобалізації світової економіки

*(назва теми)*

1. Актуальність теми: зумовлена значним масштабуванням глобальної активності ТНК, їх диверсифікацією та поширенням впливу на світові секторальні ринки.

2. **Позитивні риси кваліфікаційної бакалаврської роботи:**

- дипломна робота добре структурована, має відповідний зміст, який корелюється з визначеними автором метою, завданнями, предметом та об'єктом дослідження;
- обґрунтування періодів еволюції ТНК та ТНБ.

3. **Наявність самостійних розробок автора:**

- систематизація методів дослідження ТНК;
- конвергенція антидемпінгового регулювання в Україні та ЄС;
- аналіз секторальної структури ТНК.

4. **Цінність теоретичних висновків та практичних рекомендацій:**

- механізми і інструменти регулювання глобальної активності ТНК;
- вплив європейської регуляторної моделі діяльності ТНК і ТНБ на український ринок.

5. Наявність недоліків: дипломна робота значно вийграла б аби авторка сконцентрувала б свою увагу на національних моделях регулювання діяльності ТНК.

6. Загальна оцінка кваліфікаційної бакалаврської роботи та її допущення до захисту перед ЕК: робота відповідає вимогам, рекомендована до захисту. Оцінка – 45 балів.

**Науковий керівник:**

проректор, д.е.н., професор

*(посада, учене звання, науковий ступінь)*



*(підпис)*

В.І Чужиков  
*(прізвище, ініціали)*

23 травня 2023 р.

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ТНК В ПРОЦЕСІ ПОСИЛЕННЯ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ТЕНДЕНЦІЙ .....	5
1.1. Суть та значення ТНК в глобальній економіці .....	5
1.2. Еволюція розвитку ТНК .....	14
1.3. Методи дослідження ефективності ТНК .....	20
РОЗДІЛ 2. РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК .....	32
2.1. Секторальна структура сучасних корпорацій .....	32
2.2. Механізми і інструменти регулювання ТНК.....	37
2.3. Конвергенція антидемпінгового регулювання в Україні в процесі її зближення з ЄС .....	45
ВИСНОВКИ.....	52
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	56
ДОДАТКИ.....	63

## ВСТУП

*Актуальність теми.* Відбудова української економіки неможлива без наповнення продуктивних сфер виробництва реальним капіталом. Для принципового вирішення проблеми активізації інвестиційної діяльності необхідно вирішити проблеми макроекономічної стабільності та інтеграції національної економіки у світову економічну систему.

Для України, де нинішній економічний спад відбувається стрімкими темпами, ця проблема є надзвичайно складною. Раціональний вибір національної стратегії, спрямованої на раціональне використання ресурсів України, та доцільність відкриття кордонів дозволили вченим визначити, що прогноз повоєнної відбудови та економічного зростання буде позитивним.

Міжнародні економічні зв'язки є фактором зростання національної економіки і, що дуже важливо, сприяють розвитку процесу посилення просторової інтеграції світового господарства.

Щодо діяльності транснаціональних корпорацій на території України та форм її здійснення слід зазначити, що законодавством на території країни встановлено державний режим інвестиційної та іншої господарської діяльності транснаціональних корпорацій.

Законодавство України може визначати сфери, у яких обмежується або забороняється діяльність структурних підрозділів транснаціональних компаній та підприємств з іноземними інвестиціями відповідно до потреб забезпечення національної безпеки. Роль транснаціональних корпорацій в українській державній економіці залежить від зміцнення регуляторних процесів і комплаєнс процесів державних інституцій для розвитку держави та зовнішньоекономічних суб'єктів, розташованих у країні. Тому актуальним науковим завданням є дослідження питання створення транснаціональних корпорацій або філій транснаціональних корпорацій на території України з урахуванням вимог національної безпеки та застосування елементів протекціоністської політики.

Діяльність ТНК досліджували такі зарубіжні вчені, як П. Баклі, Р. Вернон, О. Вільямсон, Е. Гекшер, Дж. Гелбрейт, Дж. Даннінг, К. Іверсен, М. Кассон, Р. Кейвз, Ч. Кінделбергер, Р. Коуз, К. Коулінг, П. Кругман, С. Лал, Дж. Міль. Багатьма вітчизняними вченими було досліджено вплив ТНК у контексті підвищення конкурентоспроможності країн, зокрема, В. Базилевичем, З. Борисенко, О. Білорусом, Л. Кузьменко, О. Плотніковим, А. Поручником, В. Сіденко, Л. Федуловою. Дослідження структури діяльності транснаціональних корпорацій в Україні проводили В. Новицький, О. Рогач, В. Рокоча, О. Швиданенко, В. Шевченко. Дослідження інституційного механізму регулювання іноземних інвестицій ТНК було зроблено в працях А. Даниленко, Г. Карпенко, А. Кутовенко, В. Новицького, О. Шниркова, А. Яценка та ін.

Мета кваліфікаційної бакалаврської роботи: полягає у виявленні ролі, секторальної структури, механізмів і інструментів регулювання активності ТНК в глобальній економіці.

Відповідно до мети було визначено наступні завдання дослідження:

- визначити суть та значення ТНК в глобальній економіці;
- дослідити еволюцію розвитку ТНК;
- розглянути методологію дослідження ефективності ТНК;
- дослідити секторальну структуру сучасних корпорацій;
- визначити механізми і інструменти регулювання ТНК;
- дослідити конвергенцію антидемпінгового регулювання в

Україні в процесі її зближення з ЄС.

Об'єкт дослідження: процес розвитку ТНК в умовах посилення глобалізації світової економіки.

Предмет дослідження: розвиток регулятивних моделей обмеження ринкової влади ТНК.

## РОЗДІЛ 1.

# МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ТНК В ПРОЦЕСІ ПОСИЛЕННЯ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ТЕНДЕНЦІЙ

### 1.1. Суть та значення ТНК в глобальній економіці

У сучасному світогляді транснаціональні компанії є невід'ємною частиною повсякденного життя та супроводжують людей своїми товарами та послугами з юних років до старості. Кожна дія ТНК на світовому ринку впливає на різні сфери. Як бенефіціарам глобалізації їм надається можливість впливати і на владу приймаючих країн різними способами, щоб відстоювати свої інтереси та керувати світовими подіями в багатьох вимірах.

На сьогоднішній день у літературі немає єдиного визначення термінів, що використовуються міжнародними компаніями. На додаток до терміну «міжнародна компанія» з'явилося безліч подібних термінів, таких як «мульти-», «транс-», «наднаціональний», «глобальний» чи «світова компанія», кожен із яких визначається по-різному. Слово транснаціональне означає переміщення чи розширення межі національних кордонів загалом. Значення транснаціональної корпорації також вбачається у визначенні транснаціональної корпорації, що у діловому світі. Слово «транснаціональний» у діловому світі означає компанію із філіями у кількох країнах.

Згідно з Девідом Лілієнталем, який дав одне з перших визначень багатонаціональної компанії, багатонаціональні компанії описуються як зареєстровані у певній країні, але діють відповідно до законів та звичаїв інших країн. Вернер Боррманн говорить про транснаціональну компанію, якщо вона «постійно інтегрована в економічний процес різних національних економік, що пов'язано з прямими приватними інвестиціями»[1].

На думку Юджина Зібера, про транснаціональну компанію можна говорити лише тоді, коли частка бізнесу, що здійснюється за кордоном, у загальному обороті

чи загальному прибутку компанії настільки висока, що доводиться вирішувати основні питання її ділової політики та структури її організації.

Якщо бізнес-фокус більше не знаходиться у рідній країні, інтернаціоналізацію компанії досягнуто. Він говорить про глобальну компанію, коли компанія має свої закордонні філії по всьому світу та має значну частку ринку на всіх ринках, на яких вона є активною [1]. Точне визначення та розмежування описані в корпоративній концепції Бартлетта та Гошала для термінів «міжнародний», «багатонаціональний», «глобальний» та «транснаціональний» [1].

У відповідності до підходів даних авторів, можемо надати загальне визначення транснаціональних корпорацій, що можна визначити як всі корпорації, які значною мірою беруть участь у закордонних операціях. Це супроводжується регулярними угодами або тривалими діловими відносинами з суб'єктами господарювання за кордоном.

У ряді робіт українських і зарубіжних учених поняття «транснаціональна корпорація» та «багатонаціональна компанія» розрізняють, у зв'язку з тим, що багатонаціональні компанії за їх визначенням на відміну від транснаціональних компаній контролюються капіталом двох або більше країн.

Термін «транснаціональна корпорація» включає перетин політичних, правових, екологічних, соціальних і культурних кордонів компаніями з спочатку обмеженою географічною, тобто національною історією, культурою, сферою діяльності та юридичною приналежністю.

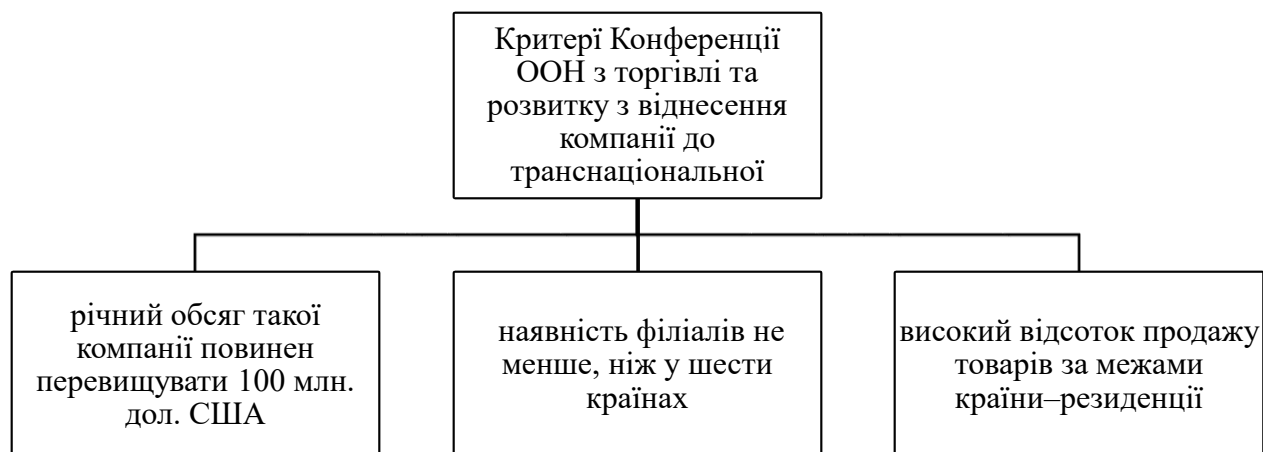
Наведемо підходи щодо визначення сутності «транснаціональна корпорація» на рис. 1.1.

Джерела	• <b>Визначення</b>
Бартлетт К.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ТНК - інтегровані мережі незалежних та розпорошених ресурсів та можливостей, яким властиві такі якості: кожна національна одиниця є джерелом ідей, навичок та можливостей, які можуть бути використані організацією в цілому; національні одиниці, що є для компанії світовим джерелом виробництва будь-якого компоненту, продукту або послуги, виконують глобальну задачу; центр повинен виконувати нову, більш складну роль керування та координації взаємовідносин між національними одиницями.</li> </ul>
Ленський Є.В.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Транснаціональні корпорації - підприємства (фінансово-промислові об'єднання), яким належать або які контролюють комплекси виробництва або обслуговування, що знаходяться за межами тієї країни, в якій ці корпорації базуються, що мають велику мережу філій і відділень у різних країнах і що займають провідне положення у виробництві і реалізації того або іншого товару.</li> </ul>
Організація економічного співробітництва і розвитку	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Транснаціональні корпорації звичайно включають компанії приватної, державної або змішаної форм власності, що знаходяться в різних країнах. При цьому одна або більше з цих компаній може здійснювати значний вплив на діяльність інших, особливо в сфері обміну знаннями і ресурсами.</li> </ul>
Економічна енциклопедія: у трьох томах / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Транснаціональні корпорації - найпотужніші монополії, що діють у міжнародному масштабі й на основі монополізації значної частини промислового світового виробництва, інтелектуальної власності торгівлі, привласнюють найвищі (транснаціональні) прибутки. ТНК є міжнародними за характером своєї діяльності та національними щодо контролю за ними й утворюються на основі транс націоналізації (просування за кордон) своєї підприємницької діяльності.</li> </ul>
Є.М. Терехов	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Транснаціональна компанія - це підприємство, яке походить з однієї країни та вкладає ресурси в розширення своєї діяльності на міжнародному ринку шляхом заснування дочірніх компаній, відкриття філій в інших країнах із метою отримання найвигідніших умов господарської діяльності, що, своєю чергою, призводить до максимізації прибутку компанії та підвищення економічного впливу компанії на національні економічні системи світу.</li> </ul>
Комісія ООН з торгівлі і розвитку	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Транснаціональна (багатонаціональна) корпорація - підприємство, що поєднує юридичних осіб будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності в 2-х і більше країнах, що здійснює проведення пов'язаної політики і загальної стратегії через один або більше центрів прийняття рішень.</li> </ul>
Конвенція про транснаціональні корпорації від 06.03.1998р.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• «Транснаціональна корпорація» - юридична особа, яка має у власності майно на території двох і більше сторін (країн-учасниць Конвенції); утворена юридичними особами двох і більше сторін; зареєстрована як корпорація відповідно до Конвенції; містить у собі різні транснаціональні структури, у тому числі фінансово-промислові групи, компанії, концерни, холдинги, спільні підприємства, акціонерні товариства за іноземною участю тощо.</li> </ul>

**Рис. 1.1 - Систематизація існуючих визначень сутності поняття «транснаціональна корпорація» [2]**

Згідно з офіційним визначенням Конференції ООН з торгівлі та розвитку (UNCTAD), транснаціональні корпорації (Transnational corporations, transnational corporations, multinational corporations, multinational enterprises) – юридичні особи, які об'єднують будь-яку організаційно-правову форму та діяльність у двох або

більше країнах. і через один або декілька центрів прийняття рішень для впровадження єдиної політики та спільної стратегії [3]. Експерти ООН виокремили ознаки, за наявності яких компанію можна віднести до транснаціональної:



**Рис. 1.2 - Критерії Конференції ООН з торгівлі та розвитку з віднесення компанії до транснаціональної [3]**

Транснаціональні корпорації – це міжнародні підприємства, тобто бізнес-групи (дочірні компанії), які обертаються навколо іншого бізнесу (материнської компанії), який володіє акціями в цих підприємствах. Для того, щоб мати можливість контролювати дочірні компанії, великим корпораціям у багатьох західних країнах необхідно володіти від 20% до 40% акцій [4, с. 45].

У визначенні, запропонованому ЮНКТАД, що поняття «транснаціональна корпорація» еквівалентне поняттю «багатонаціональна корпорація», хоча в пізніших методичних дослідженнях із цих питань поняття «транснаціональна корпорація» було визначено як узагальнену категорію, воно об'єднало поняття «міжнародна корпорація», «багатонаціональна корпорація», «глобальна корпорація» та інші прояви обумовлені різними стратегіями, прийнятими цими типами транснаціональних корпорацій, і різними еволюційними етапами в процесі

формування транснаціональних корпорацій. Глобальні транснаціональні корпорації утворюють центри управління капіталом і акціями різного характеру.

Таким чином, транснаціональні компанії (ТНК) – це компанії, які контролюють виробничі потужності та філії у кількох країнах, виробляють більшу або меншу частину своїх продажів за кордоном та узгоджують своє стратегічне корпоративне планування по всьому світу. Материнська компанія визначається як компанія, яка контролює активи та активи інших (іноземних) компаній, як правило, через певний статутний капітал. Іноді також використовується інший термін «багатонаціональні корпорації» або «мультинаціональні корпорації».

Визначення правового статусу транснаціональних корпорацій у тих транскордонної комерційної діяльності ускладнено. Транснаціональні корпорації утворюються відповідно до законодавства держави, тобто вони набувають своєї правосуб'єктності на основі національної правової системи. Однак, кожен підрозділ компанії, у свою чергу, може мати «свою національну приналежність». Тим не менш, транснаціональна корпорація є суб'єктом господарювання.

Підпорядковані дочірні компанії чи компанії, що контролюються материнською компанією, незважаючи на їхню національність. Це правда, що транснаціональні компанії підпорядковуються правовим системам держав, де вони ведуть свій бізнес; проте дуже часто у цих правових нормах відсутні механізми правозастосування чи відсутня свобода дій, а найчастіше й можливості притягнути до відповідальності винних в компанії.

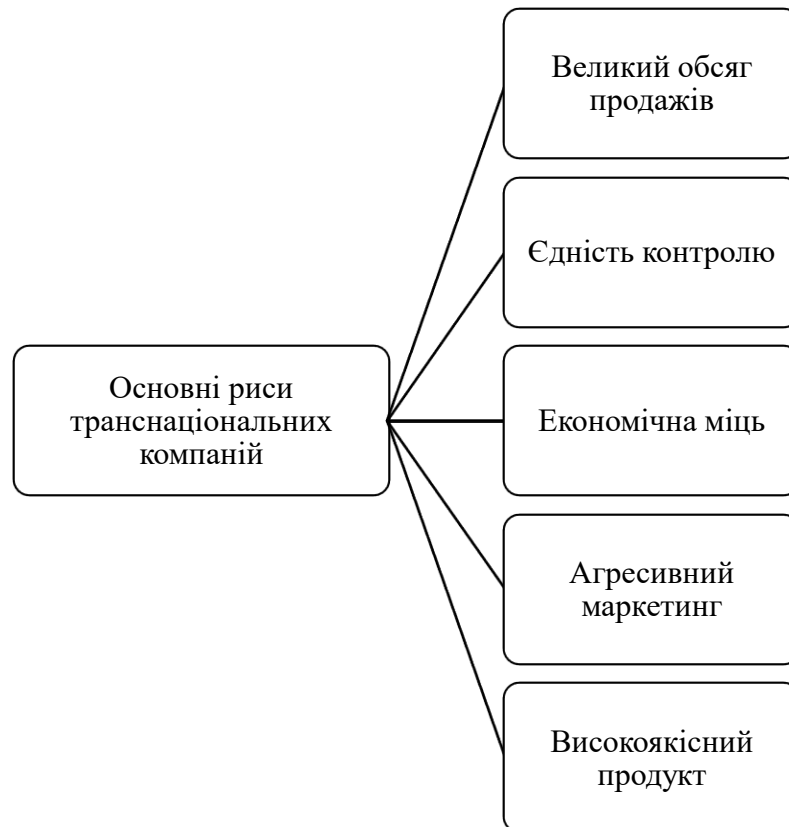
Складається враження, що нині жодна держава не здатна ефективно контролювати дії транснаціональних корпорацій. Транскордонні компанії створили територію за межами ефективної юрисдикції будь-якої конкретної держави. Це призвело до утворення сірих зон у правовій сфері, в яких національне законодавство не застосовується, а міжнародне право ще не запроваджено.

Транскордонні компанії мають дві основні стратегії надання своїх продуктів і послуг у глобальному масштабі: стандартизація та адаптація:

Стандартизація означає пропозицію тих самих товарів та послуг з невеликими варіаціями з метою зниження витрат і досягнення ефекту масштабу

(при більшому обсязі виробництва витрати на одиницю зменшується). Адаптація – це протилежна стратегія, за якої ТНК адаптують свої товарні пропозиції, щоб вони відповідали смакам та перевагам місцевих споживачів. Таким чином, продукти та послуги мають більше шансів бути прийнятими. У більшості ТНК існує поєднання стратегій стандартизації та адаптації.

Основні риси транснаціональних компаній можемо систематизувати наступним чином:



**Рис. 1.3 - Основні риси транснаціональних компаній [5]**

1. Великий обсяг продажів: маючи клієнтів по всьому світу, ТНК генерують велику суму доходу щороку. Наприклад, міжнародний продаж Amazon у 2021 році досяг 127,79 млрд дол. США. Чистий операційний виторг Coca Cola в 2020 році склав 33,01 млрд дол. США, а дохід склав 23,2 млрд дол. в 2021 році[6].

2. Єдність контролю: транснаціональні компанії часто мають свої штаб-квартири у своїй країні для управління спільною комерційною діяльністю по

всьому світу. Кожне міжнародне відділення, що працює окремо, має наслідувати загальну структуру материнської компанії.

3. Економічна міць: транснаціональні компанії мають значну економічну міць завдяки своєму величезному розміру та обороту. Вони нарощують свою владу, створюючи дочірні компанії чи купуючи бізнес у зарубіжних країнах.

4. Агресивний маркетинг: транснаціональні компанії витрачають багато грошей на рекламу як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках. Це дозволяє отримати доступ до великої кількості продуктів і послуг, одночасно підвищуючи глобальну обізнаність.

5. Високоякісний продукт: транснаціональні компанії мають всесвітню репутацію. Щоб зберегти свою репутацію, ТНК мають підтримувати найвищу якість своїх продуктів та послуг.

Хоча існування транснаціональних компаній приносить місцевим економікам безліч переваг, таких як створення додаткових робочих місць та внесення вкладу в податки та соціальне забезпечення, багато критиків вважають, що вони приносять більше шкоди, ніж користі. Ось деякі проблеми, що стоять перед країнами, що приймають, в яких працюють транснаціональні компанії (рис. 1.4):

1. Монопольна влада. Завдяки величезній частці ринку та обороту транснаціональні компанії можуть легко зайняти лідируючі позиції на ринку. У той час як багато ТНК прагнуть здорової конкуренції, деякі з них можуть зловживати своєю монопольною владою, щоб витіснити дрібніші фірми з бізнесу або перешкодити появі нових. У деяких випадках присутність транснаціональних компаній створює проблеми для роботи інших підприємств.



**Рис. 1.4 - Проблеми, що стоять перед ТНК приймаючими країнами [7]**

На ринку пошукових систем Google є провідною компанією з часткою ринку понад 90,08%. Хоча існує кілька інших пошукових систем, жодна з них не може конкурувати з Google за популярністю. Крім того, у іншій пошуковій системі мало шансів увійти, оскільки новому бізнесу знадобляться роки, щоб ефективно управляти так, як це робить Google. Хоча Google не загрожує онлайн-користувачам, його домінуюче становище змушує компанії платити більше грошей за рекламу, щоб поліпшити свій рейтинг на сторінках пошуку.

2. Втрата незалежності. Транснаціональні компанії мають значну ринкову владу, що дозволяє їм маніпулювати законами та правилами країн, що приймають. Наприклад, уряди деяких країн, що розвиваються, можуть відмовитися підвищувати мінімальну заробітну плату, побоюючись, що більш високі витрати змусить багатонаціональну компанію переключитися на інші країни з дешевшою економікою.

Індійський виробничий центр Карнатака виготовляє одяг для таких міжнародних брендів, як Puma, Nike та Zara. Понад 400 000 робітників отримують

заробітну плату нижче за мінімальну, оскільки уряд побоюється, що підвищення заробітної плати відштовхне транснаціональні компанії. Оскільки ТНК прагнуть мінімізувати витрати виробництва за рахунок аутсорсинг, вони оберуть найдешевший доступний варіант, незалежно від того, чи отримують працівники в цих країнах достатню заробітну плату, чи ні.

3. Експлуатація ресурсів. Ще один недолік ТНК є експлуатація місцевих ресурсів. До них відносяться не тільки природні, а й капітальні та трудові ресурси. Багатонаціональні бренди, такі як Zara та H&M, наймають безліч робітників у країнах, що розвиваються, для виробництва одягу та аксесуарів індустрії моди. У той час, як ці компанії допомагають забезпечувати роботою людей у цих країнах, вони ризикують благополуччям цих працівників, змушуючи їх працювати понаднормово, отримуючи при цьому низьку заробітну плату. Під громадським тиском було докладено багато зусиль для покращення умов праці робітників швейної промисловості, хоча це далеко не усуває несправедливість, з якою вони стикаються.

4. Новітні технології. Технологія, що використовується багатонаціональними компаніями, може бути надто просунутим для приймаючої країни. Без достатньої підготовки місцевий персонал може зіткнутися з труднощами під час експлуатації нової машини чи системи. В інших випадках нові технології можуть замінити місцеві робочі місця.

Впровадження сервісів із виклику автомобілів на основі додатків, таких як Uber та Grab, позбавило роботи багатьох традиційних таксистів. Звичайно, більш технічно підковані молоді водії мають можливості заробляти більше. Літні водії можуть важко звикнути до нової технології і страждати від втрати доходу, оскільки все більше людей замовляють автосервіс через додаток.

Отже, транснаціональні компанії (ТНК) – це компанії, які контролюють виробничі потужності та філії у кількох країнах, виробляють більшу або меншу частину своїх продажів за кордоном та узгоджують своє стратегічне корпоративне планування по всьому світу. Материнська компанія визначається як компанія, яка контролює активи та активи інших (іноземних) компаній, як правило, через певний

статутний капітал. Іноді також використовується інший термін «багатонаціональні корпорації» або «мультинаціональні корпорації». Транснаціональні компанії складають більшу частину бізнес-сцени, і їхня популярність тільки зростатиме з тенденцією до глобалізації. У той час як ТНК приносять країні, що приймає, багато переваг, таких як створення робочих місць та податкові відрахування, існують також загрози для незалежності держави та місцевих ресурсів. Максимальне збільшення позитивних результатів, запропонованих багатонаціональними компаніями, за одночасного обмеження їх негативних наслідків є сьогодні серйозною проблемою для багатьох економік.

## **1.2. Еволюція розвитку ТНК**

Найбільш ранні історичні витоки транснаціональних корпорацій можна простежити до великих колонізаційних та імперіалістичних підприємств із Західної Європи, особливо Англії та Голландії, які розпочалися у XVI столітті та тривали протягом наступних кількох сотень років. У цей період були створені такі фірми, як Британська Ост-Індська торгова компанія, для просування торгової діяльності або територіальних придбань своїх країн Далекому Сході, Африці та Америці.

Етапи еволюції розвитку ТНК відображено в Додатку Б.

Однак транснаціональна корпорація у тому вигляді, в якому вона відома сьогодні, насправді не з'являлася до XIX століття, з приходом промислового капіталізму та його наслідків: розвиток фабричної системи; більші та капіталомісткі виробничі процеси; найкращі методи зберігання; та більш швидкі судна.

Протягом XIX та початку XX ст. пошук ресурсів, включаючи корисні копалини, нафту та продукти харчування, а також прагнення захистити або збільшити ринки призвели до транснаціональної експансії компаній, майже виключно зі Сполучених Штатів та кількох країн Західної Європи.

Шістдесят відсотків інвестицій цих корпорацій було спрямовано до Латинської Америки, Азії, Африки та Близького Сходу. Монополістична та олігополістична концентрація великих транснаціональних корпорацій в основних секторах, таких як нафтохімія і харчова промисловість, також бере свій початок у ці роки.

Американський гігант агробізнесу United Fruit Company, наприклад, до 1899 контролював 90% імпорту бананів у США, а на початку Першої світової війни на частку Royal Dutch/Shell припадало 20% всього видобутку нафти в росії[11].

Попит на природні ресурси продовжував стимулювати європейські та американські корпоративні підприємства у період між Першою та Другою світовими війнами. Хоча корпоративні інвестиції з Європи дещо скоротилися, діяльність ТНК США швидко розширилася.

У Японії в цей період спостерігалось зростання дзайбацу (або "фінансової кліки"), включаючи Mitsui та Mitsubishi. Ці гігантські корпорації, які працювали у союзі з японською державою, олігополістично контролювали промисловий, фінансовий та торговий сектори країни.

Період після Другої світової війни став свідком не лише посилення контролю ТНК над світовою торгівлею, а й зростання торгівлі всередині споріднених підприємств цієї корпорації чи внутрішньо-фірмової торгівлі.

У той час як внутрішньофірмова торгівля продукцією з природних ресурсів була характерною рисою ТНК ще до 1914 року, така торгівля проміжними продуктами та послугами виникла переважно останні десятиліття.

До 1960-х років, за оцінками, одна третина світової торгівлі мала внутрішньо-фірмовий характер, і ця пропорція залишається стабільною і донині. Однак абсолютний рівень та вартість внутрішньофірмової торгівлі значно зросли з того часу. Більше того, 80 відсотків міжнародних платежів за технології та збори здійснюються всередині компанії [9].

Проблеми, що виникають у зв'язку з внутрішньо-фірмовою торгівлею, стосуються здатності ТНК максимізувати прибуток, уникаючи як ринкових механізмів, так і національних законів за допомогою інструменту внутрішнього

розрахунку собівартості та обліку, відомого як трансфертне ціноутворення. Це найпоширеніший метод, у якому ТНК встановлюють ціни на передачу товарів, послуг, технологій і кредитів між своїми філіями по всьому світу, які значно відрізняються від цін, які мали б платити незв'язані фірми.

Трансферне ціноутворення дає ТНК багато переваг. Знижуючи ціни у країнах з високими податковими ставками та підвищуючи їх, наприклад, у країнах із нижчими податковими ставками, ТНК можуть зменшити свій загальний податковий тягар, тим самим збільшивши свій загальний прибуток.

Практично всі внутрішньо-фірмові відносини, включаючи консультаційні послуги, страхування та загальне управління, можуть бути класифіковані як угоди та ціну; плата може стягуватися за торгіві марки, накладні витрати головного офісу, дослідження та розробки.

Через свої системи обліку ТНК можуть передавати ці ціни своїм філіям, переміщуючи кошти по всьому світу, щоб уникнути оподаткування. Тому уряди, які мають можливості контролювати трансферне ціноутворення ТНК, змушені знижувати податки як залучення інвестицій чи збереження діяльності компанії у своїй країні[10].

Більше того, в країнах, де існує державний контроль, що не дозволяє компаніям встановлювати роздрібні ціни на продукцію вище за певний відсоток від цін на імпорتنі товари або собівартості виробництва, фірми можуть завищувати витрати на імпорт своїх дочірніх компаній, а потім встановлювати вищі роздрібні ціни.

Крім того, ТНК можуть використовувати імпорт за завищеними цінами або експорт за заниженими цінами, щоб обійти урядові обмеження на репатріацію прибутку, внаслідок чого національні держави зазнають великих збитків в іноземній валюті.

Наприклад, якщо материнська компанія має прибуткову дочірню компанію в країні, де материнська компанія не бажає реінвестувати прибуток, вона може переказувати її, підвищуючи ціни на імпорт до цієї країни.

У 1970-х роках дослідження показали, що материнські фірми загалом завищували ціни імпорту своїх латиноамериканських дочірніх компаній у фармацевтичній промисловості на 155 %[11].

Американські ТНК домінували у сфері іноземних інвестицій протягом двох десятиліть після Другої світової війни, коли європейські та японські корпорації стали відігравати все більш важливу роль.

У 1950-х роках банки у США, Європі та Японії почали вкладати величезні суми грошей у промислові акції, заохочуючи злиття корпорацій та сприяючи концентрації капіталу.

Великі технологічні досягнення в судноплавстві, транспорті (особливо повітряному), комп'ютеризації та зв'язку прискорили зростаючу інтернаціоналізацію інвестицій та торгівлі ТНК, а нові рекламні можливості допомогли ТНК збільшити частку ринку.

Всі ці тенденції означали, що до 1970-х років олігополістична консолідація та роль ТНК у світовій торгівлі досягли зовсім інших масштабів, ніж раніше цього століття.

У той час як у 1906 році було дві чи три провідні фірми з активами у 500 мільйонів доларів США, у 1971 р. налічувалося 333 таких корпорації, третина з яких мала активи у розмірі 1 млрд. дол. США та більше. Крім того, ТНК стали контролювати 70–80 % світової торгівлі за межами країн із централізованою економікою.

За останню чверть століття відбулося фактичне збільшення транснаціональних компаній. У 1970 році налічувалося близько 7 000 материнських ТНК, а сьогодні це число підскочило до 38 000. 90 % із них базуються у промислово розвинених країнах, які контролюють понад 207 000 іноземних дочірніх компаній.

З початку 1990-х глобальні продажі цих дочірніх компаній перевершили світовий торговий експорт як основний засіб доставки товарів та послуг на зарубіжні ринки[12].

Однак велика кількість ТНК може вводити в оману, оскільки багатство транснаціональних корпорацій сконцентровано серед 100 провідних фірм, які у

1992 році мали глобальні активи у розмірі 3,4 трлн дол. США, з яких приблизно 1,3 трлн дол. США перебували за межами їхніх країн. На 100 провідних ТНК також припадає близько однієї третини сукупного обсягу прямих іноземних інвестицій (ПІІ) країн їхнього походження[12].

З середини 1980-х відбулося значне зростання прямих іноземних інвестицій під керівництвом ТНК.

У період з 1988 по 1993 рік обсяг ПІІ у всьому світі, міра виробничої потужності ТНК за межами їхніх країн, зросли з 1,1 до 2,1 трлн дол. США в оцінній балансовій вартості[12].

З середини 1980-х років також значно збільшилися інвестиції ТНК менш промислово розвинених країнах; такі інвестиції, поряд із кредитами приватних банків, зросли набагато різкіше, ніж національна допомога з метою розвитку або багатостороннє банківське кредитування.

Обтяжені боргами, низькими цінами на сировинні товари, структурною перебудовою та безробіттям, сьогодні уряди менш промислово розвинених країн розглядають ТНК як «втілення сучасності та перспективи багатства: повні технології, ... багатий капіталом, рясніє кваліфікованими робочими місцями»[13].

У результаті ці уряди «стояли в черзі», щоб залучити транснаціональні корпорації» та лібералізували інвестиційні обмеження, а також приватизували підприємства державного сектору.

Для ТНК менш промислово розвинені країни пропонують не тільки потенціал для розширення ринку, а й нижчу заробітну плату та меншу кількість санітарних та екологічних норм, ніж в розвинених країнах[13].

Так було в 1992 р. іноземні інвестиції у менш промислово розвинені країни становили понад 50 млрд. дол.; ця цифра підскочила до 71 млрд. дол.США у 1993 році та 80 млрд. дол.США у 1994 році.

У 1992–1993 роках менш промислово розвинені країни припадало від однієї третини до двох п'ятих глобального припливу ПІІ - більше, ніж будь-коли з 1970 року. Однак ці потоки розподілялися нерівномірно: всього на десять одержувачів,

що приймають, більшість в Азії, припадає до 80 % усіх ПП в менш промислово розвинені країни.

Особливості сучасного етапу розвитку ТНК виявляються не тільки в загостренні конкуренції між ними, але, як свідчить практика, й у виникненні взаємних відносин співпраці, які отримали назву стратегічних альянсів. Наприклад, дві ТНК “British Petroleum” та “Mobile” уклали договір, у результаті якого утворився альянс, що контролює 10 % продажів бензину в Європі й успішно конкурує з корпораціями “Shell” та “Eksson”.

Таким чином, основними причини перетворення корпорацій на транснаціональні стали:

1. причини, пов'язані з витратами:

- використовувати відмінності в технологічному розвитку, трудовому потенціалі, продуктивності та менталітеті, ринку капіталу та місцевих податках;
- зниження транспортних витрат;
- уникнення високих тарифних бар'єрів;
- використовувати місцеві таланти при організації НДВКР за кордоном;

2. причини, що пов'язані із збільшенням обсягу продажів:

- іноземні посередники спроможні задовольнити фінансові потреби розширеного маркетингу;
- для більш швидкої адаптації до змін місцевого ринку та кращої адаптації до місцевих умов;
- розширення клієнтів за кордоном;
- не відставати від конкурентів;
- переконання та примус іноземних урядів;
- домогтися кращого міжнародного поділу праці, більших виробничих циклів та кращого використання доступної економії за рахунок масштабу;
- уникати правил країни походження, наприклад податкового та антимонопольного законодавства;

3. причини, пов'язані з факторами ризику:

- уникати виключення з ринків клієнтів та постачальників, сприяючи прямій та зворотній інтеграції;
- протидіяти негнучкості та уникати рецесій у конкретних країнах;
- знизити ризики соціальних і політичних потрясінь за рахунок відкриття операцій у низці країн, що приймають.

### **1.3. Методи дослідження ефективності ТНК**

Глобалізація – це процес поширення ідей, знань, інформації, товарів та послуг у всьому світі. Цей процес можна назвати закономірністю, що різко збільшує виробництво та споживання товарів та послуг у світовій економіці. Вже зараз найбільші компанії вийшли зі статусу національних компаній та діють на рівні афілійованих товариств чи транснаціональних корпорацій (ТНК).

Оскільки глобалізація прискорила за останні півстоліття, вільний рух капіталу, товарів та послуг призвело до того, що великі компанії працюють більш ніж в одній країні, що призвело до збільшення зовнішньої торгівлі. З одного боку, це призводить до збагачення транснаціональних компаній, таких як McDonalds та Starbucks розвинених країн, з іншого боку, збільшується дистанція між менш розвиненими країнами та розвинутими країнами [14].

Будь-який аналіз діяльності транснаціональних корпорацій має виходити з того факту, що корпорації інвестують і працюють за кордоном одночасно з діяльністю на території свого місця реєстрації (або «батьківщини»). Тому їхню діяльність слід оцінювати не лише як закордонну, а й у країні проживання. Тому в процесі конкретизації основних методологічних положень аналізу та оцінки діяльності транснаціональних корпорацій будемо приймати підхід, який враховуватиме масштаб зарубіжної діяльності та її відповідність діяльності на території реєстрації материнської компанії.

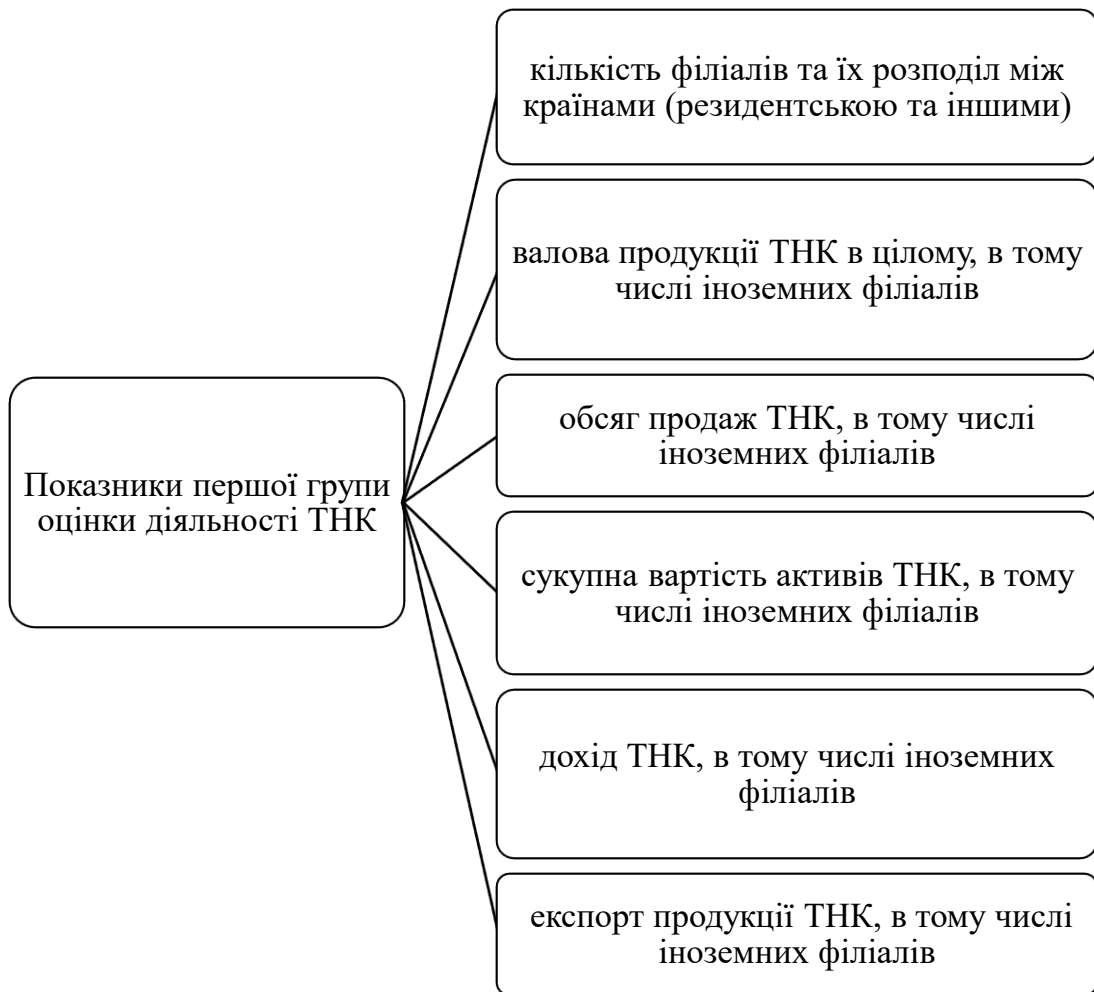
Враховуючи положення в роботах [15-16], систематизований перелік основних показників діяльності транснаціональних корпорацій доцільно представити у вигляді наступних груп показників.

Перша група об'єднує абсолютні показники, які комплексно характеризують сферу діяльності ТНК (рис. 1.5).

Важливим напрямком аналізу діяльності транснаціональних корпорацій є ефективність та інтенсивність інноваційної діяльності. Тому список необхідно доповнити такими показниками:

- чисельність науково-технічного персоналу, включаючи зарубіжні філії;
- кількість патентів, отриманих щороку, включаючи іноземні філії;
- витрати на НДВКР ТНК в цілому, включаючи іноземні філії.

Усі ці дані покажуть не транскордонні потоки, а наслідки моделей економічної діяльності, які вони створюють.



**Рис. 1.5 - Показники першої групи оцінки діяльності ТНК [15-16]**

Другий набір показників має представляти фактичні динамічні показники за роками, які характеризуватимуть подальшу інтернаціоналізацію та розширення ТНК.

Рівень розвитку ТНК залежить від організації діяльності, ефективного використання потенціалу ТНК, своєчасної оцінки економічної ситуації, ефективної роботи та задоволеності споживачів.

Основою діяльності ТНК є інвестиції, тому найважливішими показниками цієї групи є показники, що стосуються інвестиційної діяльності (рис. 1.6):



**Рис. 1.6 - Показники другої групи оцінки діяльності ТНК [17]**

Третя група містить відносні показники, які характеризують економічний зміст транснаціоналізаційних процесів (рис. 1.7).

Є кілька способів оцінити можливості розвитку компанії. Пройденко І. Г. при оцінці розвитку підприємства рекомендують використовувати соціально-економічний аналіз, фінансово-конкурентний аналіз, аналіз сучасного стану [18].

Ю. Кулик [21] вважає, що в зарубіжних країнах для оцінки ефективності бізнес-систем використовують методи, запропоновані англо-американською школою, серед яких можна виділити п'ять основних напрямів: школа позитивного прагматизму», школа статистичного фінансового аналізу, школа багатofакторного аналізу, школа учасників фондового ринку, школа діагностичного аналізу банкрутства.



**Рис. 1.7 - Показники третьої групи оцінки діяльності ТНК [20]**

Автором [22] наведено порівняльно-рейтингову методику оцінки можливості збалансованого розвитку транснаціональних компаній, яка враховує формування комплексу показників конкурентоспроможності та збалансованого розвитку, розмежовує пріоритетні показники та визначення комплексних показників на основі динамічного та імовірнісного методів. до характеристики цінностей. В даній методиці визначення реального становища компанії є пріоритетним.

Більшість існуючих методів оцінки розвитку ТНК дозволяють оцінити фінансовий стан підприємства або однієї зі сфер діяльності. Основна увага приділяється оцінці кредитоспроможності, ефективності поточної діяльності, фінансового стану, фінансової стійкості, інвестиційної ефективності та

конкурентоспроможності. Така оцінка не враховує нефінансові показники, судить про минулий стан підприємства, а дає короткострокові результати, орієнтуючись на невелику кількість факторів внутрішнього та зовнішнього середовища.

Існують також методи, які відповідають вимогам кількох критеріїв і орієнтуються на велику кількість факторів.

До них відносяться «збалансована система показників», «бортове табло» (Tableau de Bord), системи вимірювання та підвищення продуктивності, квантові вимірювання продуктивності, концепції внутрішнього ринку (НР) тощо, але вони не мають широкого застосування в діяльності транснаціональних корпорацій. Ці методи оцінки розвитку підприємства базуються на основних показниках діяльності ТНК.

Система ключових показників охоплює обмежений набір фінансових і нефінансових показників, що характеризують найважливіші аспекти діяльності транснаціональних корпорацій.

Порівняльну характеристику багатокритеріального підходу до оцінки розвитку транснаціональних корпорацій наведено в таблиці. А.1 додатку А.

Отже, в оцінці розвитку транснаціональних корпорацій є переваги та недоліки, і водночас єдиної методики діагностики стану та розвитку транснаціональних корпорацій не існує. Тому оцінка розвитку транснаціональних корпорацій є процесом виявлення умов, що характеризують перехід потенціалу ТНК з одного стану в інший, більш якісний.

Метою оцінки розвитку транснаціональних компаній є обґрунтування управлінських рішень, включаючи вибір напряму інвестування, аналіз бізнес-діяльності транснаціональних компаній, оптимізацію джерел фінансування, вибір партнерів для злиття та поглинання, пошук надійних постачальників, оцінка міжнародних ринків товарів і послуг, запобігання кризовим ситуаціям тощо.

Згрупуємо методи та засоби оцінки стану розвитку ТНК за параметрами збалансованого розвитку (рис. 1.8).

Збалансована система показників розвитку ТНК	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Методи та інструментарії оцінювання стану розвитку ТНК</li> </ul>
Фінансові показники	<ul style="list-style-type: none"> <li>•операційний та фінансово-вартісний аналіз, управління витратами, сегментації ринку, мультиплікативний ефект, метод колективного генерування ідей, аутсорсинг, метод 7S, реінжиніринг та бенчмаркінг, SWOT-аналіз, управління вартістю підприємства, дескриптивні методи, маржинальний аналіз, аналіз ефекту масштабу, MRP, ERP-системи, GAP-аналіз, бізнес-аналітика, бюджетування</li> </ul>
Маркетингові показники	<ul style="list-style-type: none"> <li>•управління витратами, ABC-аналіз, сегментації ринку, мультиплікативний ефект, метод колективного генерування ідей, метод 7S, реінжиніринг та бенчмаркінг, SWOT-аналіз, PEST-аналіз, дескриптивні методи, бізнес-аналітика, аналітика великих даних</li> </ul>
Ефективність бізнес-процесів	<ul style="list-style-type: none"> <li>•операційний та фінансово-вартісний аналіз, управління витратами, ABC-аналіз, мультиплікативний ефект, метод колективного генерування ідей, аутсорсинг, метод 7S, реінжиніринг та бенчмаркінг, SWOT-аналіз, PEST-аналіз, маржинальний аналіз, аналіз ефекту масштабу, XYZ-аналіз, MRP, ERP-системи, бізнес-аналітика, аналіз ланцюгів створення вартості, сітьові графіки</li> </ul>
Ефективність інновацій	<ul style="list-style-type: none"> <li>•управління витратами, мультиплікативний ефект, метод колективного генерування ідей, метод 7S, SWOT-аналіз, бізнес-аналітика, програми управління змінами</li> </ul>
Ефективність роботи персоналу	<ul style="list-style-type: none"> <li>•управління витратами, метод колективного генерування ідей, аутсорсинг, реінжиніринг та бенчмаркінг, SWOT-аналіз, бізнес-аналітика</li> </ul>

**Рис. 1.8 - Методи та інструментарії оцінювання стану розвитку ТНК**

[23]

Методи, що дозволяють оцінити стан і розвиток транснаціональних корпорацій, включають:

- аналіз операційної та фінансової вартості;
- управління витратами;
- ABC-аналіз;
- сегментацію ринку;
- ефект мультиплікатора;
- методи генерації колективної ідеї;
- аутсорсинг;

- метод 7S;
- реінжиніринг і бенчмаркінг;
- SWOT-аналіз;
- аналіз PEST, тощо.

Збалансована система показників розвитку ТНК надасть можливість визначити інструменти управління для досягнення бажаних результатів діяльності ТНК, включаючи такі групи показників: фінансові показники, маркетингові показники, ефективність бізнес-процесів, інноваційна ефективність, кадровий потенціал.

Важливість збалансованого розвитку ключових показників ТНК визначається необхідністю:

- підвищення ефективності роботи;
- стабільної роботи при коливаннях в системах внутрішнього та зовнішнього середовища;
- запобігання виникненню кризових явищ у діяльності підприємства.

Збалансований розвиток ТНК дозволить кожному бізнес-підрозділу ТНК найбільшою мірою задовольнити потреби інших бізнес-підрозділів, і в той же час підприємство задовольнить ринковий попит і позитивну динаміку фінансово-економічних показників до найбільшою мірою.

Збалансований розвиток підрозділів транснаціональної компанії оптимізує сфери інвестування, підвищить ефективність використання ресурсів, сприятиме покращенню фінансово-економічної діяльності ТНК, зменшить глибину кризових явищ, пов'язаних із виникненням негативних процесів в економіці країни та країни. світ.

Таким чином, в оцінці розвитку транснаціональних корпорацій є переваги та недоліки, і водночас єдиної методики діагностики стану та розвитку транснаціональних корпорацій не існує. Тому оцінка розвитку транснаціональних

корпорацій є процесом виявлення умов, що характеризують перехід потенціалу ТНК з одного стану в інший, більш якісний.

На сьогодні серед оцінки показників діяльності ТНК, особливе місце посідають показники рентабельності та прибутковості діяльності. Коефіцієнт прибутковості порівнює показник прибутку з доходом, щоб визначити решту прибутку після відрахування певних видів витрат.

Показники рентабельності стандартизовані за доходами, тобто виражені у відсотках від доходів, що дозволяє проводити порівняння між компаніями.

Коефіцієнт прибутковості ділить показник чистого прибутку на суму доходу, отриманого за відповідний період часу, що корисно з точки зору розуміння історичних тенденцій витрат компанії:

$$K_{\text{пр}} = \frac{\text{Пр}}{\text{Д}} \quad (1.1),$$

*де Д – дохід;*

*Пр – чистий прибуток.*

Наприклад, більшість витрат компанії може бути пов'язана з собівартістю проданих товарів (COGS), операційними витратами (OpEx) або неопераційними статтями.

На практиці кілька коефіцієнтів прибутковості слід використовувати у поєднанні один з одним для вимірювання справжнього фінансового стану компанії та для отримання всебічного розуміння їх структури витрат та бізнес-моделі.

Використання для аналізу лише одного показника чистого прибутку може призвести до помилкових інтерпретацій, особливо за відсутності чіткого розуміння відповідних галузевих міркувань.

Формально структура коефіцієнта рентабельності складається з показника прибутку, поділеного на дохід (формула (1.1)). Отриману цифру необхідно помножити на 100%, щоб перетворити співвідношення у відсоткову форму.

Після стандартизації коефіцієнт може згодом використовуватися для порівняння або з власними історичними показниками компанії, або з її найближчими аналогами в галузі.

Формула співвідношення валового прибутку:

$$K_v = \frac{B}{D} \quad (1.2),$$

де  $D$  – дохід;

$B$  - валовий прибуток.

Коефіцієнт валового прибутку порівнює валовий прибуток підприємства з доходом компанії.

Оскільки показник валового прибутку віднімає лише одну витрату - собівартість проданих товарів (COGS), коефіцієнт валового прибутку відображає відсоток доходу, що залишився після обліку прямих операційних витрат.

Рядок собівартості проданих товарів (COGS) знаходиться прямо під доходом (або продажами) у звіті про прибутки та збитки і є прямими витратами, понесеними ТНК для отримання доходу, наприклад, прямі витрати на матеріали та прямі витрати на оплату праці.

Коефіцієнт маржі EBIT, або «маржа операційного прибутку», порівнює операційний прибуток компанії з його доходом.

$$\text{Коефіцієнт маржі } EBIT = \text{Операційний прибуток} / D \quad (1.3),$$

де  $D$  – дохід;

Операційний дохід (EBIT) - це показник рентабельності, розрахований за GAAP шляхом віднімання операційних витрат, таких як SG&A та R&D, з валового прибутку.

Як і COGS, операційні витрати також є частиною основної діяльності ТНК, тобто витрати, які мають бути понесені для того, щоб компанія продовжувала свою діяльність.

Проте відмінність у тому, що операційні витрати пов'язані безпосередньо з процесом отримання доходу компанією.

Таким чином, коефіцієнт маржі ЕВІТ є відсотком прибутку, що залишається після відрахування прямих і непрямих операційних витрат - COGS і OpEx - з доходу.

Коефіцієнт маржі ЕВІТДА порівнює ЕВІТДА компанії з його доходом за період.

$$\text{Коефіцієнт маржі } EBITDA = \frac{EBITDA}{D} \quad (1.4)$$

На відміну від ЕВІТ, ЕВІТДА є показником прибутковості, не передбаченим GAAP, тому цей показник зазвичай не вказується у звіті про прибутки та збитки.

Тим не менш, ЕВІТДА, безумовно, є найбільш широко використовуваним показником прибутковості та розраховується шляхом додавання зносу та амортизації (D&A) до ЕВІТ.

Витрати знос і амортизацію є негрошовими статтями, що означає відсутність реального руху коштів, що з цими статтями. Натомість ці негрошові витрати визнаються у звіті про прибутки та збитки відповідно до стандартів обліку за методом нарахування.

Таким чином, коефіцієнт маржі ЕВІТДА відображає відсоток доходу, що залишається після вирахування всіх прямих та непрямих операційних витрат, з додатковим кроком усунення впливу негрошових статей, а саме D&A.

Перелік ключових показників розвитку кожної транснаціональної компанії є унікальним. Список залежить від багатьох факторів, таких як галузева приналежність ТНК, стратегічні цілі, інтереси керівництва компанії тощо. Основною перевагою багатокритеріального підходу до розвитку транснаціональної компанії (включаючи збалансовану систему показників) є комплексна оцінка розвитку компанії на основі фінансових і нефінансових показників, а також показників ефективності та стратегії транснаціональної компанії. Водночас

недоліком є також відсутність зв'язку з обліковими системами транснаціональних компаній.

Методика оцінки розвитку транснаціональної компанії за ключовими показниками розвитку включає: складання переліку ключових показників розвитку транснаціональної компанії, аналіз та динаміки параметрів зовнішнього впливу, визначення взаємозв'язку та взаємозалежності параметрів внутрішнього та зовнішнього впливу та ринкові загрози та можливості, а також порівняння сильних та слабких сторін транснаціональної компанії, вибрати моделі поведінки транснаціональних корпорацій на міжнародному ринку; розробка моделі подальшого розвитку ТНК.

## РОЗДІЛ 2.

### РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК

#### 2.1. Секторальна структура сучасних корпорацій

За останні п'ять років рейтинг 100 найбільших нефінансових корпорацій залишають торгові та видобувні компанії. За останні роки суттєво змінилася географія топ-100 компаній. Неухильно зростає кількість ТНК у Німеччині та Японії, 4 штаб-квартири з'явилися в Ірландії, суттєво збільшилася роль компаній Китаю. Так, всього за два роки китайський конгломерат HNA став лідером у рейтингу топ-100 ТНК країн, що розвиваються, а також увійшов до рейтингу топ-100 найбільших компаній світу за версією ЮНКТАД. Багато технологічних компаній у період 2012-2022 рр. подвоїли свої активи (Flex Ltd (Сінгапур), Broadcom (Сінгапур), United Microelectronics Corp (Тайвань, провінція Китаю), Tencent Holding Ltd (Китай)).

Розглядаючи галузеву спрямованість 100 найбільших компаній світу, можна сказати, що з 2012 до 2022 року, у таких галузях, як видобуток корисних копалин, нафтовидобуток і переробка, комунальні підприємства, харчова та тютюнова, оптова та роздрібна торгівля помітний спад, в інших галузях помічено зростання (фармацевтика, техніка) або стагнація (автомобіле- та літакобудування, інші послуги) (див. табл. 2.1).

Таблиця 2.1 - Найбільші ТНК по галузях в 2012-2022 рр.

Галузь	2012	2017	2022	Абсолютний приріст, % (за 10 років)
Видобуток корисних копалин, нафтовидобуток та переробка	19	13	20,7	1,7
Автомобіле- та літакобудування	13	13	12,5	-0,5
Фармацевтика	10	12	11	1
Комунальні підприємства	10	9	10,47	0,47
Оптова та роздрібна торгівля	10	6	7,9	-2,1
Харчова, тютюнова	9	8	8,47	-0,53
Техніка	7	15	15,11	8,11

Продовження таблиці 2.1

Телекомунікації	6	7	4,57	-1,43
Інші галузі	12	13	5,98	-6,02
Інші послуги	4	4	3,3	-0,7
Усього	100	100	100	0

Джерело: побудовано автором на основі [3]

Країновий аспект даного рейтингу демонструє скорочення кількості компаній у США, Великій Британії, Франції, Нідерландах та країнах світу, що розвиваються, зростання в Німеччині, Японії та Китаї.

Сучасні тенденції розвитку ТНК у різних країнах світу неоднакові, з певною умовністю можна назвати такі:

- становлення якісно нових «глобальних компаній» п'ятого покоління і перебудова старих ТНК, трансформованих у «глобальні компанії» (США);
- формування вузькоспеціалізованих агресивних ТНК у традиційних галузях (ФРН, Франція та інші європейські країни);
- спроба трансформації переживають кризу ТНК шляхом злиття з іноземними компаніями (Японія, Південна Корея);
- створення традиційних ТНК на базі національних фінансово-промислових груп (країни, що розвиваються, Мексика, частково КНР, де ТНК формуються на базі державних підприємств);
- посилення зарубіжної експансії великої кількості середніх і малих фірм, які, по суті, стають новими, що формуються в ТНК.

Зазначимо, що ще однією тенденцією розвитку є встановлення системи міжнародного виробництва, що свідчить як про проникнення продукту до багатьох країн, а й у передові галузі, визначальні лідерство над ринком. Тобто йдеться про розширення на світовому ринку мереж виробництва та реалізації продукції.

Таким чином, виникнення ТНК зумовило формування та розвиток транснаціональних корпоративних зв'язків, які, у свою чергу, виступають як чинник формування нового центру економічної влади у світовій економіці в цілому. У цьому випадку йдеться не про окремі корпорації, а про їхню сукупність, а точніше, про взаємопов'язане співтовариство ТНК.

Розглянемо секторальну структуру світових ТНК в 2022 році.

Таблиця 2.2 – Рейтинг ТНК в гірничій промисловості, розробці кар'єрів і нафта в світі в 2022 році [3]

Ranking by foreign assets	Corporation	Assets		Sales		Employment		Частка ТНК за продажами	Частка ТНК за активами
		Foreign	Total	Foreign	Total	Foreign	Total		
2	China National Petroleum Corp (CNPC)	129 200	625 390	111 599	299 188	121 197	1242 245	6,2	7,35
6	China National Offshore Oil Corp (CNOOC)	75 169	193 135	47 839	78 826	3 885	80 058	1,6	2,27
8	Sinochem Group	70 760	97 504	8 234	60 134	27 215	72 237	1,2	1,15
9	Saudi Aramco	68 935	510 470	68 763	229 891	12 200	79 000	4,7	6,00
15	Petronas - Petroliaam Nasional Bhd	43 392	142 772	28 478	42 543	9 600	48 000	0,9	1,68
19	Vale SA	39 786	92 054	37 266	40 460	16 067	74 316	0,8	1,08
23	Aluminum Corporation of China (Chalco)	32 153	93 979	8 916	38 223	2 382	152 681	0,8	1,10
45	Oil and Natural Gas Corp Ltd	17 727	74 229	1 447	48 580	6 801	28 479	1,0	0,87
50	China Molybdenum Co Ltd	15 780	18 728	15 629	16 373	5 885	10 956	0,3	0,22
60	Shandong Energy Group	12 972	45 111	29 947	97 857	2 987	153 545	2,0	0,53
62	Zijin Mining Group Co., Ltd	12 620	27 886	3 794	24 854	17 605	36 860	0,5	0,33
80	Grupo Mexico, S.A. de C.V.	10 768	29 991	6 928	10 090	10 622	29 586	0,2	0,35
89	China Nonferrous Metal Mining Group Co Ltd (CNMC)	9 191	16 735	7 500	19 724	15 287	63 007	0,4	0,20
	Всього	538 452	1967984	376 341	1 006 742	251 733	2070 970	20,7	23

Джерело: побудовано автором на основі [3]

Протягом 2022 року питома вага ТНК в гірничій промисловості, розробці кар'єрів і нафта в структурі світових ТНК за часткою продажів становили 20,7%, а за обсягом активів склали 23%. За останні 10 років їх частка мала тенденцію до зростання із рівня в 19% в 2012 році до рівня в 20,7% в 2022 році.

Таблиця 2.3 – Рейтинг ТНК в електриці, газі та воді в світі в 2022 році [3]

Ranking by foreign assets	Corporation	Assets		Sales		Employment		Частка ТНК за продажами	Частка ТНК за активами
		Foreign	Total	Foreign	Total	Foreign	Total		
13	State Grid Corporation of China	47 479	665 294	11 130	365 870	16 168	896 360	7,5	7,82
36	China Three Gorges Corp	20 952	148 364	16 933	16 099	14 335	25 558	0,3	1,74
38	China General Nuclear Power	20 583	135 081	2 959	29 900	3 605	183 400	0,6	1,59
54	China Huaneng Group	14 304	175 843	2 607	41 881	561	128 560	0,9	2,07
55	State Power Investment Group Co., Ltd	14 235	171 255	1 528	38 158	1 775	123 727	0,8	2,01
64	CLP Holdings Ltd	12 353	30 210	4 860	10 262	3 269	7 912	0,2	0,35
65	China Energy Engineering Corporation	12 335	72 815	4 649	39 176	8 365	117 830	0,8	0,86
75	Beijing Capital Group Co., Ltd.	11 403	66 066	384	7 637	1 878	17 261	0,2	0,78
78	Guangdong Investment Ltd	11 109	11 556	2 972	2 988	539	7 858	0,1	0,14
99	Sembcorp Industries Limited	8 049	10 261	1 837	3 949	5 491	7 000	0,1	0,12
	Всього	172 802	1486745	49 859	555 920	55 986	1 515 466	11,45	17,47

Джерело: побудовано автором на основі [3]

За період 2012-2022 рр. питома вага ТНК в електриці, газі та воді зросла із рівня в 8,9% до рівня в 11,45% за обсягами продажів. За рівнем активів ТНК даної галузі в світі мали частку в 17,47%.

Таблиця 2.4 – Рейтинг ТНК в телекомунікація в світі в 2022 році [3]

Ranking by foreign assets	Corporation	Assets		Sales		Employment		Частка ТНК за продажами	Частка ТНК за активами
		Foreign	Total	Foreign	Total	Foreign	Total		
25	América Móvil SAB de CV	31 577	75 723	32 258	47 330	98 679	186851	1,0	0,89
35	Singapore Telecommunications Ltd	21 772	35 692	6 986	11 452	13 964	22 892	0,2	0,42
41	Ooredoo QSC	19 059	24 104	5 948	7 930	14 743	15 960	0,2	0,28
44	MTN Group Ltd	17 959	23 759	8 096	10 907	14 584	19 295	0,2	0,28
48	Etisalat - Emirates Telecom Corp.	16 775	36 220	5 635	14 080	19 452	42 000	0,3	0,43
56	Mobile Telecommunications Company KSC (Zain)	14 165	15 574	4 258	5 303	5 702	7 380	0,1	0,18
73	Bharti Airtel Limited	11 648	47 279	3 043	13 556	3 038	14 194	0,3	0,56
91	China Mobile Limited	8 945	264 291	3 246	111314	8 139	454332	2,3	3,11
	Всього	141 900	522 641	69 470	221873	178 301	762904	4,57	6,14

Джерело: побудовано автором на основі [3]

За період 2012-2022 рр. питома вага ТНК телекомунікаційної галузі мала тенденцію до скорочення із рівня в 6% до 4,57%. Дане скорочення відбулося за рахунок виокремлення галузі електричних компонентів, питома вага яких протягом 2012-2022 рр. зросла із 1,3% до рівня в 6,72% за обсягами продажів.

Таблиця 2.5 – Рейтинг ТНК в електричних компонентах в світі в 2022 році [3]

Ranking by foreign assets	Corporation	Assets		Sales		Employment		Частка ТНК за продажами	Частка ТНК за активами
		Foreign	Total	Foreign	Total	Foreign	Total		
98	China Electronics Corporation (CEC)	8 131	51 880	14 695	32 958	11 737	180 822	0,7	0,61
3	Hon Hai Precision Industries	113716	130 770	177 274	181 937	658 631	757 404	3,7	1,54
53	HNA Technology Co Ltd	14 638	18 608	40 694	48 794	14 570	31 000	1,0	0,22
82	Flex Ltd	10 610	15 836	43 665	62 746	107 196	160 000	1,3	0,19
	Всього	147095	217 094	276 328	326 435	792 134	1 129226	6,72	2,55

Джерело: побудовано автором на основі [3]

Таким чином, розглядаючи галузеву спрямованість 100 найбільших компаній світу, можна сказати, що з 2012 до 2022 року, у таких галузях, як видобуток корисних копалин, нафтовидобуток і переробка, комунальні підприємства, харчова та тютюнова, оптова та роздрібна торгівля помітний спад, в інших галузях помічено зростання (фармацевтика, техніка) або стагнація (автомобіле- та літакобудування, інші послуги). Протягом 2022 року питома вага ТНК в гірничій промисловості, розробці кар'єрів і нафта в структурі світових ТНК за часткою продажів становили 20,7%, а за обсягом активів склали 23%. За останні 10 років їх частка мала тенденцію до зростання із рівня в 19% в 2012 році до рівня в 20,7% в 2022 році. За період 2012-2022 рр. питома вага ТНК в електриці, газі та воді зросла із рівня в 8,9% до рівня в 11,45% за обсягами продажів. За рівнем активів ТНК даної галузі в світі мали частку в 17,47%. За період 2012-2022 рр. питома вага ТНК телекомунікаційної галузі мала тенденцію до скорочення із рівня в 6% до 4,57%. Дане скорочення відбулося за рахунок виокремлення галузі

електричних компонентів, питома вага яких протягом 2012-2022 рр. зростає із 1,3% до рівня в 6,72% за обсягами продажів.

## 2.2. Механізми і інструменти регулювання ТНК

У глобалізованому світі транснаціональні компанії (ТНК) мають величезну силу. ТНК підривають повноваження та обов'язки, які традиційно належать державам у транснаціональному контексті, а їхня часто неконтрольована діяльність зачіпає суспільні інтереси. Можливо, найважливішими є ситуації, коли ТНК зловживають свободою громадян у доступі до недоторканності їхніх цивільних прав. Дії ТНК можуть вплинути або на права людини осіб, які беруть участь у ділових мережах ТНК (наприклад, співробітників, які працюють у постачальника ТНК), або на права людини осіб, які не беруть участь у таких мережах (наприклад, внаслідок діяльності, що завдає шкоди навколишньому середовищу).

Однією з найважливіших змін у міжнародному публічному праві сьогодні є очевидна поява регулювання транснаціональних корпорацій (ТНК). Хоча у міжнародне публічне право протягом деякого часу обговорювалися міжнародні економічні проблеми, останніми роками, враховуючи розширення діяльності ТНК і посилення впливу країн третього світу у міжнародних відносинах, більше уваги приділялося розробці законів, що регулюють діяльність ТНК. Ці тенденції частково інтерпретуються третім світом як спроба покращити свій іноземний вплив стосовно впливу як ТНК, і західного розвиненого світу, з яким ТНК зазвичай пов'язані, але й мотивовані додатковим впливом. По-перше, оскільки одна країна зазвичай не може самостійно контролювати владу та дії ТНК, навіть західні розвинені країни зацікавлені у цьому зростанні. Самі ТНК визнають переваги одноманітної схеми регулювання, яка допомагала б уникнути багатьох труднощів, що виникають у з різними національними потребами.

Через швидкий розвиток інтеграційного процесу та значний соціально-економічний вплив національна економіка не може уникнути впливу ТНК, але уряди штатів можуть регулювати рівень їх присутності. Це регулювання відбувається щонайменше на чотирьох рівнях: наднаціональному, міждержавному, внутрішньодержавному, публічному.

При цьому кожен рівень має своє призначення та специфічні інструменти регулювання. Зокрема, основними цілями наднаціонального регулювання є регулювання правил конкуренції та захист вільної торгівлі. Основним засобом для цього є багатосторонні міжнародні угоди, які можуть бути загальними, регіональними чи субрегіональними, залежно від кількості залучених країн. Слід підкреслити, що прийнятий документ не має реального впливу на діяльність транснаціональних корпорацій та їх філій. Це пов'язано насамперед з тим, що не всі країни погоджуються виконувати умови ТНК на своїй території.

Універсальне регулювання діяльності ТНК вживається під егідою ООН на підставі рекомендацій спеціально створених органів – Міжурядової Комісії з ТНК та Центру з ТНК. До інструментів такого роду регулювання належать нормативні акти, такі як розроблений у 1975 році Кодекс поведінки ТНК, положення якого забороняють застосовувати дискримінаційні заходи щодо партнера, закріплюють обов'язки ТНК сприяти розвитку науково-технічного потенціалу країни, що приймає, надавати звіти про свою діяльність, дотримуватись вимог фінансового та податкового характеру.

Організація Об'єднаних Націй знову стала ареною зусиль щодо регулювання транснаціональних корпорацій (ТНК) та їх виробничо-збутових ланцюжків. ООН займається цією роботою майже 50 років, починаючи з 1970-х років, коли країни, що розвиваються, наполягали на прийнятті Кодексу ТНК і Нового міжнародного економічного порядку (NIEO). 2004 р. відбулася третя спроба прийняти документ про корпоративну відповідальність, що закінчилася успіхом у 2011 р., коли держави у Раді з прав людини («Рада») одноголосно схвалили Керівні принципи бізнесу та прав людини («Керівні принципи» або UNGP).

Спираючись на імпульс, створений цим інструментом м'якого права, але також відповідаючи на притаманні йому обмеження з точки зору відшкодування збитків жертвам та юридичній відповідальності компаній, Рада дала сигнал у 2014 році про початок процесу укладання нового договору. Таким чином, за підтримки великої коаліції груп громадянського суспільства Міжурядовій робочій групі (Міжурядова група або IGWG) було доручено «розробити міжнародний юридично обов'язковий документ для регулювання діяльності транснаціональних корпорацій». До 2021 року договір буде оформлено трьома послідовними проектами, які обговорюватимуться на щорічних сесіях IGWG.

Рада з прав людини, основний орган ООН з прав людини, що складається з 47 держав-членів, займав важливе місце в розробці нормативної бази для багатонаціональних компаній з 1990-х років, на той час це була Комісія з прав людини. До 1990-х років нормативна база для ТНК розроблялася Центром ООН з транснаціональних корпорацій, а також спеціалізовані агенції ООН, такі як МОП.

У 2000 р. Генеральний секретар ООН висунув новаторську, хоч і неоднозначну ділову ініціативу – Глобальний договір ООН. Після ухвалення Керівних принципів у 2011 р. Рада заснувала Робочу групу експертів, якій доручено просування міжнародних норм, і ця група тепер співіснує з політичною міжурядовою робочою групою, якій доручено розробити новий міжнародний договір. Інституційно перша група інформує та бере участь в обговореннях.

ООН, ухваливши Керівні принципи у 2011 році, схоже, спростила процеси регулювання на національному рівні. Таким чином, у 2017 році Франція першою ввела в дію закон про обов'язок пильності, застосовуваний до французьких ТНК. Всі ці закони за своєю суттю накладають нові юридичні зобов'язання на материнські компанії і передбачають юридичні санкції за їх недотримання. Однак те, як вони вирішують цю першопричину в GSC, відрізняється від проектів договорів ООН у важливих аспектах. [58]

Що ж до змісту, формуються нині обов'язкові режими належної обачності, вже зараз ясно, що вони не ґрунтуватимуться на принципах відповідальності підприємств. Якщо укладачі договору ООН, мабуть, не працюють у цьому напрямі,

моделі, створені промислово розвиненими державами, вказують на щось інше. Ні проект Європарламенту, ні закони Франції, Нідерландів та Німеччини не піднімають корпоративну завісу. Вони просто передбачають нові форми адміністративного нагляду і не створюють нових приводів для позову про встановлення цивільно-правової відповідальності ТНК.

У системі ООН існує також структура ЮНКТАД та його роботи з інвестицій та торгівлі, в якій регулярно висвітлюються різні соціальні наслідки та мінливі моделі транснаціональних потоків товарів, послуг та капіталу. Щодо сталого розвитку Порядок денний ООН на період до 2030 р. також наголошує на ролі приватного сектора у досягненні цілей сталого розвитку та дотриманні прав людини відповідно до Керівних принципів. Даний ряд агентств ООН та нормативних структур змусило деяких спостерігачів поставити питання, чи стали нормативні зусилля ООН щодо бізнесу та прав людини «розколотими та розсіяними».

Слід зазначити, що Керівні принципи ознаменували наочний процес зближення «м'якого» права всередині та за межами ООН щодо корпоративної відповідальності за дотримання прав людини. Поточний договірний процес міг би ще більше закріпити такий збіг очікувань та широке використання принципів. З погляду структури договору те, що впливає з обговорень Міжурядової групи, свідчить про наступність у міжнародне право у сфері правами людини. Таким чином, Група достроково відмовилася від деяких початкових пропозицій щодо створення прямих зобов'язань для ТНК. Так само сильніший механізм нагляду – суд чи інший механізм притягнення до відповідальності держав (чи підприємств) також не розглядається. Навпаки, проекти створюють миттєве знайомство, оскільки у проектах використовується загальний шаблон зобов'язань держав із захисту прав та їх зобов'язань щодо надання звітів до ООН.

На міжнародному рівні основною метою регулювання транснаціональних корпорацій є захист інвестицій та дотримання міжнародних стандартів, що досягається шляхом підписання двосторонніх інвестиційних угод. Це найпоширеніший спосіб регулювання діяльності транснаціональних корпорацій

між приймаючою та базовою країнами. Україна підписала майже 73 двосторонні угоди про захист інвестицій. На відміну, наприклад, від США, Японії та Великої Британії, Україна не має типової угоди, що свідчить про відсутність єдиного та чітко сформульованого національного підходу до ключових положень та понять у сферах стандартів захисту інвестицій та інвестиційного арбітражу. На національному рівні головна мета регулювання ТНК полягає в тому, щоб переконатися, що діяльність їхніх філій і дочірніх компаній підпорядковується національному законодавству приймаючої країни.

Основним інструментом цього регулювання є інвестиційне законодавство країни, метою якого є визначення правового статусу іноземних інвесторів: фізичних чи юридичних осіб. Чим чіткіше він буде сформульований, тим ефективнішим буде вплив ТНК на національну економіку. Однак найбільш вразливим аспектом одностороннього регулювання діяльності транснаціональних корпорацій є те, що через їх організаційну структуру вони можуть уникнути контролю з боку однієї країни. Тому національного законодавства країни перебування явно недостатньо для регулювання діяльності ТНК.

Регіональне регулювання міжнародної діяльності транснаціональних корпорацій здійснюється у рамках ЄС, ОЕСР (Організації економічного співробітництва та розвитку), ЛАЕС (Латиноамериканської економічної системи), СНД та низки інших організацій. Так, у 1976 році «прийнято «Керівні принципи для багатонаціональних підприємств ОЕСР», що стосувалися різних аспектів діяльності ТНК (оприлюднення інформації, конкуренція та ін.); принципи регулювання діяльності ТНК у ЄС сформульовані у доповіді Комісії ЄЕС «Багатонаціональні підприємства та законодавство спільноти» 1973; позиція країн Латинської Америки щодо розглянутої проблеми була виражена в принципах, сформульованих на ХІХ сесії Економічної комісії ООН, в яких містилися вимоги до ТНК на території держави, що приймає».

Прийняті документи зробили позитивний внесок у зближення латиноамериканських країн, але не мали практичного впливу на діяльність ТНК. Подальший розвиток нормотворчості у сфері регіонального регулювання

діяльності ТНК відбувався у процесі розробки та прийняття двох рішень країнами-учасниками «Андського пакту» («Андського спільного ринку», куди входять такі країни, як Колумбія, Венесуела, Болівія, Еквадор, Перу та Чилі) – Рішення №220 «Загальний режим використання іноземного капіталу, товарних знаків, патентів та ліцензій» та Рішення № 46 «Режим багатонаціональних підприємств та регулювання використання субрегіонального капіталу, спрямованих на захист інтересів регіональних держав. Так, Рішення №46 створило правову основу для створення латиноамериканськими країнами власних багатонаціональних корпорацій, основне завдання яких полягало у сприянні регіональної інтеграції та недопущення проникнення на ринки нерегіональних гравців (міжнародного капіталу) [42].

Глобальний договір сьогодні є найбільшим майданчиком співробітництва ООН і ТНК з питань захисту прав суспільства, з проблем корупційної боротьби, захисту навколишнього середовища, трудових взаємин. Основні цілі, переслідувані Глобальним договором, сформульовані так званої «Декларації Тисячоліття» й у десяти принципах, які у тексті самого Договору. При цьому однією з головних загроз, що стримують глобальний розвиток і підривають стійкість ринку, нарівні з такими чинниками як корупція та транснаціональна злочинність, визнаються адміністративні бар'єри з боку національних урядів, які перешкоджають ТНК у їхній наднаціональній діяльності. Для полегшення співпраці національних урядів із вертикально інтегрованими корпораціями (більшість ТНК має саме таку структуру), структура Глобального договору організована за мережевим принципом, а не за ієрархічним, що впливає на аналіз її роботи.

Крім Глобального договору, існують й інші документи, що регламентують співпрацю ТНК та національних урядів на різних рівнях: так, у 2000 році Організація економічного співробітництва та розвитку розробила «Основні засади діяльності транснаціональних корпорацій» - документ, який є набором добровільних побажань, які мають декларативний характер орієнтованих збільшення відповідальності корпорацій»; головні принципи взаємодії держави та корпорацій знайшли своє юридичне оформлення у «Хартії правильних дій

державно-приватного діалогу щодо розвитку приватного сектору», прийнятої у 2006 році в Парижі за сприяння Світового банку та Центру ОЕСР з розвитку; під впливом темпів розвитку державно-приватного партнерства, прагнучи оперативно врахувати ці тенденції, також у 2000 році підписано «Основні принципи співробітництва ООН та бізнес-спільноти». У цьому ж році було засновано «Глобальний договір Організації Об'єднаних Націй» («Global compact»), який представляє «основу для взаємодії держави та ТНК з проблем розвитку, включаючи питання соціальної та корпоративної відповідальності».

Однак, незважаючи на значний прогрес у нормотворчій діяльності, ТНК, як і раніше, залишаються об'єктом, що значною мірою не схильний до дії існуючих сьогодні інструментів міжнародного регулювання. Втручання ТНК у зовнішню та внутрішню політику націй-держав найсуворіше заборонено як на національному, так і на міжнародному рівнях, такі норми явно прописані в «Кодексі поведінки ТНК» та в «Глобальному договорі».

Разом з тим, втручання ТНК у ці сфери все ж таки присутнє, хоча і не в прямому (в основному, у непрямому чи опосередкованому) вигляді: за допомогою інструментів лобіювання (як легального, так і нелегального), політичного рейдерства, а також шляхом участі в виробленні державних рішень – на базі належних ТНК або пов'язаних з ними «мозкових центрів» або «фабрик думки».

В свою чергу, країни прагнуть поставити міжнародну діяльність ТНК під свій контроль: на їхню думку, ТНК, які не мають суверенітету, розташовуються в ієрархії акторів на суттєво нижчих рівнях, ніж класичні нації-держави, і повинні розглядатися не як суб'єкт, а, швидше, як об'єкт державного (або міждержавного) регулювання.

Разом з тим слід зазначити, що існуючі форми та методи нормативно-правового регулювання міжнародної діяльності сучасних транснаціональних корпорацій не можуть бути визнані ефективними та повністю вирішальними проблему підконтрольності політичної діяльності ТНК. Причина цього – одна: річ у тому, що більшість заходів, що вживаються національними державами та міжнародними організаціями, зводиться до спонукання ТНК до укладання з

національними державами свого роду угод і договорів, що носять, в основному, декларативний характер і закликають ТНК не зловживати політичною владою та функціями, що опинилися в їхньому розпорядженні.

Указані договори та угоди (такі як «Глобальний договір» ООН або «Кодекс поведінки ТНК») не містять норм, обов'язкових до виконання – в основному, вказівки, що містяться у таких міжнародних документах, мають переважно рекомендаційний (стосовно ТНК) характер, залежить від доброї волі власників ТНК. Крім того, у зазначених договорах та угодах відсутні санкції за порушення норм, що містяться в них, і, як наслідок, не прописаний міжнародний механізм їх застосування, що дозволяє ТНК їх ігнорувати.

Основними проблемами внутрішнього регулювання діяльності транснаціональних корпорацій є, по-перше, прагнення найвпливовіших країн поширити внутрішнє законодавство на іноземні філії компаній, по-друге, відсутність внутрішніх законодавчих органів у приймаючих країнах. Не менш важливим є рівень соціального регулювання, основною метою якого є захист суспільних інтересів і адаптація продуктів ТНК до соціальних інтересів.

Інструментами публічного регулювання є національні традиції, освіта, а головне – громадська думка. Більшість ТНК вважають, що споживачі живуть у глобальному середовищі, де їхні смаки та культура однорідні та задоволені наданням стандартизованих глобальних продуктів. Це підтверджується успіхом транснаціональних корпорацій, які максимізують довгострокові прибутки, не звертаючи уваги на індивідуальні купівельні переваги. Це дозволяє ТНК підтримувати стабільний імідж бренду в усьому світі та повністю використовувати переваги масштабу.

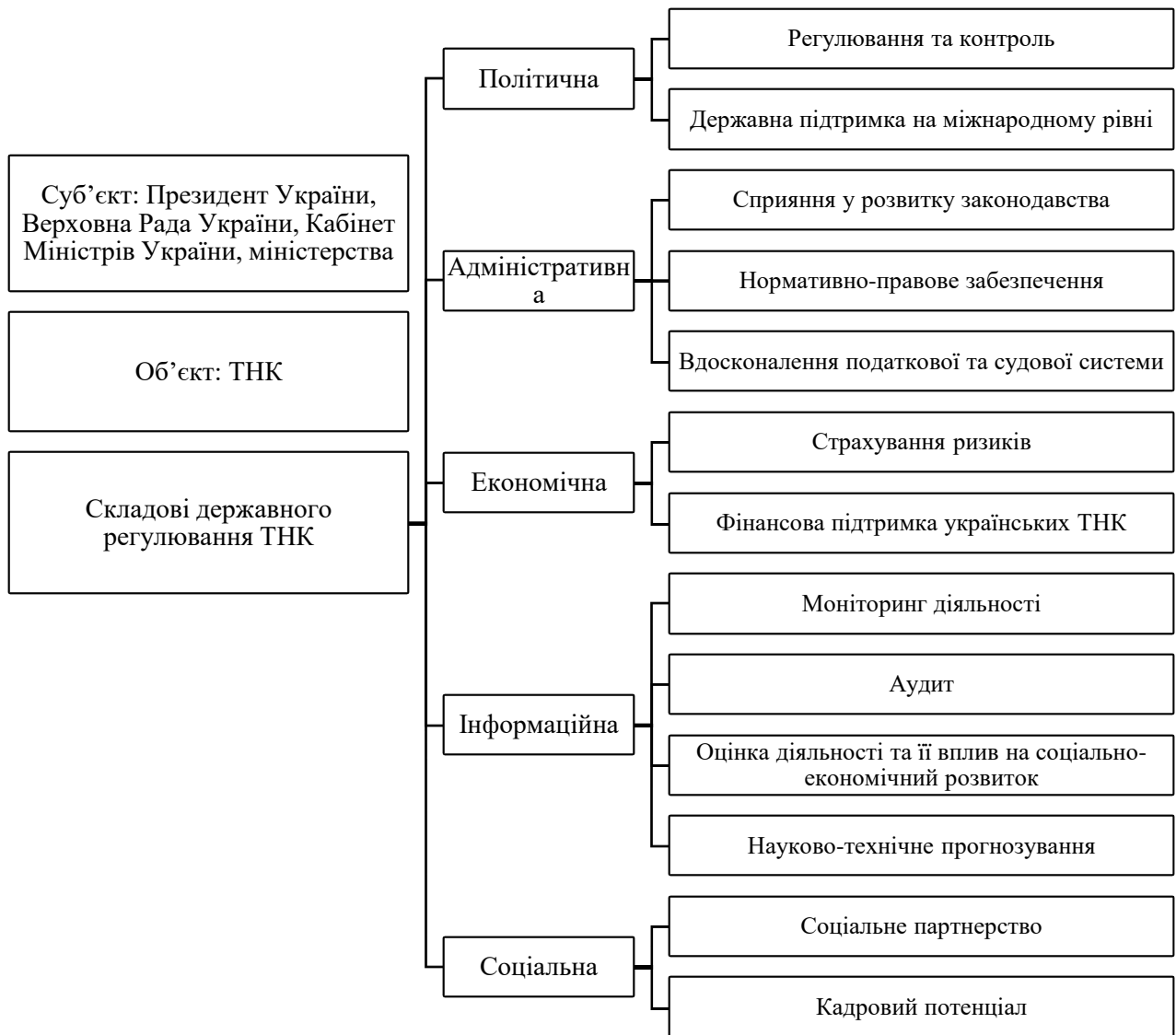
По суті, це головне протиріччя: глобальна стратегія стандартизації виключає зі свого поля зору сегменти ринку, які ще відрізняються за соціальними, культурними, економічними та правовими ознаками, і не повною мірою відповідає реальним потребам споживачів. Але громадська думка не дозволяє використовувати цю тактику в деяких випадках. Суспільство вимагає від транснаціональних компаній коригувати продукти, ціни, канали та стратегії

просування відповідно до власних інтересів, що пов'язано з особливостями та відмінностями культури, купівельної спроможності, переваг продукту та потреб і бажань споживачів різних країн.

### **2.3. Конвергенція антидемпінгового регулювання в Україні в процесі її зближення з ЄС**

Національний нагляд за діяльністю транснаціональних корпорацій можна визначити як сукупність методів правового, економічного та адміністративного нагляду, що є типовою системою заходів законодавчого та контрольного характеру, що здійснюються відповідними державними органами та громадськими організаціями з метою регулювання, стабілізації та коригування діяльності транснаціональних корпорацій, адаптації до мінливих економічних умов.

Національна система регулювання транснаціональних корпорацій складається з таких компонентів: політичного, адміністративного, економічного, інформаційного та соціального (рис. 2.1).



**Рис. 2.1. Модель державного регулювання діяльності ТНК в Україні [45-47]**

Органами державного нагляду за транснаціональними компаніями, що здійснюють свою діяльність в Україні є: держава через органи законодавчої та виконавчої влади, Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, зокрема Міністерство закордонних справ України, Міністерство фінансів України, Міністерство економіки України та Міністерство юстиції України.

Міністерство економіки України є одним із основних суб'єктів регулювання діяльності транснаціональних корпорацій, формування прогнозів і планів соціально-економічного розвитку, формування національної інвестиційної та торговельної політики, сприяння іноземним інвестиціям, впровадження тарифних

і нетарифних заходів. В основу контролю та ліцензування господарської діяльності покладено валютне тарифне регулювання, яке здійснює регуляторну діяльність у сфері підприємництва.

Міністерство закордонних справ України координує статус вітчизняних транснаціональних компаній на міжнародному рівні та статус іноземних транснаціональних компаній на території України та здійснює нагляд за виконанням в Україні міжнародних договорів, Міністерство юстиції України реєструє та контролює діяльність транснаціональних компаній, Міністерство фінансів України в податковій та митній політиці.

З одного боку, регулює діяльність транснаціональних компаній, здійснює нагляд за діяльністю транснаціональних компаній, пов'язаною з розміщенням (емісією), обігом та анулюванням цінних паперів, а також здійснює права на цінні папери, придбані транснаціональними компаніями.

Місцева державна адміністрація реалізує державну політику та державну правову систему на систему регулювання на місцях.

Національні режими регулювання діяльності ТНК складаються з різних компонентів, принципів, підходів, форм та інструментів регулювання (впливів) (рис. 2.2).

Державний підхід до регулювання діяльності транснаціональних корпорацій є засобом впливу держави на суб'єктів ринкової економіки з метою забезпечення сприятливих умов для їх ефективного функціонування відповідно до прийнятої державної економічної політики [19, с. 349].

Складові механізми державного регулювання ТНК	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Умови формування великого корпоративного сектору</li> <li>• Вибір сфер формування ТНК</li> <li>• Державні програми підтримки розвитку ТНК</li> </ul>
Принципи державного регулювання діяльності ТНК	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Принцип взаємодії</li> <li>• Принцип консолідації</li> <li>• Принцип стратегічного розвитку</li> <li>• Принцип конкурентних переваг</li> <li>• Принцип економічного динамізму</li> </ul>
Форми державного регулювання діяльності ТНК	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Планування</li> <li>• Програмування</li> </ul>
Методи державного регулювання діяльності ТНК	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Правові</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Конституція України; закони України; укази та розпорядження Президента України; постанови та інші нормативні акти Верховної Ради України і Кабінету Міністрів України; нормативні акти центральних органів виконавчої влади (накази, розпорядження, інструкції, методичні рекомендації); нормативні акти місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування</li> </ul> </li> <li>• <b>Адміністративні</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Примусу, заборони, дозволу</li> </ul> </li> <li>• <b>Економічні</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Стимулювання розвитку, державно-приватне партнерство</li> </ul> </li> </ul>

**Рис. 2.2. Механізми державного регулювання діяльності ТНК в Україні [45-47]**

Економічний підхід державного регулювання діяльності ТНК в Україні включає методи та прийоми впливу, які базуються на економічних відносинах між державою та ТНК. Економічний підхід до регулювання діяльності транснаціональних корпорацій зачіпає економічні інтереси країн і компаній з метою досягнення найкращих результатів діяльності з найменшими вимогами та матеріальними витратами. Структура економічного підходу до регулювання діяльності ТНК включає запровадження фінансово-економічних норм і правил, спрямованих на стимулювання розвитку ТНК та запровадження державно-приватного партнерства, метою якого є створення оптимальних умов для забезпечення високих економічних результатів.

Важливою частиною регулювання діяльності транснаціональних корпорацій є ліцензування окремих видів господарської діяльності. Наразі ліцензія

потребує таких видів діяльності: банківська діяльність, професійна діяльність на ринку цінних паперів, надання фінансових послуг, зовнішньоекономічна діяльність, діяльність у сфері телебачення та радіомовлення, діяльність у сфері електроенергетики, освіта, здійснення виробництва та торгівлі алкогольними напоями та тютюновими виробами, телекомунікаційна діяльність, будівельна діяльність та надання послуг авіаційного пасажирського та вантажного транспорту.

Адміністративний підхід до державного регулювання діяльності ТНК базується на застосуванні нормативних актів (наказів, рішень, розпоряджень, постанов Кабінету Міністрів) і охоплює всю сутність організаційних складових державного регулювання діяльності ТНК, серед яких: примус (спрямований на розвиток форм поведінки), заборона (спрямована на обмеження індивідуальних дій транснаціональних корпорацій) і ліцензування (спрямоване на встановлення правил «гри» та регулювання дозволеної діяльності).

Сьогодні державне нормативне спрямування діяльності транснаціональних компаній в Україні формує основні мотиви їх діяльності, серед яких виділяємо: підвищення прибутковості діяльності; географічну диверсифікацію виробництва; вихід на український ринок; ефективне використання ресурсів, у т.ч. праці. Серед факторів, які позитивно впливають на діяльність транснаціональних компаній в Україні, виділяємо такі: економія на масштабах виробництва, інноваційна активність, інфраструктура та кадровий потенціал.

Основою сучасного етапу соціально-економічного розвитку України, особливістю її сировинної та переробної промисловості є створення великих інтегрованих наукоємних підприємств, які є фінансово стійкими. У цьому напрямку для досвіду варто використати досвід інших країн (США, Південної Кореї, Японії, Китаю). В умовах глобалізації транснаціональні корпорації є лідерами технічного прогресу та інтелектуального зростання робочої сили. Так, наприклад, п'ять великих країн (США, Японія, Великобританія, Німеччина, Франція) витрачають на дослідження та розробки більше, ніж усі інші країни світу разом узяті на ці цілі. При цьому перші сім країн світу з базовими макротехнологіями контролюють понад 80% ринку наукоємної продукції.

Успіх на ринку залежить від багатьох внутрішніх і зовнішніх факторів, але результат діяльності фірми значною мірою визначає вибір і впровадження політики, спрямованої на найкраще задоволення потреб споживачів, працівників, власників і суспільства.

Мотивація створення міжнародної компанії в Україні пов'язана з бажанням стабілізувати сферу збуту вітчизняної продукції та підвищити рівень інновацій у сфері виробничо-технічного менеджменту. Вплив транснаціональних корпорацій на сферу інновацій незаперечний, і пов'язаний він із економією витрат та економічною безпекою у сфері виробництва. Впровадження нових технологій і наукомісткої продукції потребує значних капітальних витрат, які відчувають навіть великі структури на зразок транснаціональних корпорацій. Але перевага ТНК полягає в тому, що їхні компанії прагнуть розділити з компаніями ризики реалізації інноваційних проектів.

Це ризики інноваційної моделі розвитку, тобто шлях від нових ідей і фундаментальних досліджень до сфери інноваційного виробництва. Це пояснює пріоритети мереж транснаціональних корпорацій у країнах із високим ресурсним потенціалом та економічними умовами, особливо в галузях виробництва електроніки та мікропроцесорів, біотехнологій, створення та впровадження нових матеріалів і технологічних процесів, хімічної промисловості та інших наукоємних сфер інтенсивного розвитку.

Отже, актуальним завданням держави сьогодні є активізація процесу інтеграції українських підприємств у великі міжнародні структури. По суті, цей процес відповідає ознакам науково-технічного прогресу, що забезпечує вдосконалення форм господарювання, підвищення технологічного рівня і якості продукції, високий рівень її конкурентоспроможності. Міжнародна конкурентоспроможність країн та їх фінансова незалежність все більше залежать від наявності та діяльності транснаціональних корпорацій, які є найважливішими суб'єктами сучасної світової економіки. Крім того, капіталовкладення транснаціональних корпорацій, що базуються в національній економіці, стимулюють попит на вітчизняну продукцію. Створення міжнародних компаній,

особливо транснаціональних, з українським капіталом захистить економічні та політичні інтереси країни, сприятиме подальшому розвитку національної економіки, інтернаціоналізації виробництва та капіталу, інтеграції України у світову економічну систему, сприятиме подальшому розвитку національної економіки, інтернаціоналізації виробництва та капіталу, сприятиме розвитку світової економіки, а також активної участі у процесі глобальної трансформації.

## ВИСНОВКИ

На основі проведеного дослідження було виявлено роль, секторальну структуру, механізми і інструменти регулювання активності ТНК в глобальній економіці. У відповідності до проведеного дослідження було встановлено, що:

1. транснаціональні компанії (ТНК) – це компанії, які контролюють виробничі потужності та філії у кількох країнах, виробляють більшу або меншу частину своїх продажів за кордоном та узгоджують своє стратегічне корпоративне планування по всьому світу. Материнська компанія визначається як компанія, яка контролює активи та активи інших (іноземних) компаній, як правило, через певний статутний капітал. Іноді також використовується інший термін «багатонаціональні корпорації» або «мультинаціональні корпорації». Транснаціональні компанії складають більшу частину бізнес-сцени, і їхня популярність тільки зростатиме з тенденцією до глобалізації. У той час як ТНК приносять країні, що приймає, багато переваг, таких як створення робочих місць та податкові відрахування, існують також загрози для незалежності держави та місцевих ресурсів. Максимальне збільшення позитивних результатів, запропонованих багатонаціональними компаніями, за одночасного обмеження їх негативних наслідків є сьогодні серйозною проблемою для багатьох економік.

2. основними причинами перетворення корпорацій на транснаціональні стали: причини, пов'язані з витратами (використовувати відмінності в технологічному розвитку, трудовому потенціалі, продуктивності та менталітеті, ринку капіталу та місцевих податках; зниження транспортних витрат; уникнення високих тарифних бар'єрів; використовувати місцеві таланти при організації НДВКР за кордоном); причини, що пов'язані із збільшенням обсягу продажів (іноземні посередники спроможні задовольнити фінансові потреби розширеного маркетингу; для більш швидкої адаптації до змін місцевого ринку та кращої адаптації до місцевих умов; розширення клієнтів за кордоном; не відставати від конкурентів; переконання та примус іноземних урядів; домогтися кращого

міжнародного поділу праці, більших виробничих циклів та кращого використання доступної економії за рахунок масштабу; уникати правил країни походження, наприклад податкового та антимонопольного законодавства); причини, пов'язані з факторами ризику (уникати виключення з ринків клієнтів та постачальників, сприяючи прямій та зворотній інтеграції; протидіяти негнучкості та уникати рецесій у конкретних країнах; знизити ризики соціальних і політичних потрясінь за рахунок відкриття операцій у низці країн, що приймають).

3. перелік ключових показників розвитку кожної транснаціональної компанії є унікальним. Список залежить від багатьох факторів, таких як галузева приналежність ТНК, стратегічні цілі, інтереси керівництва компанії тощо. Основною перевагою багатокритеріального підходу до розвитку транснаціональної компанії (включаючи збалансовану систему показників) є комплексна оцінка розвитку компанії на основі фінансових і нефінансових показників, а також показників ефективності та стратегії транснаціональної компанії. Водночас недоліком є також відсутність зв'язку з обліковими системами транснаціональних компаній. Методика оцінки розвитку транснаціональної компанії за ключовими показниками розвитку включає: складання переліку ключових показників розвитку транснаціональної компанії, аналіз та динаміки параметрів зовнішнього впливу, визначення взаємозв'язку та взаємозалежності параметрів внутрішнього та зовнішнього впливу та ринкові загрози та можливості, а також порівняння сильних та слабких сторін транснаціональної компанії, вибрати моделі поведінки транснаціональних корпорацій на міжнародному ринку; розробка моделі подальшого розвитку ТНК.

4. розглядаючи галузеву спрямованість 100 найбільших компаній світу, можна сказати, що з 2012 до 2022 року, у таких галузях, як видобуток корисних копалин, нафтовидобуток і переробка, комунальні підприємства, харчова та тютюнова, оптова та роздрібна торгівля помітний спад, в інших галузях помічено зростання (фармацевтика, техніка) або стагнація (автомобіле- та літакобудування, інші послуги). Протягом 2022 року питома вага ТНК в гірничій промисловості, розробці кар'єрів і нафта в структурі світових ТНК за часткою продажів становили

20,7%, а за обсягом активів склали 23%. За останні 10 років їх частка мала тенденцію до зростання із рівня в 19% в 2012 році до рівня в 20,7% в 2022 році. За період 2012-2022 рр. питома вага ТНК в електриці, газі та воді зросла із рівня в 8,9% до рівня в 11,45% за обсягами продажів. За рівнем активів ТНК даної галузі в світі мали частку в 17,47%. За період 2012-2022 рр. питома вага ТНК телекомунікаційної галузі мала тенденцію до скорочення із рівня в 6% до 4,57%. Дане скорочення відбулося за рахунок виокремлення галузі електричних компонентів, питома вага яких протягом 2012-2022 рр. зросла із 1,3% до рівня в 6,72% за обсягами продажів.

5. глобальний договір сьогодні є найбільшим майданчиком співробітництва ООН і ТНК з питань захисту прав суспільства, з проблем корупційної боротьби, захисту навколишнього середовища, трудових взаємин. Основні цілі, переслідувані Глобальним договором, сформульовані так званої «Декларації Тисячоліття» й у десяти принципах, які у тексті самого Договору. При цьому однією з головних загроз, що стримують глобальний розвиток і підривають стійкість ринку, нарівні з такими чинниками як корупція та транснаціональна злочинність, визнаються адміністративні бар'єри з боку національних урядів, які перешкоджають ТНК у їхній наднаціональній діяльності. Для полегшення співпраці національних урядів із вертикально інтегрованими корпораціями (більшість ТНК має саме таку структуру), структура Глобального договору організована за мережевим принципом, а не за ієрархічним, що впливає на аналіз її роботи.

6. актуальним завданням держави сьогодні є активізація процесу інтеграції українських підприємств у великі міжнародні структури. По суті, цей процес відповідає ознакам науково-технічного прогресу, що забезпечує вдосконалення форм господарювання, підвищення технологічного рівня і якості продукції, високий рівень її конкурентоспроможності. Міжнародна конкурентоспроможність країн та їх фінансова незалежність все більше залежать від наявності та діяльності транснаціональних корпорацій, які є найважливішими суб'єктами сучасної світової економіки. Крім того, капіталовкладення транснаціональних корпорацій, що базуються в національній економіці, стимулюють попит на вітчизняну продукцію.

Створення міжнародних компаній, особливо транснаціональних, з українським капіталом захистить економічні та політичні інтереси країни, сприятиме подальшому розвитку національної економіки, інтернаціоналізації виробництва та капіталу, інтеграції України у світову економічну систему, сприятиме подальшому розвитку національної економіки, інтернаціоналізації виробництва та капіталу, сприятиме розвитку світової економіки, а також активної участі у процесі глобальної трансформації.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Transnational Corporation URL:  
<https://www.sciencedirect.com/topics/economics-econometrics-and-finance/transnational-corporation>
2. Скавронська І.В., Мадараш О.В. Місце і роль ТНК у розвитку національних економік. *Молодий вчений*. 2016. № 4(31). С. 199.
3. <http://www.unctad.org> – офіційний сайт ЮНКТАД.
4. Карпенко В.Г. Фінансові механізми транснаціональних корпорацій у системі сучасної світової економіки. *Наукові праці НДФІ*. 2014. №1(46) С.42–49
5. Немировська О. В. Економічна сутність транснаціональних корпорацій та методи оцінки ефективності їх взаємодії з іншими суб'єктами господарювання. Актуальні наукові дослідження. Польща, Варшава: Wydawca. 2014. 92 с. С. 82–88.
6. <https://www.statista.com/statistics/233371/net-operating-revenues-of-the-coca-cola-company-worldwide/>
7. <https://www.superbusinessmanager.com/impact-of-multinational-companies-on-host-countries/>
8. Левківський В.М. Транснаціональний характер діяльності ТНК: світовий досвід та українські реалії. *Науковий вісник ЧДІЕУ*. 2014. № 3(23). – С. 14–22.
9. Кочетков В. М., Мусієнко О. О. Розвиток українських ТНК як фактор росту економіки країни. *Ефективна економіка*. 2013. №5. URL:  
<http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2001>
10. Костицький В. В. Економічні передумови утворення та діяльності промислово-фінансових груп. *Малий і середній бізнес*. 2001. № 3–4. С. 36–42.
11. Левківський В.М. Транснаціональний характер діяльності ТНК: світовий досвід та українські реалії. *Науковий вісник ЧДІЕУ*. 2014. № 3(23). С. 14–22.

12. International Monetary Fund: Foreign direct investment; 2004  
URL:<https://www.imf.org/external/pubs/ft/fdi/2004/fditda.pdf>
13. J.R. Hines Jr, in International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences, 2001
14. EduBirdie writing platform: The globalization of Starbucks and its effect on the world, 2021. URL: <https://edubirdie.com/examples/the-globalization-of-starbucks-and-its-effect-on-the-world/>
15. Гаврилко Т.О. Дослідження міжнародної інвестиційної діяльності ТНК в умовах глобальної конкуренції. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2017. Вип. 26 (1). С. 34–37.
16. Лисенко, Ж.П. Вплив діяльності транснаціональних корпорацій на економічний розвиток України. *Економіка та суспільство*. Мукачівський державний університет. 2016. Випуск 3. С.412–417.
17. Ракітіна Н.О. Конкурентоспроможність транснаціональних корпорацій високотехнологічного бізнесу: дис. ... кандидата екон. наук: спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Н.О. Ракітіна; КНЕУ Вадима Гетьмана. К., 2016. 285 с.
18. Проїденко І. Г., Ришняк Н. М. Українські транснаціональні корпорації: стан та проблеми розвитку. *Збірник наукових праць Національного університету кораблебудування*. 2014. № 1. С. 60-65. URL: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/znprnuk>
19. Національна економіка: навч. посібник / А.Ф. Мельник, А.Ю. Васіна, Т.Л. Желюк, Т.М. Попович; за ред. А.Ф. Мельник. К.: Знання, 2011. 463 с.
20. Побоченко Л.М. Оцінка інноваційних позицій ТНК розвинених країн світу. *Міжнародні відносини: теоретико–практичні аспекти: зб. наук. пр.* Вип. 4. 2019. С.91–103.
21. Кулик Ю. Р. Аналіз діяльності бізнес-системи у конкурентному середовищі. *Наукові записки. Збірник наукових праць кафедри економічного аналізу*. Тернопіль: Видавництво «Економічна думка», 2011. Вип.19. С. 163-166. – URL: [http://www.nbuv.gov.ua/old\\_jrn/Soc\\_Gum/Ecan/2011\\_8\\_2/pdf/kulyk.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Ecan/2011_8_2/pdf/kulyk.pdf)

22. Jaworek M., Kuzel M. Transnational Corporations in the World Economy: Formation, Development and Present Position. *Copernican Journal of Finance & Accounting*. 2015.4(1), 55–70. URL: [http:// dx.doi.org/10.12775/CJFA.2015.004](http://dx.doi.org/10.12775/CJFA.2015.004)

23. Транснаціоналізація і конкурентний розвиток національних економік: теорія і практика країн, що розвиваються: монографія / [Л. В. Руденко–Сударєва та ін.; за наук. ред. д.е.н, проф. Л. Руденко–Сударєвої. Ніжин: Аспект–Поліграф, 2015. 270 с.

24. Азарова Т.В., Охота В.І. Стратегії розвитку транснаціональних корпорацій в контексті підвищення міжнародної конкурентоспроможності країн. *Зб. наук. праць Дон. нац. ун-ту: Дон. нац. унт.* Донецьк: ДНАУ, 2011. Т. 1. С. 4-14.

25. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-4 // Офіційний портал Верховної Ради України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>

26. Діяльність ТНК в Україні URL: <http://politiko.ua>

27. Закон України "Про акціонерні товариства" від 17.09.2008 №5146 // Офіційний портал Верховної Ради України. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/514-17>

28. Закон України "Про банки і банківську діяльність" від 07.12.2000 № 2121-3 // Офіційний портал Верховної Ради України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>

29. Закон України "Про ратифікацію Конвенції про транснаціональні корпорації" від 13.07.1999 р. № 921-ХІУ // Офіційний портал Верховної Ради України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/921-14>

30. Закон України "Про холдингові компанії в Україні" від 15.03.2006 р. № 3528-4 // Офіційний портал Верховної Ради України. URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>

31. Закон України "Про захист іноземних інвестицій на Україні" від 10 вересня 1991 року № 1540а-ХІІ. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1540%D0%B0-12>

32. Кормакова І.О. Концептуальні підходи до визначення суті транснаціональних корпорацій. *Економічний простір*. 2010. № 41. С. 16-25.
33. Кохан І.І. Поняття та юридичні ознаки транснаціональних корпорацій. *Науково-інформаційний вісник*. 2009. № 1. С. 45-48.
34. Хоменко І.Б. Вплив транснаціональних корпорацій на конкурентне середовище національної економіки: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.02. Київ. Нац. торг.-економ. Університет. 2010. 21 с.
35. Болгарова Н.К., Паневник Т.М. Транснаціоналізаційні процеси в економіці України. *Бізнес Інформ*. 2013. № 12. С. 33–38.
36. Кочетков В. М. Розвиток українських ТНК як фактор росту економіки країни. *Ефективна економіка*. 2013. № 10. С. 55-60.
37. Мовсесян А., Огнівцев С. Транснаціональний капітал та національні держави. *Світова економіка та міжнародні відносини*. 2011. №2. С. 56-57.
38. Eiteman D. K., Stonenil A. I. *Multinational Business Finance*. 11 ed. Boston, San Francisco, New York : AW Publishing, 2007. 701 p.
39. Пенська І.О. Особливості впливу ТНК на економічний розвиток України. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2015. № 3. С. 114-124
40. Іванова М.О. Вплив ТНК на розвиток економіки України: переваги та недоліки. URL: <http://duep.edu/uploads/vidavnitstvo14-15/10103.pdf>
41. Македон В.В. Формат взаємодії транснаціональних корпорацій та реального сектора національної економіки України. *Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму*. 2012. № 1(5). Т. 1. С. 250–258.
42. Прохорова М.Е. Особливості та тенденції розвитку процесів транснаціоналізації в ХХІ столітті. *Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право)*. 2015. № 2. С. 88–98.
43. Молчанова Е. Взаємодія транснаціональних корпорацій з національними економіками на прикладі України. URL: <http://library.fes.de/pdffiles/bueros/ukraine/09718.pdf>.
44. Мекшун П.В. Позитивні риси та загрози транснаціоналізації економіки України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2013. № 10. С. 84–88.

45. Пенська І.О. Особливості впливу ТНК на економічний розвиток України. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2015. № 3 (80). С. 114–124.
46. Скавронська І.В., Мадараш О.В. Місце і роль ТНК у розвитку національних економік. *Молодий вчений*. 2016. № 4 (31). С. 197–200.
47. Чумак Н.В. Проблемні аспекти діяльності транснаціональних корпорацій в Україні. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 9. С. 719–723.
48. Мацука В.М., Ніколенко Т.І. Міжнародна інвестиційна діяльність: навч. посіб. Маріуполь: МДУ, 2016. 164 с.
49. Хамандрик Х.С. Економічна політика ТНК у сучасних міжнародних інвестиційних процесах. *Трансформація економічних процесів у морегосподарському комплексі України: матеріали всеукр. наук. екон. читань з міжнар. участю, 17–18 грудня 2019 р.* Миколаїв, 2019. С. 177–182.
50. Михайлишин Л.І. Транснаціоналізація світової економіки: інноваційний аспект: монографія. Вінниця : ДонНУ, 2016. 314 с.
51. Гринь О.В. Роль ТНК в сучасній світовій економіці, 2017. URL: [http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec\\_n/article/viewFile/3061/2749](http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/viewFile/3061/2749)
52. Брензович К.С. Вплив національних ТНК на формування позицій США на світових ринках. *Інфраструктура ринку*. 2020. Вип. 43. С. 3–8.
53. Lacy-Nichols J, Williams O. “Part of the Solution”: Food Corporation Strategies for Regulatory Capture and Legitimacy. *Int J Health Policy Manag.* 2021;10(12):845-856. doi:10.34172/ijhpm.2021.111 URL: [https://www.ijhpm.com/article\\_4138\\_d04df8b8b99788d0c6cb82046afcdaec.pdf](https://www.ijhpm.com/article_4138_d04df8b8b99788d0c6cb82046afcdaec.pdf)
54. Ahmed N. Inequality Kills: The unparalleled action needed to combat unprecedented inequality in the wake of COVID-19. Oxford: Oxfam; 2022.  
URL: <https://oxfamlibrary.openrepository.com/bitstream/handle/10546/621341/bp-inequality-kills-170122-summ-en.pdf> .
55. Chancel L, Piketty T, Saez E, Zucman G. World Inequality Report 2022. World Inequality Lab; 2021. URL: [https://wir2022.wid.world/website/uploads/2021/12/WorldInequalityReport2022\\_Full\\_Report.pdf](https://wir2022.wid.world/website/uploads/2021/12/WorldInequalityReport2022_Full_Report.pdf)

56. United Nations Conference on Trade and Development. Global Value Chains and Development. New York: United Nations; 2013. URL: [https://unctad.org/system/files/official-document/wir2013\\_en.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/wir2013_en.pdf)

57. Milsom P, Smith R, Baker P, Walls H. Corporate power and the international trade regime preventing progressive policy action on non-communicable diseases: a realist review. *Health Policy Plan.* 2020;36(4):493-508. doi:10.1093/heapol/czaa148 URL:

[https://dro.deakin.edu.au/articles/journal\\_contribution/Corporate\\_power\\_and\\_the\\_international\\_trade\\_regime\\_preventing\\_progressive\\_policy\\_action\\_on\\_non-communicable\\_diseases\\_A\\_realist\\_review/20681971](https://dro.deakin.edu.au/articles/journal_contribution/Corporate_power_and_the_international_trade_regime_preventing_progressive_policy_action_on_non-communicable_diseases_A_realist_review/20681971)

58. The International Journal of Human Rights: Regulating transnational corporations at the United Nations – the negotiations of a treaty on business and human rights; 2022.

URL:

<https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/13642987.2022.2036133>

59. Romanello M, McGushin A, Di Napoli C, et al. The 2021 report of the Lancet Countdown on health and climate change: code red for a healthy future. *Lancet.* 2021;398(10311):1619-1662. doi:10.1016/S0140-6736(21)01787-6. URL: [https://www.thelancet.com/article/S0140-6736\(21\)01787-6/fulltext](https://www.thelancet.com/article/S0140-6736(21)01787-6/fulltext)

60. Anaf J, Baum F, Fisher M, London L. The health impacts of extractive industry transnational corporations: a study of Rio Tinto in Australia and Southern Africa. *Global Health.* 2019;15(1):1-13. URL: <https://globalizationandhealth.biomedcentral.com/articles/10.1186/s12992-019-0453-2>

61. Jackson T. *Post Growth—Life After Capitalism.* New York: Wiley; 2021.

62. Hickel J. *Less is More: How Degrowth Will Save the World.* William Heinemann; 2020. URL: <https://blackbooksdotpub.files.wordpress.com/2021/08/jason-hickel-less-is-more-random-house-2020.pdf>

63. Baum F. *Governing for Health: Advancing Health and Equity through Policy and Advocacy.* New York: Oxford University Press; 2019. URL: [https://www.researchgate.net/publication/6172894\\_Cracking\\_the\\_nut\\_of\\_health\\_equity](https://www.researchgate.net/publication/6172894_Cracking_the_nut_of_health_equity)

\_Top\_down\_and\_bottom\_up\_pressure\_for\_action\_on\_the\_social\_determinants\_of\_health

64. Raworth K. Doughnut Economics: Seven Ways to Think Like a 21st Century Economist. London: Random House; 2017. URL: [https://www.researchgate.net/publication/340685996\\_Kate\\_Raworth\\_-\\_Doughnut\\_Economics\\_Seven\\_Ways\\_to\\_Think\\_Like\\_a\\_21st\\_Century\\_Economist\\_2017](https://www.researchgate.net/publication/340685996_Kate_Raworth_-_Doughnut_Economics_Seven_Ways_to_Think_Like_a_21st_Century_Economist_2017)

65. Fioramonti L. Wellbeing Economy: Success in a World Without Growth. Johannesburg: Pan MacMillan; 2017. URL: <https://thenextsystem.org/sites/default/files/2017-08/LorenzoFioramonti.pdf>

## ДОДАТКИ

## ДОДАТОК А

Таблиця А.1 - Порівняльна характеристика багатокритеріальних підходів до оцінки розвитку ТНК

Назва підходу	Мета	Переваги	Недоліки
Комплексний аналіз даних	Вимірювання відносної ефективності роботи підрозділів ТНК	Визначення найбільш Результативних підрозділів ТНК	Висока трудомісткість формування порівняльної бази даних щодо роботи підрозділів
Бортове табло	Надання керівництву стислої інформації з результативності діяльності підрозділів	Оперативне відстеження розвитку ТНК	Залежність показників від організаційної структури ТНК, неспроможність гнучко управляти стратегією
Система поліпшення і вимірювання продуктивності	Оцінювання результатів діяльності підрозділів ТНК на основі досягнення цілей	Дозволяє оцінювати підрозділи ТНК і працівників підрозділів	Складність оцінювання працівника при досягненні цілей підрозділу
Збалансована системи показників	Формалізація бачення майбутнього розвитку ТНК у збалансовану стратегію, підвищення ринкової вартості ТНК	Дозволяє поєднати стратегічний та операційний менеджмент, враховує якісні показники в оцінці результативності ТНК	Не враховуються взаємозв'язки між параметрами розвитку ТНК. Не дозволяє моделювати ризики ТНК
Піраміда ефективності	Пов'язує клієнтоорієнтовану стратегію ТНК із фінансовими та нефінансовими показниками	Взаємозв'язок стратегії ТНК і оперативної діяльності. Можливість аналізу основних факторів, що впливають на фінансові показники	Не враховує інтереси постачальників, державних органів, інвесторів тощо
Модель EP2M "Effective Progress and Perfomance Measurement"	Забезпечення формування стратегії ТНК та її реалізація	Показники результативності ТНК дозволяють керівництву приймати рішення та забезпечують їх зворотнім зв'язком	Відсутність критеріїв ефективності оцінки якісних показників розвитку ТНК
Квантове вимірювання досягнень "Quantum Perfomance Measurement"	Оптимізація продуктивності ТНК	Отримання інформації про організаційну структуру, процес, працівників шляхом оцінювання якості, фінансових та часових витрат	Використання тільки трьох груп показників - витрати, якість, час

Управління сталим розвитком «БАСФ»	Оцінка ефективності розвитку ТНК з економічної, соціальної та природоохоронної точок зору	Отримання інформації щодо сталого розвитку ТНК	Необхідність значної кількості інформації
Модель «ДжАйКейс»	Розрахунок показників, які виступають індикаторами досягнення статусу виробника світового рівня	Оцінювання досягнення встановлених цілей	Складність використання в деяких галузях
Модель «Кейтерпиллар»	Оцінка поточного стану ТНК та прогнозування майбутніх тенденцій	Акцентування уваги на випереджувальних показниках розвитку ТНК	Недостатня увага аналізу минулих показників, а лише їх облік
Модель внутрішнього ринку «Х'юлетт-Паккард»	Взаємна оцінка підрозділів ТНК щодо якості надання послуг	Оцінка якості процесу планування, ступеня орієнтації на клієнта, рівня управління процесом	Використання тільки трьох груп показників — витрати, якість, продуктивність

## ДОДАТОК Б

Таблиця Б.1 – Етапи еволюції розвитку ТНК

Етап	Роки	Характеристика
Перший	кінець XIX – початок XX ст.	Діяльність ТНК була пов'язана переважно з видобутком сировини в колоніальних країнах Азії, Африки, Латинської Америки і її переробкою в метрополіях. Налагоджувати високотехнологічне промислове виробництво за кордоном було не вигідно через відсутність в приймаючих країнах персоналу необхідної кваліфікації та відповідних технологій тощо. Суб'єктами транснаціоналізації в цей період виступали зазвичай об'єднання фірм різних країн (міжнародні картелі), які ділили між собою ринки збуту та проводили узгоджену цінову політику
Другий	1929–1945 рр.	Відзначається економічними реформами президента США Ф. Рузвельта, які значною мірою збалансували ситуацію на світовому фінансовому ринку. В цей час відбулося прискорення промислового розвитку провідних країн світу, викликане розгортанням Другої світової війни. За основними технологічними інноваціями XX ст., які припали на цей період (телебачення, ядерна енергетика, реактивні двигуни тощо), значною мірою стояли науково-дослідні підрозділи транснаціональних корпорацій.
Третій	1945–1960 рр.	Цей період пов'язаний з посиленням ролі зарубіжних виробничих підрозділів, не тільки в країнах, що розвиваються, а й в розвинутих країнах. Виробничі зарубіжні відділення почали спеціалізуватися в основному на виробництві тієї ж продукції, що раніше вироблялася у «рідній» для ТНК країні. Поступово філії ТНК все більше переорієнтовуються на обслуговування місцевого попиту і місцеві ринки. Якщо раніше на арені світового господарства діяли міжнародні картелі, то тепер виникають національні фірми, досить великі, щоб проводити самостійну зовнішньоекономічну стратегію. Саме у 1960-ті рр. з'являється сам термін «транснаціональні корпорації». Швидке зростання кількості і значення ТНК з 1960-х рр. відбувалося під впливом науково-технічної революції. Впровадження нових технологій і спрощення виробничих операцій, використання навіть низькокваліфікованого і малограмотного персоналу давали можливість проводити просторове розмежування окремих технологічних процесів. Політика лібералізації міжнародних економічних зв'язків, поява на політичній арені нових незалежних держав, зростаючий світовий споживчий попит сприяли тому, що на початку 1960-х рр. міжнародні корпорації почали активно завойовувати світові ринки. Діяльність ТНК у цей період переважно

		зосереджувалася в галузі атомної енергії, електроніки, приладобудування, космічної промисловості.
Четвертий	1970–1980-ті рр.	Це період часткового перерозподілу ринку між нафтовими компаніями країнчленів ОПЕК і західними нафтогазовими компаніями. З четвертим етапом пов'язують також стрімкий прогрес у розвитку комп'ютерних технологій, який створив передумови для формування транснаціональних компаній нового типу – таких, що виробляють комп'ютерну техніку, програмні продукти та розповсюджують інформаційні технології по всьому світу. Завдяки розвитку транспортних та інформаційних технологій стало можливим розділяти виробничий процес і розмішувати окремі технологічні процеси в тих країнах, де національні фактори виробництва найдешевші. Саме в цей період спостерігається найбільша кількість злиттів і поглинань, які призвели до концентрації виробництва і капіталу ТНК у сфері великого міжнародного бізнесу.
П'ятий	з 1985 р. по теперішній час	Пов'язаний із трансформацією транснаціональних корпорацій в глобальні компанії. Головну роль у виборі місць для створення дочірніх фірм відіграє аналіз виробничих витрат, які, як правило, нижчі в країнах, що розвиваються; продається ж продукція там, де на неї найвищий попит, головним чином, у розвинутих країнах. Спираючись на сучасну науку й інноваційний бізнес, ТНК п'ятого покоління виступають головними генераторами і поширювачами наукових ідей і концепцій.

## КОРОТКИЙ ЗВІТ ПОДІБНОСТІ



Имя пользователя: Європейської економіки і бізнесу Гончарова Анаста...	ID проверки: 1015094081
Дата проверки: 15.05.2023 17:00:55 CEST	Тип проверки: Doc vs Internet + Library
Дата отчета: 15.05.2023 17:33:53 CEST	ID пользователя: 100005726

Название файла: Григоренко Юлії Віталіївни «Роль ТНК у процесах глобалізації світової економіки»

Количество страниц: 59 Количество слов: 12393 Количество символов: 96734 Размер файла: 252.05 KB ID файла: 1014778343

## 19.3% Совпадения

Наибольшее совпадение: 5.37% с источником из Библиотеки (ID файла: 1006071114)

9.19% Источники из Интернета	270	Страница 61
16.5% Источники из Библиотеки	458	Страница 64

## 0% Цитат

Исключение цитат выключено

Исключение списка библиографических ссылок выключено

## 0% Исключений

Нет исключенных источников

## Модификации

Обнаружены модификации текста. Подробная информация доступна в онлайн-отчете.

Замененные символы 2