

Підчоса О.В.*

ФОРМУВАННЯ ТЕОРІЇ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ: БАЗИС ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

Article discusses the process of formation of transnational corporations theory. It is also give an overview of different theoretical approaches of various scientists concerning TNC's activity and provide the analyses of current tendencies in TNC's theory development.

Активний та динамічний розвиток процесу транснаціоналізації, залучення до нього все більшої кількості акторів та галузей господарювання характеризує сучасний стан розвитку світової економіки. Зростання могутності ТНК, широкий діапазон форм їх діяльності, охоплення операціями переважної частини країн світу – ці та інші риси зумовили надзвичайну актуальність розробки теорії транснаціональних корпорацій.

За останні роки як зарубіжна, так і вітчизняна література поповнилися значною кількістю змістовних досліджень [1, с.29].

Значний вклад в розвиток теоретичних та прикладних аспектів діяльності ТНК зробили такі закордонні та вітчизняні науковці як: Р. Коуз (Coase R.), С. Хаймер (Humer S.), Е. Пенроуз (Penrose, E.), Ч. Кіндлебергер (Kindleberger C.), Т. Хорст (Horst T.), Дж. Даннінг (Dunning J.), Р. Вернон (Vernon R.), С. Менарді (Mainardi St.), Р. Алібер (Aliber R.), А. Рагмен (Rugman A.), Ф. Кнікербоккер (Knickerbocker F.) П. Баклі (Buckley P.), К. Коджима (Kojima K.), Т. Озава (T. Ozawa), М. Портер (Porter M.), М. Кассон (Casson M.), А. С. Белорусов, І. Д. Иванов, Н. Х. Вафіна, О. В. Кузнецов, О. Г. Мовсесян, О. І. Рогач, А. С. Філіпенко, О. І. Шнирков, С. О. Якубовський, П. В. Дзюба та ін.

Враховуючи багатогранність та складність феномену ТНК слід зазначити, що теорії ТНК та прямих іноземних інвестицій знаходяться на перетині декількох напрямів економічної думки: теорії фірми, теорії міжнародної торгівлі, теорії міжнародних фінансів та ін. і це обумовлює значну кількість підходів та поглядів щодо формування теоретичної бази виникнення, існування та діяльності ТНК.

Метою даного дослідження є ретроспективний аналіз формування теорії транснаціональних корпорацій та виявлення тенденцій їх подальшого розвитку.

Активна робота наукової думки над теорією транснаціональних корпорацій почалася з 60-х років ХХ ст. і пояснювала закордонну виробничу діяльність в основному з позиції або теорії промислової організації, або теорії розміщення. Теорія промислової організації визначала конкурентні переваги транснаціональних корпорацій перед іншими фірмами.

С. Хаймер, аналізуючи причини росту виходу ТНК з США і їх рішення про виробництво за кордоном, прийшов до наступних висновків: ТНК прагнуть використовувати недосконалість ринку, тому що виробничі інвестиції за кордон пов'язані з більш високими ризиками і витратами, чим інвестиції у виробництво в країні походження корпорації. Зокрема, необхідне покриття технічних і організаційних витрат на дистанційне керування закордонними філіями, варто врахувати ймовірність дискримінації,

* аспірант кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Науковий керівник: проф. Рогач О.І.

а також витрати, пов'язані з лінгвістичними, культурними бар'єрами і т.п. [2; 3]. Таким чином, створення закордонної виробничо - технологічної мережі пов'язане з володінням специфічними, а по суті монополістичними, перевагами, що впливає з недосконалостей ринку.

Застосування теорії монополістичної конкуренції до ТНК спричинило дослідження таких елементів, як широкий доступ до факторів виробництва і споживачів, а також економії на масштабі в рамках міжнародного виробництва, дистрибуції і постачання. Ця теорія використовувалася для вивчення факторів, що сприяють успіху ТНК як на домашніх, так і на закордонних ринках.

Розвиваючи концепцію Хаймера, Чарльз Кіндлебергер у 1969 році виділив переваги ТНК, що представляють собою відхилення від принципу досконалої конкуренції:

1. переваги функціонування на товарних ринках, пов'язані з диференціацією товарів, використанням досягнень у сфері маркетингу і механізму керованих цін;
2. переваги на ринках факторів виробництва: власність на патенти, доступ до джерел капіталу, кваліфікація персоналу;
3. внутрішня і зовнішня економія від масштабів виробництва;
4. можливість використовувати у своїх інтересах різні форми державного втручання в різних країнах [4].

Таким чином, концепція Хаймера – Кіндлебергера вважає транснаціоналізацію виробництва результатом стратегії, що ТНК втілюють в життя, долаючи бар'єри, що відокремлюють національні ринки один від одного, і використовуючи для цього свої специфічні переваги.

Поряд з теорією промислової організації з 60-х років отримує розвиток теорія розміщення, що намагається відповісти на запитання: «Чому фірма розміщає виробництво в даній країні, а не в іншій?» З цієї позиції було проведено багато досліджень, присвячених аналізу прямих іноземних інвестицій, здійснюваних ТНК окремих країн, головним чином американських фірм у Західній Європі і Канаді. Зокрема, Томасом Хорстом була розроблена модель вибору фірми між експортом і закордонним виробництвом, пов'язана з обліком торговельних тарифів [5]. Надалі теорія розміщення розвивалася на основі включення в аналіз все нових зовнішніх і внутрішніх умов, що служать мотивами закордонної експансії. Наприклад, Е. Пенроуз вказує на горизонтальну і вертикальну інтеграцію як засіб подолання наслідків попиту: підкреслювалася роль контролю над технологією і сировиною; враховувалися переваги, що віддаються найбільш низькому рівню податків з корпорацій і т.п. [20].

Обидві теорії (промислової організації і розміщення) розвивалися незалежно друг від друга і вже це, вважає Джон Даннінг, було незадовільними [6]. Крім того, вони не відображали динаміку транснаціоналізації виробництва. Щодо цього велике значення мала розроблена Р. Верноном теорія циклу міжнародного виробництва товару (ЦМВТ), що розглядала торгівлю та інвестиції як елементи єдиного процесу використання закордонних ринків, а також враховувала зміну процесу в часі [7].

Теорія ЦМВТ пояснює транснаціоналізацію виробництва за допомогою характеристик попиту та пропозиції певних продуктів: виділяються стадії розробки, зрілості, стандартизації.

Інновації дають фірмі можливість спочатку експортувати продукт, а потім (через різницю цін на фактори виробництва) переводити його виробництво в країни, що імпортують. В ході подальшої розробки в цю модель була включена нова стадія, коли виробництво в закордонній філії ТНК досягає такого рівня економії на масштабі, що може не тільки забезпечити даним продуктом місцевий ринок, але й експортувати його в треті

країни (тут модель Вернона наближається до моделі Шмітца – Хелмбергера [21 с.761-767]). Надалі Вернон вводив в модель елементи олігополії і розглядав різні форми прямих інвестицій.

Підхід Вернона, вважає С. Менарді [8], вірний для пояснення ранніх стадій процесу транснаціоналізації стосовно до окремих готових продуктів і географічних регіонів (наприклад, для пояснення рішень американських корпорацій по переміщенню виробництва в Західну Європу в післявоєнні роки). На думку самого Вернона, у цей час ця модель може застосовуватися до дослідження японських і західноєвропейських інвестицій у країни, що розвиваються, і до держав Східної Європи.

Хоча рішення найбільших ТНК визначаються в сучасних умовах скоріше стратегічними цілями, ніж певними стадіями зрілості товару, проте ця теорія підштовхує до дослідження життєвих циклів на глобальному рівні стосовно не до конкретного товару, а до широких товарних груп, галузей і технологій.

В 70-х роках ХХ століття тривали дослідження в рамках теорії індустріальної організації. При цьому якщо Хаймер наголошував на перевагах, що стосуються технологій і інновацій, то інші автори, що розвивають цей напрямок, наприклад Т. Хорст, виділили такі специфічні переваги, як розмір компанії, диверсифікованість товарної номенклатури (вимірювана відношенням витрат на рекламу до обороту компанії). Однак деякі дослідники такі переваги замінювали іншими (перевагою технологій, корпоративною стратегією) і тому вони не є визначальними факторами транснаціоналізації виробництва. Справедливість цього аргументу продемонструвала транснаціоналізація діяльності все зростаючої кількості ТНК середнього і малого розміру, таким чином високі технології і ноу-хау, якими володіють ці компанії, стають вирішальними факторами їх глобальної присутності.

Розвиток фінансових теорій підсилив увагу до фінансових аспектів закордонної активності фірм. Більшість концепцій даного напрямку 70-х років можна розділити на дві великі групи: перша – ті, що підкреслюють недосконалість ринків капіталу і валют (Р. Алібер) [9]; друга – ті що використовують теорію портфельних інвестицій для пояснення галузевого і географічного розподілу закордонної активності, враховуючу диверсифікованість ризиків і стабільність доходів (А. Рагмен) [10].

Роберт Алібер, використовуючи макроекономічний підхід, намагався пояснити рух прямих інвестицій в рамках мережі транснаціонального виробництва змінами обмінних курсів валют. В країнах зі сталою валютою фірми мають можливість капіталізувати той же обсяг очікуваних доходів по більш високій відсотковій ставці або одержати кредити на фінансування своїх операцій під більш низькі відсотки, ніж фірми в країнах з менш сталою валютою (за інших рівних умов). Ця «валютна премія» покриває ризик можливого зниження курсу слабкої валюти. Крім змін обмінних курсів багато інших факторів обумовлюють розходження в рівні капіталізації - в цьому обмеженість теорії Алібера. Однак його модель заклала основи для сполучення макро- і мікроекономічних підходів в аналізі процесів транснаціоналізації виробництва.

Як самостійний теоретичний напрямок 70-х років також необхідно виділити олігополістичну модель транснаціоналізації виробництва. На основі емпіричного вивчення міжнародної діяльності 187 американських корпорацій Ніккербоккер відкрив, що в олігополістичних галузях лідерів ринку, інвестуючих за кордон, автоматично підтримують в цьому прикладі їх домашні конкуренти [11]. В 45 відсотках випадків ця стратегія «проходження за лідером» спостерігалася в плинні трьох років з моменту первинного інвестування, а в 75 відсотках випадків протягом семи років.

Прискорена транснаціоналізація європейських компаній була формою опору стратегій американських ТНК в Європі. Таким чином, процеси інтернаціоналізації не завжди

визначаються економічними вигодами, значною мірою вони можуть розглядатися як контрзаходи, спрямовані на стримування основних конкурентів ТНК як в країні походження, так і за її межами.

Серед теорій, що пояснюють процеси транснаціоналізації виробництва, варто виділити теорію «інтерналізації», що одержала розвиток у роботах П. Баклі й М. Кессона, А. Рагмена, І. Цурумі та ін. Теорія «інтерналізації» сформувалася в рамках нового теоретичного напрямку - теорії фірми. Початок розвитку цього напрямку було покладено Р. Коузом і Е. Пенроуз, потім продовжені в роботах К. Ерроу та інших економістів, які намагалися пояснити прагнення фірм до прямих інвестицій нездатністю ринку (як економічного інституту) ефективно здійснювати обмін активами, товарами і інформацією між незалежними продавцями і покупцями. Така нездатність ринку може проявлятися у високих витратах на перемовини і угоди (зокрема, на ринках проміжних продуктів), нестабільності поставок, необхідності захисту прав власності, відсутності ринків для термінових угод, нездатності фірми - постачальника одержувати максимальну ціну за продаваний товар або активи або через непоінформованість покупця, або через те, що повна ціна на активи, що продаються залежить від їх використання разом з іншими активами, якими володіє винятково продавець [12, с.36]. Чим вище ці витрати, тим активніше фірма прагне замінити ринкові відносини системою внутрішньофірмових зв'язків. Засновуючи власну збутову мережу або організовуючи виробниче відділення за кордоном фірма інтерналізує різні стадії виробництва і реалізації товару, про що свідчить різна структура внутрішньофірмових товарних потоків [13]. Термін «інтерналізація» (internal – «внутрішній») протиставляється терміну «інтернаціоналізація», оскільки автори цієї теорії переносять акцент при поясненні експансії ТНК із зовнішньоекономічних факторів на переваги керованого внутрішнього ринку транснаціонального формування. Як вказує А. Рагмен, інтерналізація дозволяє ТНК перетворювати невловимі дослідницькі активи в специфічний вид власності, створювати монополію на знання та інформацію [10]. В рамках міжнародної організованої виробничої мережі зростають можливості ТНК контролювати і планувати виробничі витрати, експлуатувати ринкову владу політикою дискримінації в цінах, обходити пов'язані з державним втручанням обмеження, зокрема, через механізм трансферних цін. Ця теорія, підкреслює Джон Даннінг, допомагає зрозуміти, яким чином фірма експлуатує свої переваги перед конкурентами. У попередніх теоріях дане питання не розглядалося [14].

Також можна виділити самостійну «японську» школу аналізу транснаціоналізації виробництва, представлену насамперед роботами К. Коджима в Т. Озава [15, с.1-20]. Автори відзначають, що існуючі теорії не приділяють належну увагу питанню впливу прямих іноземних інвестицій (ПІІ) на добробут країн - експортерів і імпортерів капіталу, зосереджуючись в основному на проблемі витрат і вигід від інвестицій для фірм.

К. Коджима і Т. Озава намагаються не тільки сполучити мікро- і макро- підходи до дослідження ПІІ, але й проаналізувати сумісність суспільних і приватних інтересів при їх здійсненні. При цьому автори виходять з передумови, що ТНК переміщують по світу не стільки капітал, скільки підприємницький фактор. Виділяється кілька схем впливу прямих іноземних інвестицій на економіку країн - реципієнтів і донорів капіталу. Розглядаючи інвестиції і торгівлю між промислово розвиненими країнами, К. Коджима і Т. Озава підкреслюють, що вони більшою мірою засновані на розходженнях у наділеності цих країн «підприємницьким фактором», чим у наділеності факторами виробництва.

Як пише Дж. Даннінг, оскільки всі існуючі теорії давали лише часткове пояснення транснаціоналізації виробництва, це привело його до необхідності розробити еkleктичний підхід. Відповідно до еkleктичної концепції загальний обсяг закордонного виробництва ТНК залежить від:

1. величини і видів конкурентних переваг, пов'язаних із власністю ТНК;
2. можливості сполучити ці переваги з немобільними факторами виробництва, тобто з перевагами, пов'язаними з розміщенням;
3. об'єднання переваг, пов'язаних із власністю і з розміщенням, з іншими активами ТНК, що в сукупності утворить переваги координації, або інтерналізації [16].

Всі перераховані види переваг залежать від специфічних характеристик фірм, галузі, регіону, країни.

Дж. Даннінг представив свою теорію як «парадигму ОЛІ (OLI)», тобто як комбінацію переваг трьох типів: пов'язаних із власністю (O - ownership) на невидимі активи, з розміщенням виробництва (L - location) і з інтерналізацією (I - internalization). Фірма, що володіє тільки перевагою O, продає патенти і ліцензії; фірма, що володіє перевагами O і L або всіма трьома, буде здійснювати інвестиції за кордоном [1]. Таким чином, в еkleктичній теорії Дж. Даннінга зроблена спроба інтегрувати елементи теорій інтерналізації, організації та географічного розміщення виробництва. Недоліком теорії є нерозробленість питання щодо динамік цих елементів в часі. Еkleктичний підхід Даннінга одержав розвиток у роботах ряду західних економістів. Так, французький дослідник Ж. Л. Мюккюеллі розробив в 1985 році «синтетичний підхід» до ТНК, беручи до уваги порівняльні переваги країни і конкурентні переваги фірми. На його думку, міжнародний обмін товарами і ПІІ визначаються дією наступних шести загальних факторів:

1. міжнародними розходженнями виробничих функцій;
2. неоднаковою наділеністю факторами виробництва;
3. розходженнями смаків споживачів;
4. наявністю економії на масштабах;
5. порушеннями на товарних ринках;
6. порушеннями на ринках факторів виробництва.

Перевага, що віддається фірмами міжнародному обміну товарами і прямим інвестиціям, визначається співвідношенням між конкурентоспроможністю і порівняльними перевагами: якщо вони збігаються, відбувається експорт товарів, якщо ж ні - відбувається переміщення виробництва за кордон [17].

Ці положення одержали подальший розвиток у теорії американського дослідника Майкла Портера. Серед елементів конкурентної переваги країни особлива увага приділена автором питанням стратегічного поведіння ТНК на сучасному етапі посилення глобальної конкуренції. Причому акцент зроблений на інноваціях, наявність яких істотно полегшує міжнародну експансію [18]. Подальша розробка Портером цього наукового напрямку знайшла своє відображення в сучасній теорії динамічних конкурентних переваг.

Аналізуючи існуючі теорії, ряд авторів звернув увагу на їх однобічність, тому що вони не враховували вплив політичних факторів.

Ф. Шнайдер і Б. Фрей [19, с.239] запропонували власну економіко - політичну модель, що включала поряд з економічними факторами (розмір ВВП на душу населення, темпи його зростання, темпи інфляції, стан платіжного балансу, рівень оплати праці, наявність кваліфікованої робочої сили) також і політичні (рівень політичної стабільності, політична орієнтація уряду, рівень націоналізму, обсяг допомоги від західних країн).

В ряді робіт, присвячених проблемам впливу політичних факторів на процеси транснаціоналізації виробництва, відзначалася нечіткість визначення поняття «політичний ризик» і його зв'язку з політичною нестабільністю. Американський науковець В. Тінг виділяє наступні види політичного ризику: політична нестабільність, «звичайно асоційована з різкими змінами в політичних режимах приймаючих країн, включаючи війну, революцію й інші політичні потрясіння»; нестабільність економічної політики уряду приймаючої країни, насамперед у таких сферах, як валютний режим, обов'язковість

партнерства з місцевими підприємцями, частка імпортованих компонентів у вартості продукції, нестабільність обмінного курсу валют, що підсилює уразливість фірми інвестора; випадкові ризики [17]. На думку Тінга, в існуючих макросоціополітичних моделях і підходах до оцінки рівнів ризику основний акцент робиться на політичну нестабільність, що викликає для іноземного інвестора такі негативні економічні наслідки, як експропріація, втрати від воєнних дій, неконвертованість валют, відмова від виплати зовнішнього боргу. Разом з тим за такого підходу не дається відповіді на наступні питання: чи поширюється експропріація на всі іноземні підприємства або на їх частину; чи охопить вона всі типи іноземних фірм або тільки деякі з них і т.д.

Цей пробіл був частково заповнений у роботах С. Робока й К. Саймондза, що розділяли макроризики для всіх діючих в країні іноземних підприємств і мікроризики для різних галузей і сфер [22], і в моделях інших, що намагалися визначити рівень ризику для потенціального інвестора. В сучасних умовах, вважає Тінг, зменшується значення макроризиків, особливо пов'язаних з політичною нестабільністю, і на перше місце виходять ризики від нестабільності економічної політики приймаючих країн.

Спроба інтегрувати елементи різних теорій була почата Пітером Баклі, що сформулював основні положення концепції «міжнародного бізнесу». Ця концепція відбиває економічні, політичні і соціальні складові міжнародного підприємництва. Зокрема, у ній досліджуються процеси, що відбуваються в міжнародній організованій виробничій системі під впливом зовнішніх факторів: диференціація і інтеграція. Диференціація - це процес створення в рамках транснаціональної мережі відділень для взаємодії з однорідними елементами зовнішнього оточення, а інтеграція - процес координації діяльності цих відділень. При цьому, на думку П. Баклі, на транснаціоналізацію виробництва на початку ХХІ століття буде робити вплив одночасне посилення як конкуренції, так і співробітництва між фірмами, що виражається, по-перше, у прагненні поліпшити конкурентоспроможність на національному, галузевому, фірмовому й продуктовому рівнях з підвищенням уваги до проблеми джерел конкуренції; по-друге, у розвитку спільного підприємництва різних союзів і альянсів, а також інших форм співробітництва між фірмами [23]. П. Баклі також підкреслює, що в міжнародному бізнесі росте значення технологічних імперативів. Все більшу роль відіграє напрямок зростаючих ресурсів на дослідження і розвиток, керування радикальними інноваціями як відносно виробленого продукту, так і самого інноваційного процесу.

Теорія міжнародного бізнесу включає важливий розділ, що стосується впливу розвитку регіональних інтеграційних процесів на транснаціональне виробництво. По переконанню П. Баклі, регіональні інтеграційні ринки все більшою мірою стають головними центрами тяжіння для ПШ. Внесок П. Баклі в теорію міжнародного бізнесу був доповнений положеннями, висловленими американським дослідником Р. Кейвзом. На його думку, ТНК - провідний оператор «міжнародного бізнесу» і найкраще пояснювати його суть як об'єднання виробництв, що «розповзається» через національні кордони, а якщо при такому визначенні застосувати підхід «трансакційних витрат», то завдяки цьому стає можливим пояснити, з якої причини територіально розосереджені підприємства являють собою єдині активи «...скоріше під єдиним контролем, чим щось, пов'язане один з одним торговельними зв'язками» [24, с.9-11]. Тут же відзначимо ще ряд міркувань Р. Кейвза про природу ТНК. За його переконанням, діяльність різних за потужністю ТНК не сумісна з поняттям «чиста конкуренція». ТНК негайно споруджує бар'єри на шляху появи в сфері її діяльності нової фірми, особливо тоді, коли конкуруючі суб'єкти господарювання схилені до проведення політики самооборони, а не політики співробітництва і взаємодії. Відхід від принципів здорової конкуренції також неминучий, коли ТНК поглинає місцеві компанії. З точки зору Кейвза ТНК із вертикальною структурою побудови, як правило,

конкурують на ринках не поновлюваних ресурсів. Це змушує їх, як вважає Кейвз, «змагатися» з урядовими структурами країн-реципієнтів, які прагнуть максимізувати переказ ресурсної ренти у свій національний дохід. Значущість витрат, пов'язаних з видобутком природних ресурсів, імовірність здійснення урядом експропріації теоретично стримують процес інвестування до тих пір, поки не відбудеться перенесення зобов'язань по витратах на плечі уряду і не усунуть цю проблему як таку [24, с.13-28].

Підводячи підсумок історичного дискурсу формування теорії транснаціональних корпорацій, необхідно окреслити ті тенденції як склалися в даній галузі економічної науки.

Як показує огляд та аналіз вищенаведених існуючих теорій транснаціональних корпорацій, на даний момент їх еволюційного розвитку не вдалося домогтися повного синтезу, хоча ступінь взаємопроникнення посилюється в процесі постійного сталого розвитку.

Так еволюція теоретичних підходів, що розкривають причини прискореної транснаціоналізації, пов'язана зі змінами в самій транснаціональній діяльності. Теоретичні конструкції відбивають збагачення спектра факторів, що визначають ефективність транснаціоналізації на етапах індустріального та постіндустріального розвитку суспільства.

Теоретична база транснаціоналізації розроблялася і розробляється представниками різних напрямків та шкіл економічної думки: неокласичної теорії, точніше, її більше пізньої модифікації - індустріальної економіки, а також прихильниками марксизма, неоінституціоналізму, еволюційної економічної теорії і ця тенденція залишається актуальною на сьогодні.

Об'єктивним фактом також є те, що для кожного відповідного напрямку і для різних історичних умов характерні свої акценти і пріоритети. Загальним недоліком всіх теоретичних концепцій є прагнення виокремити один або кілька вирішальних факторів, що визначають активізацію транснаціональної діяльності. Значимість факторів і їх співвідношення між собою міняються, тому неможливо одночасно зафіксувати всі зміни. Разом з тим розвиток кожного окремого теоретичного напрямку, його кристалізація та залучення до вивчення все більшого кола прикладних питань автоматично потребуватиме подальшої консолідації загальної теорії ТНК.

Вже сьогодні можна констатувати основну тенденцію до посилення інтеграції, взаємодоповнюваності різних теоретичних напрямків аналізу транснаціональної діяльності. Причому спостерігається прагнення до динамічного, а не статичного подання закономірностей розвитку досліджуваного об'єкта. Цей процес продиктований пошуком шляхів оптимізації всіх теоретичних напрацювань задля вироблення подальшого бачення розвитку транснаціональних корпорацій з урахуванням прискорення змін як в зовнішньому так і внутрішньому середовищі ТНК.

Також чітко просліджується тенденція до об'єктивного аналізу та оцінки результатів діяльності транснаціональних корпорацій з поступовим зменшенням розбіжностей між науковцями які гостронегативно та гостропозитивно оцінюють діяльність ТНК. Це пов'язано з одного боку з більш детальним вивченням транснаціональної діяльності і пристосуванням міжнародних акторів до неї, з урахуванням думки наукової спільноти, а з іншого боку намаганням ТНК максимально соціалізувати свою діяльність. Таким чином об'єктивна оцінка діяльності дає змогу використовувати результати цієї оцінки для подальших теоретичних розробок.

На даному етапі розвитку світової економіки іде достатньо швидкий процес зародження нових тенденцій розвитку транснаціональної діяльності і враховуючи той факт, що теорія транснаціональних корпорацій є передовим рубежем економічної науки

вона повинна забезпечити релевантний опис, дати правильну оцінку та виробити практичні рекомендації, відповідні існуючим викликам, і продовжити свій гармонічний розвиток.

Список використаних джерел

1. Рогач О.І. Транснаціональні корпорації: підручник / О.І. Рогач. – К.: ВПЦ «Київський університет», 2008. – 400 с.
2. Hymer, Stephen Herbert. «The Efficiency (Contradictions) of Multinational Corporations.» American Economic Association Papers and Proceedings (1970): С. 441-448.
3. Hymer S. H. The International Operations of National Firms: A Study of DFI. Ph. D. Dissertation - MIT: MIT Press, - 1976.
4. Kindleberger, Charles P. American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment. New Haven: Yale University Press, 1969.
5. Horst, Thomas (1971), «The Theory of Multinational Firm: Optimal Behavior Under Different Tariff and Tax Rates» Journal of Political Economy, Vol. 79, April.
6. Dunning, John H. International Production and the Multinational Enterprise, London: Allen and Unwin, 1981, pp.400.
7. R. Vernon «International Investment and International Trade in the Product Cycle,» in «Quarterly Journal of Economics», No. 80, 1966, pp. 190 - 207.
8. St. Mainardi, «An Appraisal of Different Theoretical Approaches and Models of Foreign Direct Investment», Rivista Illemaziollale di ScifII::e Ecollomichee Commerciali, Vol. 34, pp. 431 - 452.
9. R. Z. Aliber, «A Theory of Direct Foreign Investment» in «The International Corporation», Ed. by Ch. Kindlberger, Cam., Mass., MIT Press, 1970, p. 28.
10. A. Rugman «New Theories of Multinational Enterprise», L. & Canberra, Groom Helm, 1982.
11. Knickerbocker, F. Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise. Cambridge: Harvard Graduate School of Business Administration, 1973.
12. Buckley, P.J. and M.C. Casson. «A Long-run Theory of the Multinational Enterprise.» In The Future of the Multinational Enterprise, eds. P.J. Buckley and M.C. Casson, 32-65. London: Macmillan, 1976.
13. Penrose, Edith T. The Theory of the Growth of the Firm. Oxford: Basil Blackwell, 1963.
14. Dunning J. H. «Multinationals, Technology and Competitiveness, Union Human», 1988, p. 60.
15. Kojima K., Ozava T., «Micro- and Macro-economic Models of Direct Foreign Investment: Toward a Synthesis», in «Hitotsubachi Journal of Economics», 25, 1984, Tokyo.
16. Theories and Paradigms of International Business Activity: The Selected Assays of John H. Dunning, Volume 1, Cheltenham: Edward Elgar, 2002, pp. 521.
17. Вафина, Н. Х. Транснаціоналізація виробництва: методологія і теорія: дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.01 / Н. Х. Вафина. М., 2003.
18. Porter, Michael E. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. New York: The Free Press, 1980.
19. Politico–Economic Models of Macroeconomic Policy: Friederich Schneider and Bruno S. Frey in a Political Business Cycles, The Political Economy of Money, Inflation, and Unemployment Edited by Thomas D. Willet: Duke University Press, 1988, p. 509.
20. Penrose E. T. 1964. Monopoly and competition in the international petroleum industry. The Yearbook of World Affairs. Vol. 18. Stevens: London.
21. Schmitz, Andrew; and Peter Helmsberger (September 1970); «Factor Mobility and International Trade: The Case of Complementarity.» American Economic Review, 60(4).

22. Robock S., Simmonds K. International Business and the Multinational Enterprise. Fourth Edition, 1989.
23. P.J.Buckley, «Multinational Enterprise and the Globalization of Knowledge». - Palgrave Macmillan: New-York, 2006
24. R. Caves, «Growth and Decline in Multinational Enterprises: From Equilibrium Models to Turnover Processes,» in Corporate Links and Foreign Direct Investment Asia and The Pa-