

УДК 338.2

О. В. Немировська,
аспірант кафедри аудиту та економічного аналізу,
Національний університет державної податкової служби України, м. Ірпінь

МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ ВЗАЄМОДІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ З ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИМИ КОРПОРАЦІЯМИ

O. Nemyrovska,
PhD student, Audit and Economic Analysis Department,
National University of State Tax Service of Ukraine, Irpin

MECHANISM OF THE COOPERATION BETWEEN NATIONAL ECONOMY WITH MULTINATIONAL CORPORATIONS

У статті проаналізовано роль держави у процесі взаємодії національної економіки з транснаціональними корпораціями, а також розкрито суть типів суспільних систем, у яких держави можуть виступати в ролі суб'єктів господарювання за межами національних кордонів. Визначено основні форми участі ТНК в інфраструктурних проектах, як результату їх взаємодії з національною економікою. Запропоновано механізм оптимізації національного регулювання взаємодії ТНК з національною економікою та виокремлено специфічні принципи їх оптимальної взаємодії.

The article analyzes the role of government in process of interaction between national economy with transnational corporations. Types of social systems in which states can act as economic entities across national borders, examined the essence this article. The main forms of TNC participation in infrastructure projects was determined. Optimization of the mechanism of regulating their interaction with the national economy was offered and specific principles of their optimal interaction was allocate.

Ключові слова: транснаціональні корпорації, взаємодія національних економік та ТНК, державне регулювання, корпоративне управління.

Key words: multinational corporations, interaction between national economies and multinational corporations, government regulation, corporate governance.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

ТНК чинять певний вплив на місцеві органи влади з метою поліпшення податкового режиму чи дебіюкратизації окремих процедур. Часто саме потужний вплив представників ТНК слугує каталізатором реформування бюрократичного апарату, перегляду різних законодавчих актів, що регулюють правила інвестування й оподаткування в приймаючій країні у бік їх оптимізації та лібералізації, а часом цей вплив має негативні наслідки, до яких може призвести діяльність ТНК.

У призмі вищезазначеного актуальним стає питання щодо визначення ролі держави у процесі взаємодії національної економіки з транснаціональними корпораціями та вироблення механізмів державного регулювання їх взаємодії.

АНАЛІЗ ПУБЛІКАЦІЙ

Зарубіжні вчені, які досліджували різнобічні питання транснаціоналізації економічних систем: П. Баклі, Д. Беннет, Г. Вейнріч, Р. Вернон, С. Гаймер, Дж. Даннінг, Р. Кейвз, М. Портер, Ф. Рут, М. та С. Толчін, К. Шарп; у вітчизняній науці окремі аспекти діяльності корпорацій: В. Буткевич, П. Дзюба, К. Панченко, М. Поручник, О. Рогач, А. Руденко, І. Сорока А. Філіпенко, І. Хоменко, О. Шнипко. Безпосередньо проблеми транснаціоналізації економіки України досліджували такі вітчизняні науковці — Варналій З., Геєц В., Дзюба П., Лук'яненко Д.

Однак варто зазначити, що через постійно нові виклики глобалізації, процес регулювання взаємодії ТНК з національною економікою вимагає вироблення актуальних рекомендацій щодо узгодження їх інтересів з державними.

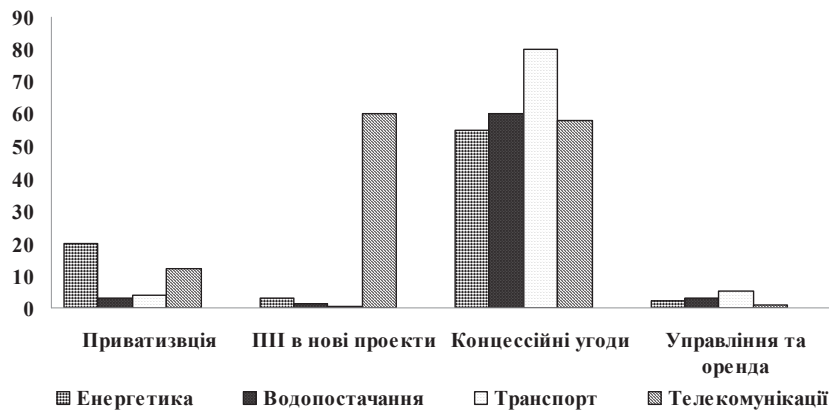


Рис. 1. Основні форми участі ТНК в інфраструктурних проєктах, %

МЕТОЮ СТАТТІ

Метою статті є проаналізувати роль держави у процесі взаємодії національної економіки з транснаціональними корпораціями. Також визначити основні форми участі ТНК в інфраструктурних проєктах та запропонувати механізм оптимізації національного регулювання їх взаємодії з національною економікою.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Внесок ТНК в ефективність і розвиток світової економіки залежить від політики національних урядів стосовно діяльності цих компаній, сприяючи оптимізації міжнародного виробництва і торгівлі. Але національні уряди цікавляться зростанням світової економічної ефективності та світовим економічним розвитком мимохідь, якщо взагалі цим займаються, їхня функція полягає радше в захисті та розширенні національних інтересів на міжнародній арені. Тому національні уряди ставляться до транснаціональних корпорацій з позиції політичної та економічної вигоди для нації, а не світу в цілому.

Результат взаємодії національних економік та ТНК визначається як умовами проведення трансграничних операцій в галузях, так і специфічними особливостями ТНК, які реалізують інвестиційні проєкти (рис. 1).

Як ми бачимо з рисунка 1, ТНК особливо не прагнуть робити капіталовкладення в нові інвестиційні проєкти. Крім того, ці компанії зацікавлені в найбільш прибуткових секторах економіки. Вони не прагнуть робити капіталовкладення в ті галузі, де термін їх окупності достатньо тривалий. Єдина країна в світі, яка може диктувати умови та сфери для прямих іноземних інвестицій — Китай. Вони мають настільки привабливий інвестиційний клімат, що дозволяють собі вводити квоту (обмеження) на обсяг капіталовкладень в їх економіку на рік [7, с. 165].

Україні доводиться лише тільки мріяти про такий привабливий інвестиційний клімат. У будь-якому випадку, інвестиційна діяльність спрямована в країну базування на створення нових підприємств або реорганізацію старого. В першому випадку ТНК створює нові додаткові робочі місця, в другому — зберігає старі з можливістю подальшого розширення виробництва і, відповідно, створення нових робочих місць.

Отже, якщо йдеться про правила стосовно таких взаємозв'язаних явищ, як ТНК і прямі іноземні інвестиції, то вони мають бути звернені до ТНК і приймаючих держав. Зрозуміло, що ефективність норм приватного права та публічного права щодо ТНК, приймаючих держав та предмета їх співпраці (прямі іноземні інвестиції) залежить від юридичної обов'язковості актів, де вони міститимуться.

Всесвітній банк вважає, що корпоративне управління поєднує в собі норми законодавства, нормативних положень та практику господарювання у приватному секторі, що дозволяє товариствам залучати фінансові та людські ресурси, ефективно здійснювати господарську діяльність і, таким чином, продовжувати своє функціонування, накопичуючи довгострокову економічну вартість шляхом підвищення вартості акцій і дотримуючи при цьому інтереси всіх осіб, які беруть участь у суспільстві і суспільства в цілому. Також корпоративне управління можна вважати системою відносин між органами суспільства та власниками підприємства відносно управління діяльністю підприємства для досягнення стратегічних цілей [4].

Держава відіграє постійну і важливу роль сполучної ланки між діючими особами світової політики такими, як ТНК, усуваючи розбіжності між ними, тому що має право делегувати частину своїх функцій як міжнародному співтовариству (нагору), так і субнаціональним структурам (униз). Управління можливе на п'ятих рівнях — від міжнародного до локально-регіонального — за допомогою: 1) дотримання міждержавних угод, особливо між країнами Європи та Північної Америки; 2) зусиль значного числа держав, які створюють міжнародні регулюючі організації типу СОТ або ГАТТ; 3) регіональних торгово-економічних асоціацій і союзів на зразок ЄС і НАФТА; 4) використання національних важелів і інститутів типу Асоціації Ренд (REND) у США; 5) проведення внутрідержавної регіональної політики для розвитку місцевих промислових центрів [1].

Поєднати всі ці рівні здатна національна держава, тому що лише вона в тій або іншій формі присутня на кожному з них. У схемі глобального управління національна держава має стояти у центрі світових зв'язків і бути осередком відносин між усіма акторами міжнародного співтовариства: ООН і її різними органами, регіональними союзами, субнаціональними (локальними) органами, багатонаціональними концернами, ТНК, банками, неурядовими організаціями, засобами масової інформації, різними групами інтересів, науковими центрами і т.ін.

Їхні скоординовані зусилля мали б бути спрямовані на розв'язання основних проблем, які виникають в процесі глобалізації. Однак національні держави, які повинні були б виконувати ключові функції при втіленні такого роду концепцій у життя, зустрічаються з чималою кількістю протистоянь. Резонно виникає питання — якщо обсяг продажів п'яти найбільших світових корпорацій перевершує ВВП усіх держав Близького, Середнього Сходу і Північної Африки. Сукупні валютні резерви транснаціональних компаній у 5—6 разів перевершують резерви центральних банків усіх країн світу, то чи можна регулювати протиріччя між цими глобальними суб'єктами економіки, питання риторичне [2, с. 21].

Аналіз сучасної міжнародної практики дозволяє визначити три типи суспільних систем, у яких держави можуть виступати в ролі суб'єктів господарювання за межами національних кордонів. Ці типи різняться тим, які елементи культури є для них визначальними. При переважно національному підході (плюралістичний варіант) особливо важливим є уникнення надмірного втручання бюрократичного апарату у справи громадян, яким повинні бути гарантовані свобода, життя й приватна власність. У такому разі міжнародне суспільство в ідеалі уявляється як суспільство держав, що домовилися про створення єдиного економічного простору з мінімумом обмежень і спільно долають негативні ринкові впливи ззовні. Економічно лідируюча в такому міжнародному суспільстві держава продукує його культурні норми, що укладаються в загальний ліберальний контекст. Якщо міжнародна відповідальність держави вступає в протиріччя з його національною відповідальністю, вибір робиться на користь останньої.

Корпоративний (європейський) варіант відводить державі більш активну господарську роль, що ґрунтується на сприйнятті соціальних відносин як основи економічного обміну. Це робить допустимим і необхідним обмеження нормативними засобами вільної гри ринкових сил. Іншими словами, соціальні норми європейцям важливіші від егоїстич-

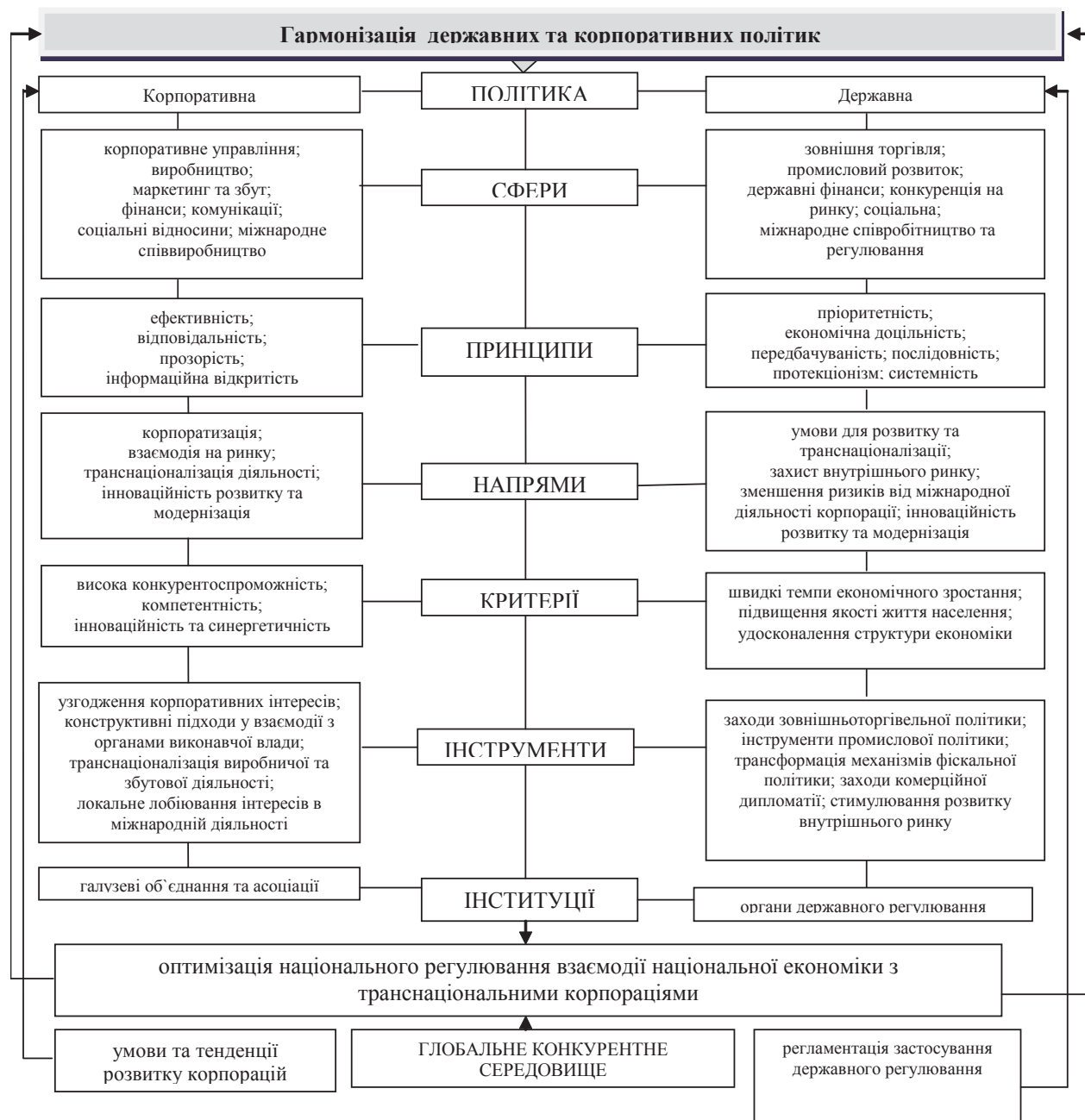


Рис. 2. Механізм оптимізації регулювання взаємодії національної економіки з ТНК

них особистих інтересів, які випливають із суспільних і носять стосовно них підлеглий характер. І хоча вищим орієнтиром для держави в його господарській діяльності виявляються не ринок, як такий, а соціальний мир і якість життя, що досягаються з його допомогою, між представниками держави й бізнесу складаються відносини взаємної довіри і культура співробітництва в господарських питаннях, причому кожний привносить у них специфічний ресурс, який має. Інститути Європейського Союзу, у першу чергу Європейська комісія, виступають при цьому в якості радників, експертів, які беруть участь у процедурах суспільного узгодження, а національні бюрократи (з боку держав) і асоціації підприємців та працівників (з боку суспільства) підтримують їх. Тут необхідно особливо підкреслити специфічну роль функціонально спеціалізованої євробюрократії — основного європейського "інтегратора", стурбованого, перш за все, керуванням і передбачуваністю процесів у сфері господарської діяльності незалежно від національних кордонів [3, с. 44].

Бюрократи віддають перевагу компромісу, входять у дріб'язкові деталі кожного питання, рідко йдуть на загострення конфлікту з опонентами. Виграш від інтеграції досягається в результаті поступового й скрупульозного вироблення всіма її учасниками загальної культури. Вони вста-

новляють усе більше число спільних норм, що стають частиною їхньої ідентичності, а та у свою чергу народжує колективну зацікавленість у дотриманні норм як кінцевої мети регіональної взаємодії. Показово, до речі, що в США практично не було й немає технократичної і політично ангажованої бюрократії європейського типу.

Таким чином, при ціннісному підході (корпоративний варіант) метою є захист способу життя, спільного для членів міжнародного співтовариства.

Саме по тому, наскільки успішно воно цей спосіб життя захищає, оцінюється й ефективність об'єднання. В інтеграційному контексті міжнародної відповідальності держави віддається пріоритет перед національною.

На сьогодні, як відзначають деякі аналітики, іде формування третього, поряд із плюралістичним і корпоративістським типом суспільства — мережної моделі. В ЄС сьогодні спостерігається відхід від традиційної державницької моделі управління, в якій воно зводиться до того, чим займаються національні уряди, що володіють величезними ресурсами. Відповідальність європейських держав як членів міжнародного співтовариства в складі ЄС оцінюється не стільки мірою їх лояльності власній нації, скільки вірністю європейським цінностям. На відміну від плюралістичного варіанта нормативна влада в корпоративному варіанті кош-

тує вище, ніж влада виконавча. Утворюючи міжнародне суспільство, держави, що входять до Європейського Союзу, спільно виробляють і формують загальні норми й моральні критерії політичної поведінки. Уступаючи якісь суверенні права ЄС, вони разом з тим зміцнюють свою інституціональну автономію від національного суспільства [6, с. 124].

Отже, держави, змінюючи свої функції й передаючи їх частково іншим акторам, тим самим віддають їм управління. Управлінський ресурс сучасних держав-учасників світової політичної системи досить різноманітний. Це можуть бути політичний голос держави при прийнятті рішень ООН, фінансові можливості ТНК або довіра суспільної думки до певних неурядових організацій. Ресурси такого роду складно порівнювати, а отже, наслідки їхніх різних комбінацій важко прораховуються. При цьому держави зберігають за собою монополію як суб'єктів міжнародного права. Важливий момент полягає в тому, що складні глобальні управлінські зв'язки світу не є ієрархічними, як всередині держави (хоча й там жорстка ієрархія розмивається). Сучасна політика заснована на виробленні колективних рішень через безліч узгоджень різного рівня. Для розуміння складної системи глобального управління евристичним може виявитися підхід українського дослідника В.М. Сергєєва, який бачить його у демократії. На глобальному рівні це можуть бути багатобічні міждержавні форми, що відкривають можливості для колективного управління взаємозалежністю. Це можуть бути й спільні зустрічі представників держав і недержавних акторів.

У сучасних умовах світового господарства механізм оптимізації національного регулювання взаємодії національної економіки з ТНК полягає в гармонізації державного регулювання та політики корпорацій (рис. 2).

Таким чином, корпоративне управління зводиться до взаємовідносин зацікавлених сторін, тобто є інститутом збалансування інтересів зацікавлених груп через механізм узгодження чи протиставлення цілей суб'єктів корпоративного управління.

Неможливість вироблення універсальних рекомендацій щодо регулювання діяльності ТНК зумовлює необхідність класифікації випадків експансії ТНК. Регулювання інвестиційних стратегій повинно залежати від типу створюваного ТНК підприємства. Доцільно обмежувати експансію підприємств, орієнтованих на ринок (які через необмежені латентні можливості ТНК становлять для економіки ще більшу загрозу, ніж імпорт), і підприємств, орієнтованих на природні ресурси. Водночас слід заохочувати експансію ТНК, орієнтованих на місцеву робочу силу, що дозволяє покращити платіжний баланс, підсилити позиції національної валюти і знизити безробіття з паралельним підвищенням загального технологічного та управлінського рівня. Особливого значення набуває зважена фіскальна політика, бо у випадку ТНК високі податкові ставки призводять до погіршення макроекономічних показників. Тому завищене оподаткування орієнтованих на експорт філіалів ТНК є неприпустимим. Водночас з огляду на високоімовірний негативний вплив слід обмежувати можливості придбання іноземними ТНК місцевих підприємств.

За висновками ЮНКТАД, регулювання поведінки ТНК, зокрема у випадках здійснення прямих іноземних інвестицій, має відповідати стандартам (принципам, правилам, процедурам), що враховують бажану поведінку ТНК у державах, де вони діють. А стосовно прямих іноземних інвестицій слід передбачати сфери, де є можливою свобода їх дій, межі їх лібералізації й захисту, обов'язки урядів.

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

Суттєвість впливу соціального та культурного середовища на функціонування ТНК вимагає детального аналізу системи цінностей, що притаманні окремим країнам чи групам країн. Значення для керівництва ТНК має та обставина, що багатьом країнам властиві однакові атрибути культури (мова, релігія тощо), що обумовило потребу в їх гру-

пуванні за спільними ознаками. При переході від однієї країни до іншої у межах групи необхідні значно менші зміни, ніж при переході від однієї групи до іншої [5, с. 251].

Але не всі ТНК потребують в однаковій мірі пізнання культурних відмінностей в окремих країнах. Вивчення культурних особливостей може відбуватися одночасно із здійсненням зовнішньоекономічної діяльності. Таким чином, аналіз багатовекторного зовнішнього середовища функціонування ТНК дозволяє виявити основні чинники, що визначають специфіку закордонної діяльності корпорацій.

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

Слід розуміти, що ТНК не благодійні організації, які сприяють всебічному розвитку країни, здатної стати потенційним економічним та політичним конкурентом в майбутньому. ТНК переслідують цілком певні цілі, пов'язані з максимізацією прибутку, і розглядають як об'єкт інвестування ті галузі, які дозволять їм досягти своєї мети, а не ті, які прагне розвивати приймаюча країна. При цьому питання екології, соціального навантаження, дисбалансу галузевої структури, та інші проблемні моменти можуть для ТНК бути виключно бар'єром входу, до якого треба поставитися формально або ігнорувати.

В умовах сучасного розвитку інформаційної та транспортної інфраструктури, а також високим рівнем глобальної конкуренції, ТНК воліють використовувати старі, перевірені підприємства, як правило, зі своєї рідної країни, або сусідньої. Тому питання розвитку паралельних галузей, локалізації виробництва комплектуючих часто не викликає ентузіазму у великих корпорацій, що входять на новий ринок. Не слід забувати і про таку мотивацію, як викуп і ліквідація прямого економічного конкурента, що часто є мотивом прямих іноземних інвестицій в кризовий час.

Негативні наслідки культурної глобалізації, яка має коріння як у необхідності уніфікації корпоративних культур і систем менеджменту, так і в діях по формуванню адекватного споживчого попиту на продукцію ТНК, є об'єктом пильної уваги численних дослідників в останні десятиліття.

Не секрет, що концентрація високої доданої вартості припадає на рідну для ТНК країну. В іншій країні, при виникненні необхідності, переносяться лише старі, "вчорашні" технології. Особливістю інформаційної епохи розвитку людського суспільства є використання знань та їх капіталізованої форми — технологій — як джерела прибутку, і без крайньої необхідності передавати їх іншій країні або компанії ніхто не буде. Не варто розраховувати, що ТНК несуть із собою нові технології в приймаючу країну, це можуть бути лише застарілі технології.

Розвиток економік приймаючих країн до кінця двадцятого століття дозволив вийти на світовий ринок ТНК з різних країн світу, які представляють практично всі континенти і частини світу. У час посилення конкурентної боротьби "старі" північноамериканські та європейські ТНК стали застосовувати не тільки економічні, але й політичні методи. Поява політики, що проводиться державами, в економічних інтересах ТНК, а також процеси політичної інтеграції в економічних цілях.

З одного боку, в епоху глобалізації й децентралізації ТНК гостро постало питання про "кінець держави". Руїнування кордонів, взаємопроникнення культур і етносів, перемішування громадян різних держав на різних територіях, транспортна доступність віддалених територій поставила під сумнів концепцію держави, її можливості виконувати певні функції на певній території щодо своїх громадян.

Без сумніву, можливості ТНК у формуванні громадської думки високі, але обмежені економічними інтересами компанії, найчастіше приймаючи форму контролю споживчого ринку. Можливості держави по впливу на громадську думку значно ширше, як за потенціалом, так і по можливим цілям. Ідеологічна машина держави, до недавнього часу діяла виключно в інтересах ТНК, і при необхідності може розгорнути громадську думку в іншому напрямку.

З іншого боку, у світі спостерігається тенденція створення наднаціональних органів з контролю діяльності

ТНК і виправлення наслідків цієї діяльності. Такі наднаціональні органи є елементами регіональної інтеграції, яка швидкими темпами розвивається останнім часом. Важливо відзначити, що в процесах регіональної інтеграції величезну роль відіграють взаємні інвестиції, що проходять різні стадії росту, активності і трансформації залежно від етапу інтеграції, будучи, по суті, невидимими нитками, зшиваючими економічний, культурний і політичний простір регіону.

Зростання регіональних ТНК, особливо в регіонах, що розвиваються, зумовлений низкою факторів, у числі яких і простота проникнення на сусідній дружній ринок, і низькі етнокультурні бар'єри, і можливість конкурувати на знайомому (майже домашньому) ринку з великими "старими" ТНК, і, звичайно ж, політична воля держави, що використовує ідеологічні та економічні інструменти для стимулювання регіональної інтеграції. Найбільш швидко зростання регіональних ТНК відзначений у Латинській Америці, але помітний і в Азії, і навіть у постсоціалістичних державах.

Регіональна ТНК, на відміну від глобальної, дозволяє в деякій мірі знизити негативні аспекти діяльності ТНК в приймаючій країні.

Репатріацію капіталу, звичайно ж, ніхто не відміняв, але цей грошовий потік, прийшовши з сусідньої країни, туди ж і повернувся, залишаючи надію на повторні інвестиції, а також можливі спільні промислові та інфраструктурні проекти. Що стосується розвитку суміжних галузей і локалізації виробництва комплектуючих, то саме у випадку регіональних ТНК питання стоїть не так гостро. Як правило, в мотивах проникнення регіональних ТНК вже присутнє використання промислового потенціалу та інфраструктури приймаючої сторони.

Культурні наслідки проникнення регіональних ТНК на сусідній ринок, як правило, мінімальні. Ділові культури, переваги споживачів, системи менеджменту схожі, і навіть у разі необхідності міграції робочої сили етнічний тиск на сусідів мінімальний. Правда, в цьому випадку несподівано може з'явитися така досить складна проблема, як внутрі-регіональна політична боротьба за лідерство в інтеграційному об'єднанні, політична конкуренція за більш привілейоване положення для своєї країни і своїх ТНК.

Розвиток технологій усередині регіону сприяє розвитку науково-технічного прогресу всього регіону і може стимулюватися спільними науково-технічними проектами, досить витратними в сучасних умовах. Такі проекти є величезним інтересом будь-якої держави, часто стають об'єктами обговорення наднаціональних регіональних органів та отримують значну законодавчу і фінансову державну підтримку. Це значною мірою знімає проблему експорту застарілих технологій і робить регіональні ТНК конкурентоспроможними на регіональному та світовому ринку.

У сучасному світі, під впливом світової фінансової кризи, супроводжуючи загрозою глобальної політичної кризи, а також і військової та терористичної загостреності, регіональна інтеграція може виконувати захисну функцію. При цьому регіон може відгородитися від світових проблем стіною з низькою проникністю для глобальних ТНК.

Зростання регіональних ТНК має досить велику фундаментальну основу, і може стати основною тенденцією найближчого майбутнього світової економіки.

Таким чином, на сьогодні ТНК — такі ж рівноправні учасники міжнародних економічних відносин, як і власне держави базування та приймаючі країни.

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

Таким чином, виходячи з вищенаведеного дослідження теоретичних положень та практичного світового досвіду побудови взаємовідносин між ТНК та національними економіками, слід визначити такі специфічні принципи їх оптимальної взаємодії:

- поважання суверенітету країн, де вони діють;
- забезпечення виконання вимог законодавчих систем цих країн;
- у формуванні своєї стратегії виходити із пріоритетів економічної політики країн, де вони діють;
- дотримання вимог конкуренції та антимонопольного регулювання;
- невтручання у внутрішню політику країн, що приймають;
- утримання від корупції;
- поважання соціокультурних цілей, цінностей та традицій країн, що приймають;

— забезпечення у своїй діяльності вимог глобальної екологічної безпеки;

— дотримання принципів соціальної відповідальності перед суспільством;

— забезпечення у своїй діяльності виконання принципів формування відносин з урядами держав за моделлю "стратегічного партнерства".

Характерною рисою сучасного міжнародного простору є його організаційно-структурний характер. Міждержавні стосунки, зіткнення національних інтересів, вирішення існуючих протиріч завжди включають у дію систему міжнародних організацій та міжнародно-правових режимів глобального, регіонального чи субрегіонального рівнів. Мережа міжнародних організацій, що діяла у той чи інший історичний термін, впливала на розвиток подій на міжнародній арені, певною мірою знижувала межу політичної невизначеності шляхом стабілізації очікувань сторін і, таким чином, підвищувала рівень національної та міжнародної безпеки. Історична тенденція до підвищення можливостей міжнародних організацій впливати на безпеку тісно пов'язана із загальносвітовими процесами інтеграції та глобалізації.

Література:

1. Hirst P. and Tompson G. Globalization and the Future of the Nation State // *Economy and Society*. — 1995, vol. 24. — no. 3.
2. Баюра Д. Корпоративна соціальна відповідальність у системі корпоративного управління / Д. Баюра // *Україна: аспекти праці*. — 2009. — № 1. — С. 21.
3. Денисова Е. Ю. Глобальные тенденции развития международного транснационального бизнеса / Е.Ю. Денисова // *Вісник Одеського національного університету. Економіка*. — Т. 19. — Вип. 1. — Одеса, 2014. — С. 43—46.
4. Месснер Д. Архитектура мирового порядка: стратегии решения глобальных проблем // *Internationale Politik*. — 1998. — Вып. 11.
5. Пехник А.В. Стратегії завойовання нових ринків у практиці сучасних ТНК // *Україна в ХХІ ст.: формування економічної системи*. — Львів, ЛНУ ім. І. Франка, 2001. — С. 251—252.
6. Саприкіна Н.В. Транснаціональні корпорації в системі інтернаціоналізації світового суспільного виробництва: дис. канд. екон. наук: 08.01.01 / Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана. — Київ, 2006. — 190 с.
7. Семененко Т. М. Транснаціональні корпорації в конкурентному бізнес-середовищі / Т. М. Семененко // *Формування ринкових відносин в Україні: 36. наук. праць*. Вип. 5 (158); *наук. ред. І. Г. Манцуров*. — К., 2014. — С. 162—166.

References:

1. Hirst, P. and Tompson, G. (1995), "Globalization and the Future of the Nation State", *Economy and Society*, vol. 24, no. 3.
2. Baiura, D. (2009), "Corporate social responsibility in corporate governance systemy", *Ukraina: aspekty pratsi*, vol. 1, p. 21.
3. Denysova, E.Yu. (2014), "Global trends in the development of international transnational business", *Bulletin of the Odessa National University. Economy*, T.19, vol. 1, pp. 43—46.
4. Messner, D. (1998), "The architecture of the world order: a strategy to address global challenges", *Internationale Politik*, vol. 11.
5. Pekhnyk, A.V. (2001), "Strategies for conquer new markets in the practice of modern multinationals", *Ukraina v XXI st.: formuvannia ekonomichnoi systemy [Ukraine in the XXI century: the formation of the economic system]*, *Mizhnarodna Ekonomichna konferentsiya [International economic conference]*, Ivan Franko National University of Lviv, Lviv, Ukraine, pp. 251—252;
6. Saprykina, N.V. (2006), "Multinationals in the system of internationalization of world social production", *Abstract of Ph.D. dissertation, Global economy, National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv, Ukraine*.
7. Semenenko, T. M. (2014), "Multinationals in competitive business environments", *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini [Formation of market relations in Ukraine]*, *Mizhnarodna Ekonomichna konferentsiya [International economic conference]*, National University, Kyiv, Ukraine, pp. 162—166.

Стаття надійшла до редакції 24.11.2015 р.