



## РЕЗЮМЕ

**Магістерська робота** містить 64 сторінки, список використаних джерел із 62 найменувань.

**Метою магістерської роботи** є аналіз впливу та поширення транснаціональних корпорацій в світі, зокрема країнах Європейського Союзу, їх сучасного стану, правового регулювання їхньої діяльності та динаміки розвитку.

**Об'єктом даного дослідження** виступають міжнародно-правові відносини у сфері здійснення діяльності транснаціональними корпораціями.

**Предметом дослідження** є врегульовані нормами міжнародного права та національного законодавства суспільні відносини у сфері організації та функціонування ТНК.

**Одержані висновки та їх новизна:** у процесі дослідження проаналізовано етапи становлення, розвитку транснаціональних корпорацій. Крім того, окреслено нові ідеї і тенденції змін правових механізмів діяльності ТНК.

**Ключові слова:** міжнародні економічні відносини, транснаціональна корпорація, міжнародна правосуб'єктність ТНК, міжнародно-правове регулювання діяльності транснаціональних корпорацій.

## RESUME

**Master's work contains** 64 pages, list of sources with 62 titles.

**The aim of the master's** is an analysis of the influence and distribution of transnational corporations in the world, in particular, the countries of the European Union, their current state, legal regulation of their activities and the dynamics of development.

**Object of this research** international legal relations in the sphere of activity of transnational corporations are acting.

**The subject of research** public relations in the sphere of organization and functioning of TNCs are regulated by the norms of international law and national legislation.

**The resulting conclusions and novelty:** in the process of research, the stages of formation, development of transnational corporations have been analyzed. In addition, new ideas and trends of changes in the legal mechanisms of the activities of TNCs are outlined.

**Keywords:** International economic relations, transnational corporation, international legal personality of TNCs, international legal regulation of transnational corporations.

## АНОТАЦІЯ

Дживра С.І. Транснаціональні корпорації ЄС як суб'єкти міжнародного економічного права. – Рукопис.

Дослідження на здобуття освітнього ступеня “магістр” за спеціальністю 293 – Міжнародне право – Тернопільський національний економічний університет, Тернопіль, 2018.

У магістерській роботі визначено основні принципи та правові засади діяльності ТНК; виокремлено особливості міжнародної правосуб'єктності транснаціональних корпорацій; розкрито валютно–кредитні та фінансові аспекти діяльності транснаціональних корпорацій; досліджено перспективи розвитку та ефективного функціонування транснаціональних корпорацій.

## ANNOTATION

Dzhyvra S.I. Transnational corporations of EU as subjects of international Economic Law. – It is manuscript.

Research on acquisition of educational degree “Master” in the field 293 – International law – Ternopil National Economic University, Ternopil, 2018.

In the master's work the basic principles and legal principles of the activity of TNCs are defined; the features of international legal personality of transnational corporations are singled out; monetary and financial aspects of transnational corporations activity are disclosed; prospects of development and effective functioning of transnational corporations are investigated.

**ЗМІСТ**

<b>ВСТУП</b> .....	5
<b>РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО–ПРАВОВИЙ АСПЕКТ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ</b> .....	8
1.1 Історичний процес становлення та розвитку транснаціональних корпорацій.....	8
1.2 Правове регулювання діяльності транснаціональних корпорацій.....	19
Висновки до розділу 1.....	28
<b>РОЗДІЛ 2. РОЛЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ В СУЧАСНОМУ СВІТІ</b> .....	29
2.1 Особливості міжнародної правосуб’єктності транснаціональних корпорацій.....	29
2.2 Валютно – кредитні та фінансові аспекти діяльності транснаціональних корпорацій.....	39
2.3 Перспективи розвитку та ефективного функціонування транснаціональних корпорацій.....	48
Висновки до розділу 2.....	53
<b>ВИСНОВКИ</b> .....	55
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ</b> .....	58

## ВСТУП

**Актуальність теми.** Полягає в стрімкому рості глобалізаційних та інтернаціоналізаційних процесів, в яких проявляють себе ТНК, як нова рушійна сила світової економіки XXI століття, котрі здійснюють вплив як на господарську діяльність окремих країн так на світові господарські процеси в цілому. Станом на сьогодні важко собі уявити економічний процес без участі в ньому ТНК. Посилення інтернаціоналізації світового господарства ТНК відіграють вирішальну роль в активізації та укріпленні господарських зв'язків у світі. Своєю діяльністю вони фактично поєднують національні та регіональні ринки, що забезпечує цілісність світового господарства.

На сьогоднішній день в світі налічується близько 82 тисяч ТНК, з яких більше 80 відсотків розміщені в розвинених країнах, а також вони мають близько 800 тисяч філій та представництв у різних країнах світу. Стосовно наслідків діяльності ТНК на ринках приймаючих країн є як і позитивні так і негативні аспекти діяльності корпорацій. Виходячи з цього, впливає важливе питання ролі ТНК в світовому господарстві, а також особливості та наслідки функціонування на ринках приймаючих країн.

Дослідження проблем теорії й практики європейської транснаціоналізації посіло місце в працях зарубіжних фахівців (К. Боріо, Б. Кун, Р.А. Манделл, Р. Мак-Коулі, С. Фішер, Валовая Т.Д., Шенаєв Вл.М., Шишков Ю.В) та деяких вітчизняних дослідників (В.В. Копійка, Т.І. Шинкаренко та ін.).

Проте слід підкреслити, що у вітчизняній науковій літературі аналізу правовій діяльності ТНК приділено мало уваги, тому дана тема не втрачає актуальності.

**Мета роботи** є аналіз впливу та поширення транснаціональних корпорацій в світі, зокрема країнах Європейського Союзу, їх сучасного стану, правового регулювання їхньої діяльності та динаміки розвитку.

Для досягнення цієї мети першочергове значення має чітке визначення й реалізацію наступних завдань:

- проаналізувати історичний процес становлення та розвитку транснаціональних корпорацій;
- визначити основні принципи та правові засади діяльності ТНК;
- виокремити особливості міжнародної правосуб'єктності транснаціональних корпорацій;
- розкрити валютно – кредитні та фінансові аспекти діяльності транснаціональних корпорацій;
- дослідити перспективи розвитку та ефективного функціонування транснаціональних корпорацій.

**Об'єкт дослідження** виступають міжнародно-правові відносини у сфері здійснення діяльності транснаціональними корпораціями. Визначення ролі ТНК в міжнародних економічних відносинах.

**Предметом дослідження** виступають врегульовані нормами міжнародного права та національного законодавства суспільні відносини у сфері організації та діяльності ТНК.

**Методи дослідження.** Методологічну основу дослідження склали універсальні наукові принципи об'єктивності, системності, всебічного вивчення проблеми та історизму. Під час дослідження застосовано систему наукових методів: а) загальнофілософські (діалектичний, позитивістський); б) загальнонаукові (аналіз, синтез, узагальнення, аналогія, моделювання, класифікація, системний, історичний); спеціально-наукові (спеціально-юридичні) методи (юридично-догматичний, порівняльно-правовий, нормативно-аналітичний, тлумачення чинного законодавства).

**Джерельну базу дослідження** склали: міжнародні нормативні акти (насамперед, відповідні Конвенції ООН, міжнародні договори); матеріали наукових праць провідних вітчизняних і зарубіжних фахівців.

**Наукова новизна дослідження** полягає в тому, що вона є самостійною, завершеною роботою, комплексним науковим дослідженням, у процесі якого проаналізовано процеси становлення, розвитку транснаціональних корпорацій. Крім того, наукова новизна визначається

сучасною постановкою проблеми, дослідженням нових ідей і тенденцій розвитку правових механізмів, що розглядаються в роботі.

**Практичне значення одержаних результатів** простежується в тому, що сформульовані в ній положення і висновки, у своїй сукупності дають певну цілісну картину процесів становлення і розвитку ТНК, можуть бути використані надалі за такими напрямками: а) науково-дослідний – для поглиблення наукових знань, пов'язаних зі становленням, розвитком і діяльністю ТНК та створення для цього необхідної теоретичної бази; б) науково-освітній – сприяти вдосконаленню навчального процесу при викладанні курсів міжнародного публічного права, міжнародного приватного права, міжнародного економічного права, а також при підготовці відповідних навчальних видань.

**Структура й обсяг роботи** обумовлені метою і завданнями дослідження. Структура складається зі вступу, двох розділів, розділених на п'ять підрозділів, висновків і списку використаних джерел. Загальний обсяг роботи становить 64 сторінки, список використаних джерел – 62 найменувань.

# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

### 1.1 Історичний процес становлення та розвитку транснаціональних корпорацій

Транснаціональні корпорації пройшли довгий шлях становлення від синдикатів та картелів до сучасних над організацій, котрі впливають на світові політичні та економічні процеси.

Посилаючись на низку джерел, можна стверджувати, що транснаціональні корпорації, які зараз функціонують, пройшли довгий шлях становлення. Станом на сьогодні виділяють п'ять основних етапів розвитку, або як їх ще називають поколінь.

Перше покоління транснаціональні корпорації це власне і були картелі та синдикати, які зародились наприкінці ХІХ століття та до початку Першої Світової війни 1914–1918 років, вони займалися видобутком сировинних ресурсів в тогочасних колоніях імперій, шляхом об'єднання потужних та впливових аристократичних сімей та інших привілейованих верств населення в сталі організації. Власне видобуток ресурсів відбувався в колоніях Азії, Африки, Латинської Америки, з подальшим переправленням даних ресурсів до країни колоніста [6].

Саме тоді почали зароджуватись транснаціональні корпорації та посилювався їх вплив на світові економічні процеси.

Друге покоління розвивалось в міжвоєнний період, а саме з 1918 до 1939р. Дане покоління характеризувалось масовістю виробництва та злиттям багатьох компаній в міжнародні організації. Це явище більш притаманне для США де в той час з'явилися надкомпанії такі як FORD MOTOR COMPANY (котра включила в себе велику кількість автовиробників в США і за її межами, а саме європейські заводи такі як німецький OPEL, тощо).



Компанію GM, BOING, GENERAL ELECTRIC, та інші. В цей час в Європі ТНК займались військовою промисловістю як найбільш прибутковою сферою з метою збагачення та задоволення державних замовлень. В США це почало відбуватись з 1939 року шляхом об'єднання найбільших корпорації з метою забезпечення військових замовлень від уряду. Цікавий факт, що компанія Форд забезпечувала не тільки Союзників, а і сили Осі, оскільки володіла потужностями на території Європи, тим самим проявила себе як компанія, котра керувалась в перешу чергу власним розвитком, а не розвитком держави, на котрій розміщені головні об'єкти [4].

Третій період розпочався після закінчення Другої Світової війни в 1945 році та падінням на той момент ще існуючих імперій й ліквідації колоній в такому вигляді, як вони перебували. Транснаціональні корпорації даного покоління змінили стратегію та стали генераторами нових ідей та технологій. Відбулось масове інвестування в різні наукові сфери. Це потягнуло за собою створення нових галузей науки та промисловості, таких як атомна енергетика, дослідження космічної сфери, електроніка, машинобудування, тощо.

Четверте покоління почало формуватись в період прискореного науково-технічного прогресу (1970-1980 роки). Саме в цей період пришвидшились процеси злиття та поглинання, які сприяли концентрації капіталу і виробництва у найбільш розвинених ТНК. Також на даному етапі ТНК могли заявляти про себе, як про суб'єктів міжнародних правовідносин, виступаючи посередниками між державами та заключаючи між ними договори. Міжнародні корпорації накопичили настільки великий капітал, що їх активи перевищували річні бюджети тогочасних держав.

Останній, п'ятий період розвитку ТНК починає стрімко розвиватись на початку XXI століття в умовах прискорених процесів регіонально економічної інтеграції. Світові інтеграційні тенденції, а також поява єдиних економічних просторів в окремих регіонах відкривають широке поле можливостей для ведення ТНК міжнародного бізнесу на всіх континентах.

Стрімко розвиваються фінансово-валютні, науково-технічні та торгово-економічні процеси, промислові зв'язки між сучасними транснаціональними корпораціями дають можливість стверджувати про глобальний характер їхнього бізнесу. Для даного покоління притаманна опора на сучасні технології та науку, мінливість світових тенденцій та трендів, а також іноваційний бізнес, що робить їх генераторами наукових ідей та концепцій.

При створенні корпорацій в різних країнах вирішуючу роль відігравали різні фактори. В США це був фінансовий капітал, а в Південній Кореї та Японії – координація та підтримка державою. Тому можна зробити висновок, що сучасним типом корпорацій стали багатогалузеві міжнародні концерни. Причиною цього є обмеженість традиційних ринків на фоні потреб акціонерів та менеджменту в постійному рості та розвитку корпорацій [4].

В XXI столітті процеси транснаціоналізації виробництва та капіталу стали головною умовою розвитку, функціонування й розвитку корпорацій, а також свого роду фактором, котрий визначає темпи та розвиток усього світового господарства в цілому.

Діяльність транснаціональних корпорацій, а саме масштаби діяльності виросли в рази у зв'язку із відкриттям пострадянського та східноєвропейського економічного простору. Також велику роль відіграло зростання економічних потужностей Китаю, який почав завойовувати репутацію найбільшого ринку збуту та світової фабрики. Завдяки Світовій Організації Торгівлі (СОТ) було значно зменшені торговельні бар'єри для країн учасників. Раніше була подібна організація, котра добивалась такого результату (нею була ГАТТ).

Варто зазначити, що на початку XXI століття налічувалось більше 70 тисяч транснаціональних корпорацій, а також близько 850 тисяч їхніх філій. Так звані материнські компанії знаходяться в розвинених країнах. А дочірні, тобто філії, припадають на країни, що розвиваються. Майже половина світового виробництва відноситься до транснаціональних корпорацій, котрі в свою чергу контролюють 80 відсотків ліцензій, патентів на різного роду

винаходи та наукові відкриття. Також під їхнім контролем знаходяться окремі торгові ринки, що підкреслює вплив ТНК на світові економічні та політичні процеси. У таких окремих торгових ринках: 75 відсотків – сирої нафти, близько 90 відсотків – кави та пшениці (злакових культур), 80 відсотків – міді та бокситів, олова, чаю, тощо.

До основних причин такого бурхливого розвитку транснаціональних корпорацій та їхнього стрімкого розвитку в ХХ столітті являється їхня висока ефективність в порівнянні із іншими компаніями, котрі здійснюють свою діяльність на обмеженому ринку, тобто в межах однієї країни. Отже, основою такої ефективності транснаціональних корпорації є певні конкурентні переваги до основних яких можна віднести:

1) широкі можливості залучення фінансових ресурсів, що зумовлює їхню низьку вартість;

2) вибір місця розміщення підприємств, компаній в різних державах із урахуванням розміру їхніх національних ринків, а також темпів їхнього економічного зростання, доступності ресурсів в тому числі економічних, цін, наявності політичної та економічної стабільності;

3) значна економія на масштабах підприємств;

4) вертикальні інтеграція однієї галузі по технологічному принципі або ж горизонтальна диверсифікація у різні галузі. Зазначені принципи забезпечують фінансову стійкість транснаціональних корпорацій, а також їхню економічну стабільність;

5) значні переваги доступу та володіння природними ресурсами, результатами науково–дослідницьких і дослідно–конструкторських робіт по цілому світу;

6) економія на масштабах підприємства;

7) можливість використання в діяльності транснаціональних корпорацій зовнішньоекономічну політику в різних країнах;

8) за рахунок прямих інвестицій долати перешкоди для розвитку, шляхом впровадження власних товарів на ринок певної держави з метою їх експорту;

9) безперервне інформування про кон'юнктуру фінансових, валютних та товарних ринків різних країн, що дає змогу вчасно та оперативно спрямовувати капітали у ті держави, де наявні найсприятливіші умови отримання максимального прибутку;

10) наявність можливості по селекції кваліфікованих кадрів та доступ до них.

Стрімкий розвиток транснаціональних корпорації створює і певні загрози для розвитку окремих держав, а саме:

1) процеси монополізації локальних ринків;

2) наявні транснаціональним корпораціям великі потужності, в тому числі і фінансові, а також впливова політична підтримка великих держав. Транснаціональні корпорації в даній ситуації можуть диктувати власні умови не тільки конкурентам, а й державам. Тому, проаналізувавши дані факти стверджують, що створюється загроза суверенітету малих держав. Але зазвичай даний вплив транснаціональних корпорацій значно перебільшений;

3) наявна загроза екологічній ситуації в певних регіонах та й екології в цілому. З впровадженням урядами розвинених держав нових екологічних норм та стандартів, з метою зменшення шкідливих викидів, та негативного впливу на екологічну ситуацію, транснаціональні корпорації знайшли вихід з даної проблеми, шляхом переміщення виробництв котрі створюють шкідливий вплив на екологію в бідні держави де відсутні норми законодавства котрі б регулювали екологічні норми та шкідливий вплив на екологічну ситуацію в регіоні [8].

Організацією Об'єднаних Націй було розроблено та впроваджено в дію універсальний кодекс поведінки транснаціональних корпорацій, котрий регламентує їхню діяльність, а також процеси виробництва. Дані дії були

здійснені з метою обмеження негативних наслідків міжнародного бізнесу, корегування та спостереження у зв'язку із відсутністю механізмів контролю за діяльністю транснаціональних корпорацій.

Відповідно до цього 07.2003 року Комісією з прав людини Організації Об'єднаних Націй був схвалений проект конвенції, а саме: «Норми відповідальності транснаціональних корпорацій». Даний проект конвенції покладає зобов'язання на великий бізнес (аналогічний із зобов'язаннями, котрі покладаються на держави). Після схвалення даного проекту транснаціональні корпорації будуть нести обов'язки із захисту екології, недопущення порушення прав людини, дотримання правил чесного бізнесу, рекламної діяльності та маркетингу, забезпечення прав та безпеки споживачів, безпечних умов праці, тощо.

Розвиток корпорацій можна порівняти із природнім процесом, свого роду еволюційних змін у світових економічних процесах. Загрозами такого розвитку є тотальна монополізація окремих ринків. Державам відведена роль боротися із цією небезпекою. Більшість небезпек, пов'язаних із глобалізаційними процесами, являються суперечливими та перебільшеними, але тим не менше ризики наявні.

Станом на сьогодні транснаціональні корпорації стали значущими та повноправними суб'єктами міжнародних економічних відносин та є частиною глобального підвищення продуктивності.

Активізація експортування капіталів транснаціональних корпорацій зумовила до значного зростання інтеграції країн Європейського Союзу в світове господарство. З кожним днем все більша частина потужностей транснаціональних корпорацій Європейського Союзу переноситься за межі європейського регіону. В розвинених країнах Європи таких як: Нідерланди, Велика Британія, Бельгія. Наприклад, у Нідерландах цей показник становить більше 90 відсотків. Щодо провідних виробників промисловості до який відноситься Італія, Франція та Федеративна Республіка Німеччина – мають

низький рівень закордонного виробництва, він становить від 8 до 15 відсотків [3].

На сучасному етапі розвитку транснаціональних корпорацій прослідковується їх схильність до зниження їхньої кількості. Даний фактор втілюється шляхом їх злиття. Це характерно для Європейського Союзу. Відповідно до цього їхня кількість постійно коливається, сьогодні в Європейському Союзі функціонує близько 30 тисяч транснаціональних корпорацій. Найбільше їх в таких країнах, як: Франція, Федеративна Республіка Німеччина, Велика Британія, Нідерланди, Італія, Швеція, тощо. Тобто найбільш розвинені країни Європейського Союзу. Вслід за ними йдуть: Австрія, Бельгія, Данія, Португалія, Іспанія, Люксембург, Ірландія.

Ці транснаціональні корпорації функціонують у різних галузях виробництва та секторах економіки, родах діяльності. Представлені у сферах страхування, будівництва, енергетичній, паливній промисловості, машинобудуванні, фінансовій сфері, тощо.

В найбільш розвинених, тобто провідних світових державах, а саме Сполучених Штатах Америки, Канаді, Японії, а також у певних країнах Європейського Союзу простежується тенденція саме транснаціоналізації сфери послуг, як провідної в ХХІ столітті, та зменшення кількості транснаціональних корпорацій в сферах промисловості.

Варто відзначити сферу послуг як поштовх для розвитку корпорацій на їхньому новітньому етапі розвитку та функціонуванні. Бурхливий розвиток даної сфери відбувся у 1980-их роках в Європейському Союзі. До даних послуг, в першу чергу, належать страхові та фінансові послуги. У даній сфері успішно функціонує близько 53 транснаціональних корпорацій, а майже кожна четверта найбільша транснаціональна корпорація Європейського Союзу. Корпорації із такою спрямованістю діють майже в усіх державах Європейського Союзу.

За виключенням окремих держав, наприклад, Кіпру, Румунії, Болгарії, Мальти. В зазначених країнах відсутні великі власні

транснаціональні корпорації. До корпорацій, котрі функціонують в сфері послуг можна віднести: «Santander Central Hispano», «Royal Bank Schotland», корпорацію «HSBC», «BNP Paribas», «Deutsche Bank», «ABN Amro», «ING Groep», «AXA», «Allianz», «Generali», «Avava». Переважно це страхові та фінансові установи таких країн як Німеччина, Велика Британія, Франція, Італія, Нідерланди. Дані корпорації створюють мільйони робочих місць по всьому світу.

В країнах Європейського Союзу зосереджено майже одну четверту усіх світових банків. Виділено окремий термін, так звані «Фінансові столиці» До таких столиць належать: Люксембург, Франкфурт-на-майні, Амстердам, Лондон. У світових транснаціональних банках сконцентровано більше половини світових золотовалютних резервів [3].

Для розвитку транснаціональних корпорацій паливно–енергетичної сфери або ж комплексу є країни Європейського Союзу із значними запасами паливної сировини, такими є: Франція, Німеччина, Велика Британія, Нідерланди. Інші держави, які мають малі запаси сировини здійснюють закупівлю тобто імпортують її із Росії або країн Азії, тощо. Але значним гідроенергоресурсам та атомної сировини володіють транснаціональні корпорації Італії, Бельгії, Іспанії та Швеції, тощо. Вони досягли великого успіху у розвитку електроенергетики.

В паливній сфері із 500 найбільших світових транснаціональних корпорацій належати 24 європейським. До найбільших можна віднести: «Royal Dutch-Shell», «ENI», «Total», «Repsol YPF», ці гіганти займаються видобутком нафти, вугілля, природного газу, які працюють як на власній так і на імпортній сировині. Також можна виділити і інші корпорації, котрі виробляють нетрадиційні види енергії, в тому числі гідроенергію та атомну.

Стрімкий розвиток транснаціональних корпорацій котрі здійснюють свою діяльність в паливно–енергетичній сфері Європейського Союзу розпочався ще в 70-тих роках ХХ століття. Після відкриття нових родовищ нафти та природного газу. До таких родовищ відносяться шельфи

Північного моря, тощо. Після чого прибутки корпорацій почали зростати у геометричній прогресії.

Що до інших сфер, то сфера автомобілебудування має досить широкий ряд представників серед різних країн Європейського Союзу, котрі мають свої філії і за межами регіону у багатьох країнах світу. Дана сфера є сильно монополізованою. Так, до списку найбільших корпорацій входить 500, одинадцять з яких становлять автогіганти. До таких корпорацій належать: «Volkswagen», «Peugeot», «Fiat», «WAG», «BMW», «Volvo», «GMC», тощо. Звісно є ще безліч транснаціональних корпорацій, котрі здійснюють свою діяльність в даній сфері, але значно поступаються вище переліченим автомобільним гігантам.

Останні роки продажі в даній сфері значно збільшуються, та кількість робочих місць зростає. До прикладу: «Volkswagen» працює 330 тисяч осіб, «Peugeot» 208 тисяч, тощо. Прибутковість даних корпорацій зросла більш ніж на 35 відсотків з 2006 року, а в 2008 році становила близько 13 мільярдів доларів США.

Відзначимо ще інші галузі, такі як фармацевтична, хімічна, галузі електронного та електротехнічного обладнання. До вищезазначених галузей, а саме світових транснаціональних корпорацій, які здійснюють свою діяльність в даних сферах можна віднести: «BASF», «Bosh», «Indesit», «Tefal», «Aristone», «Philips», «Nokia», «Zanussi», та інші. Виділяється і харчова промисловість: «Danone», «British food», «British American Tobacco», «Kerry Group», «Sodexo», тощо.

Також велика кількість транснаціональних корпорацій реалізовані у сфері будівництва та різного роду послуг, металургії, торгівлі, тощо. Усі ці сфери є менш транснаціоналізовані. Тому можна зробити висновок, що транснаціональні корпорації не набули в них великого поширення в силу багатьох факторів, а саме національних потреб населення різних держав, економічної недоцільності, можливості зайняти більш прибуткову сферу, тощо. Тому їхні транснаціональні корпорації поступаються кількістю,



розмірами. Але безсуперечно вони являються невід'ємними складовими економіки Європейського Союзу. Назви цих корпорацій є всесвітньо відомими брендами, а саме: «Christian Dior», «METRO Cash Carry», та інші.

Міжнародні корпорації кінця ХХ століття є найважливішим елементом розвитку міжнародних економічних процесів та економіки в цілому. Бурхливий розвиток корпорацій сприяє міжнародному поділу праці [11].

Міжнародні корпорації є продуктом міжнародно-правових відносин, котрі швидко розвиваються, також вони являють собою могутній важіль впливу на ці відносини.

Під транснаціональними корпораціями слід розуміти підприємства або фінансово-промислові об'єднання, котрим належить чи які контролюють цілі комплекси виробництва чи обслуговування, що знаходяться за межами тієї держави, де знаходиться корпорація. Транснаціональні корпорації перетворили світову економіку в міжнародне виробництво та забезпечили технічний рівень і якість продукції, ефективність виробництва, тощо. Корпорації діють через свої дочірні філії та підприємства в багатьох країнах світу за єдиними стратегіями, котрі формуються в материнській компанії, що забезпечує високу динаміку розвитку.

Протягом останніх 50 років роль транснаціональних корпорацій в розвитку глобальної світової економіки зростає.

Сучасні корпорації додатково до вже існуючого міжнародного обміну товарами та послугами створили міжнародне виробництво. Відповідно до цього і сферу послуг, фінансову сферу(міжнародну), що дало поштовх перетворенню локальних та регіональних міждержавних економічних відносин у глобальні.

Наприкінці 90-тих років ХХ століття у світі функціонувало близько 60 тисяч міжнародних компаній та корпорацій, які контролювали до 250 тисяч дочіних підприємств та філій за межами своїх країн. Але загальносвітову значимість має досить невелика кількість корпорацій [14].

Із 500 найпотужніших міжнародних корпорацій близько 85 контролюють 70 відсотків усіх закордонних інвестицій. Ці компанії здійснюють реалізацію 80 відсотків всієї виробленої хімії та електроніки, 95 відсотків фармацевтики, 76 – 80 відсотків машинобудування.

Щодо місця знаходження міжнародних корпорацій, то більшість розташована на території США, країнах Європейського Союзу та в Японії. Щорічно обсяг виробленої продукції на підприємствах цих корпорацій перевищує один трильйон доларів США, та на них працює близько 73 мільйонів співробітників.

Інтернаціоналізація капіталу та виробництва на основі бурхливого розвитку продуктивних сил, що переростають державні кордони, стала найбільш загальною причиною утворення транснаціональних корпорацій.

Інтернаціоналізація капіталу та виробництва набула характеру експансії господарських зв'язків через створення найбільшими компаніями численних філій та відділень за кордоном та перетворення національних корпорацій в транснаціональні. Вивіз капіталу став найважливішим чинником у створенні, формуванні та розвитку транснаціональних корпорацій [25].

До конкретних причин виникнення транснаціональних корпорацій варто віднести їхню економічну ефективність, котра обумовлена великими масштабами виробництва в багатьох галузях. Відбувається концентрація виробництва і капіталу в міжнародному масштабі з метою вистояти у конкурентній боротьбі. Відповідно до цього, з'являється можливість знизити витрати виробництва та отримати надприбуток.

Безумовно важливу роль у становленні міжнародних корпорацій відіграє держава, яка заохочує їхню діяльність на світовій арені та забезпечує їм ринки збуту шляхом укладення різного роду економічних, політичних та торговельних союзів, а також укладення міжнародних договорів. В приклад можна відзначити підтримку великого вітчизняного бізнесу в Японії та

Південній Кореї (котра відома такими міжнародними корпораціями як «Samsung», «Daewoo», «LG electronics»).

Також наявна спеціальна система (програма) підтримки вітчизняних компаній в Китаї, внаслідок чого китайські транснаціональні корпорації впевнено себе почувають на світовій економічній арені [35, с.720].

До важливих форм державного стимулювання діяльності транснаціональних корпорацій є різного роду податкові пільги. Наприклад, у США податки, котрі сплачуються філіями американських компаній в країнах, що розвиваються, віднімаються від загальної суми оподаткування материнських компаній.

Крім того, з суми оподаткованого закордонного доходу дозволяється списувати багатоопераційні витрати філій у державах застосування капіталу. Допускається так само відстрочка сплати податків до переказу прибутків, т. д. Фактично на цей час надається державний безвідсотковий кредит. В США на капіталовкладення корпорацій, що діють в країнах, що розвиваються, розповсюджуються податкові знижки на інвестиції.

## **1.2 Правове регулювання діяльності транснаціональних корпорацій**

Станом на сьогодні неможливо уявити значні процеси в світовій економіці, котрі б відбувались без участі транснаціональних корпорацій. Транснаціональні корпорації приймають пряму та неопосередковану участь у світових політичних та економічних процесах.

Дані корпорації можна окреслити як інститут, який здійснює виробництво або надає різного роду послуги. Більше, як у шести державах – частка іноземних працівників становить не менше 25 відсотків, а також не менше 25 відсотків капіталовкладень за кордоном.

Власне правове регулювання діяльності транснаціональних корпорацій на універсальному та регіональному рівнях знаходиться в процесі постійного вдосконалення, хоча станом на сьогодні наявні міжнародно-правові

документи, котрі використовуються для координування та регулювання діяльності транс національних корпорацій. В першу чергу, варто виділити нормативно-правові акти, котрі здійснюють міжнародно–правове регулювання діяльності транснаціональних корпорацій, а саме міжнародні конвенції, декларації та договори [26].

На регулюванні діяльності транснаціональних корпорацій на регіональному рівні варто віднести Декларацію про міжнародні інвестиції і багатонаціональні підприємства. Правові норми якої не несуть імперативного характеру, виконання даних норм є добровільним. Не менш важливу роль в регулюванні міжнародно–правових відносинах, в котрих учасником виступає транснаціональна корпорація відіграють країни так званої Андської групи, котра являється субрегіональним торгівельно-економічним об'єднанням країн Латинської Америки. Власне сам Андський пакт було укладено у 1969 році низкою держав, а саме: Перу, Колумбією, Болівією, Еквадором та Чилі (але до 1976 року).

Важливу роль у регулюванні міжнародних правових відносин за участі ТНК відіграють країни Андської групи – субрегіонального торговельно-економічного об'єднання, створеного в межах Латиноамериканської асоціації інтеграції. Андський пакт укладено у 1969 р. Болівією, Колумбією, Перу, Чилі (до 1976 році) і Еквадором. Члени Андської групи виступають за розвиток торговельно-економічного співробітництва, проти засилля іноземного капіталу в країнах регіону. У межах цієї групи країн-учасниць була створена Комісія Картахенської угоди, також у 1970 році був прийнятий і Кодекс іноземних інвестицій, який містить уніфіковані правила щодо здійснення діяльності іноземних інвесторів. Зокрема і транснаціональні корпорації на території України та за кордоном у випадку, коли їх уворення може негативно вплинути на економічні процеси та економіку в цілому, створюється за згодою Антимонопольного комітету України у визначеному порядку антимонопольного законодавства України.

Варто додати що спори, які виникають у зв'язку із діяльністю транснаціональних корпорацій вирішуються шляхом звернення до судового органу узгодженого між сторонами (а не до економічного суду СНД).

Тому можна зробити висновок, що міжнародно-правове регулювання діяльності транснаціональних корпорацій на регіональному рівні відіграє певну роль, але воно ще не спроможне захистити країни, особливо ті країни, котрі стали на шлях самостійного розвитку. Тому саме ці країни і висунули вимоги про встановлення нового міжнародного економічного порядку, в межах якого здійснювалося б правове регулювання діяльності транснаціональних корпорацій. В цій ситуації йдеться про міжнародно-правове регулювання діяльності транснаціональних корпорацій універсального характеру.

Важливе значення віддавалося Хартії міжнародної торговельної організації, котра була підписана в Німеччині, а саме у Баварії в 1948 році. Це була багатостороння угода котра спрямовувалась на захист інвестицій міжнародних корпорацій, а також на здійснення контролю за діяльністю транснаціональних корпорацій з боку урядів країн, котрі ратифікували дану угоду.

Тим не менше уряди США, Великої Британії та деяких розвинених держав відмовились прийняти умови та не ратифікували договір [35, с.728].

Як відомо, Хартія економічних прав та обов'язків 1974 року на законодавчому рівні закріпила положення, спрямовані на обмеження діяльності ТНК. У 1974 р. були створені міжурядові комісії ООН з транснаціональних корпорацій і Центр по ТНК, які приступили до розроблення проекту кодексу поведінки ТНК. Розпочала діяльність спеціальна «група 77» з вивчення та узагальнення матеріалів, що розкривають зміст, форми і методи діяльності ТНК. Важливим кроком у цьому напрямі було розроблення Кодексу поведінки ТНК. Цей проект має шість частин (I – преамбула і цілі; II – визначення і сфера застосування; III – діяльність ТНК; А – загальні і політичні положення, Б – економічні,

фінансові і соціальні положення, В – надання гласності інформації; IV – режим ТНК; V – міжурядове співробітництво; VI – здійснення кодексу поведінки). У проекті Кодексу сформульовані принципи діяльності ТНК, які мають прогресивний характер. До них, зокрема, належать такі: повага суверенітету країн, в яких вони здійснюють свою діяльність; підпорядкування законам цих країн; врахування економічних цілей і завдань політики, що проводиться в цих країнах; повага до соціально-культурних цілей, цінностей і традицій країн, в яких вони здійснюють свою діяльність; невторчання у внутрішні справи; відмова вести діяльність політичного характеру; утримання від практики корупції; дотримання законів і постанов, що стосуються обмеженої ділової практики, утримання від її застосування; дотримання положень щодо передання технологій та охорони навколишнього середовища.

Деякі принципи, що мають важливе значення в регулюванні діяльності ТНК, були предметом спеціального обговорення в ООН. Так, на 30-й її сесії була прийнята резолюція «Заходи проти корупції, що практикуються ТНК та іншими корпораціями, їх посередниками й іншими причетними до справи сторонами», в якій Генеральна Асамблея ООН суворо засудила злочини, пов'язані з протиправною практикою підкупу державних службовців країн місцеперебування ТНК з метою досягнення вигідних для неї рішень, всупереч економічним і національним інтересам цих країн. За дотриманням норм Кодексу повинна здійснювати нагляд спеціальна комісія ООН, а також Центр ООН з ТНК [22].

Для сучасної світової економіки характерний стрімкий процес транснаціоналізації. У цьому процесі рушійною силою виступають ТНК. Вони являють собою господарські об'єднання, що складаються з головної (батьківської, материнської) компанії і іноземних філій. Головна компанія контролює діяльність вхідних в об'єднання підприємств шляхом володіння часткою (участю) в їх капіталі. У зарубіжних філіях ТНК на частку батьківської компанії припадає більш 10% акцій або їхнього еквівалента.

Для провідних промислово розвинених країн саме зарубіжна діяльність їх ТНК визначає характер зовнішньоекономічних зв'язків. Так, до 40% вартості майна 100 найбільших ТНК (включаючи фінансові) перебуває за межами їхньої країни базування. Якщо зіставити об'єм іноземного (міжнародного) виробництва ТНК з обсягом їхнього експорту, очищеного від торгівлі в середині фірми, то в кінці 80-х рр. це співвідношення для США, Японії і ФРН складало відповідно: 4,1: 1; 2,6: 1; 1,5: 3.

У 90-і рр. в середньому 45% загального обсягу продажу ТНК припадає на експорт. ТНК охоплюють 90% світової торгівлі пшеницею, кукурудзою, лісоматеріалами, тютюном, джгутом і залізною рудою, 85% – міддю і бокситами, 80% – чаєм і оловом, 75% – натуральним каучуком і сирою нафтою.

Роль постачання і послуг вітчизняних компаній своїм закордонним філіям також велика в експорті цих країн. У другій половині 80-х рр. на подібну торгівлю в середині фірми припадало від 14 до 20% експорту США, 23–29 %– Японії і 24–28% – ФРН.

Протягом двох останніх десятиліть щорічно приблизно половина американського експорту припадає на американські та іноземні ТНК, у Великобританії ця частка досягає 80%, в Сінгапурі – 90%.

На рубежі ХХ–ХХІ ст. спостерігається надзвичайний ріст зовнішньоекономічної діяльності, в якій ТНК є торговцями, інвесторами, розповсюджувачами сучасних технологій, стимуляторами міжнародної трудової міграції. ТНК відіграють провідну роль в інтернаціоналізації виробництва, в процесі розширення і поглиблення виробничих зв'язків між підприємствами різних країн. Основною формою експансії ТНК є вивіз капіталу. Міжнародна міграція довгострокового капіталу прискорила процес взаємопроникнення і переплетення фінансового капіталу, посилила міць ТНК. Всезростаюча роль іноземних інвестицій, як найважливішого і необхідного засобу забезпечення процесу відтворення, є наслідком прискорення об'єктивного процесу усупільнення продуктивних сил у

міжнародному масштабі. Завдяки системі міжнародного виробництва, заснованої на вивозі капіталу, ТНК забезпечують собі значні прибутки навіть в умовах загострення кризових явищ у світовій економіці. У першій половині 80-х років темпи зростання прямих зарубіжних інвестицій провідних капіталоекспортуючих країн продовжували значно перевищувати темпи їх економічного зростання, а також темпи світової торгівлі [12].

Як вже було зазначено вище, держава грає важливу роль в становленні національних міжнародних корпорацій, на зустрічах і консультаціях між керівниками розвинутих держав питання підтримки і стимулювання ТНК займають чільне місце. Така практика набула широкого поширення, насамперед, у відносинах між країнами «великої сімки» (США, Японія, Англія, Франція, ФРН, Італія та Канада), глави держав і урядів яких, починаючи з 1975 року, регулярно проводять зустрічі в верхах.

Основним фактором, який відображає ефективну діяльність ТНК, є міжнародне виробництво товарів і послуг. Воно являє собою випуск продукції материнськими компаніями ТНК і їх закордонними філіями на базі інтернаціоналізації виробництва. До кінця 90-х рр. міжнародне виробництво товарів і послуг досягло 7% світового ВВП.

Майже всі найбільші ТНК по національній приналежності відносяться до «тріади» – трьох економічних центрів: США, країн ЄС та Японії. В останні роки активно розвивають свою діяльність на світовому ринку транснаціональні корпорації нових індустріальних країн. Галузева структура ТНК достатньо широка. 60% міжнародних компаній зайняті в сфері виробництва (насамперед, вони спеціалізуються на електроніці, автомобілебудуванні, хімічній і фармацевтичній промисловості), 37 % – у сфері послуг і 3% – у видобувній промисловості і сільському господарстві.

Чітко позначилася тенденція збільшення інвестицій у сфері послуг і технологічно інтенсивному виробництві. Одночасно знижується частка у видобувній промисловості, сільському господарстві і ресурсоемному виробництві [14].



За даними американського журналу «Fortune», головну роль серед 500 найбільших ТНК світу грають чотири комплекси: електроніка, нафтопереробка, хімія й автомобілебудування. Дуже характерна регіонально–галузева спрямованість інвестицій ТНК. Як правило, вони роблять капіталовкладення в галузі обробної промисловості нових індустриальних та щодо розвинених і країн, що розвиваються. В цьому випадку йде конкурентна боротьба за інвестиції держав-одержувачів капіталу. Для найбідніших країн політика інша – ТНК вважають за доцільне здійснювати там капіталовкладення у видобувну промисловість, але головним чином вони нарощують товарний експорт. В цьому випадку розгортається жорстка конкурентна боротьба між ТНК за просування своїх товарів на місцеві ринки.

Переваги діяльності ТНК в порівнянні з діяльністю національних компаній можна проаналізувати і виділити основні моменти їхньої ефективності, враховуючи при цьому інвестиційні переваги, технологічні можливості, розгалужену мережу збуту і т.д., а саме:

- можливість використання природних ресурсів (доступ до них), капіталів і знань, особливо досягнень НДДКР, в порівнянні з компаніями, що носять національний характер і налаштовані на внутрішній ринок певної країни, а свої потреби в іноземних ресурсах задовольняють через експортно-імпортні операції;

- підприємства по можливості і потребі оптимально розташовуються в країнах з урахуванням особливостей їх внутрішнього ринку, купівельної спроможності населення, доступу до сировинних і інших економічних ресурсів, в тому числі до, ринку робочої сили, враховуючи ціну та кваліфікацію даної сили. Враховується при цьому і рівень розвитку інфраструктури, соціальна та політична стабільність, та нормативно-правова база забезпечення діяльності;

- створюються умови для акумуляції фінансових ресурсів (капіталу) в системі ТНК, включаючи сюди інвестовані та кредитні кошти в державах, де розташовані іноземні філіали даної ТНК;

- стає можливим у власних потребах використовувати інтернаціональні фінансові ресурси (загальносвітовий рівень). За статистикою, Міністерство торгівлі США сукупні активи зарубіжних філій і представництв американських ТНК на середину 1990 років сягало майже в 2 трлн. доларів;

- основними інвесторами постають не лише і не стільки головні американські компанії, а здебільшого фізичні та юридичні особи з країн, що приймають. Закордонні представництва ТНК та філії використовують фінансові ресурси та позики комерційних, фінансових інституцій тієї держави, де працює філія певної ТНК, а також ресурси третіх країн, зокрема що межують з країною, в якій розташована філія ТНК або мають широкі інтеграційні зв'язки;

- інформаційне забезпечення та пряма інформованість про стан ринку, як фінансових так і валютних послуг, ринку товарів у різних регіонах, країнах – дозволяє мобільно диверсифікувати фінансові потоки у країни, де визріли передумови, що уможливають максимальну прибутковість діяльності, дає можливість мінімізувати ризики, як фінансові та виробничі ризики, передбачити соціально-політичні процеси, що можуть вплинути на діяльність філій ТНК;

- система регіональних представництв та філій, раціонально побудована і постійно моніториться керівництвом ТНК, перебуваючи під його пильною увагою, дана регіональна організація постійно вдосконалюється, гнучко переформатовується в залежності від обставин, що виникають та інших факторів;

- виходячи з досвіду міжнародної діяльності та менеджменту, в тому числі оптимальної виробничої організації та організації збуту, дає можливість підтримувати репутацію компанії. Ефективна діяльність має

певні динамічні джерела: вони постійно зростають в міру приросту активів компанії та переорієнтації (диверсифікації) її діяльності. Для реалізації зазначеного (даних джерел) необхідна надійна комунікативна система і оперативний багатоканальний зв'язок головної компанії з її закордонними представництвами, що включає в себе розгалужену сітку ділових відносин та контактів закордонних представництв і філій ТНК з місцевими компаніями країн, що приймають, органами влади даних країн для можливостей законодавчого забезпечення діяльності філій ТНК та забезпечення їх інтересів.

## **Висновки до розділу 1**

На основі вищевикладеного слід зазначити, що для сучасної європейської економіки характерним став процес транснаціоналізації, що швидко набирає обертів. При цьому основною рушійною силою виступають транснаціональні корпорації, які наприкінці ХХ – на початку ХІХ століття стали торговцями, інвесторами, розповсюджувачами сучасних технологій і стимуляторами трудової міграції, і які вже на 30% контролюють всю світову економіку. Вони відіграють провідну роль в інтернаціоналізації та глобалізації виробництва, яке одержує все більш широке розповсюдження, розширення та поглиблення в усьому світі.

Транснаціональні корпорації Європейського Союзу, розпочавши свою історію із середини ХІХ століття, сьогодні функціонують в усіх галузях господарства, виробляючи найрізноманітніші товари та надаючи будь-які послуги. Розвиток процесів транснаціоналізації багато в чому визначає рівень економічного розвитку країни, тому всі держави ЄС зацікавлені в розширенні та вдосконаленні діяльності транснаціональних корпорацій. При розумному державному впливі та регулюванні функціонування транснаціональних корпорацій зникнуть питання монополізації галузей господарства, а утворення нових корпорацій дозволить створити нову якісно гнучку глобалізовану систему світової економіки.

## РОЗДІЛ 2

### РОЛЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ В СУЧАСНОМУ СВІТІ

#### **2.1 Особливості міжнародної правосуб'єктності транснаціональних корпорацій**

Шляхом активної участі в процесах міжнародного виробництва на базі традиційного міжнародного поділу праці, ТНК створили власне внутрішньофірмове міжнародне виробництво на основі модернізованого МРТ, підключивши ряд ринків, що розвиваються з новою для них спеціалізацією. Саме цей внутрішньофірмовий варіант міжнародного виробництва став основним для сучасних корпорацій.

Організація внутрішньофірмового міжнародного виробництва дає ТНК ряд переваг, зокрема:

- використовувати пільги міжнародної спеціалізації виробництва окремих країн;
- максимально використовувати податкові, інвестиційні та інші пільги, що надаються країнами для зарубіжних інвесторів. Так, наприклад, для заохочення вивезення приватного капіталу в країни, що розвиваються уряду розвинених капіталістичних держав, зокрема США, Великобританія, ФРН, Японія, широко практикують укладення з урядами молодих держав міждержавних угод про скасування подвійного оподаткування. Мета угод – уникнути такого становища, коли одні і ті ж доходи, отримані західними корпораціями за кордоном, оподатковуються двічі – спочатку в країні застосування капіталу, а потім в країні базування корпорацій. Крім того, адміністрація США активно веде переговори з країнами, що розвиваються про укладення двосторонніх інвестиційних договорів. Їх сенс – гарантія режиму найбільшого сприяння, свобода переказу прибутків, легка процедура врегулювання суперечок, забезпечення порядку виплати компенсацій за націоналізовану власність та ін. Такі договори США уклали у 1987 з 10 країнами, включаючи Єгипет, Заїр, Панаму. В кінці 80-х США вели

переговори про укладення подібних угод ще з 20 країнами. У 70 – 80-ті роки уряд США вжив низку нових кроків з метою захисту американських капіталовкладень за кордоном. В Закон про торгівлю (1974 г.) внесено низку положень, які позбавляють країни, що розвиваються митних преференцій (торгових пільг) в разі націоналізації американської власності без відповідної компенсації або якщо ці країни в разі виникнення суперечок відмовляться визнати рішення, арбітражу винесені на користь американських фірм;

- маневрувати завантаженням виробничих потужностей, пристосовуючи свої виробничі програми відповідно до кон'юнктури світового ринку;

- використовувати свої дочірні компанії в якості плацдарму для завоювання ринків, що розвиваються. Організація зарубіжних філій міжнародних компаній багато в чому обумовлена необхідністю збуту і технічного обслуговування за кордоном складної сучасної продукції, що вимагає товаро– і usługопроводящей системи (мережі) підприємств у приймаючих країнах. Така стратегія дозволяє ТНК збільшити свою частку в світовому ринку. Наприклад, реалізація продукції ТНК через свої закордонні філії значно перевищує світовий експорт. При цьому продажі ТНК поза країною основного базування ростуть на 20-30% швидше, тим самим збільшуючи експорт. Здійснюючи інвестиції в багатьох країнах, що розвиваються, ТНК будують заводи не для того, щоб реалізовувати вироблену продукцію в країні свого базування, а для потреб країн–реципієнтів капіталу;

- продовжувати життєвий цикл продукту, налагоджуючи його виробництво в закордонних філіях у міру його морального старіння в країні основного базування [12].

Крім цього, необхідно пам'ятати, що під внутрішньофірмової торгівлі в ТНК, коли філії компанії знаходяться в різних країнах, використовуються трансфертні (внутрішньофірмові) ціни. Трансферні ціни можуть істотно відрізнитися від ринкових цін на аналогічну продукцію, оскільки

встановлюються з таким розрахунком, щоб забезпечити отримання максимального прибутку всієї корпорації. Завищуючи або занижуючи ціни у внутрішньофірмової обороті з урахуванням відмінностей у законодавствах різних країн про податки, охорону праці та навколишнього середовища, корпорація зменшує свої витрати і збільшує чистий прибуток.

Основа світового панування ТНК – вивіз капіталу і його ефективне розміщення. Сукупні закордонні інвестиції всіх ТНК в даний час грають більш істотну роль, ніж торгівля. ТНК контролюють третину продуктивних капіталів приватного сектора усього світу, до 90% прямих інвестицій за кордоном. Прямі інвестиції ТНК за кордоном в середині 90-х рр. перевищили 3 трлн. доларів. При цьому прямі інвестиції росли в три рази швидше, ніж інвестиції в цілому, хоча вони (прямі інвестиції) усе ще складають приблизно 6% річних капіталовкладень промислово розвинутих країн.

Володіючи величезними капіталами, ТНК активно діють на міжнародних фінансових ринках. Сукупні валютні резерви ТНК у кілька разів більше, ніж резерви всіх центральних банків світу, разом узятих. Переміщення 1–2% маси грошей, що знаходяться в приватному секторі, цілком здатне змінити взаємний паритет національних валют. ТНК часто розглядають обмінні валютні операції як найбільш вигідного джерела своїх прибутків. Однак необхідно відзначити, що до кінця 60-х років провідні корпорації світу не надавали великого значення специфіці управління іноземними операціями, оскільки продажі їх зарубіжних підприємств не перевищували, як правило, 100 млн. доларів на рік. У цей період до 77% продукції зарубіжних філій і дочірніх компаній, наприклад, американських ТНК, що функціонують в промислово розвинених країнах, реалізовувалося на місцевих ринках, а їх валютні розрахунки зачіпає не більше 10% товарного обороту. З початком 70-х років ситуація зазнає якісних змін. Настав період використання міжнародного характеру структури корпорації [17]. Іноземні продажі американських ТНК збільшилися в середньому із 100 до 500 млн. дол. на рік. Закордонне виробництво стало приносити значну частку

прибутку корпорації, і для її максимізації потрібна була централізація рішень з ключових валютно-фінансових питань. Розширився склад експертів у материнській компанії за міжнародними фінансовими операціями. Більше половини найбільших ТНК США створили спеціальні відділи з управління міжнародними фінансовими оборудками при своїх штаб-квартирах. Для прийняття рішень головної компанії була потрібна зведена інформація по філіях в різних країнах. Саме в цей період банки за допомогою комп'ютерної техніки стали складати щодня зведені поточні баланси філій даної корпорації в даній країні і здійснювати взаємні розрахунки або фінансові операції між філіями корпорацій в країні перебування [11].

Необхідно відзначити, що 70-ті роки характеризувалися різким зростанням нестійкості міжнародних валютно-кредитних відносин. З введенням «плавання» валют розширилися межі коливань валютних курсів провідних розвинених капіталістичних країн, різко впала достовірність валютних прогнозів. Посилилися скачки номінальних і відносних відсоткових ставок за міжнародними кредитами і цінних паперів. Змінювалася традиційна система цінних пропорцій при загальному високому рівні інфляції. В цей період спостерігалася тенденція до розширення об'єктів і операцій страхування валютних ризиків, збільшувалися терміни страхування окремих позицій, особливо в тих випадках, коли зміни валютних курсів не могли бути протягом тривалого періоду часу компенсовані за рахунок зміни цін.

Страхування приймало все більш складні форми. Так, за даними одного дослідження, з найбільших ТНК США 1974 року тільки 26% включали податкові розрахунки в позиції, страхують від валютних ризиків, тоді як в 1977р. це робили вже всі компанії. В умовах, що склалися підрозділи міжнародних корпорацій на місцях відчували все більший дефіцит у фахівцях з валютно-кредитних питань, недолік організаційних і технічних засобів для прийняття рішень щодо покриття валютних ризиків. Подальше розширення місцевого штату фахівців і його технічне оснащення були



пов'язані зі збільшенням адміністративних витрат, а головне, не гарантували захист сукупних інтересів міжнародної корпорації як єдиного цілого. Подолання виниклого протиріччя ознаменувало собою початок третього етапу в еволюції організаційних форм міжнародних розрахунків корпорацій. Освоєння банками електронного обладнання, телефонізація і комп'ютеризація, як фінансових інститутів, так і основних підрозділів найбільших міжнародних корпорацій, дозволили підвищити ефективність централізованого управління міжнародними розрахунками банків, великих промислових і торгових монополій. До кінця 70-х років практично всі підрозділи великих міжнародних корпорацій мали електронну розрахункову апаратуру і постійний зв'язок з обслуговуючими їх банками [6, с. 88].

Нові технічні можливості сприяли посиленню тенденції до концентрації управління грошово-валютними операціями корпорацій. Корпорація «BritishPetroleum» представляє в цьому плані характерний приклад: компанія перетворила своє центральне казначейство в Англі – в банк із численними відділеннями для управління валютними позиціями по торгівлі нафтою, по податкових відрахуваннях на видобуток нафти в Північному морі, операціям хімічних і інших підприємств, покупці засобів виробництва і різних матеріалів. Намічається тенденція до централізації відкритих валютних позицій корпорацій. У даний час стратегія корпорацій спрямована на те, щоб зняти з філій проблеми страхування валютних ризиків.

Централізація валютних позицій великих корпорацій дає їм переваги в ціновій конкуренції на ринку країни перебування філій, так як останні в ціну товарів все рідше включають витрати покриття валютних ризиків і витрати, пов'язані з конвертацією іноземної валюти в місцеву. Більш того, стратегія міжнародних монополій дозволяє філіям давати покупцям кінцевої продукції на місцевих ринках або в третіх країнах свободу вибору валюти платежу, а негативні тенденції, що виникають в ході комерційних угод, нівелюються за рахунок операцій центрального фінансового органу компанії на міжнародних валютно-кредитних ринках [22].

Швидке зростання прямих приватних інвестицій, вихід технологічного поділу праці за межі фірм, галузей і національних кордонів супроводжується появою гігантських міжнародних науково-виробничих комплексів з філіями в різних країнах і на різних континентах.

На сьогоднішній день ТНК є не тільки тією опорою, на якій базується народне господарство країн розвинутої економіки, а й, перетворившись в найбільші транснаціональні групи, що включають в свою структуру численні закордонні філії виробничого, науково-дослідного, постачальницького і збутового характеру, все активніше діють на міжнародній арені, ставши головною силою світової економіки.

ТНК у все більшій мірі стають визначальним фактором для вирішення долі тієї або іншої країни в міжнародній системі економічних зв'язків. Активна виробнича, інвестиційна, торгова діяльність ТНК дозволяє їм виконати функцію міжнародного регулювання виробництва і розподілу продукції. На думку експертів ООН ТНК сприяють економічній інтеграції в світі.

У доповіді ЮНКТАД (1993 р.) про транснаціональні корпорації експерти ООН роблять висновок, що ТНК включаються в сфери, які традиційно вважалися областю державних інтересів. Разом з тим мова йде про рух до повної інтеграції світової економіки під керівництвом ТНК. Насправді діяльність ТНК веде до інтеграції, інтернаціоналізації тільки в тих рамках і межах, що визначені одержанням максимального прибутку.

Приймаюча країна в цілому виграє від притоку інвестицій. Трудящі і постачальники, що обслуговують нові підприємства, поряд з місцевою владою, які отримують податки, виграють більше, ніж втрачають конкуруючі місцеві інвестори. Широке залучення іноземного капіталу за допомогою ТНК сприяє зниженню безробіття в країні. З організацією виробництва в країні тих виробів, які раніше ввозилися, відпадає необхідність в їх імпорті. Компанії, що випускають конкурентоспроможну на світовому ринку

продукцію і орієнтовані в основному на експорт, в значній мірі, сприяють зміцненню зовнішньоторговельних позицій країни [30].

Переваги, які несуть за собою закордонні фірми, не вичерпуються кількісними показниками. Важливою видається і якісна складова. Діяльність ТНК змушує адміністрацію місцевих компаній вносити корективи в технологічний процес, сформовану практику виробничих відносин, виділяти більше коштів на підготовку і перепідготовку працівників, більше уваги звертати на якість продукції, її дизайн, споживчі властивості. Найчастіше за іноземними інвестиціями варто впровадження нових технологій, випуск нових видів продукції, новий стиль менеджменту, використання всього кращого з практики зарубіжного бізнесу.

Однак необхідно відзначити, що поряд з позитивними сторонами функціонування ТНК в системі світового господарства і міжнародних економічних відносин, існує і їхній негативний вплив на економіку тих країн, де вони функціонують. Фахівці вказують на:

- протидія реалізації економічної політики тих держав, де ТНК здійснюють свою діяльність;
- порушення законодавства країн перебування. Так, маніпулюючи політикою трансфертних цін, дочірні компанії ТНК, що діють в різних країнах, уміло обходять національні законодавства, укриваючи прибутки від оподаткування шляхом перекачування їх з однієї країни в іншу;
- встановлення монопольних цін, диктат умов, який ущемляє інтереси країн, що розвиваються.

У країні, яка приймає повинні бути добре усвідомлені можливі ускладнення взаємовідносин інвестора з місцевим політичним оточенням.

Міжнародні корпорації можуть організувати тиск на уряд приймаючої країни і втягнути її в конфронтацію. Вони можуть також підкупити місцевих політиків і фінансувати змови проти уряду. Саме так вчинила компанія ІТТ по відношенню до уряду Сальвадорі Альєнде в Чилі в 1972–1973 роках.

В цілому у приймаючих країн трохи причин обмежувати потік прямих інвестицій у порівнянні з країною базування (статистичні вигоди перебивають політичні небезпеки).

У сучасному глобалізованому світі однією з ознак є зростаюча роль прямого приватного існування. Спостерігається всенаростаючий процес виходу технологічного поділу праці за межі спеціалізації фірм, що супроводжується умовним усуненням національних кордонів, які б стримували даний процес. Технологічний розвиток, міжнародна економічна кооперація та глибока спеціалізація спонукають до появи гігантських міжнародних науково-виробничих комплексів.

У сучасних економічних умовах сьогодення ТНК не є лише опорою господарства певних країн з розвинутою економікою, а набувають характеру міжнародних, що перетворюються у транснаціональні групи, які діють через власні філії в інших країнах та регіонах світу. Через розгорнуту систему філіалів та представництва виробничого, науково-дослідного, постачальницького характеру, вони активно працюють на міжнародному рівні і становлять кістяк світової економіки, є основою сучасного економічного розвитку світу.

У сучасній міжнародній системі економічних зв'язків ТНК відіграють особливо важливу роль та визначають долю тієї або іншої країни. Сучасний економічний розподіл праці опирається на активну виробничу, інвестиційну і фінансову, торговельну діяльність ТНК. Транснаціональні корпорації посилюють економічну інтеграцію в світі. Провідні світові економічні науковці та спеціалісти ООН вважають роль ТНК стимулюючою щодо розвитку світової економіки.

Паралельно, з вище зазначеним, на думку деяких фахівців з ООН, ТНК часто ігнорують національні потреби певних країн (зокрема країн третього світу), здійснюють експансію у сферу державних інтересів. Доповідь ЮНКТАД (1993р.) підтверджує дану думку. Не дивлячись на даний недолік,

їхня діяльність сприяє процесам інтеграції та інтернаціоналізації, які безпосередньо визначають отримання прибутку.

Країна, в якій активно працює ТНК, отримує преференції у вигляді притоку інвестицій технологій, робочих місць і т.п. Працівники і постачальники, які працюють на підприємствах ТНК, або обслуговують їх діяльність, отримують економічні вигоди, держава ж отримує додаткові податкові надходження і це переважає в певній мірі недоліки, які зумовлені втратами для конкуруючих місцевих інвесторів. Залучення транснаціонального капіталу стимулює економічний розвиток країн, їх науковий потенціал, забезпечує успішніше функціонування гуманітарної сфери. Країна, в якій активно працюють ТНК, глибше інтегрується загальносвітові економічні процеси, займає стабільніше місце в світовому розподілі праці. Присутність компаній, що продукують конкурентоспроможну продукцію та зорієнтовані на експорт є позитивним фактором для економіки будь якою країни, є визначальним в її інтеграції в загальноцивілізаційні процеси [5].

Країни, в яких функціонують ТНК змушені докладати додаткові зусилля для формування інтелектуального потенціалу нації, розвитку освіти і науки. Під впливом ТНК національні компанії вносять зміни у власну діяльність та технологічні процеси, посилюється конкуренція, в якій зазначені компанії або вириваються на якісно вищі позиції, або вливаються в структури ТНК. Часто ТНК інвестують значні кошти для впровадження дочірніх виробництв, інфраструктури життєдіяльності і т.п. Новий досконаліший менеджмент, успішна практика зарубіжного бізнесу, нові методи організації праці – також є позитивом присутності ТНК. Стажування місцевих працівників, навчання національних спеціалістів призводить до розширення можливості для національної науково-технічної еліти.

Звісно, позитивні моменти діяльності ТНК беззаперечні, але поряд з цим необхідно зазначити негативні, які часто називають «дитячою хворобою» глобалізації. Спеціалісти вказують на наступні:

- протидія реалізації економічної політики тих держав, де ТНК здійснюють свою діяльність;
- порушення законодавства країн перебування. Так, маніпулюючи політикою трансфертних цін, дочірні компанії ТНК, що діють в різних країнах, уміло обходять національні законодавства, укриваючи прибутки від оподаткування шляхом перекачування їх з однієї країни в іншу;
- встановлення монопольних цін, диктат умов, який ущемляє інтереси країн, що розвиваються.

Країна, яка приймає ТНК, повинна чітко усвідомити можливі наслідки діяльності зазначеного суб'єкта (ТНК або її підрозділів та філій), можливі наслідки взаємовідносин з місцевим населенням, політичними елітами та оточенням. Міжнародні корпорації зазвичай організують тиск на уряди та місцеві органи влади, вдаються до конфронтації, або підкупу місцевих еліт, фінансують політичні партії, а також можуть спонукати до протиправних антиконституційних дій (революції, антиурядові виступи, перевороти і т.п.). Подібне можна було спостерігати у слаборозвинутих країнах Африки, Латинської Америки та Азії. Саме так повела себе ІТТ в Чилі, коли було повалено лівий уряд Сальвадорі Альєнде (1972-1973 рр.) і до влади прийшов Августо Піночет (неоднозначно оцінювана особистість).

На мою думку, проникнення ТНК в економіку країни приносить певні значні загрози, якщо дана країна є слаборозвинутою, з нестабільною політичною системою, а суспільство не є в достатній мірі громадянським. Якщо ТНК проникають в розвинуті країни з стабільною економікою, політ системою і зрілим громадянським суспільством, то ризики мінімальні. Ризики взагалі відсутні, якщо ТНК діють в країні «матері», як, наприклад, діяльність «Volkswagen» в Німеччині, ELF у Франції і т.п.

## **2.2 Валютно-кредитні та фінансові аспекти діяльності транснаціональних корпорацій**

Найбільший вплив ТНК надають на світовий кредитний ринок і ринок акцій. Вони не тільки активно використовують євродолари як позичальники, але і нарощують їхні резерви, будучи самими помітними власниками депозитів в євродолларах. Що стосується світового ринку акцій, то, по суті, більшість провідних на фондових біржах компаній – це ТНК. Продаючи на зарубіжних фондових ринках свої акції, випускаючи свої єврооблігації на євrorинках і вдаючись до єврокредитам, ТНК за рахунок цих фінансових джерел можуть фінансувати значну частину своїх капіталовкладень.

Транснаціональні корпорації перетворилися в найбільш активних учасників світового фінансового ринку, діючи на всіх його сегментах. Так, будучи головними експортерами та імпортерами товарів і послуг в світі, ТНК стали великими клієнтами на світовому валютному ринку і ринку деривативів. Хоча комерційні банки і проводять на цих ринках операції у своїх інтересах, основна маса валютних операцій здійснюється ними за дорученням своїх клієнтів, перш за все ТНК.

З розвитком світового господарства на світовому валютному ринку з'явилися нові «дійові особи». Валютний ринок розширився за рахунок міжнародної торгівлі, більш активної участі банків у міжбанківському ринку, збільшеного обсягу хеджування промисловими компаніями торговельних та інших угод, збільшення числа учасників валютного ринку, а головним чином розширення діяльності ТНК за рахунок торгівлі валютою для отримання додаткових прибутків. Для діяльності ТНК і інтеграційних угруповань знадобилися зміни у валютному режимі. Виник євrorинок валют – сукупність операцій з валютами, які виступають на вільному світовому валютному ринку поза країною походження. ТНК і інші міжнародні компанії володіють великими сумами у вільно конвертованій валюті, можуть обміняти їх у будь-який час на будь-яку іншу валюту, вкласти гроші в банк будь-якої

країни. ТНК намагаються вкладати кошти в найбільш стабільні валюти і при найменших змінах курсів ці гроші перетворюються в «гарячі».

ТНК мають накопичення в усіх валютах, це зводить їх ризик до мінімуму. Вибір способів захисту накопичень є частиною внутрішньофірмового планування їх діяльності. Проводиться комплексний аналіз перспектив валютних курсів, процентних ставок і інфляції в різних країнах. Ці дані використовуються для розрахунку цін в тій чи іншій валюті. Зазвичай внутрішньофірмовий фінансовий план включає перспективне фінансове планування (на п'ять років) і щорічні рекомендації всім підприємствам, що входять до ТНК: про використання при розрахунках тих чи інших валют, про вибір способів розрахунку (використання чеків, готівки), про хеджування на валютному ринку і по інших питань. Найчастіше використовується метод «спот» при обміні однієї валюти на іншу протягом трьох днів і «форвард», який відображає тенденцію розвитку курсу «спот» через 30 днів.

Для позначення різних методів страхування валютного ризику шляхом купівлі-продажу іноземної валюти в банківській, біржовий та комерційній практиці використовується термін «хеджування». У вузькому сенсі «хеджування» означає, що хеджери здійснюють страхування валютного ризику шляхом створення зустрічних вимог і зобов'язань в іноземній валюті. Традиційним і найбільш поширеним видом хеджування є термінові (форвардні) угоди з іноземною валютою.

На ринку валютних ф'ючерсів хеджер – покупець ф'ючерсного контракту отримує гарантію, що в разі підвищення курсу іноземної валюти на ринку «спот» (готівки угод) він може купити її за більш вигідним курсом, зафіксованим при укладанні ф'ючерсної угоди. Таким чином, збитки по готівковій угоді компенсуються прибутком на ф'ючерсному валютному ринку при підвищенні курсу іноземної валюти і навпаки. Валютний курс на ринку «спот» зближується з курсом ф'ючерсного ринку в міру наближення терміну виконання ф'ючерсного контракту. Отже, головна мета валютних



ф'ючерсів – компенсація валютного ризику, а не отримання іноземної валюти.

Євродолар, швейцарський франк і західнонімецька марка – це європейські валюти, але на рахунках банків, які знаходяться не США, Швейцарії, Німеччини, не на батьківщині цих валют. Ці гроші швидко переміщуються з однієї країни в іншу ще й у залежності від величини процентної ставки і співвідношення курсів. Джерела цих грошей – платежі по експортних і імпортних постачань міжнародних підприємств – частіше за все філій і субпідрядників ТНК.

Постійний рух курсів цих валют призводить до того, що в процесі їх зміни можуть створитися умови, при яких «піде на дно» будь-який підприємець. Уклавши ввечері договір про поставку товару за певну плату, вже на наступний ранок він переконується, що в зв'язку зі змінами курсу валюти він не отримає і половини від очікуваної суми.

У 80-і роки для послаблення валютних ризиків були створені декілька механізмів. Наприклад, «своп» – обмін деякої суми грошового капіталу разом із відсотками в одній валюті на відповідну суму з відсотками в іншій валюті. Своп містить у собі чотири моменти:

1. взаємний обмін фінансовими засобами за узгодженим валютним курсом;
2. обмін процентними виплатами, накопиченими за півроку або рік на основі узгодженої суми капіталу і процентної ставки;
3. зворотний обмін початкових сум після закінчення визначеного терміну по початкового валютного курсу;
4. відсутність зв'язку з визначеною статтею активу або пасиву (загальний обсяг зобов'язань підприємств не змінюється).

Не слід також забувати, що хоча курси валют регулюються на урядовому і міжурядовому рівнях, найбільшою мірою від валютних ризиків захищені підприємства ТНК.

Одне з головних напрямків діяльності ТНК – вивіз капіталу. Формами вивозу капіталу є прямі і портфельні інвестиції, а також позики і кредити. Найбільш значимими є прямі інвестиції. Їх глобальний обсяг зріс за період з 1982 по 1994 рр. в чотири рази; за цей же період частка глобальних прямих інвестицій подвоїлася, досягнувши 9% в загальносвітовому ВВП. У 1996 році обсяг прямих іноземних інвестицій в світі оцінювався в 3,2 трлн. доларів. Протягом минулого десятиліття (1986-1995 рр.) За темпами зростання він обганяв валові вкладення в основний капітал більш, ніж удвічі, що свідчить про інтернаціоналізацію національних систем виробництва.

У 1996 році глобальний обсяг вивозу прямих іноземних інвестицій досяг рівня в 350 млрд. доларів і збільшився в порівнянні з 1995 роком на 10%. У 1996 році приплив прямих іноземних інвестицій досяг рекордних розмірів в 54 країнах, а їх вивезення – в 20 країнах. У 1995-1996 рр. частка країн, що розвиваються, у глобальному обсязі інвестицій дорівнювала 34%.

Транснаціональні корпорації мобілізують капітал, використовуючи різні джерела всередині країни і за кордоном: комерційні банки, місцеві і міжнародні ринки акцій, державні організації і свої власні корпоративні системи у формі внутрішнього прибутку на цілі реінвестування. З урахуванням всіх цих джерел фінансування інвестиції в іноземні філії – інвестиційний компонент міжнародного виробництва – оцінювалися в 1996 році в 1,4 трлн. доларів. З цієї суми лише 350 млрд. доларів, тобто її чверть, фінансувалася за рахунок прямих іноземних інвестицій. З цього випливає, що питома вага міжнародного виробництва також значно вище: в світовому обсязі валових вкладень в основний капітал на іноземні філії припадала приблизно одна п'ята частина. (цей показник не дозволяє відбити додаткові інвестиції, контрольовані ТНК через різні неакціонерні канали, наприклад, по лінії спілок корпорацій).

Причиною зарубіжного інвестування часто стає інтерес до природних ресурсів різних країн з метою забезпечити гарантоване постачання своїх підприємств сировиною. Так, на базі іноземних інвестицій США одержують

всі імпортовані країною фосфати, мідь, олово, 75% марганцевої і залізної руди; Японія — 40% бокситів, 50% нікелю, 60% мідної руди. При цьому постачання з іноземних підприємств ТНК здійснюються за трансфертними цінами, рівень яких нижче світових.

При освоєнні зарубіжних джерел сировини на основі прямих інвестицій враховуються розбіжності в екологічних нормах і стандартах між країнами. Розвинені держави прагнуть переміщати і розвивати такі виробничі потужності, які в значній мірі ведуть до забруднення навколишнього середовища. Ця тенденція найбільш виразно проявилася в останні два десятиліття.

Капіталовкладення в іноземну економіку – активний спосіб стимулювання попиту на вітчизняну продукцію. Це досягається за рахунок того, що, по–перше, за кордоном створюються нові ринки; по-друге, частина експорту ТНК постійно йде на адресу їхніх іноземних філій, і ця гарантована частка складає понад 1/3 експорту Канади, Німеччини, Франції, Швеції, до 1/2 експорту США.

Нарешті, інвестиції, будучи розміщеними усередині національної території іноземних держав, дозволяють фірмі обминути тарифні і нетарифні бар'єри.

Транснаціональні корпорації здійснюють свої капіталовкладення переважно в довгострокових цілях. Хоча вони часто швидко перекидають величезні фінансові ресурси з одного регіону земної кулі в інший, що може дестабілізувати фінансові ринки в окремих регіонах. Не можна забувати, що ТНК – це прямі інвестиції, вкладені в багаторічні проекти. Тому діяльність ТНК може бути оцінена як така, що переважно сприяє стабілізації світових ринків капіталу. Адже це великі компанії, яким потрібна стабільна господарська середовище, в тому числі фінансова.

Отже, колосальний вплив ТНК мають на світовий ринок кредитів та фондовий ринок (акцій). Транснаціональні корпорації не лише виступають як позичальники великої доларової та євро і інших валют маси, але й постійно

збільшують фінансові резерви і являються суттєвими власниками депозитів в доларах, євро та інших світових валютах. Характерним є той факт, що найбільш провідні на фондовій біржі компаній є ТНК. Реалізуючи на фондових ринках різних країн своїх цінні папери (акції), імітуючи свої єврооблігації на євrorинках та провідних ринках інших країн, ТНК опираючись на дані фінансові джерела, мають можливість профінансувати левову частину власних капіталовкладень.

ТНК є найбільшими і найактивнішими учасниками світового фінансового ринку і вони є присутні у всіх сегментах зазначеного ринку. Являючись основними суб'єктами експортних та імпорتنних операцій в світі, щодо товарів і послуг, ТНК нині є найбільшими клієнтами на світовому фінансовому ринку та ринку деривативів. Фінансові організації, комерційні банки, інвестиційні фонди та інші установи, діючи в своїх інтересах, основну масу валютних та інших фінансових операцій, та операцій з активами виконують і здійснюють за дорученням своїх основних клієнтів, а саме ТНК.

Зростання валютного ринку за рахунок світової торгівлі стимулює розвиток світового господарства, при цьому з'являються все нові і нові «дійові особи» даного процесу. Збільшення хеджування компаніями торгових та інших угод, зростання кількості учасників валютного ринку, перш за все через зростання впливу ТНК і їх діяльності, зокрема торгівля валютою, що веде до одержання додаткових прибутків. Присутність на валютних ринках ТНК, а також інтеграційних об'єднань веде до значних змін у валютному режимі. Це призвело до виникнення, наприклад, євrorинку валют – операції, з якими здійснюються на світовому валютному ринку, виходячи за межі країни походження даних валют. ТНК володіють колосальними валютними ресурсами, здійснюють їх вільну конвертацію, фактично своєю діяльністю формують валютні курси. Часто вплив ТНК є суттєвішим за регуляторний вплив держави та її інституцій. Величезна масу фінансових надходжень ТНК вкладають в найстабільніші грошові одиниці (валюти), і коли відбуваються

коливання курсів валют, гроші набувають «гарячої форми» (стають «гарячими»).

Для мінімізації фінансових ризиків валютних коливань ТНК накопичують фінансові резерви в різних валютах. Активний захист грошових накопичень стимулює внутрішньо-корпоративне планування і менеджмент даної діяльності. Здійснюється глибока аналітика перспектив валютних коливань курсів, облікових ставок, інфляції та ревальвації в різних регіонах та державах. Зазначені дані є суттєвими у визначенні цінових рамок у валютах різних країн. Транснаціональні корпорації формують внутрішньокорпоративний план фінансової діяльності, перспективного та поточного фінансового панування ( на 5 років і щорічні), надаються рекомендації усім підрозділам (підприємствам, філіям і т.д.) ТНК, а також інших скооперованим з ними суб'єктам. Надаються рекомендації ( та накази) щодо розрахунків в світових валютах та національних валютах, рекомендації способу розрахунку ( цінні папери, чеки і ін., готівка), поради щодо хеджування на валютному ринку та інше. Здебільшого ТНК вдаються до методу «спот», коли необхідно здійснити обмін однієї валюти на іншу протягом трьох діб і методу «форвард», що прогнозує тенденцію курсу «спот» на період 30 діб.

Для визначення методології страхування валютних ризиків, через операцію купівлі–продажу валют в фінансово–банківській, комерційній та біржовій практиці застосовується термін «хеджування». У конкретному розумінні даний термін визначає, що хеджери страхують валютні ризики через формування «зустрічних вимог і зобов'язань» в іноземній валюті. Найбільш розповсюдженими і поширеними видами хеджування є строкові, термінові угоди з валютами ( форвардні угоди).

При здійсненні валютних операцій, зокрема ф'ючерсів, хеджер — при купівлі ф'ючерного контракту має гарантію, при підвищенні курсу ін. валюти (ринок «спот») він має можливість придбати дану валюту за найвигіднішим курсом, що був зафіксований при погодженні ф'ючерсної угоди. Можливі

збитки по готівково-валютній угоді, здебільшого прокомпенсовується прибутком, який отримується при підвищенні курсу іноземної валюти, а можливо і навпаки. На ринку «спот» курс валюти наближається до курсу ф'ючерсного ринку в міру приближення строку реалізації ф'ючерсного контракту. Компенсація валютного ризику є головною метою валютних ф'ючерсів, а не безпосереднє одержання іноземної валюти.

Євро, швейцарський франк, долар – це ті європейські валюти, які знаходяться на рахунках банків у інших країнах. Від величини процентної ставки і співвідношення курсів залежить швидкість надходження з однієї держави в іншу. У першу чергу джерелами даних грошей виступають філії і субпідрядники ТНК, а також експортні та імпорتنі платіжні постачання міжнародних підприємств.

Надзвичайно негативно впливають часті зміни курсів валют, що створюють несприятливі умови чи призводять до втрат у підприємницькій діяльності, і навіть ймовірно до банкрутства. Підприємець невпевнений у завтрашньому дні, адже він може не отримати значної частини, у що вклав власні кошти напередодні, зважаючи на стрибки зі змінами курсу валюти.

Для мінімізації валютних ризиків у другій половині 80-х років було запроваджено ряд механізмів, що регулювали сферу валютних операцій.

Близька за змістом до «своп» є операція «репо». «Репо» – ґрунтуються на укладенні договору між сторонами, про зворотний викуп цінних паперів за певних обставин. Виділяють такі види даної операції, як «репо з фіксованою датою» та «відкрите» репо. Данна операція сприяє ефективнішому розпорядженню власними активами сторін угоди.

Не дивлячись на те, що курси валют регулюються урядами держав та на міжнародному рівні, але підприємства та філії ТНК, враховуючи значний власний потенціал та можливості, найбільш захищені від курсових коливань.

Одним із пріоритетних моментів діяльності ТНК є вивіз капіталу, що виявляється у прямих і портфельних інвестиціях, як формах вивозу капіталу. Значне місце також приділено прямим і непрямим позикам і кредитам, але

найбільш значущими і суттєвими є прямі інвестиції. Глобальний інвестиційний обсяг зріс з 1982-1994 р. в 4 рази. Для прикладу в 2011 р. зростання глобального інвестиційного обсягу – 1,3 -1,5 трлн. доларів, а уже в 2012 р. – 1,6-2 трлн. доларів, отже зростання становило приблизно до 25% за рік [24]. Наприклад, у 1996 р. обсяг прямих іноземних інвестицій у світі оцінювався в 3,2 трлн. доларів. Впродовж десятиліття 1986-1996 р. темпи зростання світових інвестицій обганяли валові вкладення в основний капітал більше ніж у два рази, що є показником інтернаціоналізації національних економік, в першу чергу це відбувалось через активну діяльність і присутність ТНК.

Навіть в кризовий в 2010 р. ПІІ зросли на 5%, а їх обсяг становив 1,24 трлн. дол. США, це на 15% нижче від їх середнього докризового рівня, і майже на 37% – пікового рівня 2007 р. Даний факт свідчить, що в умовах кризи пряме інвестування, в першу чергу з боку ТНК, хоча і зменшилось в темпах, але не припинило зростання [23].

Особливим є факт різкого зростання інвестицій в країни що розвиваються у 1995-1996 роках частка країн що розвиваються, у глобальному обсязі інвестицій становила 34%, не без активної участі ТНК.

Мобілізація капіталу з боку ТНК, використання диверсифікованих джерел у середині країн і за їх межами: комерційні банки, фондові ринки, корпоративні схеми, схеми рефінансування і т.п. – мають колосальний вплив на економіку як окремо взятих країн, так і загально світову економіку.

## **2.3 Перспективи розвитку та ефективного функціонування транснаціональних корпорацій**

Транснаціональні корпорації XXI століття являють собою складні соціально-економічні утворення(системи), котрі поєднують виробничі, фінансові, науково-технологічні, торгово-сервісні і керуючі структури. Активність яких як суб'єктів світової економіки в сферах характеризується глобальним масштабом. а даними ООН загальна кількість ТНК в останні кілька років становить понад 100 тисяч разом із числом зарубіжних філій приблизно 900 тисяч.

Відповідно до вищезазначеного відбувається вивіз прямих інвестицій, який перевищує зростання світового ВВП та світового експорту [37].

Станом на сьогодні ТНК контролюють 50 відсотків світового промислового виробництва, а також проводять більше 70 відсотків операцій світової торгівлі, з яких 40 відсотків відбувається всередині ТНК [38].

Більша частина ТНК та інвестицій належить США та країнам Європейського Союзу, а також Японії. Лідерами на ринку світового капіталу є США, Японія, Великобританія, Франція, Німеччина, а також інші країни Європейського Союзу, Гонконг, Канада, Тайвань та Австралія [39].

В даний момент ТНК направляють та визначають світове виробництво конструкційних матеріалів, природної сировини, електроенергії та палива, сучасної техніки, технологічних знань, інформації та глобальних інформаційних мереж, засобів планетарного транспорту та озброєнь.

З кожним роком кількість ТНК по усьому світу зростає, а масштаби їх діяльності набувають наддержавного рівня. Станом на 2012 рік було зафіксовано, що ТНК та їх філії контролюють більше 85 відсотків світового експорту та 90 відсотків прямих іноземних інвестицій [40].

Тому можна зробити висновок, що діяльність ТНК має ряд позитивних і негативних сторін як для приймаючої країни, так і для країни базування. Серед плюсів входження підприємств міжнародних компаній відносять збільшення інвестиційних надходжень, покращення економічного клімату



країни, збільшення відкритості економіки, прискорення науково-технічного прогресу, забезпечення робочими місцями, надходження до державного бюджету. Іншою стороною такої взаємодії виступають такі негативні наслідки, як виснаження ресурсної бази, збільшення монополізації ринку, лобіювання інтересів окремих підприємців, підвищення залежності національної економіки по відношенню до більш могутніх держав, використання країни як ресурсного придатка лише на певний період часу.

Можна виділити такі тенденції:

- ТНК збільшують ступінь централізації та концентрації капіталу;
- збільшуються процеси злиття та поглинання корпорацій;
- збільшення впливу ТНК у світових економічних та глобалізаційних процесах;
- збільшення частки їх участі у виробництві ВВП;
- посилення позиції ТНК в системі МЄВ;
- станом на сьогодні ТНК носять інноваційно-інвестиційний характер.

Щодо України, то безпосередньо, напрямки подальшого розвитку діяльності ТНК в Україні можуть бути поділені на поточні і перспективні. В цьому поділі поточні напрямки передбачають розвиток безпосередньої діяльності ТНК, а перспективні – визначають бачення діяльності ТНК в Україні на довготерміновий період.

До поточних напрямів відносять :

1) законодавчо-правове забезпечення діяльності ТНК в Україні, насамперед у розширити сферу дії державного регулювання інвестиційної діяльності;

2) використання в Україні досвіду ТНК в розробці та розвитку ефективних внутрішніх корпоративних та зовнішніх зв'язків залучати до активної інвестиційної діяльності суб'єктів різноманітних форм власності та господарювання для розширення національного товаровиробництва і ринкової інфраструктури;

3) адекватність організації обліку та звітності ТНК та українських підприємств та використання методології економічного аналізу ТНК господарськими суб'єктами України ширше впроваджувати в практику індикативне планування.

Перспективні напрямки включають:

1) системна інтеграція України до міжнародних економічних і політичних відносин. Враховуючи багатогранність та різноманітність шляхів такої інтеграції, роль процесу залучення іноземного капіталу та діяльності ТНК в Україні є досить важливою як для зовнішньоекономічного, так і для зовнішньополітичного чинника. У цьому напрямку важливим є використання як достовірного позиціювання держави в світі, так і виконання вимог щодо конкретних інтеграційних процесів. Зокрема, мова йде про вступ України до СОТ, втілення в життя напрямів європейського вибору України та рух до НАТО, визначення реалій відносин з країнами СНД та участь у ЄС;

2) результативність економічних реформ на мікрорівні та загальне оздоровлення економічного клімату в державі. На рівні діяльності іноземного капіталу є логічна зміна акцентів у пріоритетах і формах інвестування. Необхідним є оптимізація структури економіки країни, зменшення частки галузей металургійної, важкої та військової промисловості, що у великих розмірах споживають природні ресурси, погіршують екологічну ситуацію, а їх продукція значною мірою вивозиться за межі України і не впливає на рівень життя населення. В свою чергу, необхідно збільшувати частку наукомістких галузей з екологічно чистими технологіями, легкої і харчової промисловості, переробних, галузей сільського господарства, сфери послуг тощо;

3) створення потужних національних структур, які б мали можливість конкурувати з ТНК. Виходячи з можливостей розвитку національних потужних структур, є логічним поєднання такого розвитку із безпосередньо стратегією ТНК. Стратегія ТНК заснована на глобальному підході, що

передбачає оптимізацію результату не для кожної окремої ланки, а для об'єднання в цілому.

Окрім залучення іноземних ТНК в Україні необхідно створювати та розвивати власні міжнародні корпорації, які можуть внести вагомий вклад в покращення економічного клімату в Україні. До транснаціональних корпорацій, які були створені в Україні, слід віднести, ВАТ «Укрнафта», Корпорацію «УкрАвто», Корпорацію «Рошен», НВГ «Інтерпайп». Транснаціональні корпорації є рушійною силою на шляху до розвитку економіки України. Процес транснаціоналізації набирає значних обертів. Фундаментом для розвитку цього процесу є рівень інтернаціоналізації країни, позиція в рейтингу глобальної конкурентоспроможності та участь в міжнародних угодах. Україна має величезний потенціал у взаємодії з транснаціональними корпораціями, проте потрібно провести ряд реформ та докорінних змін в економічній і законодавчій сфері, для того щоб, збільшити інвестиційну привабливість нашої країни і, як наслідок, зацікавити потенційних ТНК.

Розробка інноваційних методів повинна базуватися на вивченні іноземного досвіду та адаптації його до українського середовища з додаванням певних елементів. Перетворення вітчизняних компаній у міжнародні повинно стати усвідомленою метою політики держави, що прагне до посилення свого впливу в міжнародному масштабі. Доцільно стимулювати українських виробників пільговими кредитами, змістити акценти з торговельних і фінансових установ на сферу матеріального виробництва.

Враховуючи тенденцію до стрімкого розвитку ТНК у економіці України, потрібно зазначити що це стане досить позитивним моментом для українського економічного простору, оскільки це приведе до таких позитивних зрушень як: зміцнення ресурсної і виробничої бази країни; розширення експортних можливостей країни; пришвидшення

реструктуризації економіки; поширення передових технологій; посилення процесів інтернаціоналізації та інтеграції в Україні.

Отже, тенденції ринково-підприємницької діяльності свідчать, що Україна не лише приймає ТНК, а водночас прагне до створення таких компаній, що є надзвичайно важливим фактором для її економіки. Загалом, аналіз діяльності ТНК свідчить про їх двоякий вплив на країни, в яких вони працюють. З одного боку, вони несуть за собою передові технології, управлінський досвід і т.д. З іншого ж боку, в їх діяльності присутньо і багато небезпек для приймаючих країн. Для уникнення багатьох проблем пов'язаних з діяльністю ТНК, потрібно в першу чергу рухатися у напрямку розробки сучасного інвестиційного законодавства.

## Висновки до розділу 2

Хоча сам феномен транснаціональна корпорація порівняно молодий (масове поширення цієї форми міжнародної монополії почалося лише з кінця 50-тих років ХХ століття), наслідки їхньої діяльності не дозволяють обходити стороною цю тему. Незважаючи на значні досягнення, ріст транснаціональної корпорації – практично не сповільнюється. Вони проникають в усіх галузях економіки.

Існують різноманітні і суперечливі оцінки діяльності цих гігантських економічних корпорацій, які не приймають до уваги національні кордони. Проведений аналіз економічних і політичних наслідків інтернаціоналізації економік показує, що не можна оцінювати транснаціональні корпорації тільки негативно чи позитивно. У зв'язку з цим феномен транснаціональна корпорація має потребу в подальшому дослідженні. Глибокого вивчення також вимагають проблеми, пов'язані з транснаціональними корпораціями. Це і проблема взаємозв'язку діяльності транснаціональних корпорацій із національним інтересом, національною стратегією і волею, і проблема міжнародного права, і проблема глобальної картини світу, у якій діяльність транснаціональних корпорацій розвертається на тлі розподілу глобальних ресурсів (експлуатації, ресурсів і так далі).

До сьогодні ми не можемо дати однозначної відповіді на цілий ряд питань міжнародного розвитку. Однак, на мою думку, реалії що виникли останнім часом дозволяють дати відповідь на деякі з них. Одне з основних питань, що стоїть перед сучасним світом у плані суб'єкто – об'єктних відносин – це проблеми ліквідації відсталості, бідності, відчуження, забезпечення свобод, прав громадян і тому подібне. На нинішньому етапі при дослідженні суб'єктно – об'єктних відносин необхідно звернути серйозну увагу на те, посилюється чи послабляється проблема суперечливості, конфліктності, суперництва в сучасному світі. Чи, навпаки, складаються відносини гармонійної рівноваги, стійкості, стабільності у світі. Перед усім світом стоїть проблема керованості, погодженості, вироблення певних норм і

принципів взаємин суб'єктів на світовій арені. Або світ може бути втягнутий у безодню катастроф і потрясінь, або він може стати втіленням порядку, стабільності. Людство стоїть перед складним вибором. Різні сили діють у різному напрямку.

У роботі звертається увага на діяльність одного з найважливіших інститутів сучасного світового політичного процесу, а саме діяльність транснаціональних корпорацій, показується вся складність і суперечливість цього процесу, його неоднозначність і виявляються оптимістичні і песимістичні риси в рамках цього підходу. Дуже серйозними песимістичними висновками є висновки про те, що транснаціональні корпорації, як інструмент, суб'єкт світової політики, підсилює відношення конфронтації, конфліктності між основними суб'єктами. Разом з тим, нам не хочеться бути песимістами. Не можна не відзначити, що багато інститутів і суб'єктів світового політичного процесу під впливом людства істотно трансформуються і, що самі транснаціональні корпорації можуть служити не тільки серйозним фактором технологічного прогресу, але, можливо, що в майбутньому вони будуть більш тісно взаємозв'язані з ліквідацією розриву між ядром і периферією, слабкої розвиненості та відсталості.

## ВИСНОВКИ

Отже, ТНК в ХХІ столітті перетворились на головну силу міжнародного поділу праці та ринкового виробництва. Стали домінуючим чинником світових міжнародно-економічних відносин та світової економіки. Особливості діяльності та розвиток ТНК трансформували їх в глобальні структури, які в свою чергу використовують світове господарство як сферу застосування власного капіталу. Розпочавши свій шлях становлення від синдикатів та картелів в колоніях великих імперій в ХІХ - на початку ХХ століття, закінчуючи надпотужними організаціями з чіткою ієрархією та можливістю впливу на політичні та економічні процеси, як в окремих країнах, так і в усьому світі.

Не зважаючи на значну кількість наукових статей та публікацій по даній тематиці, проблематика ТНК як суб'єкта міжнародного економічного права є недостатньо врегульована та вивчена, тому дана проблематика в сучасних глобалізаційних процесах залишається актуальною.

Також важливо зазначити, що діяльність ТНК визначає не тільки конкурентоспроможність окремих галузей економіки або держав в цілому, а й загальні риси сучасної і майбутньої світової економіки. Під впливом глобалізаційних процесів країни з метою свого розвитку змушені інтегруватися в сучасні економічні процеси та керуватися не тільки власними економічними інтересами, а й світовими економічними тенденціями, які створюються внаслідок впливу на них ТНК, що в ХХІ столітті диктують власні умови у світових економічних процесах – цим самим знижують вплив держави на них.

Вчені не прийшли до єдиного висновку чи є діяльність ТНК позитивним або негативним явищем. Висловлювались аргументи як «За» так і «Проти».

До позитивних наслідків можна віднести притік капіталу, залучення новітніх технологій, розвиток наукового прогресу, виробництва, здійснення світового поділу праці, тобто забезпечення зайнятості.

Негативними наслідками діяльності ТНК є так звана однобічна спеціалізація національного виробництва, вивіз капіталу з країн, погіршення екології внаслідок виробництва, зниження самобутності держав, їх впливу на економічні процеси в цілому. Також зазначають, що ТНК є інструментом економічної експансії, тощо.

ТНК – являються складним феноменом світової економіки, який бурхливо розвивається та вимагає постійної уваги, вивчення та міжнародного контролю.

Міжнародний контроль вкрай необхідний з метою недопущення монополізації ТНК цілих галузей виробництва. З цією метою власне і приймаються міжнародно правові акти на меті яких є обмеження впливу, встановлення юридичної відповідальності та контроль за діяльністю ТНК. Незважаючи на низку прийнятих документів, дана проблематика не знайшла кінцевого вирішення, тому досі ведуться дискусії, приймаються нові нормативно правові акти, котрі б могли врегулювати це коло питань.

У зв'язку з цим феномен транснаціональна корпорація має потребу в подальшому дослідженні. Глибокого вивчення також вимагають проблеми, пов'язані з транснаціональними корпораціями. Це і проблема взаємозв'язку діяльності транснаціональних корпорацій із національним інтересом, національною стратегією і волею, і проблема міжнародного права, і проблема глобальної картини світу, у якій діяльність транснаціональних корпорацій розвертається на тлі розподілу глобальних ресурсів (експлуатації, ресурсів і так далі).

До нині неможливо дати однозначної відповіді на цілий ряд питань міжнародного розвитку. Однак, на мою думку, реалії що виникли останнім часом, дозволяють дати відповідь на деякі з них.

Одне з основоположних питань, що стоїть перед сучасним світом у плані суб'єкто – об'єктних відносин — це проблеми ліквідації відсталості, бідності, відчуження, забезпечення свобод, прав громадян і тому подібне. На нинішньому етапі при дослідженні суб'єкта – об'єктних відносин необхідно



звернути серйозну увагу на те, посилюється чи послабляється проблема суперечливості, конфліктності, та суперництва в сучасному світі.

Або, навпаки, складаються відносини гармонійної рівноваги, стійкості, стабільності у світі. Перед усім світом стоїть проблема керованості, погодженості, вироблення певних норм і принципів взаємин суб'єктів на світовій арені. Або світ може бути втягнутий у безодню катастроф і потрясінь, або він може стати втіленням порядку, стабільності. Людство стоїть перед складним вибором. Різні сили діють у різному напрямку.

У роботі звертається увага на діяльність одного з найважливіших інститутів сучасного світового політичного процесу, а саме діяльність транснаціональних корпорацій, показується вся складність і суперечливість цього процесу, його неоднозначність і виявляються оптимістичні і песимістичні риси в рамках цього підходу. Дуже серйозними песимістичними висновками є висновки про те, що транснаціональні корпорації, як інструмент, суб'єкт світової політики, підсилює відношення конфронтації, конфліктності між основними суб'єктами. Разом з тим, нам не хочеться бути песимістами. Не можна не відзначити, що багато інститутів і суб'єктів світового політичного процесу під впливом людства істотно трансформуються і, що самі транснаціональні корпорації можуть служити не тільки серйозним фактором технологічного прогресу, але, можливо, що в майбутньому вони будуть більш тісно взаємозв'язані з ліквідацією розриву між ядром і периферією, слабкої розвиненості та відсталості.

**СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Амеліна А.В. Міжнародні економічні відносини [текст]: навч. посіб. / Амеліна І.В., Попова Т.Л., Владимиров С.В. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 256 с.
2. Амеліна І. В. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. / І. В. Амеліна, Т. Л. Попова, С. В. Владимиров. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 256 с.
3. Арсеньев М. С. Транснаціональні корпорації / М. С. Арсеньев // Російський економічний журнал. – 2001. – № 12. – 35 с.
4. Бондарчук В. В. Транснаціональні корпорації в теорії фірми Джона Кеннета Гелбрейта / В. В. Бондарчук, А. В. Рабошук // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. – 2016. – № 1. – С. 136–141. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhdtu\\_econ\\_2016\\_1\\_19](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhdtu_econ_2016_1_19).
5. Бондарчук В. В. Транснаціональні корпорації в теорії фірми Джона Кеннета Гелбрейта / В. В. Бондарчук, А. В. Рабошук // Вісник Житомирського державного технологічного університету.
6. Войтко С.В. Транснаціональні корпорації: навч. посіб. / С.В. Войтко, О.А. Гавриш, О.О. Корогодова, Т.Є. Моїсеєнко. – Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2016. – 208 с.
7. Гайворонський В. М. Міжнародне приватне право: навчальний посібник / За ред. В. М. Гайворонського, В. П. Жушмана. – К. : Юрінком Інтер, 2005. – 368 с.
8. Гуляєва Н. М. Експлікація визначальних факторів типізації комерційних контрактів підприємства за неоінституціональною теорією / Н. М. Гуляєва, А. В. Охотніков // Економіка та держава. – 2013. – № 6. – С. 29-33.
9. Деяк Я. В. Проблеми та методи визначення застосовуваного права в міжнародних комерційних арбітражах / Я. В. Деяк // Форум права. – 2016. – № 3. – С. 50-55.

10. Діковська І. А. Окремі аспекти тлумачення міжнародних комерційних договорів / І. Діковська // Право України. – 2013. – № 7. – С. 103-112.
11. Діковська І. А. Принципи правового регулювання міжнародних приватних договірних зобов'язань : монографія / І. А. Діковська. – Київ : Юрінком Інтер, 2014. – 464 с.
12. Діковська І. А. Сумісність використання способів захисту в разі порушення міжнародних приватних договірних зобов'язань / І. А. Діковська // Вісник Вищої ради юстиції. – 2013. – № 3. – С. 155-162.
13. Діковська, І. А. Принципи права, що застосовуються до регулювання міжнародних приватних договірних зобов'язань / І. А. Діковська // Науковий вісник Ужгородського національного університету : Серія: Право / гол. ред. Ю.М. Бисага. – Ужгород : Гельветика, 2013. – Вип. 21. – С. 188–191.
14. Довгерт А. С. Міжнародне приватне право. Загальна частина : підручник / за ред. А. С. Довгерта і В. І. Кисиля. – К. : Алерта, 2012. – 376 с.
15. Дроздова О.В. Актуальні проблеми укладання договорів і контрактів у торговельній документації України/ О.В. Дроздова // Інформаційна освіта та професійно-комунікативні технології ХХІ століття: зб. матеріалів VI Міжнар. наук.-практ. конф. – Одеса: Сімекс-Прінт, 2013. – С. 110-120.
16. Дулепова А. А. Особливості зовнішньоторговельного контракту при веденні обліку зовнішньоекономічної діяльності / А. А. Дулепова // Економічні науки. Сер. : Облік і фінанси. – 2013. – Вип. 10(3). – С. 232-238.
17. Єрмаченко Є.В. Визначення методичних підходів до оцінки ризиків суб'єктів ЗЕД під час виконання експортних контрактів / Є.В. Єрмаченко // Бізнес інформ. – 2013. – №10. – С. 156-161.
18. Єфімов О. О. Принципи міжнародних комерційних договорів : сучасні уявлення щодо змісту і застосування / О. О. Єфімов // Актуальні проблеми політики : зб. наук. пр. / редкол. : С. В. Ківалов (голов. ред.), Л. І. Кормич (заст. голов. ред.), Ю. П. Аленін [та ін.] ; МОНмолодьспорт України, НУ ОЮА. – Одеса : Фенікс, 2010. – Вип. 40. – С.103-111.

- 19.Международное частное право : учебник / [отв. ред. Г. К. Дмитриева]. – М.: Проспект, 2010. – 656 с.
- 20.Международные торговые контракты и их нормативно-правовое сопровождение : справ. / ХНУ им. В. Н. Каразина ; сост.: В. И. Сидоров, В. Н. Дмитриев, А. В. Журавлев. – зХарьков : ХНУ им. В.Н. Каразина, 2012. – 588 с.
- 21.Мережко А. А. Транснациональное торговое право (lex mercatoria) / А. А. Мережко. – К.: Таксон, 2002. – 464 с.
22. Іванова Н. В. Перспективи розвитку транснаціональних корпорацій в Україні в умовах економічної кризи [Електронний ресурс]: Publishing house Education and Science s.r.o. — ULR:— [http://www.rusnauka.com/11\\_NND\\_2015/Economics/3\\_190997.doc.htm](http://www.rusnauka.com/11_NND_2015/Economics/3_190997.doc.htm)
23. Комшук О. І. Трансформація системи управління ТНК в умовах глобальної конкуренції та посилення ролі науково-технічного прогресу [Електронний ресурс]: Бібліотека ДВНЗ КНЕУ ім. Вадима Гетьмана. ULR: – <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/4465/1/Komshuk.pdf>
24. Конвенція про транснаціональні корпорації Документ 997\_193, чинний, поточна редакція — Редакція від 24.06.2003, підстава – v0364410 URL: – [http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/997\\_193](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/997_193)
25. Корогодова О.О. Напрями інвестиційної активності транснаціональних компаній / О.О. Корогодова, Я.О. Балаба, І.І. Сорокін // Бізнес Інформ. – 2014. – № 7. – С. 77–81. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf\\_2014\\_7\\_15](http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2014_7_15).
26. Латинін Д. О. Стан та перспективи розвитку ТНК в світі та Україні [Електронний ресурс]: Publishing house Education and Science s.r.o. – ULR: – [http://www.rusnauka.com/38\\_NIEK\\_2014/Economics/2\\_181324.doc.htm](http://www.rusnauka.com/38_NIEK_2014/Economics/2_181324.doc.htm)
27. Охріменко О. О. Транснаціональні корпорації у системі світових економічних відносин / О. О. Охріменко, Д. Д. Сільвестрова. // Ефективна економіка. – 2013. – № 5. ULR: – [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2013\\_5\\_56](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_5_56).

28. Побоченко Л. М. Аналіз інвестиційної діяльності транснаціональних корпорацій [Електронний ресурс]: Наукові журнали Національного Авіаційного університету. ULR: – [zhttp://jrn1.nau.edu.ua/index.php/SR/article/view/7022](http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/SR/article/view/7022).

29. Попова А. В. Транснациональные корпорации как субъект международных экономических отношений [Електронний ресурс]: VIII Международная студенческая электронная научная конференция. ULR: – <http://www.scienceforum.ru/2015/pdf/9917.pdf>.

30. Рокоча В. Трансакційні корпорації [Електронний ресурс]: Бібліотека онлайн. — Режим доступу: <http://readbookz.com/book/50/2010.html>.

31. Транснаціональні корпорації [Електронний ресурс]: українсько–англійсько–російський словник основних термінів з дисципліни [«Транснаціональні корпорації»] / НТУУ «КПІ» ; уклад. С. В. Войтко, О. О. Корогодова. – Електронні текстові дані. – Київ : НТУУ «КПІ», 2014. – 30 с. – Назва з екрана. – ULR: – <http://ela.kpi.ua/handle/123456789/10658>.

32. Транснаціональні корпорації: навчальний посібник / В. Рокоча, О. Плотніков, В.Новицький та ін. – К.: Таксон, 2001. – 131 с.

33. Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності : навч. посіб. / Якубовський С.О., ред. та ін. – 2-ге вид., перероб. та допов. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 472 с.

34. Хусаинов Булат Транснационализация — глобальный вызов [Електронний ресурс]: «Деловая неделя». ULR: – [http://dn.kz/?option=com\\_content&view=article&id=2273%3A-s—&catid=5%3A2011-10-23-11-45-05&Itemid=16](http://dn.kz/?option=com_content&view=article&id=2273%3A-s—&catid=5%3A2011-10-23-11-45-05&Itemid=16).

35. Чумак Н.В. Проблемні аспекти діяльності транснаціональних корпорацій в Україні / Н.В. Чумак // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 9. – С. 719-723.

36. Boundless, n.d., Multinational Corporations, viewed 28 April 2014, ULR: – <https://www.boundless.com/sociology/understanding-global-stratification-and-in-equality/stratification-in-the-world-system/multinational-corporations/>.

37. ULR: – <http://www.readbook.com.ua/book/15/583/>
38. ULR:<http://metodkabinet.in.ua/ekonomika-predpriyatiy/transakciyni-korporaciyi/etapi-rozvitku-tnk>.
39. ULR:[http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE\\_FILE\\_DOWNLOAD=1&image\\_file\\_name=PDF/Fu\\_2011\\_12\\_8.pdf](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&image_file_name=PDF/Fu_2011_12_8.pdf)
40. ULR: – <http://www.securities.usmdi.org/PDF/480.pdf>.
41. World Investment Report 2012 / United Nations Conference of Trade and Development. – Switzerland: United Nations Publication, 2012-2013.
42. Смолин Я. Поняття та ознаки міжнародного договору купівлі - продажу / Я. Смолин // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2011. – Вип. 95(1). – С. 139-143.
43. Смолин Я. Порядок укладення міжнародного договору купівлі-продажу / Я. Смолин // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2011. – Вип. 98(1). – С. 184-190.
44. Стригунова Д. П. Определение права, примененного к международному коммерческому договору в отсутствие соглашения сторон о выборе права / Д. П. Стригунова // Современное право. – 2014. – № 5. – С. 130-135.
45. Стригунова Д. П. Реализация принципа автономии воли сторон в международных коммерческих договорах / Д. П. Стригунова // Современное право. – 2014. – № 4. – С. 153-158.
46. Терлецький Д.С. Конституційно-правове регулювання дії міжнародних договорів в Україні [Текст]: монографія / Д.С. Терлецький; Одес. нац. юрид. акад. – О.: Фенікс, 2009. – 232 с.
47. Трояновський О. Договірні умови про звільнення від відповідальності за порушення міжнародного комерційного контракту / О. Трояновський // Юридичний журнал. – 2011. – № 10. – С. 65-72.
48. Трояновський О.В. Міжнародне право: екзаменаційний довідник / О.В. Трояновський, Ю.В. Чайковський, Н.О. Якубовська; Нац. ун-т «Одес. юрид.

акад.», Каф. міжнар. права та міжнар. відносин. Центр міжнар. права і правосуддя. – О.: Фенікс, 2010. – 245 с.

49. Фединяк Г. С. Міжнародне приватне право: підручник / Г. С. Фединяк, Л. С. Фединяк. - 4-те вид. (перероб. і доп.). – К.: Атіка, 2009. – 500 с.

50. Федченко Д. Принципи УНІДРУА, як збірник уніфікованих норм законодавства у галузі договірних відносин / Д. Федченко // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2011. – Вип. 98(1). – С. 176-177.

51. Циганкова Т.М. Міжнародна торгівля: навч. посіб. / Т.Т. Циганкова, Л.П. Петрашко, Т.В. Кальченко. – К.: КНЕУ, 2001. – 448 с.

52. Чабан О. М. Джерела міжнародного приватного права / О. М. Чабан // Науковий вісник Львівської комерційної академії. Серія : Юридична. – 2015. – Вип. 2. – С. 364-382.

53. Черкес М.Ю. Міжнародне право: Підручник / М.Ю. Черкес. – Київ: Знання, 2011. – 397 с.

54. Черниш І. В. Управління зовнішньоекономічними контрактами підприємства / І. В. Черниш, І. О. Городницька // Ефективна економіка. – 2015. – № 11. – С. 30-35.

55. Черниш Ю.О. Чинники підвищення ефективності організації ЗЕД підприємства / Ю.О. Черниш, Ю.А. Шевцова // Матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції Рівне – Київ – Дніпропетровськ. – 2013. – № 6. – С. 14-17.

56. Чубарєв В. Л. Міжнародне приватне право: Навчальний посібник / В. Л. Чубарєв. – К.: Атіка, 2008. – 608 с.

57. Шамрай В.В. До питання доктрини співвідношення міжнародного договору та конституційного права в умовах європейської інтеграції / В.В. Шамрай // Право і громадянське суспільство. – 2015. – №2. – С. 22-32.

58. Шпакович О. Особливості способів імплементації міжнародно-правових норм / О. Шпакович // Віче. – 2010. – № 17. – С. 23–25.

59. Яворська І. Право Європейського Союзу: сучасні концептуальні підходи / І. Яворська // Вісник Львівського університету. Серія: Міжнародні відносини. – 2012. – Вип. 30. – С. 201-209.

60. Яковюк І. Система джерел права Європейського Союзу: загальна характеристика / І. Яковюк // Філософія права і загальна теорія права. – 2013. – № 1. – С. 209-220.

61. Principles of European Contract Law: Parts I & II. The Commission On European Contract Law, Ole Lando, Hugh Beale. Kluwer Law International, 2000. – 561 p.

62. UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts, 2010. – 454 p.