ЗМІСТ

ВСТУП…………………………………………………………………………….2

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМИ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ……………………………………..6

1.1. Науковий підхід до вивчення проблеми транснаціональної корпорації…6

1.2. Еволюція організаційних структур транснаціональних корпорацій………………………………………………………………………..11

РОЗДІЛ 2. ХАРАКТЕРИСТИКА ДІЯЛЬНОСТІ ОСТ-ІНДСЬКИХ КОМПАНІЙ ЯК ПЕРШИХ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ…………………………………………………………………...17

2.1. Передумови виникнення і становлення Ост-Індських компаній, їх організаційна структура…………………………………………………………17

2.2. Торгові представництва, економічна діяльність компаній у країнах колоніальної епохи………………………………………………………………23

2.3. Європейські Ост-Індські компанії – рушій капіталізму………………….30

# 2.4.1. Роль Ост-Індських компаній у світовій історії………………………….36

# 2.4.2. Британська Ост-Iндська компанiя та її iсторiя як мiкрокосм сучасного корпоративного капiталiзму…………………………………………………….40

# РОЗДІЛ 3. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ РОЗВИТКУ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ…………………………………….51

# 3.1. Транснаціоналізація в системі міжнародних економічних відносин: тенденції розвитку……………………………………………………………….51

# 3.2. Розвиток транснаціональних корпорацій та характер їх функціонування в Україні……………………………………………………………………………57

ВИСНОВКИ……………………………………………………………………...63

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ…………………………………...67

# ВСТУП

Одним із проявів глобалізації, властивим міжнародним відносинам у XXI ст., є переплетення та взаємообумовленість потоків регіональної інтеграції та транснаціоналізації. На сучасному етапі суспільного розвитку важлива роль в економіці кожної країни та світу загалом відводиться транснаціональним корпораціям (ТНК). Світова та національна економіка потребує функціонування таких інституцій, як ТНК, оскільки більшість економік одержує значну підтримку з боку ТНК у вигляді інвестицій, податків, робочих місць тощо.

Найважливішим фактором просування світу у цьому напрямі стають транснаціональні корпорації. Констатація цього факту ґрунтується на висновку, що ТНК безпосередньо зацікавлені у всебічній взаємодії держав, внаслідок якої відбувається поєднання національних господарств у єдиний організм. Ті ж причини регіональної інтеграції – географічна близькість держав та близькість рівнів їхніх економічних проблем та завдань – виступають важливими передумовами транснаціоналізації.

Корпорації дозволяють концентрувати матеріальні, людські й фінансові ресурси на вирішенні складних науково-технічних і виробничих проблем, що забезпечує розвиток суспільства в цілому і високу конкурентоспроможність корпорацій на ринках збуту.

Історія транснаціональних корпорацій почалася не лише задовго до сучасної глобалізації, а й навіть до промислової революції. Дослідники пов’язують появу таких організацій з Великими географічними відкриттями та початком активного колоніального освоєння Нового Світу. В історичному контексті першим праобразом сучасних ТНК був орден Тамплієрів, який з 1135 р. почав займатися банківською справою. Першою транснаціональною компанією була Британська Ост-Індська компанія, заснована у 1600 р. Голландська Ост-Індська компанія, створена на 2 роки пізніше, була першою з акціонерних та найбільшою серед ранніх міжнародних компаній. Крім того, вона, імовірно, була першою в світі мегакорпорацією, що володіла в тому числі квазідержавними повноваженнями.

Роль ТНК у міжнародній інтеграції величезна. Крім того, поступово частина функцій держави щодо врегулювання зовнішньоекономічних зв'язків переходить саме до ТНК. Цей негативний вплив урівноважується значенням глобалізації світу. Глобалізація веде до поступового перетворення світового простору на єдину систему.

**Актуальність дослідження**. Сучасні процеси функціонування економічних систем характеризуються все більшим посиленням ролі та впливу міжнародних компаній та їх функціонування. Особливу значимість ці проблеми мають для багатьох країн, що стали на шлях створення ринкової економіки, орієнтованої на активну участь у світовій торгівлі.

Міжнародні компанії як реальні суб’єкти міжнародних ринкових відносин своєю діяльністю посилюють процес транснаціоналізації світового господарства, мають суттєвий вплив на розвиток міжнародних економічних відносин. Для сучасної України транснаціоналізація підприємств може виступити економічним механізмом, який визначить нові пріоритети суспільного розвитку, цілі зовнішньоекономічної політики, особливості та умови участі країни в міжнародному поділі праці. Глобальні тенденції інтернаціоналізації виробництва та капіталу, приватизації стратегічних альянсів і лібералізації зовнішньої торгівлі поставили міжнародні компанії у центр світового економічного розвитку.

Актуальність обраної теми зумовлена постійно зростаючою роллю ТНК в процесі світового відтворення та необхідністю активізації вітчизняної економіки в напрямі глобалізації та транснаціоналізації. За огляду на це, дослідження історичних передумов становлення першої транснаціональної корпорації набуває особливого значення, що сприяє кращому розумінню сучасних процесів у сфері економічних відносин, погодженої політики щодо здійснення загальної стратегії торговельних відносин, які відбуваються через один або кілька керівних органів.

**Огляд досліджень та публікацій.** Проблематиці транснаціональних корпорацій присвячено низку праць вітчизняних вчених, серед яких можна відзначити В.А Белошапку [2], О.В. Зав'ялова [8], Є.В Ленського [12], Л.В. Руденка [23], О.І. Рогача [21; 22], О. Плотнікова та ін. Питання ролі корпорацій в економічній системі висвітлені й у дослідженнях зарубіжних істориків та економістів: А.Г. Мовсесяна [17], Б.А. Чуба, С.В. Шагуріна [44], А. Ругмана, П. Друкера, Дж. Гелбрейта [7] та ін. При безперечно великому значенні внеску цих науковців та вже досягнутому рівні розробки проблеми її гострота і актуальність усе ж вимагають, на наш погляд, подальшого опрацювання.

**Мета кваліфікаційної роботи** – дослідити передумови виникнення та становлення Британської Ост-Індської компанії як першої транснаціональної корпорації.

Поставлена мета зумовила виконання наступних **завдань:**

1) проаналізувати наукові підходи до вивчення транснаціональних корпорацій;

2) простежити еволюцію організаційних структур транснаціональних корпорацій;

3) окреслити передумови виникнення і становлення Ост-Індської компанії, визначити її організаційну структуру;

4) розглянути створення торгових представництв та економічну діяльність компанії у країнах колоніальної епохи;

5) довести діяльність європейських Ост-Індських компаній як рушіїв капіталізму;

6) аргументувати роль Британської Ост-Індської компанії для світової історії;

7) проаналізувати проблему транснаціоналізації в системі міжнародних економічних відносин;

8) дослідити розвиток транснаціональних корпорацій та характер їх функціонування в Україні.

**Об’єкт дослідження** – діяльність перших транснаціональних корпорацій.

**Предмет** – Ост-Індська компанія як перша транснаціональна корпорація.

**Практична значущість роботи.** Дослідження історії становлення і особливостей розвитку перших транснаціональних корпорацій дозволить прогнозувати перспективи їх розвитку в майбутньому та передбачати наслідки транснаціоналізації для менш розвинених країн. У свою чергу, це сприятиме визначенню нових можливостей та загроз від інвестиційної діяльності ТНК у приймаючих країнах.

**Структура та обсяг роботи**. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаної літератури. Загальний обсяг дослідження становить 73 сторінки. Бібліографія нараховує 50 позицій.

**РОЗДІЛ 1.**

**ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМИ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ**

**1.1. Науковий підхід до вивчення проблеми** **транснаціональної корпорації**

Транснаціональні корпорації, котрі є ядром світового виробництва, прийнято вважати ознакою глобалізації. На відміну від міжнаціональних компаній, транснаціональні корпорації (ТНК) утворюються як національні – щодо капіталу й контролю, та міжнародні – за сферою своєї діяльності. Діяльність цих підприємств має наднаціональний, наддержавний характер і веде до створення наддержавних зв’язків.

Причини становлення та розвитку ТНК досить різні, але всі вони у деякій мірі пов’язані з недосконалою конкуренцією, перешкодами на шляху розвитку міжнародної торгівлі, валютним інспектуванням, значними транспортними витратами, розбіжностями в податковому законодавстві різних країн [8, с. 51].

У сучасній світовій спільноті поширена думка про те, що країни, регіональні об’єднання, міжнародні організації вже давно перестали бути головними дієвими особами на міжнародній арені і поступилися місцем новим суб’єктам глобальної економіки – транснаціональним корпораціям.

ТНК здатні впливати на всі сфери глобальної взаємодії, формуючи нові умови ведення бізнесу та визначаючи специфіку конкуренції на світовому ринку. Вони змогли за відносно короткий час створити нову модель глобальної економіки, що пронизана тисячами «транснаціональних» зв’язків, і, відповідно, повністю підкорити собі основні галузі світового господарства.

Очевидним є той факт, що з понад 40 тисяч ТНК лише 147 гігантів, переважно банків, контролюють 40% світового доходу [34, с. 57].

З того часу, як виникли ТНК, не існувало спільної думки щодо питання про кількість країн, в яких відбувається діяльність компаній, що дало б змогу кваліфікувати її як транснаціональну. Вважалося, що для визнання компанії як ТНК цілком досить факту її діяльності більш як в одній країні.

Серед інших критеріїв класифікації фірми як транснаціональної науковці називають кількісно-якісні параметри:

1) корпоративна власність та її розподіл;

2) система управління;

3) кількість зайнятих;

4) величина та система заробітної плати;

5) склад вищого управлінського апарату тощо.

Їх вимірювання здійснювалося як на абсолютній, так і на відносній основі. Абсолютний критерій пов’язаний з оцінкою фінансових і людських ресурсів у міжнародних операціях. Відносний критерій враховує те, що фірма повинна пов’язувати частину своєї діяльності із зарубіжними операціями [26, с. 38].

ТНК – це міжнародні фірми, що мають свої господарські підрозділи у двох або більше країнах, управління якими здійснюється з одного або декількох центрів. В основі такого управління – механізм прийняття рішень, який дає змогу здійснювати узгоджену політику і загальну стратегію, розподіляючи ресурси, технології та відповідальність для досягнення результату – отримання прибутку [8].

Серед вітчизняних і зарубіжних учених проблемами інтернаціоналізації та діяльності ТНК займалися І.Б. Сорока [26], А. Філіпенко [38], Ю.І. Юданов.

Розробки нових наукових підходів у галузі класифікації регіональних особливостей ведення міжнародного бізнесу ТНК стали предметом досліджень Є. Авдокушина, А. Булатова, A. Васильєва, В. Ломакіна, А. Кузнєцова, А. Ковалевського, К. Семенова, B. Полякова, І. Фамінського, О. Михайлушкіна й інших вчених.

У вітчизняних публікаціях останніх років розглядаються глобальні проблеми ТНК, основна увага приділяється аналізу понять, теоретико-правових та організаційних питань їхньої діяльності, національної специфіки ведення міжнародного бізнесу у найбільших регіонах світу.

За останні кілька років процеси глобалізації та транснаціоналізації стали предметом гострих наукових дискусій: і з позиції сутнісних характеристик, і з позиції аналізу наслідків для економіки.

Зупинимося докладніше на тому, як сучасні вчені трактують поняття «транснаціоналізація». Зрозуміло, що дефініція «транснаціоналізація» походить від поняття «транснаціональна корпорація» і напряму з ним пов’язана. У зв’язку з цим необхідно звернути увагу на найбільш актуальні наукові підходи до наукового вирішення даної проблеми.

Хоча на перший погляд питання сутності та характеристик транснаціональних корпорацій розкрито досить детально, все ж існують розбіжності щодо окремих змістовних параметрів.

Досить часто вітчизняні та закордонні науковці орієнтуються на підхід, зафіксований на рівні документів міжнародних організацій: «Транснаціональна корпорація – це підприємство, яке об’єднує юридичних осіб будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності у двох і більше країнах, проводить координуючу політику і втілює в життя загальну стратегію через один або більше центрів прийняття рішень» [8].

Конкретизує дефініцію «ТНК» видатний фахівець у сфері економічних відносин А. Філіпенко, який стверджує, що «це фірма, яка володіє виробничими, торговельними та іншими активами в кількох країнах, що забезпечують їй прибуток» [38, с. 288]. До речі, підхід А. Філіпенка акцентує увагу насамперед на відносинах власності.

Окремі науковці, окрім вже виділених вище ознак транснаціональної корпорації, вважають за доцільне підкреслити роль сучасних ТНК як лідерів глобального бізнесу. Так, український науковець І. Сорока вказує, що ТНК – це «підприємства (фінансово-промислові об’єднання), яким належать комплекси чи виробництва, що контролюють діяльність компаній, розташованих за межами країни базування, мають велику мережу філій і відділень у різних країнах, займають провідні положення у виробництві й реалізації того чи іншого товару» [26, с. 39-40]. На нашу думку, І. Сорока визнає виняткову роль злиття промислового і фінансового капіталу у появі та розвитку сучасних транснаціональних компаній.

Американський науковець Р. Вернон встановлює чіткі кількісні критерії для визначення досліджуваного поняття. Він означує ТНК як «материнську компанію, котра здійснює контроль над значною групою інших компаній різної національності; усі компанії цієї групи використовують єдине джерело фінансів і кадрів; закордонні продажі групи мають досягати не менше 100 млн. дол. США щороку; групи повинні мати свої філії у кількох країнах» [50]. «Кількісний» підхід до виокремлення властивостей ТНК доволі поширений і на рівні міжнародних організацій.

До діяльності ТНК ставляться по-різному, і питання їхньої ролі є предметом гострих дискусій у рамках ООН, Організації економічного співробітництва і розвитку та Світової організації торгівлі. Стикаються дві позиції: поставити ТНК під контроль, виробивши правила їхньої діяльності, або лібералізувати світові інвестиційні режими, дати корпораціям можливість більш ефективно маневрувати ресурсами [1]. Протиборство цих тенденцій не дозволяє укласти міжнародну багатосторонню угоду з інвестицій. Існує низка прикладів того, як за допомогою транснаціональних корпорацій країни успішно вирішували проблеми подолання технологічного відставання, нарощування експортного потенціалу, прискорення розвитку економіки. На нашу думку, просте зіставлення критеріїв, які запропонував Р. Вернон, із тими, що зазначені у відповідних документах ООН, дає змогу оцінити шлях, який пройшли ТНК на межі ХХ-ХХІ ст. [30]. Якщо в середині минулого століття «звичним» для ТНК був об'єм закордонних продажів у 100 млн. дол. США, то у ХХІ ст. цей показник зріс удвічі (до 200 млн. дол.).

Отже, наведені дефініції поняття «транснаціональна корпорація» підтверджують, що у сучасній спеціальній літературі переважна більшість науковців надають йому таких змістовних ознак, як:

- «дифузія» промислового та фінансового капіталу ТНК на рівні кількох країн;

- єдина корпоративна стратегія ТНК;

- значна частка фінансових потоків, що акумулюються закордонними структурними підрозділами ТНК;

- глобальне лідерство за більшістю показників діяльності.

Певна річ, наведені характеристики ТНК відображаються і на позиціях щодо дослідження транснаціоналізації як процесу. Вітчизняні науковці В. Шавкун та І. Сухацька бачать у транснаціоналізації «процес розширення міжнародної діяльності промислових фірм, банків, сфери послуг, їх виходу за національні межі окремих країн, що призводить до переростання національних компаній у транснаціональні» [43, c. 249].

З огляду на це, трансаціоналізацію доречно визначити в контексті експансії фінансового (насамперед) та промислового капіталу за межі національних держав. Утім, на нашу думку, акцент на винятковій ролі банків у транснаціоналізації можна поставити під сумнів, адже на сучасному етапі ми маємо справу з фінансовими конгломератами, в яких поєднані як банки, так і небанківські фінансові інституції.

Окрім того, транснаціоналізацію не варто пов’язувати лише з трансформацією національних компаній у транснаціональні. Український дослідник О. Рогач вважає, що транснаціоналізація – це процес посилення світової інтеграції у результаті глобальних операцій ТНК, в межах якої значна частина виробництва, споживання, експорту, імпорту і доходу країни залежить від міжнародних центрів за межами держави [21, с. 175]. На відміну від попередніх авторів, він аналізує транснаціоналізацію вже винятково в контексті функціонування ТНК, а не перетворення національних компаній на транснаціональні. Варто звернути увагу також на той момент, що, з огляду на такий підхід, транснаціоналізація розглядається на макрорівні – як зростання частки показників зовнішньоекономічної діяльності, яка акумулюється «міжнародними центрами».

Нерідко транснаціоналізацію розглядають через призму інвестиційного складника, що є цілком природним, оскільки прямі іноземні інвестиції є на сучасному етапі одним із ключових елементів корпоративної стратегії ТНК на зарубіжних ринках: «транснаціоналізація – це процес перенесення частини відтворювальних процесів з однієї країни в іншу за допомогою прямих іноземних інвестицій, до яких, на відміну від портфельних, відносять інвестиції, зроблені за кордон з метою організації філій або встановлення контролю над іноземними компаніями. Ці інвестиції здійснюються в основному ТНК, які є основою транснаціоналізації» [35].

Отже, під транснаціональною корпорацією розуміється група підприємств, що функціонують у різних країнах (приймаючих), але контролюються штаб-квартирою, яка міститься в одній конкретній країні – країні базування. Головною ознакою ТНК є здійснення прямих закордонних інвестицій із країни базування в приймаючі країни.

**1.2. Еволюція організаційних структур транснаціональних корпорацій**

Виникнення перших транснаціональних компаній можна віднести до XVII століття, коли виникли компанії «East India Company».

Корпоративна форма організації підприємництва склалася в кінці XIX ст. і була зумовлена якісними зрушеннями продуктивних сил суспільства. Вона стала формою, яка, з одного боку, розширила базу залучення фінансових коштів, забезпечила мобілізацію капіталів, а з іншого – обмежила рівень ризику, який зріс у зв’язку з великими фінансовими вкладеннями.

Діяльність ТНК першого покоління значною мірою пов'язана з розробкою сировинних ресурсів колоній, що дає підставу визначити їх як колоніально-сировинні ТНК. За організаційно-економічною формою та механізмами функціонування це були картелі, синдикати та перші трести [2].

*Картель* – об'єднання підприємців, учасники якого узгоджують між собою обсяги виробництва, поділ ринків збуту, ціни, умови продажів і найму робочої сили, строки та інші умови платежів тощо. При цьому учасники картелів зберігають виробничу і комерційну незалежність.

Враховуючи природу та цілі картельних угод, можна вважати природним, що вони, як правило, є одногалузевими. Фактична мета картелю – досягнення таких домовленостей між суб'єктами пропозиції на ринку, які дають їм змогу поліпшувати параметри та результативність своєї комерційної діяльності за рахунок створення більш сприятливих для себе договірних рамок і спільних засобів політики. Результат цих домовленостей – зменшення тиску конкурентної боротьби за споживачів, погіршення умов діяльності останніх, послаблення стимулів для розвитку виробництва.

*Синдикат* – форма об'єднання, за якої учасники зберігають виробничу самостійність, втрачаючи самостійність комерційну, відповідно до угод.

*Трест* – форма об'єднання, в межах якого учасники втрачають виробничу, комерційну, а нерідко і юридичну самостійність. Учасники трестів, які є також власниками акцій, розподіляють прибутки відповідно до розмірів їх пакетів акцій. Реальний контроль за трестом здійснює правління або головна компанія. Типове для трестів їхнє поширення в рамках галузей, які виробляють однорідну продукцію, хоча існують і міжгалузеві трести.

Необхідно зазначити, що ТНК як трестові об'єднання не прижилися, цей тип компанії використовується переважно у вигляді структурних підрозділів, відділень і підприємств, що входять до складу ТНК [34, с. 95].

Інтернаціоналізація виробництва – процес установлення і поглиблення сталих зв’язків між підприємствами різних країн за всіма складовими матеріального виробництва: засобами, предметами праці і робочою силою. У спрощеному вигляді інтернаціоналізація характеризується як процес зростаючого залучення фірми у міжнародні операції. Ширша дуалістична концепція передбачає одночасний розгляд зовнішньо- і внутрішньофірмової інтернаціоналізації.

Офіційно першою ТНК можна вважати Британську Ост-Індську компанію, засновану в 1600 р. (до 1707 р. називалася Англійською Ост-Індською компанією). Двома роками пізніше (1602) засновано найбільшу міжнародну акціонерну Голландську Ост-Індську компанію [5, с. 48]. За оцінкою провідних вчених, вона була першою мегакорпорацією і володіла квазідержавними повноваженнями: вести війну, брати участь у політичних суперечках, карбувати монету і навіть створювати колонії [6, с. 13].

Розвиток ТНК набув масового характеру наприкінці XIX – на початку XX ст., коли найбільші монополії стали створювати зарубіжні виробничі філії з метою вилучення капіталу. До кінця XX ст. ТНК зайняли міцні позиції в міжнародній системі економічних відносин [1, с. 93].

На ранній стадії існування ТНК спрямовували свої потоки прямих інвестицій (ППІ) переважно у формування колоніальної системи управління та ведення експансіоністських воєн, що забезпечували гарантований доступ до джерел сировини. Згодом ТНК зазнали значних структурних змін; основним драйвером зростання в цей період став науково-технічний прогрес і подальша промислова революція, що сприяла розвитку на базі ТНК міжнародних виробничо-технологічних комплексів (МВТК) Зараз головною особливістю іноземних філій ТНК, що входять до складу МВТК, стало те, що вони є «мініатюрною копією материнської компанії» [9, с. 203].

Розглянемо основні етапи розвитку ТНК, представлені в таблиці 1.1.

*Табл. 1.1.*

 ***Еволюція ТНК в системі світового господарства***

|  |  |
| --- | --- |
| ***Етапи*** | ***Характеристика*** |
| 1095-1291 рр.Період «Хрестових походів» | Відбуваються перші спроби затвердити панування західних цінностей у всьому світі. Папа Римський закликає на боротьбу з «невірними» і споряджає «хрестові походи» з метою навернення до християнства іновірців. У цей час формується Орден Тамплієрів, що, по суті, стає першою транснаціональною установою. На межі XII-XIII ст. ордену належать обширні земельні володіння, а з 1135 року він починає активно займатися банківською справою та має широкі привілеї |
| 1291-1778 рр. «Великі географічні відкриття» – зародження транснаціональних фірм | Період супроводжується просуванням європейців у «Новий Світ» з ексклюзивними правами на відкриті землі, а також створенням і розвитком колоніальних імперій. Надалі при контактах між «Старим» та «Новим» світами відбувався «Колумбів обмін»: по планеті переміщувалися товари (рослини, тварини, продукти, народи, зокрема, раби), а разом із ними – інфекційні хвороби. Відбувався культурний обмін між цивілізаціями «Старого» і «Нового» світів, це був один із найважливіших етапів становлення та розвитку транснаціональних компаній та глобалізації у світі. Цей період характеризується переходом фірм до сталого формування організаційних структур, накопиченням фінансової потужності та початком створення ТНК. Такі ТНК були переважно зосереджені у двох основних сферах – торгівлі та добувній промисловості, а їхні філії були розміщені в колоніях та слаборозвинених країнах |
| 1778-1914 рр. Епоха «Промислової революції | Фірми переважно займалися розробкою, видобуванням, переробкою та вивезенням ресурсів у «Старий Світ» з раніше створених колоній у «Новому Світі». Починає здійснюватися перехід від ручної праці до машинної, від мануфактури до фабрики, від аграрної економіки до індустріального виробництва. Результатом цих перетворень стало формування індустріального суспільства |
| 1914-1945 рр. Період «Великої депресії» | Конкурентна боротьба між ТНК розвинених країн за світове панування призвела до краху фінансово-економічної системи. У цей період ТНК розвивалися між двома Світовими війнами, вони використовують війни як прибутковий бізнес та беруть участь у виробництві озброєння та військової техніки для задоволення потреб Європи, Америки та Японії. У цей період ТНК використовують максимум можливостей та підштовхують розвинені країни до конфронтації з іншими державами |
| 1945-1970 рр. Епоха «Генерації ідей» | Закінчення Другої Світової війни, розпад імперій і колоніальної системи підштовхнули переможців до відновлення світової системи порядку. До цього моменту ексклюзивні права на знову відкриті землі вичерпалися і настала епоха «Генерації ідей». ТНК генерують нові ідеї і є розповсюджувачами науково-технічних досягнень у всіх галузях (електроенергетика, атомна енергія, космос, приладобудування, машинобудування тощо) |
| 1970-1980 рр. Епоха «Науково-технічного прогресу» | Посилення конкуренції на світовому ринку поступово почало розганяти науково-технічний прогрес і посилювати боротьбу за світові господарські зв'язки. У цей період помітно прискорився процес злиття та поглинань, які здійснювали найбільш успішні ТНК |
| 1980-2000 рр. Епоха «Світових інтеграційних спілок» | У цей період почали зароджуватись інтеграційні процеси, що виявилися у формі єдиних економічних просторів на основі окремих країн. Створені інтеграційні спілки відкрили ширші можливості для ТНК у сфері ведення міжнародного бізнесу. Зростаючий науково-технічний прогрес сприяв поглибленню всіх наявних зв'язків між сучасними ТНК, і на їх основі стали зароджуватися міжнародні виробничо-технологічні комплекси (МВТК). Головною особливістю створюваних іноземних філій ТНК, що входили до складу МПТК, стало те, що вони являли собою «мініатюрну копію материнської компанії |
| Від 2000 р. і донині. Епоха «Мережевої глобалізації» | МВТК розпочали процес трансформації у більш нову інноваційну структуру, зайняли суттєве місце в системі міжнародних економічних відносин і виступають як рушійні фактори розвитку процесів глобалізації |

Нинішні концепції транснаціональних корпорацій ґрунтуються на теорії підприємства для формування, вироблення та використання товарів та послуг. Безліч міжнаціональних підприємств розпочинали свою роботу з послуг у державних ринках. Пізніше, користуючись відносними перевагами країн базування та конкурентними перевагами свого підприємства, вони збільшували діапазон своєї діяльності на міжнародному ринку, експортуючи продукцію за кордон або реалізовуючи зарубіжні інвестиції з метою формування вироблення товарів та послуг у країнах призначення.

Американський економіст Дж.К. Гелбрейт пояснював виникнення ТНК, беручи до уваги технологічні фактори. На його думку, формування іноземних філій міжнародних корпорацій переважно мотивується потребою збуту та технічних послуг за кордоном поточної продукції, яка потребує низки фірм, що реалізують товари і послуги у країнах призначення [7, с. 91].

Історично розвиток транснаціональних компаній пройшов низку етапів. Діяльність ТНК першого покоління була спрямована на забезпечення метрополій сільськогосподарською і мінеральною сировиною з колоній. Разом з тим вони прагнули з допомогою своїх зарубіжних філій розширити ринки збуту своєї продукції. У першій половині XX ст. всі країни світу захищали свої внутрішні ринки дуже високими митними бар'єрами, долати які зовнішнім постачальникам товарів та послуг було дуже важко. Набагато простіше було обійти їх, створюючи в тій чи іншій країні філію компанії-експортера. Перебуваючи всередині захищеного ринку, така філія могла збувати продукцію компанії майже без митних перешкод.

Отже, еволюція розвитку ТНК почалася задовго до промислової революції. Дослідники пов’язують еволюцію подібних організацій з Великими географічними відкриттями та початком активного колоніального освоєння Нового Світу.

Сформулювати однозначне визначення ТНК вкрай важко, з огляду на те, що організаційна структура транснаціональних корпорацій дуже часто змінюється, пристосовуючись до змін у міжнародних економічних відносинах.

Термін «транснаціональна корпорація» (Transnatіonal Corporatіon, TNC) і його синонім «багатонаціональна компанія» (Multіnatіonal Corporatіon, MNC, multіnatіonal enterprіse) вживаються як загальноприйняті з 1960 р. [14, с. 36]. Функціонуванню транснаціональних компаній присвячено чимало звітів ООН, Світової організації торгівлі, Міжнародного валютного фонду, конференції ООН з торгівлі та розвитку.

**РОЗДІЛ 2.**

**ХАРАКТЕРИСТИКА ДІЯЛЬНОСТІ ОСТ-ІНДСЬКОЇ КОМПАНІЇ ЯК ПЕРШОЇ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОЇ КОРПОРАЦІЇ**

**2.1. Передумови виникнення і становлення Ост-Індської компанії, її організаційна структура**

Починаючи з XV ст., історія Європи характеризувалася розвитком надприбуткової міжнародної морської торгівлі. Її країни переслідували мету досягти Індії та Китаю морським шляхом. До XVII ст. Англія не належала до передових країн Західної Європи. За наказом Генріха VII Тюдора почалося будівництво перших великотоннажних кораблів, і до 1514 р. в острівної держави їх налічувалося більше 30. Проте це не призвело до успіху. Морська торгівля характеризувалася великими ризиками, і результат плавання найчастіше залежав від якості складених карт, а в англійського флоту їх не було. При цьому висока конкуренція на маршрутах до Південної Америки не залишала вибору та направила англійський флот на пошук «нових земель».

У рамках першої спроби досягти Індії були відправлені кораблі під керівництвом Джона Кабота. Друга експедиція відбувалася в 1553 р. під командуванням Х'ю Вілловбі та Річарда Ченслора. Ця спроба також закінчилася провалом: їхня експедиція досягла Росії. Щоправда, привітний прийом мореплавців там мав результатами розвиток торгівлі між двома країнами та подальшу купецьку монополію.

Першим англійським мореплавцем, який проклав морський шлях до Індії (1591-1592 рр.), став капер Джеймс Ланкастер, який викрав копії португальських морських карт; повернувшись у 1594 р. до Англії, він став першовідкривачем Індії для англійської корони.

Якщо говорити про передумови виникнення Ост-Індської компанії, то слід акцентувати на тому, що поява карт та збільшення флоту Англії стали найважливішими чинниками розвитку морської торгівлі. Однак ключовою передумовою відкриття Ост-Індської компанії вважається зростання вдвічі цін на перець, торгівлю яким контролювали голландські купці [23].

У 1600 р. група лондонських торговців на чолі з сером Томасом Смайтом звернулася до королеви Єлізавети І Tюдор з петицією про надання королівської хартії для торгівлі з країнами східної півкулі. Королева надала графу Камберленду та іншим особам право сформувати корпоративне об'єднання для торгівлі в Ост-Індії та призначити Томаса Смайта першим губернатором. Саме після цих подій була заснована «Висока компанія торговців Лондона, що торгують з Ост-Індією» з монопольними правами на ведення морської торгівлі з Імперією Великих Моголів [10].

Перші рейси в Індію були організовані як компанії, що існували тільки на період подорожі, і лише у 1657 р. Ост-Індська компанія стала повноцінним акціонерним товариством.

Успішний розвиток діяльності Ост-Індської компанії ускладнювався тим фактом, що історично цей напрямок був монополією Іспанії та Португалії, доки перемога Англії над іспанською Армадою (1588 р.) не дала англійцям шанс зруйнувати цю монополію. Вони спорядили три експедиції до Південно-Східної Азії (1601-1608), що загострило стосунки з Іспанією, проте приводів для прямих конфліктів тоді не було.

В ході європейської експансії у афроазійський світ одну з першорядних ролей відіграли приватні капіталістичні організації, особливістю яких був принцип держави-купця: двоїста владно-торговельна (політико-економічна) природа. Ці організації належать до двох груп і двох різних епох. Першу групу складають Ост-Індські компанії XVII – третьої чверті XVIII ст. (але по суті, до середини XIX ст.): англійська/британська (1600-1874), голландська (1602-1799), французька (1664-1794) і низка дрібних компаній того ж типу (датська, фламандська, шведська тощо). До другої належать організаційні форми явища, за яким у науковій літературі, слідом за британським ліберальним політиком другої половини XIX ст. сером Вільямом Харкортом, закріпилась назва «дешевий імперіалізм». Специфіка такого імперіалізму полягала в тому, що експансія на певних територіях та їхнє господарське освоєння державі майже нічого не коштували: ці витрати вона перекладала на приватний капітал [3, с. 156].

Ост-Індські компанії виникли в Англії та Нідерландах на межі XVI-XVII ст., коли ці дві країни, де відбувалося становлення капіталістичного ладу, стали оскаржувати в Португалії та Іспанії контроль над океанськими торговими шляхами. Ці корпорації були великими зовнішньоторговельними фірмами, які отримали від владних структур своїх країн монопольне право торгувати з усіма країнами басейнів Індійського та Тихого океанів. Дві компанії були першими в історії організаціями, які пов'язали своєю діяльністю всі відомі європейцям частини світу, а завдяки централізованій системі розподілу сприяли стандартизації товарів, вироблених в умовах індивідуального ремісничого підприємництва.

Перший відкритий конфлікт стався в 1612 р., коли португальський флот здійснив невдалу спробу заблокувати та знищити 4 кораблі Англійської Ост-Індської компанії. Цікаво, що саме цей невдалий напад португальців переконав могольського падишаха Джахангіра дати дозвіл на створення торгової факторії Ост-Індської компанії. Він бачив в англійцях можливість ведення чесних угод, тим більше, що вони не втручалися у місцеві релігійні справи, на противагу португальцям, які активно ширили католицизм і атакували судна з мусульманськими паломниками, що прямували до Мекки, завдяки чому мали підтримку з боку папського престолу [4, с. 98-99].

Британська компанія зайнялася торгівлею бавовняними та шовковими тканинами, селітрою та спеціями з Південної Індії. Згаданий напад та відсутність захисту з боку англійської корони сприяли ухваленню рішення про створення власного військового флоту Ост-Індської компанії, а потім і організацію сухопутної армії. Остаточно конфлікт із Португалією вирішився лише в 1662 р., коли Карл II одружився з дочкою її короля, отримавши як посаг Бомбей і Танжер (і передавши їх Ост-Індській компанії за символічну платню в 10 фунтів стерлінгів на рік). Португалія потребувала допомоги флоту Англії, щоб уберегти свої колонії у Південній Америці від ворожих зазіхань.

З початку 1620-х рр. Ост-Індська компанія почала використовувати рабську працю та перевозити невільників. Масштабне перевезення рабів було поширене з 1730-х до початку 1750-х рр. і закінчилося в 1770-х. Це стало вагомим приводом для критики на адресу діяльності компанії.

Поступки з боку Великих Моголів призвели до того, що вплив компанії поширився на Перську затоку, Південно-Східну та Східну Азію.

Розширення діяльності та зростання її акцій у XVII-XVIII ст. дозволили Ост-Індській компанії стати одним із найвпливовіших фінансових інститутів Лондона.

Британська Ост-Індська компанія являла собою акціонерне товариство і управлялася акціонерними зборами, що складалися з найбільш заможних людей того часу. Варто зазначити, що акціонери дуже часто вдавалися до лобіювання власних інтересів у британському парламенті, що потребувало значних фінансових вливань з боку компанії. Головна мета таких зусиль – збереження монопольного становища компанії у торгівлі з Індією та іншими східними країнами. Як відступні за кожне продовження привілеїв вона виплачувала щедрі суми англійському казначейству. Тільки у 1708 р. платіж склав 3,2 млн фунтів; у 1742 було надано позику державі на мільйон фунтів.

Найбільш потужною серед усіх Ост-Індських компаній до середини XVIII ст. була Голландська Об'єднана Ост-Індська компанія (Vereenigde Oostindische Compagnie, VOC) – найбільша купецька організація своєї країни. Нідерланди у цей період були першим гегемоном капіталістичної економіки і суб'єктом другого циклу накопичення капіталу в цій системі. Якщо початковий акціонерний капітал англійської компанії становив лише 30 тис. фунтів стерлінгів, то голландської (у перерахунку на англійську валюту) – 540 тис. [33, с. 90].

На середину XVII ст. голландська компанія витіснила португальців із найбільш економічно привабливого для європейців регіону афроазійського світу – Нусантарі (Малайї та острівної частини Південно-Східної Азії), одночасно не давши закріпитися там своїм тактичним союзникам – англійцям. Від самого початку голландська компанія не тільки торгувала, а й пускала в хід військову силу, регулюючи ринок прянощів та ставлячи окремі території під прямий адміністративний контроль [37]. Упродовж двох століть компанія проникала все глибше у сферу торгівлі та виробництва експортних культур у Нусантарі, одночасно зміщуючи баланс сил у відносинах із політиками регіону.

Щоправда, вже у 1720-х рр. британська компанія обійшла голландську за вартістю збуту. У ринковій кон'юнктурі, що змінилася, колишня сила голландців обернулася слабкістю: пробитися в нові зони зростання світової торгівлі (насамперед Індію з її тканинами і Китай з його чаєм) вони були вже не в змозі. До свого розпуску в 1799 р. голландська компанія прийшла хоч і банкрутом, але водночас правителем ключових територій майбутньої Індонезії (управління ними перейшло до Нідерландів).

Англійська Ост-Індська компанія починала як невдаха: витіснена голландцями з Нусантари, вона вимушено зосередила увагу на Індії. Проте англійці швидко освоїлися тут, створивши низку факторій та налагодивши масштабний експорт прянощів, тканин, селітри. Головні факторії (Мадрас, Бомбей та Калькутту) вони перетворили на фортеці, які стали зародками Британської імперії в Індії. Коли в середині XVIII ст. розпалася Могольська імперія, а в багатьох частинах світу тривало збройне британо-французьке протистояння у межах війн за австрійську спадщину (1740-1748) та Семилітньої (1756-1763), компанії випала можливість перетворитися з купця на державу-купця [29]. Здолавши військовим шляхом і свою французьку конкурентку, і низку індійських князівств, вона почала збирати індійські землі так само, як її голландська колега – індонезійські. Щоправда, вже в 1784 р. британський парламент схаменувся і поставив усі аспекти діяльності компанії, що не належали до торгівлі, – адміністративну, військову, дипломатичну – під нагляд уряду (створення Контрольної ради за актом Пітта). Зростання усвідомлення економічного значення індійської імперії призвело до переоцінки того, чиї інтереси Ост-Індська компанія представляє в Азії. Її володіння та прибутки все більше розглядалися в Британії як «національна» сфера інтересів; все виразніше вважалося, що вона діє не лише в корпоративних інтересах, а й у державних. Тому, зокрема, уряд надавав компанії все більш відчутну військову підтримку [13].

Разом з тим на початку XIX ст., в умовах континентальної блокади Наполеона, промислова буржуазія домоглася скасування монополії компанії на торгівлю з Індією (1813), а пізніше – і з Китаєм (1833). Одночасно держава вела наступ на політичну самостійність компанії, поступово перетягуючи її функції з управління Британською Індією до себе.

За допомогою Ост-Індської компанії було здійснено британську колонізацію Індії та низки країн Сходу. Фактично королівський указ надав компанії монополію на торгівлю в Індії. Спочатку вона мала 125 акціонерів та капітал у 72 тисячі фунтів стерлінгів. Компанія управлялася губернатором та радою директорів, відповідальною перед зборами акціонерів. Комерційна компанія незабаром набула урядових та військових функцій, втрачених лише у 1858 р.

Слідом за Голландською Ост-Індською компанією, Британська почала розміщувати свої акції на біржі. Вона мала інтереси і за межами Індії, прагнучи забезпечити безпечні морські маршрути. У 1620 р. вона намагалася захопити Столову гору на території сучасної ПАР, пізніше зайняла острів Святої Олени.

Розуміння владної іпостасі Ост-Індської компанії – завдання як політичної, так і економічної історії, що дозволяє адекватніше зрозуміти специфіку функціонування цього політико-економічного агента Британії, який значною мірою сформував сучасний світ.

**2.2. Торгові представництва, економічна діяльність компанії у країнах колоніальної епохи**

До кінця XVII ст. Ост-Індська компанія була більше, ніж компанією. Соціально-економічні та соціально-політичні процеси як у Південній Азії, так і на батьківщині сприяли її подальшому перетворенню на політію. У XVIII ст. компанія набула в Індії небувалої економічної ваги. Так, у торгівлі Сурата до 1740 р. на її частку припадало близько половини. Пропорційно до економічної могутності британців зростали міста-центри президентств, тобто трьох головних факторій: Мадраса, Бомбея та Калькутти. Укріплені анклави обіцяли індійцям безпеку та міцніші права власності, тож сюди переселялися купці – агенти, посередники та партнери компанії, а також ремісники, роботодавцем яких вона була.

За словами хроніста XVIII ст. Гулама Хусейна, Калькутта зростала зворотно пропорційно населенню могольського порту Бенгалії Хуглі, завдяки тому, що британці надавали мешканцям заступництво та забезпечували їм захист [25, с. 80]. Міста під керівництвом компанії належали до найбільших у Індії: населення Мадраса к 1746 р. досягло приблизно 150 тис., Калькутти до 1735 – 100 тис., Бомбея до 1744 – 70 тис., тоді як населення імперських міст Лахора, Делі та Агри скоротилося за XVIII ст. з 400 до 100 тис. осіб [13]. Зростання міст спричиняло розширення британцями фортів та збільшення гарнізонів. Наприклад, до середини XVIII ст. чисельність військ у Бомбеї досягла 1600 солдатів [13, с. 58]. Поява у компанії фортів запустила процес їхнього перетворення на нові центри політичної сили, хоча європейська присутність лишалася «точковою окупацією» [25, с. 61].

Відповідно, якщо формально компанія мала в Індії суверенітет тільки в Бомбеї, то тепер вона була схильна трактувати як суверенітет власну екстериторіальність у фортах на континенті. Наприклад, у 1740-1750-х рр. британці кілька разів давали зрозуміти бенгальському навабу (правителю, формально наміснику Моголів), що не визнають його влади над індійським населенням Калькутти (при тому, що юридично компанія територію міста орендувала у наваба). У 1739 р. вона уклала договір про добросусідство з першим міністром (1720-1740) Маратхської держави Баджі [10, с. 528]. Попри низку поступок з боку компанії, таких, як відмова від права видачі перепусток для індійських суден, цей договір став першою угодою на рівних британської торговельної фірми з великою індійською політією.

Об'єктивно зростання центрів президентств поступово робило їх не лише економічними та демографічними, а й політичними конкурентами індійських владних структур. Цьому сприяв розпад Могольської імперії у першій половині XVIII ст. З фактичним відходом імперського уряду центри президентств компанії неухильно наближалися до рівня впливу політій – наступників султанату, таких, як навабства Бенгалія (на північному сході) та Карнатік (на південному сході).

Дані процеси були б неможливі без паралельного посилення позицій Ост-Індської компанії на батьківщині. Компанія користувалася постійною підтримкою з боку кабінету та парламенту через свою вагомість у зовнішній торгівлі країни, а ще більше – через роль у державній кредитній системі. Це стало можливим завдяки «Славетній революції» 1688 р. та появі в Англії національного боргу, який перетворив її на «фіскально-військову державу», здатну вишукувати на військові потреби великі суми грошей, головним чином шляхом довгострокових позик [16, с. 108]. Разом із Англійським банком (і якийсь час із Компанією південних морів) Ост-Індська компанія стала одним із стовпів цієї системи і протягом більшої частини XVIII ст. позичала уряду великі суми. Вже при реорганізації компанії у 1709 р. вона надала йому весь свій капітал (3,2 млн ф.) у вигляді консолідованої позики. Відповідно парламент кілька разів продовжував монопольну хартію компанії, а в роки війн (1740-1748 та 1756-1763) надавав їй допомогу військами та флотом.

Саме масштабний конфлікт Великої Британії з її головним військово-економічним суперником – Францією – у середині XVIII ст. став каталізатором перетворення Ост-Індської компанії на територіальну державу. В Індії названі війни велися як війни двох компаній – британської та французької. Обидві торгові фірми набрали великі армії індійських солдатів (сипаїв) і розгорнули бойові дії на кордонах південноіндійських князівств Карнатик і Хайдарабад. При цьому з'ясувалося, що у військовому відношенні європейські купці вже значно сильніші за індійських володарів. Показовою стала битва під окупованим французами Мадрасом у 1746 р., коли наваб Карнатика, небезпідставно вважаючи війну компаній на власній території самоуправством, надіслав військо навести лад. Французи відігнали його, приголомшивши мушкетним та гарматним вогнем [4]. Якщо не брати до уваги перемогу посланого Петром I князя А. Бековича над військом хівінського хана в 1717 р., ця перемога французів вперше продемонструвала величезну перевагу європейської військової дисципліни та озброєння.

Вийти з-за мурів своїх фортів, де європейці ховалися від індійських володарів, їх змусила війна поміж собою, – і тут виявилося, що ховатися слід володарям. Тому князі Південної Індії стали шукати союзу з європейцями, щоб використати їхні армії у міжусобних війнах. Компанії відреагували на цей попит на ринку військових послуг і стали, по суті, здавати війська в оренду. В ході війни на півдні британці на початку 1760-х рр. не лише здолали французів, а й поставили під контроль свого роботодавця – наваба Карнатика Мухаммада Алі (1751-1795). Купецька корпорація диктувала свою волю правителю великої області. Щоправда, до анексії Карнатика у 1801 р. «державність» компанії виявлялася тут лише у наявності великої сухопутної армії та непрямому зборі податків через одержувану від наваба субсидію.

Безпрецедентний прорив до влади у третій чверті XVIII ст. фірма здійснила в іншій державі Індії – Бенгалії. У 1756 р. у керівництва факторії в Калькутті виник конфлікт із навабом Сіраджем уд-Даула (1756-1757). Останній, помітивши, як європейці на півдні ставлять правителів у військову залежність, зажадав від британців зрити нові укріплення, припинити зловживати «дастаком» (документом, що звільняв товари від мита) і видати з-під їхнього захисту прихильника ворожого придворного угруповання. Проте калькуттська рада повелася зухвало, по суті, кинувши виклик владі Сіраджа. Той підступив до форту Вільям, і британці в паніці тікали вниз річкою. Наваб не збирався виганяти британців із Бенгалії зовсім, а хотів лише повернути до «початку гри», до становища простих купців. Насправді він спровокував їх піти ва-банк. На півдні Індії компанія вже викувала у боях із французами сильну армію, тому повернутися збиралася лише на власних умовах. Перекинута до Бенгалії, ця армія під командуванням підполковника Р. Клайва розбила Сіраджа в 1757 р. у битві поблизу Палаші (Плессі) [3, с. 154]. Результат бою вирішила не лише військова перевага європейців, а й підкуп трьох чвертей бенгальського війська бенгальським же купецтвом. На той час на Ост-Індську компанію був зав'язаний надто великий сегмент економіки країни, і місцеві купці не могли дозволити собі втратити ключового торгового партнера. Їм було легше поміняти наваба. Так економічна сила компанії плавно перетікала в політичну.

Посадивши на трон нового наваба Мир Джафара (1757-1760 та 1763-1765), Клайв запевнив його, що компанія не збирається втручатися в управління, її турбота в Бенгалії – лише торгівля, «належна сфера діяльності та єдина мета» [11]. Він не лицемірив, але процес перетворення компанії на правителя Бенгалії вже було запущено, хоч би які скромні цілі ставили самі британці. У Калькутті зрозуміли: здобувши небувалі економічні вигоди силовим шляхом, тільки таким чином компанія зможе їх утримати. Крім того, доступ до влади дозволив компанії широко зловживати достатком, причому тепер фактично ніхто не мав до неї претензій. На довершення всього, на участі компанії у перевороті та її подальших діях у владній сфері її службовці добре нажилися, отримуючи багаті подарунки від навабів та знаті.

Переворот Палаші обернувся революцією: влада бенгальських навабів стала переходити до рук європейської торгової корпорації. До 1757 р. компанії бракувало тут лише політичної влади, пропорційної економічному впливу та військовій могутності; тож, коли змовники використовували її у своїх інтересах, вона взяла набагато більше влади, ніж ті розраховували. Спираючись на військову перевагу, компанія накладала на Мир Джафара все нові фінансові зобов'язання. Коли він припинив поступатися, вона змінила його на Мир Касіма (1760-1763), який передав їй на відкуп три доходні округи і погасив борг перед нею [33, с. 96]. Однак, оскільки терпіння Мир Касіма виявилося теж не безмежним, британці в короткій війні розбили його та вигнали з Бенгалії, повернувши Мир Джафара. За договором 1765 р. із сином останнього, компанія де факто відправила наваба на пенсію: змусила передати управління своєму ставленику, якого, своєю чергою, контролював британський резидент (формально посол). Крім того, компанія встановила контроль над зовнішньою обороною Бенгалії та над її податковою системою: призначення та усунення окружних податковців мали схвалювати губернатор та рада Калькутти. Рупії калькуттського карбування отримали право вільного обігу в країні нарівні з тими, що карбувалися на монетному дворі наваба у столиці Муршидабаді [13].

Так британська купецька корпорація почала перетворюватися на індійську територіальну державу. Цьому сприяло поєднання логіки розвитку самої компанії, готової використовувати будь-які джерела задля збільшення прибутку, та логіки внутрішньоіндійського перебігу подій. Річ у тім, що з кінця XVII ст. у Південній Азії набирав чинності процес «комерціалізації влади» (термін кембриджського індолога К. Бейлі), завдяки якому торгівля, влада, військова справа та відкуп податків виявилися тісно переплетеними, і великому підприємцю стало необхідно діяти у всіх цих сферах відразу [25].

Ост-Індська компанія вписалася в цей процес краще за індійських правителів і купецькі доми саме завдяки своїй гібридній природі. Запорукою успішної конкуренції з ними були її військова сила (включаючи флот), масштабний імпорт до Індії срібла та експорт тканин, ефективні методи збору податків та наявність доходів далеко за межами Індії внаслідок включеності до багатосторонньої системи торгівлі.

У 1765 р. компанія підкріпила свої політичні позиції в Індії, змусивши могольського імператора Шаха Алама II (1759-1806) призначити її саму збирачем податків у Бенгалії. Це стало можливим після того, як британці розбили сусіднього наваба Авадха Шуджу-уд-даула, який напав на Бенгалію. На той час могольські правителі остаточно стали маріонетками угруповань знаті. Захопивши Могола в полон, британці використали цю нагоду для легітимізації свого прориву. Здобувши право законодавчої та виконавчої влади, європейська комерційна фірма офіційно перетворилася на податкового чиновника і зайняла місце в імперській адміністративній ієрархії. У Могольській імперії кожну провінцію очолювали два теоретично незалежні чиновники: наваб здійснював військову владу та кримінальну юрисдикцію, а «дивані» – збір податків і юрисдикцію цивільну. Набуття прав «дивані» позбавило компанію необхідності щоразу тиснути на наваба, щоб отримати потрібну суму. Вона стала законним чином отримувати левову частку з кожної рупії, що надходила до скарбниці [25, с. 86].

Що до голландської компанії, то Об'єднана Ост-Індська компанія (ОІК), монопольна торгова компанія, що існувала у 1602-1798 рр., виникла внаслідок злиття кількох конкуруючих компаній. Її акціонерами були найбагатші голландські купці. Очолювалася компанія 17 директорами. Вона була головним знаряддям, за допомогою якого голландська буржуазія створила колоніальну імперію.

На всьому просторі від мису Доброї Надії до Магелланової протоки компанія мала монопольне право торгівлі та мореплавання, безмитного провезення товарів до метрополії, створення факторій, фортець, набору та утримання військ, флоту, ведення судочинства, укладання міжнародних договорів тощо. У 1609 р. було створено власну адміністрацію, з 1619 – з постійною резиденцією в Батавії на о. Ява, що стала столицею голландських колоніальних володінь у Південно-Східній Азії. Спираючись на торговельну та військову могутність, компанія витіснила португальців з Молуккських островів, створила факторії на узбережжі Індії, на Цейлоні, придушувала повстання тубільців, задля підтримки монопольно високих цін хижацьки знищувала надлишки прянощів. Такими шляхами Ост-Індська компанія у період свого розквіту, в середині XVІІ ст., забезпечувала виплату акціонерам величезних дивідендів: в середньому 18%, інколи набагато більше.

Компанія суттєво впливала на політику і державний апарат Республіки. З кінця XVІІ – початку XVІІІ ст., в умовах загального економічного занепаду Голландії та посилення конкуренції англійців, почався занепад Об’єднаної Ост-Індської компанії. У 1798 р. вона була ліквідована, все її майно та активи перейшли у власність держави [19, с. 173].

Ост-Індська компанія стала породженням як війни, так і комерції: Голландія вела відчайдушну боротьбу з Іспанією, і торгівля була для влади додатковим джерелом коштів на утримання армії. Крім того, торговельні успіхи VOC у колоніальних країнах підточували економічну могутність головного ворога Голландії, а її кораблі безпосередньо використовувалися для боротьби з іспанським флотом. Надалі VOC стала найефективнішим інструментом, який молода держава протиставила військовій могутності тодішнього світового гегемона.

Найважливішу роль для Ост-Індської компанії відіграло тогочасне комерційне ноу-хау: підприємство стало першим в історії акціонерним товариством. Від самого початку VOC мала риси публічної компанії: всі її засновники домовилися нести пайову відповідальність за втрачені кораблі і однаково ділити всі прибутки. Надрукувавши і випустивши акції, засновники зібрали статутний капітал – суму, яка на той момент перевищувала бюджети деяких європейських країн. Важливо, що інвестиціями розпоряджалися не одинаки-підприємці, які діяли на основі особистого досвіду та інтуїції, а професіонали вузького профілю: суднобудівники, моряки, торгові агенти, юристи, фахівці з ринків. За ефективністю Ост-Індська компанія настільки ж перевершувала купецькі гільдії, наскільки мануфактури – ремісничі цехи. При цьому за рахунок вищої маржі компанія мала таку оборотність капіталу, яку неможливо було забезпечити в жодному тогочасному виробництві.

Успішний розвиток факторій в Південній Африці привабив сюди безліч голландських та німецьких колоністів. Їхні нащадки утворили народ бурів. Змінена голландська стала мовою африкаанс, а її носії створили держави Трансвааль та Помаранчеву республіку. Завдяки VOC розвивалися Цейлон, Індонезія; фінансувала компанія й експедицію британця Генрі Гудзона, який у 1609 р., у пошуках пiвнiчного шляху до Індії, обстежив узбережжя Канади та описав затоку, яка носить тепер його ім'я.

Тож очевидним є той факт, що саме Ост-Індська компанія створила кістяк глобалізованого світу, який добре впізнається і зараз, незважаючи на зміни та поділи сфер впливу.

Потужна інфраструктура та накопичені капітали дозволили Об’єднаній Ост-Індській компанії пережити всі кризи XVII та більшої частини XVIII ст. [16, с. 147]. Величезну роль відіграв особливий юридичний статус компанії – «держава в державі». Керівництво компанії мало власний суд, право укладати міжнародні договори, карбувало монету, що була в обігу в усій Азії. Задля зниження смертності співробітників керівництво навіть спонсорувало ботанічні дослідження, під час яких аптекарі шукали нові цілющі рослини.

Кінець гіганта, як і його початок, виявився тісно пов’язаним із долею держави. У ході 4-ї англо-голландської війни компанія зазнала колосальних втрат. Фінансова рівновага була порушена; переможці нав'язали Нідерландам умови, що суперечили інтересам компанії. Втім, «акули капіталізму» не були б собою, якби не змогли перекинути проблеми корпорації на державу. У березні 1795 р. компанія, вже фактично недієздатна, була націоналізована, а її численні борги узяв на себе уряд.

**2.3. Європейські Ост-Індські компанії – рушій капіталізму**

У вітчизняній історіографії панувала думка, ніби Ост-Індські компанії XVII – середини ХІХ ст. були лише інструментом європейського капіталізму, своєрідним знаряддям, за допомогою якого ця система поширювала свій економічний, а згодом і політичний вплив у всьому світі. Відповідно до такої точки зору, мета цих компаній полягала в тому, щоб обслуговувати інтереси європейського капіталу, пов'язані з економічним уярмленням і колоніальним захопленням Азії та Африки. Проте насправді ситуація була складнішою і неоднозначною. Можна припустити, що Ост-Індські компанії Раннього Нового часу – це суперечливий феномен, який функціонував за власною логікою розвитку.

Ост-Індські компанії виникли як спроба переорієнтувати імпорт прянощів у Європу: із близькосхідних шляхів на шлях навколо Африки. Однак згодом їхня діяльність набула дуже диверсифікованого характеру. Оскільки до кінця XVIII ст., до перших результатів промислової революції, Європа мало що могла запропонувати Азії, компанії експортували туди головним чином дорогоцінні метали, купуючи натомість прянощі, тканини, селітру, чай та інші товари.

Відтіснивши своїх конкурентів португальців економічними, а частіше позаекономічними методами, Голландська та Англійська компанії скоро захопили провідні позиції у морській торгівлі Європи з Азією. Вони здійснили революцію і в організації бізнесу, і в торгівельній системі Європи та Індійського океану. Деякі фахівці в галузі економічної історії вважають, що саме Ост-Індські компанії впровадили у світову торгівлю принцип безособової абстрактної фірми, що різко контрастував із традиційними формами організації торгівлі не тільки в Азії, але і в Європі [12; 17; 25].

Ключем до успіху та тривалого існування компаній було те, що вони від початку спрямували свої зусилля на створення організаційної системи, незалежної ані від часу, ані від персоналу, у якій власність була відокремлена від управління, а економічні рішення приймалися згідно з певними операційними правилами, які поширювалися на всі аспекти діяльності (координація складного суднового графіка, рівень цін, прогноз ринкової кон'юнктури, замовлення та доставка товарів, відносини з азіатськими правителями). Іншими словами, Ост-Індські компанії були одними з перших в історії бюрократичних організацій [23, с. 80].

З огляду на різні аспекти, Ост-Індські компанії цілком виправдано можна назвати попередницями сучасних транснаціональних корпорацій. Адже це перші в історії організації, які пов'язали своєю діяльністю усі відомі на той час частини світу, а завдяки централізованій системі розподілу вживали заходів до стандартизації товарів, які вироблялися в умовах індивідуального ремісничого підприємництва, ще й комбінували економічні та політичні форми діяльності.

Діяльність Ост-Індських компаній зробила вагомий внесок не тільки у розвиток організації капіталістичного підприємництва, а й у накопичення капіталу. Згідно з теорією системних циклів накопичення сучасного американського науковця, прихильника світ-системного підходу Дж. Аррігі, Голландська компанія зіграла роль одного з головних двигунів голландського циклу накопичення, а Англійська підготувала прихід британського циклу [47].

За Аррігі, історія капіталістичної світ-економіки пройшла чотири цикли накопичення: ґенуезько-іберійський, голландський, британський та американський. Кожен цикл складається з двох фаз – матеріальної (коли грошовий капітал призводить у рух зростаючу масу товарів) і фінансової (коли збільшена маса грошового капіталу звільняється від своєї товарної форми, і далі накопичення відбувається за допомогою фінансових угод, що є ознакою «осені» даного циклу). Ґенуезці у XV-XVI ст. перетворили боротьбу королівств і князівств за доступ до грошового капіталу на двигун експансії власного капіталу. Характерною рисою кожного наступного циклу було те, що суб'єкт циклу здійснював інтерналізацію певного виду витрат, тобто робив їхню оплату своєю внутрішньою справою. Більша в порівнянні з ґенуезькою сила держави Нідерландів дозволила її буржуазії уникнути «купівлі» захисту у територіальних держав (інтерналізація оборонних витрат) [27].

Особливістю британського циклу Дж. Аррігі вважає наявність у Великої Британії не лише національної держави, а й торгової і територіальної імперій. Безпрецедентна влада над трудовими та природними ресурсами дозволила англійській буржуазії інтерналізувати ще один вид витрат – виробничі. Внаслідок цього капіталізм перетворився на спосіб виробництва з промисловою революцією. Нарешті, США інтерналізували трансакційні витрати, тобто підпорядкували собі ринки [47].

Голландський цикл накопичення припав на XVI-XVIII ст. Цей період майже повністю співпадає з часом існування голландської Ост-Індської компанії, яка зійшла зі сцени з його закінченням. Як зазначає Аррігі, у голландському циклі накопичення, на відміну від британського, виробничі капіталістичні підприємства хоч і існували, але відігравали другорядну роль, а провідні підприємства цього циклу займалися торгівлею на далекі відстані та великими фінансовими операціями [47, с. 251]. Голландська Ост-Індська компанія – найяскравіший приклад капіталістичної організації голландського циклу. Вона припинила існування в 1799 р. внаслідок банкрутства через брак капіталу, величезних збитків у ході четвертої англо-голландської війни 1780-1784 рр., успішної конкуренції Британської компанії та інших факторів. Майже одночасно (1794) якобінці ліквідували аналогічну французьку компанію.

Випадок Англійської компанії складніший. Її внесок у накопичення капіталу своєї країни був значним: за різними підрахунками, він коливається від 5 до 15% накопиченого у Британії капіталу. Однак, хоча територіальні захоплення в Індії від середини XVIII ст. стали одним із вирішальних компонентів британського циклу накопичення, сама компанія лише підготувала прихід даного циклу, але не потрапила до нього.

Слід підкреслити, що Дж. Аррігі датує британський цикл серединою XVIII – початком XX ст.; перша, матеріальна, фаза цього циклу пов’язана насамперед із промисловою революцією та демонтажем меркантилізму. Як привілейована монопольна корпорація Британська Ост-Індська компанія типологічно належала до попереднього, голландського циклу накопичення [47]. Не випадково початок британського циклу збігся з початком наступу держави на компанію і встановленням над нею урядового контролю. У 1784 р. парламент позбавив її адміністративної, військової та дипломатичної самостійності на Сході, а з 1793 р. під тиском промислової буржуазії став обмежувати її монопольні права. Саме на Ост-Індську компанію нападав видатний шотландський економіст, засновник класичного напряму сучасної економічної теорії Адам Сміт [37]. Цікаво, що англійські промисловці боролися з компанією за допомогою двох протилежних економічних засобів: з одного боку, вимагали протекціоністських тарифів для власної продукції, з іншого – виступали за дедалі більше обмеження торгової монополії компанії, виступаючи тим самим за вільну торгівлю. Так Ост-Індська компанія опинилася між молотом протекціонізму та ковадлом фрітрейду.

Суперечності між інтересами Ост-Індських компаній та європейських виробників існували від самого початку. Вже з першої половини XVII ст. мануфактуристи скаржилися парламенту, що компанія, імпортуючи індійські тканини, душить англійське виробництво. Перші протекціоністські заходи проти імпорту з Індії парламент ухвалив після «Славетної революції» 1688 р. З промисловою революцією протиріччя загострилися. Навіть на початку ХІХ ст. індійські ситець та шовк продавалися у Великій Британії на 50-60% дешевше за британські тканини фабричного виготовлення. Тому парламент накладав на імпорт Ост-Індської Компанії астрономічне мито (до 80% вартості). Нарешті, у 1813 р. парламент скасував монополію компанії на торгівлю з Індією, а 1833 р. – з Китаєм.

Ступінь самостійності та привілеїв Ост-Індської компанії відображав міру нерозвиненості англійського (британського) капіталу як формаційного, англійської держави як буржуазної і національної, а англійського суспільства – як класового у суворому розумінні слова.

Логіка розвитку капіталізму у Великій Британії та національні інтереси країни підштовхували до ліквідації Ост-Індської компанії. По-перше, будучи формою організації торгового, доіндустріального капіталізму, компанія була неадекватна промисловому капіталізму, його економічним (як і політичним) структурам. Якщо й була у компанії виробнича база, то це хіба що індійське ткацьке ремесло, продукція якого у XVIII ст. лишалася основною статтею імпорту компанії до Європи. По-друге, будучи корпоративною формою економічної організації, тісно пов'язаною з монополією та привілеями, компанія не відповідала принципам «фрітредерського» капіталізму, що здобув перевагу в другій чверті XIX ст. [19, с. 162]. Відомий французький історик Ф. Бродель писав, що капіталізм як система – це єдність монополії та ринку, але у нормальному функціонуванні капіталістичної системи вони організаційно, інституційно розлучені [34]. Для Ост-Індської компанії, навпаки, нормальною була організаційно-інституційна єдність монополії та ринку.

Двоїста владно-торговельна природа Ост-Індських компаній відповідає двоїстій ролі, яку вони відіграли в історії європейського капіталізму, відображаючи логіку його розвитку.

Свого часу К. Маркс писав, що світовий ринок створює основу капіталізму як способу виробництва. Як елемент світового ринку, Ост-Індські компанії робили внесок у створення основи капіталізму в своїх країнах, насамперед у вигляді багатства (яке, втім, не є автоматично капіталом). Створюючи умови для розвитку капіталізму в майбутньому, компанії водночас породили соціальний прошарок, тісно пов'язаний зі світовим ринком. Однак, залежний у своєму становищі від привілеїв, тобто монополії на цьому ринку, цей прошарок об'єктивно заважав формуванню капіталізму як системи.

Можна стверджувати, що ця двоїстість Ост-Індських компаній та протиріччя, яке вони втілювали, і були центральним, системоутворюючим елементом у їхньому функціонуванні. Таким чином, європейські Ост-Індські компанії впродовж приблизно полутора століть справді виступали двигуном розвитку капіталізму, проте на певному етапі почали гальмувати його. Деякі науковці вважають доречним розглядати механізацію виробництва в Британії у якості створення імпортозамінної промисловості у відповідь на ввезення Ост-Індською компанією дешевих бавовняних тканин з Індії. Проте компанії функціонували за власною логікою розвитку, яка збігалася з логікою розвитку європейського капіталізму лише на його ранньому етапі.

# 2.4.1. Роль Ост-Індських компаній у світовій історії

Існує низка різних оцінок стосовно ролі Ост-Індських компаній у глобальній корпоративній історії. Можливо, це перші мегакорпорації у світі, які володіли урядовими силами, в тому числі здатністю вести війну, укладати договори, запроваджувати грошові системи і створювати колонії. Чимало дослідників економічної та політичної історії вважають Ост-Індські компанії найбільш потужними і впливовими корпораціями у світовій історії. У книзі «Амстердам: Історія найбільш ліберального міста в світі» Р. Шорто так підсумовує велич компанії: «Вона мала вплив, обсяг якого важко зрозуміти. Можна було б впевнено заявити, що жодна компанія в історії не мала такого впливу на світ. Її вцілілі архіви – в Кейптауні, Коломбо, Ченнаї, Джакарті, Гаазі – вимірювалися в кілометрах. Ост-Індська корпорація незліченними способами розширила світ і об'єднала свої численні віддалені райони разом. Вона познайомила Європу з Азією та Африкою і навпаки; винайшла те, що могло бути першою сучасною бюрократією. Вона висунула ідею картографії і суднобудування» [17]. Території її були обширніші, ніж деякі країни. До 1669 р. вона була найбагатшою компанією в світі, з більш ніж 150 торговими суднами, 40 військовими кораблями, 50 тисячами співробітників, приватною армією, яка налічувала понад 10 тис. солдатів, і виплатою дивідендів у розмірі 40% від початкових інвестицій.

За оцінкою К.А. Фурсова, роль Британської Ост-Індської компанії в історії Індії дуже неоднозначна: «З одного боку, бувши інститутом торгового капіталізму та реалізуючи в Європі східні товари, ця корпорація надала серйозного імпульсу розвитку індійського ткацького ремесла. Більше того, перетворившись у середині XVIII ст. на азіатську політію, компанія після розпаду Могольської імперії знову успішно зібрала Індію під єдиною владою. З іншого боку, як військово-політичний агент Британської колоніальної імперії Ост-Індська компанія об'єктивно підготувала прихід в Індію промислового капіталізму. У XIX ст. він обмежив місцеве виробництво і перетворив країну на ринок збуту та джерело сировини» [40, с. 119].

Цікавою, на нашу думку, є позиція В. Коровіна, котрий стверджує, що єдиним значущим мотивом, яким керувалися функціонери компанії, було отримання максимально можливого прибутку. «Головним критерієм будь-якої дії, здійсненої Британською Ост-Індською компанією, та й усією англійською колоніальною системою, була можливість отримати матеріальний зиск. На інтереси, а особливо думку місцевого населення британці не зважали. Колонізатори вважали себе найвищою расою, а тих, кого вони підкоряли, – нижчою. Тому всю політику Ост-Індської компанії можна охарактеризувати двома словами: розграбування та експлуатація» [5, с. 70-71]. Він наголошує, що британські купці ніколи не замислювалися над тим, щоб враховувати особливості місцевого менталітету: «Власне Індія – з її багатотисячолітньою глибокою культурою та найскладнішою соціальною системою – грубих людей, які брали участь у колонізаційному процесі, анітрохи не цікавила. Цілий субконтинент став жертвою насильства. Діючи по праву сильного, колонізатори експлуатували те, що вони навіть не могли зрозуміти. До цього часу ця давня цивілізація переживає віддалені негативні наслідки цього процесу» [5].

Об’єднана Ост-Індська компанія відіграла вирішальну роль у поступі корпоративних глобалізації, управління, ідентичності, соціальної відповідальності, фінансів, підприємництва та фінансового капіталізму. В добу свого «золотого віку» вона запровадила низку фундаментальних інституційних інновацій в економічній і фінансовій історії. Такі революційні нововведення дозволили мобілізувати фінансові ресурси великої кількості інвесторів і створити підприємства в масштабах, які раніше були можливі лише для монархів. Це була перша в світі публічна компанія, яка випускала акції та облігації для широкої публіки.

Народження Об’єднаної Ост-Індської компанії нерідко вважається офіційним початком епохи глобалізації зі зростанням сучасних корпорацій, послідовно об'єднаних політико-економіко-еколого-культурних сил, які суттєво впливають на життя людей у всіх куточках світу. Чимало експертів розглядає її як першу в світі по-справжньому багатонаціональну корпорацію. Вона відзначалася новаторськими функціями: корпоративною ідентичністю, підприємницьким духом, правовою особистістю, транснаціональністю операційної структури, стабільно високою рентабельністю, постійним капіталом, акціями, що перебувають у вільному обігу, і цінними паперами, поділом власності та управління, обмеженою відповідальністю акціонерів і менеджерів. Ост-Індська компанія стала одним з основних інституційних проривів і моделлю для великих підприємств, які в даний час домінують у світовій економіці.

VOC був рушійною силою зростання Амстердама як першої сучасної моделі міжнародних фінансових центрів, які зараз домінують у світовій фінансовій системі. Протягом XVІІ-XVІІІ ст. Амстердам був найбільш потужним фінансовим центром світу. VOC також відігравала важливу роль в створенні першого в світі повністю функціонуючого фінансового ринку із повноцінним ринком капіталу. Голландці були також першими, хто почав ефективно використовувати повноцінний ринок капіталу (в тому числі на ринку цінних паперів і фондовому ринку) для фінансування компаній [11]. У XVІІ ст. в Голландській республіці ринок глобальних цінних паперів почав набувати сучасної форми.

Створена Голландською Ост-Індською компанією Амстердамська фондова біржа (1602) давно визнана як зразок сучасних фондових бірж, які спеціалізуються на створенні та підтримці вторинних ринків цінних паперів, випущених корпораціями. Процес купівлі і продажу цих акцій став основою першого офіційного фондового ринку в історії. Саме в Голландії були розроблені перші методи маніпулювання фондовим ринком.

**2.4.2. Британська Ост-Iндська компанiя та ї**ї **iсторiя як мiкрокосм сучасного корпоративного капiталiзму**

Одним із перших індійських слів, що увійшли в англійську мову, був сленг хіндустані, що означає пограбування, видобуток. За Оксфордським словником англійської мови, це слово рідко можна було почути за межами рівнин Північної Індії до кінця ХVІІІ ст., коли воно раптово стало загальноприйнятим у Британії. Щоб зрозуміти, як і чому це сталося, слід завітати до замку Поуїс. Останній спадковий валлійський князь Оуайн Гріфід ап Гвенвінвін збудував його ще в ХІІІ ст.; маєток був його винагородою за відмову від Уельсу під владою англійської монархії. Але його найвражаючі скарби датуються набагато пізнішим періодом: Поуїс наповнений здобиччю з Індії, здобутою Ост-Індською компанією у ХVІІІ ст.

В одному з приватних маєтків Уельса зберігається картина. Зніжений індійський принц, одягнений у золоті тканини, сидить на троні під шовковим балдахіном. Ліворуч від нього стоять офіцери його власної армії; праворуч група джентльменів у перуках. Князь передає сувій до рук повнуватого англійця в червоному сюртуку. Тут зображено події серпня 1765 р., коли молодий могольський імператор Шах Алам, вигнаний з Делі і переможений військами Ост-Індської компанії, був змушений зробити те, що зараз назвали б актом примусової приватизації. Сувій містить наказ звільнити його податкових чиновників у Бенгалії, Біхарі та Оріссі і замінити їх групою англійських торговців, призначених Робертом Клайвом, новим губернатором Бенгалії, та директорами Ост-Індської компанії. Відтепер збір податків з підданих Великих Моголів було передано могутній багатонаціональній корпорації, чиї операції охороняла власна приватна армія [Фурсов К.А. Британская Ост-Индская компания: история институциональной мутации // ВТЭ. 2018. №2 (3). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/britanskaya-ost-indskaya-kompaniya-istoriya-institutsionalnoy-mutatsii (дата обращения: 18.04.2022)].

Саме в цей момент Ост-Індська компанія перестала бути звичайною корпорацією, що торгує шовками та спеціями, ставши чимось незвичайним. Протягом кількох років 250 клерків компанії за підтримки збройних сил із 20 тис. індійських солдатів, набраних на місці, стали ефективними правителями Бенгалії. Міжнародна корпорація трансформувалася у агресивну колоніальну державу. Використовуючи свої сили безпеки, що швидко зростають (до 1803 р. армія зросла до 260 тис. осіб), вони швидко підкорили собі цілий субконтинент. Дивно, але на це пішло менш як півстоліття. Перші серйозні територіальні завоювання почалися у Бенгалії в 1756 р.; через 47 років діяльність компанії поширилася на північ аж до столиці Великих Моголів Делі, і на той час майже вся Індія на південь від цього міста вже фактично управлялася з зали засідань у лондонському Сіті.

Ми часто говоримо про британське завоювання Індії, але за цим ховається інша реальність. Не британський уряд захопив Індію наприкінці ХVІІІ ст., а приватна компанія зі штаб-квартирою в маленькому офісі завширшки усього п'ять вікон у Лондоні. У багатьох відношеннях ОIК була взірцем корпоративної ефективності: за 100 років історії в її головному офісі було лише 35 постійних співробітників. Тим не менше цей кістяк персоналу здійснив корпоративний переворот, що не має аналогів: військове завоювання, підпорядкування та пограбування великих територій Південної Азії, напевно, залишиться найбільшим актом корпоративного насильства у світовій історії.

В тісній взаємодії між владою держави і владою корпорації остання, хоч і піддається регулюванню, використовує всі наявні ресурси для опору. Коли це було зручно, ОІК приділяла велику увагу своїй юридичній відокремленості від уряду. Зокрема, документ, підписаний Шах Аламом, відомий як Дивані, був законною власністю компанії, а не корони, хоча уряд витрачав величезні суми на військові операції по захисту індійських територій, придбаних ОІК. Депутати, які голосували за збереження цього правового розмежування, не були нейтральні: майже чверть із них володіла акціями компанії, вартість яких в противному випадку різко впала б у ціні. З тієї ж причини захист від іноземної конкуренції став головною метою британської зовнішньої політики [Фурсов К.А. Держава-купец: отношения английской Ост-Индской компании с английским государством и индийскими патримониями. М.: Товарищество научных изданий КМК, 2006].

Угода, зображена на картині, мала кастрофічні наслідки. Як і всі подібні корпорації, тоді й зараз, ОІК була підзвітна лише своїм акціонерам. Не дбаючи про справедливе управління регіоном або його довгострокове благополуччя, правління компанії в Бенгалії швидко обернулося процесом її прямого пограбування та швидким переміщенням її багатств на захід. Незабаром провінція, вже спустошена війною, була вражена голодом 1769 р., а потім додатково розорена високими податками. Збирачi податків компанії були винні в тому, що сьогодні назвали б порушенням прав людини. Високопосадовець старого режиму Великих Моголів у Бенгалії записав у щоденнику: «Індiйців катували, щоб вони розкрили свої скарби; міста, селища та села розграбовані; розграбовані джагіри та провінції: це були «задоволення» та «релігії» правителів та їхніх слуг» [Bayly C.A. Rulers, Townsmen and Bazaars: North Indian Society in the Age of British Expansion, 1770-1870. Cambridge etc.: Cambridge University Press. 1983].

Багатство Бенгалії швидко втекло до Британії, її досі процвітаючі ткачі та ремісники були змушені новими господарями, «як і багато рабів», працювати на них, а ринки були наповнені британськими товарами. Частина прибутків потрапила до кишені Клайва: він повернувся до Великої Британії з особистими статками, які оцінювалися в 234 тис. фунтів стерлінгів; це зробило його найбагатшою людиною в Європі, яка досягла цього самостійно. Після перемоги під Палаші в 1757 р., яка завдячувала більше зраді, підробленим контрактам, банкірам і хабарям, ніж військовій доблесті, він перевів до скарбниці ОІК не менше 2,5 млн фунтів стерлінгів, захоплених у переможених правителів Бенгалії (у сьогоднішній валюті це бл. 23 млн фунтів стерлінгів для Клайва та 250 млн – для компанії).

Весь вміст бенгальської скарбниці просто завантажили на 100 човнів і переправили Гангом від палацу наваба Бенгалії до форту Вільям, штаб-квартири компанії в Калькутті. Жодної публічної церемонії не було. Передача відбулася конфіденційно, у наметі Клайва, який щойно встановили на плацу нещодавно захопленого форту Великих Моголів в Аллахабаді. Що до трона Шах Алама, то насправді це було крісло Клайва, яке з такої нагоди було поставлене на обідній стіл і вкрите ситцевим покривалом.

Пізніше британці стали іменувати цей документ Аллахабадським договором, хоча Клайв продиктував умови, а переляканий Шах Алам просто прийняв їх. Сучасний історик Великих Моголів Сайід Гулам Хусейн Хан пише: «Справа такого масштабу, в якій не залишилося ні удавання, ні хитрощів, і яка в будь-який інший час вимагала б відправлення мудрих послів і здібних переговорників, а також довгих переговорів з акцiонерами Ост-Індської компанії та королем Англії, а також численні переговори та суперечки з міністрами, були проведені та завершені за менший час, ніж зазвичай вимагалося для продажу віслюка або в'ючної тварини, або голови великої рогатої худоби» [Creveld M. van. The Rise and Decline of the State. Cambridge etc.: Cambridge University Press. 1999].

У вікторіанську добу існувало сильне збентеження щодо сумнівного меркантильного способу, яким британці заснували Радж. Вікторіанці вважали справжнім предметом історії політику національної держави; це, а не економіка корумпованих корпорацій, мало бути одиницею аналізу та основним двигуном змін у людських справах. Їм подобалося уявляти імперію як цивілізаторську місію: доброякісну передачу знань, залізниць та мистецтв із Заходу на Схід, тож існувала розважлива та навмисна амнезія щодо корпоративного пограбування, яке відкрило британське правління в Індії [Mallinson A. The Making of the British Army: From the English Civil War to the War on Terror. L. etc.: Bantam Books. 2011].

Інша картина, замовлена для Палати громад, показує, як формувалася та перероблялася офіційна пам'ять про цей процес. Зараз вона прикрашає зал Святого Стефана – приймальний зал парламенту і є частиною серії фресок "Будинки Британії". На ньому зображені поворотні моменти в британській історії: король Альфред, який переміг данців у 877 р., парламентський союз Англії та Шотландії 1707 р. та ін. Однак зображення, присвячене Індії, показує не передачу Дивані, а ранішу сцену, де могольський принц теж сидить під балдахіном в палацовій обстановці, і знову перед ним стоїть англієць. Але цього разу співвідношення сил зовсім інше.

Сер Томас Роу, посол Якова I до Великих Моголів, показаний перед імператором Джахангіром у 1614 р., коли імперія була ще наймогутнішою. Джахангір успадкував від батька Акбара одну з двох найбагатших держав у світі: з нею суперничав лише Китай династії Мін. Він правив населенням, що вп'ятеро перевищувало населення Османської імперії – бл. 100 млн людей. Його столиці були мегаполісами свого часу.

У «Втраченому раї» Мільтона міста Великих Моголів доби Джахангіра показані Адаму як майбутні дива Господнього задуму. Агра з населенням близько 700 000 чол. затьмарювала всі міста Європи, а Лахор був більший за Лондон, Париж, Лісабон, Мадрид і Рим разом узяті. На Індію припадало близько чверті всього світового виробництва, тоді як Британія вносила менше 2% у світовий ВВП, а Ост-Індська компанія все ще працювала з дому свого губернатора сера Томаса Смайта, маючи постійний штат з шести осіб. Однак вона вже мала 30 високих кораблів та власну верф у Дептфорді на Темзі.

Акбар виношував проект виховання європейських іммігрантів в Індії, яких назвав «зборищем дикунів», але пізніше відмовився від нього як нездійсненного. Джахангір, який любив екзотику і диких звірів, привітав Томаса Роу з тим же ентузіазмом, що й прибуття до Індії першої індички, і докладно розпитав його про далекий острiв і про дивні речі, які там відбувалися.

Для комітету, який планував оздоблення Палати громад, це знаменувало початок взаємодії Великої Британії з Індією: дві національні держави вперше вступили у безпосередній контакт. Насправді ж британські відносини з Індією розпочалися не з дипломатії та зустрічі послів, а з торгівлі. 24 вересня 1599 р. 80 купців та авантюристів зібралися у Залі Засновників у лондонському Сіті та звернулися до Єлізавети I з проханням заснувати компанію. Через рік губернатор і компанія торговців з Ост-Індією (218 осіб) отримали королівську хартію, що дала їм монополію на 15 років у «торгівлі зі Сходом». Статут дозволив створення радикально нового типу бізнесу: не сімейного партнерства, що до цього було нормою на більшій частині земної кулі, а акціонерного товариства, яке могло випускати акції на відкритому ринку, мало інвесторів та механізми, здатнi реалізувати значно більші суми капіталу. Вже тодi у статуті ОІК, хоча й не згадувалося про володіння заморськими територіями, надавалося право «вести війну у разі потреби».

Шлях англійців у Індійський океан виявився найдовшим. Значно пізніше за інших європейців їм вдалося освоїти дорогу в казково багату Індію, хоча шукати її вони почали ще наприкінці XV ст. Першим англійцем, який відвідав Індію в 1579 р., був єзуїт Томас Стівенс, який прибув з місією в Гоа і написав батькові, торговцю в Лондоні, про комерційну привабливість регіону. Решту життя він провів у колегії єзуїтів у Сальсетті і похований у Гоа (1619). У 1591-1594 рр. в Індійському океані побувала експедиція торговця Джеймса Ланкастера, який згодом став капітаном першого плавання, організованого Ост-Індською компанією. Спочатку вона була тісно пов'язана з Левантійською компанією і створювалася задля відділення торгівлі прянощами від загальної східної торгівлі. Перші два десятиліття компанія торгувала з острівною Південно-Східною Азією, але була витіснена з Молуккських островів – «островів прянощів» – Голландською Ост-Індською компанією, не витримавши конкуренції з нею.

Англійська Ост-Індська компанія була зареєстрована королівською хартією 31 грудня 1600 р. і продовжувала діяти як частково торговельна організація, частково – національна держава, отримуючи величезні прибутки від торгівлі з Індією, Китаєм, Персією та Індонезією протягом більш ніж двох століть. Її бізнес наповнив Англію чаєм, бавовняними тканинами і спеціями, винагороджуючи лондонських інвесторів прибутком до 30% [Emily Erikson. Between Monopoly and Free Trade: The English East India Company, 1600–1757. 2018. 479 p.].

Ост-Індська компанія була монополістом у тому сенсі, що інші британські піддані не могли законно торгувати на цій території, але вона зіткнулася з жорсткою конкуренцією з боку іспанців та португальців, які вже мали торгові аванпости в Індії, а потім і Голландської Ост-Індської компанії.

Англія, як і решта Західної Європи, мала апетит до екзотичних східних товарів. Але морські подорожі до Ост-Індії були надзвичайно ризикованими підприємствами, включаючи збройні зіткнення та смертельні хвороби: рівень смертності серед її співробітників становив шокуючі 30%.

Коли британські та інші європейські торговці прибули до Індії, їм довелося підлещуватися до місцевих правителяів. Останні викликали до суду місцевих босів компанії, вимагали хабарів, використовували її військову силу в регіональних війнах, іноді проти французьких чи голландських торгових компаній.

Імперія Великих Моголів зосередила владу у внутрішніх районах Індії, зробивши прибережні міста більш відкритими для іноземного впливу. З самого початку однією з причин, через яку Ост-Індській компанії був потрібен такий великий об'єднаний капітал, було захоплення та будівництво укріплених торгових аванпостів у портових містах Бомбеї, Мадрасі та Калькутті. Коли у ХVІІІ ст. Імперія Великих Моголів впала, у внутрішніх районах вибухнула війна, через яку дедалі більше торговців переселялося в керовані компаніями прибережні «міні-королівства».

«Проблема полягала в тому, як Ост-Індська компанія керуватиме цими територіями і за яким принципом?», – пише Т. Рой, професор Лондонської школи економіки, у книзі «Ост-Індська компанія: найпотужніша корпорація у світі». «Компанія – це не держава. Компанія, яка керує від імені Корони, не може існувати без згоди Корони. Суверенітет став великою проблемою. Від чийого імені компанія розроблятиме закони?» [Tirthankar Roy/ East India Company: The World's Most Powerful Corporation. 2016]. Лондонський офіс компанії не цікавився індійською політикою. Доки торгівля тривала, Рада була задоволена і не втручалася. Оскільки зв'язок між Лондоном і філією був дуже слабким (листування в один бік займало 3 місяці), офіцеру філії було надано право писати закони, що регулюють діяльність міст-компаній, та створювати місцеві поліцейські сили та правосуддя.

Оскільки імперія Моголів не мала можливості контролювати морські шляхи, Британська Ост-Індська компанія відразу ж зарекомендувала себе як велика військово-морська сила. Вже у XVII ст. позначилася двоїстість становища підприємства як комерційної та військової організації. Власне, друге використовувалося виключно для вирішення комерційних завдань.

У 80-90-х рр. XVII ст. («період факторій») компанія займалася виключно торгівлею. Тодішні події заклали основу перетворення компанії на «державу-купця». В 1639 р. засновано Мадрас, де збудовано форт Св. Георгія. Місто перетворилося на перший англійський анклав в Індії з податковою владою компанії над населенням. У 1667 р. вона уклала угоду з англійською короною, в результаті якої придбала в оренду о. Бомбей з великою зручною гаванню з усіма правами суверена (Карл II щойно отримав його як посаг португальської принцеси Катерини Браганца). Компанія видавала закони для мешканців острова, отримала судову, військову та податкову владу. Тут засновано другий форт Ост-Індської компанії, який став опорною точкою на західному узбережжі. У 1687 р. штаб-квартиру компанії переміщено з Сурата до Бомбея. Особливістю цих фортів було розташування поза володіннями князів субконтиненту. В 1696 р. за дозволом Великого Могола поблизу Калькутти засновано форт Вільям – перше укріплене поселення англійців на території Могольської імперії. Це стало можливим завдяки послабленню останньої. Через 2 роки в Бенгалії компанія орендувала кілька сіл поруч зі своєю факторією, ставши заміндаром (власником землі з правом збору податків).

У метрополії компанії доводилося постійно виборювати збереження своєї торгової монополії та розширення привілеїв у регіоні. У 1683 р. їй надано право адміралтейської юрисдикції в Індії, а через три роки дозволено карбувати місцеву монету. Компанія одержала обмежену юрисдикцію над англійськими підданими на субконтиненті. Державою компанія розглядалася насамперед як одне з джерел грошових доходів.

Другий період у діяльності Ост-Індської компанії (з кінця XVII ст. до 1774 р.) характеризується її перетворенням на «державу-купця». Торгові функції доповнилися військово-адміністративними і податковими. Компанія перестала бути суто торговою корпорацією, ставши мегакорпорацією. Послаблення Могольської імперії різко посилило самостійність Ост-Індської компанії. До початку 1720-х рр. імперія повністю розпалася, на її території утворилася низка держав, які формально визнавали зверхність падишаха, але насправді повністю незалежні. Саме тоді (1717) компанія отримала виключно сприятливі торгові привілеї від могольського правителя; однак вони були порожнім звуком для незалежних правителів індійських князівств, що стимулювало військове посилення компанії. Зрідка вона втручалася у конфлікти між князівствами, проте загалом воліла дотримуватися політики лавірування між основними силами субконтиненту [Высокова В. В. Британская империя: диалог культур и цивилизаций (от Ост-Индской компании до Содружества Наций): учебное пособие для студентов вуза, обучающихся по направлению подготовки 46.04.01 «История». – Екатеринбург: Издательство Уральского университета, 2019. – 200 с.].

Переломним моментом став військовий конфлікт із Французькою Ост-Індською компанією, що розгорівся в 1746 р. Обидві сторони взяли курс на створення збройних формувань з місцевого населення (сипаї). Спочатку успіх сприяв французам, очолюваним Жозефом Франсуа Дюплексом: в 1746 р. його армія взяла штурмом Мадрас. Протиборство закінчилося у 1748 р. внічию. Однак з боку індійських держав зріс інтерес до сформованих європейцями загонів. Започатковано укладання субсидіарних угод, за якими компанія за платню надавала тубільним князівствам свої війська; у свою чергу, князівства зобов'язувалися надавати компанії свої збройні сили. Після укладання договору князівства втрачали право на самостійну зовнішню політику та самооборону. Таку систему вперше використала Французька Ост-Індська компанія в Карнатиці у 1749 р. Однак Карнатик був втрачений нею в результаті другого англо-французького конфлікту (1749-1754). Перемога Клайва дала Ост-Індській компанії широкі податкові повноваження в Бенгалії, одній з найбагатших провінцій Індії. «Це повністю змінює бізнес-модель компанії з тієї, яка була орієнтована на прибуткову торгівлю, на модель, орієнтовану на збір податків».

У 1784 р. парламент прийняв "Закон про Індію" прем'єр-міністра Вільяма Пітта, який офіційно надав британському уряду право керувати земельними володіннями Ост-Індської компанії в Індії. «Коли набув чинності цей закон, компанія перестала бути дуже значною торговою силою або важливою керуючою силою в Індії, – пише Рой. – Справжня Британська імперія взяла гору». «На піку свого розвитку Англійська Ост-Індська компанія була найбільшою корпорацією у своєму роді, – вважає Е. Еріксон. – Вона також була більшою, ніж кілька країн. По суті, це був фактично імператор значної частини Індії, яка на той момент була однією з найпродуктивніших економік у світі».

Коли вплив Ост-Індської компанії на торгівлю послабшав наприкінці ХVІІІ ст., вона знайшла нове покликання як будівельник імперії. Якоїсь миті компанія командувала приватною армією з 260 тис. солдатів, що вдвічі перевищувало постійну британську армію. Такої сили було більше ніж достатньо, щоб відлякати конкурентів, завоювати територію та змусити індійських правителів до укладання односторонніх контрактів, які давали компанії прибуткові податкові повноваження.

Хоча статут компанії надав їй монополію в Індії, вона також дозволила співробітникам приватну торгівлю на стороні. Спочатку компанія не мала багато грошей, щоб платити своїм співробітникам за вкрай небезпечну роботу, тому потрібно було забезпечити інші стимули. «Цей стимул полягав у тому, щоб торгувати у своїх особистих інтересах за кордоном, – пише Е. Еріксон. – Співробітники Ост-Індської компанії торгуватимуть як у рамках, так і поза правилами, наданими компанією. Було так багато можливостей для обману та контрабанди».

До Ост-Індської компанії більшість одягу в Англії вироблялася з вовни і була розрахована на довговічність, а не моду. Проте ситуація змінилася, коли британські ринки заповнилися недорогими бавовняними тканинами з Індії, де в кожному регіоні вироблялися тканини певних кольорів та візерунків: коли з'являвся новий візерунок, він ставав наймоднішим на вулицях Лондона. Багато істориків, зокрема, Е. Еріксон, вважає, що це стало початком споживацької культури якщо не в усьому світі, то в Англії.

# РОЗДІЛ 3.

# АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ РОЗВИТКУ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

**3.1. Транснаціоналізація в системі міжнародних економічних відносин: тенденції розвитку**

Одним з основних джерел глобалізації є транснаціоналізація, тобто процес посилення світової інтеграції в результаті глобальних операцій ТНК, в межах якого значна частина споживання, виробництва, імпорту, експорту й доходу країни залежить від міжнародних центрів, що розташовані за межами цієї держави. Рушійні сили транснаціоналізації – транснаціональні компанії, які одночасно є й результатом інтернаціоналізації. Якщо підприємства однієї ТНК розміщені в різних країнах, то їх спеціалізації та кооперування розвивають внутрішньокорпоративний обмін, який нині становить 1/3 міжнародного торговельного обігу.

Що до галузі капіталовкладень та науково-дослідних робіт, то ТНК здійснюють динамічну політику в цих галузях. Здійснюється контроль над зовнішньою торгівлею, охоплюється до 90% прямих інвестицій з-за кордону. ТНК активно проникають у високотехнологічні і наукомісткі галузі. Завдяки масштабній виробничій базі вони застосовують досить ефективне планування виробництва, що функціонує в рамках материнської фірми та поширюється на дочірні підприємства. За організаційною структурою транснаціональні корпорації, як правило, є багатосторонніми концернами [15, с. 258]. Керуюча материнська компанія є оперативним штабом корпорації. Базуючись на широкомасштабній спеціалізації та кооперуванні, вона здійснює технічну й економічну політику, а також контролює діяльність іноземних компаній та філій. Останнім часом у структурі ТНК відбуваються вагомі зміни, головні з яких тісно повʼязані зі втіленням комплексної стратегії. Остання заснована на глобальному підході, який передбачає оптимізацію результату не для кожної окремої ланки, а для об’єднання в загальному розумінні.

Регіональні системи управління поділяються на три основні види.

1) Головне регіональне управління, відповідальне за всі види діяльності ТНК у відповідному регіоні. Вони наділені всіма правами з координації та контролю діяльності всіх філій у відповідному регіоні (наприклад, головне регіональне управління американського концерну «General motors» щодо координації діяльності філій в Азії та Океанії, розташоване в Сінгапурі).

2) Регіональне виробниче управління, що координує діяльність за лінією спрямування продукту, тобто за відповідним виробничим ланцюжком, забезпечує високу ефективність діяльності підприємств, безперебійне функціонування технологічного ланцюжка, підпорядковане безпосередньо головному регіональному керуванню ТНК. Вони націлені на розвиток ефективних видів виробництва, нових моделей та товарів (наприклад, корпорація «Hewlett-Packard» на початку 90-х рр. з цієї причини перемістила свої виробничі управління передуючих продуктів зі США в Європу).

3) Функціональне регіональне управління, що забезпечує специфічні види діяльності ТНК, зокрема, збут, постачання, обслуговування споживачів після продажу їм товару, науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи. Це управління відповідає за результати діяльності всіх відповідних структур у регіональному або глобальному аспекті [5, с. 33].

Організаційна структура транснаціональних корпорацій дає змогу проводити успішну стратегію глобальних операцій, очолювати більшість галузей виробництва, сфер послуг та бути носієм передових технологій.

ТНК характеризуються триступеневою структурою:

1) головна компанія;

2) підконтрольні філії;

3) конкретні підприємства.

Зазвичай головна компанія складається з холдингової та оперативної компаній. Холдингова компанія – компанія-власниця контрольованого пакета акцій дочірніх товариств. Оперативна компанія здійснює загальностратегічне керівництво, фінансове, бухгалтерське планування, наукові дослідження, розроблення та ведення статистики. Підконтрольні підрозділи прив’язані до головної компанії у виробничому та технологічному аспектах:

- філії та відділення без юридичної та фінансової самостійності;

- дочірні акціонерні товариства, що є юридичними особами, незалежні у дослідницькій та фінансово-господарській діяльності.

Конкретні підприємства – це первинні ланки організаційної структури ТНК, які здійснюють збутову, обслуговуючу, фінансово-кредитну, науково-дослідницьку та виробничу діяльність.

Таким чином, ТНК перетворюються на основні двигуни економічного росту, оскільки вони створюють найкращі умови для розкриття можливостей підприємництва, розвитку передових технологій та зростання кваліфікації робочої сили. Вони є одним із найважливіших чинників прискорення розвитку приймаючих держав та регіонів, оновлення їхньої інфраструктури, забезпечення зайнятості та вирішення соціальних проблем. Ґрунтом для зміцнення конкурентоспроможності національних економік, підвищення навичок, введення прогресивних технологій є матеріальні та нематеріальні активи транснаціональних корпорацій. Сучасна економіка характеризується великомасштабними операціями ТНК, що переважно виявляється через зростання кількості материнських компаній, а також їх закордонних філій.

За останні два десятиліття обсяг та темпи зростання світових валових інвестицій в основний капітал були вдвічі меншими, ніж прямі іноземні інвестиції. Мережа філій ТНК у світі розростається швидкими темпами, адже нині близько 80% світових платежів пов’язані з внутрішніми трансакціями транснаціональних корпорацій. Про зростання масштабів транснаціоналізації світової економіки свідчить те, що сума внутрішнього та зовнішнього нагромаджених обсягів прямих іноземних інвестицій досягла 1/5 світового ВВП, експорт закордонних філій ТНК становить 1/3 світового експорту, а ВВП, вироблений за рахунок закордонних філій, складає 7% світового ВВП [6, с. 20-21].

Переважна більшість транснаціональних фірм розташована в країнах з ринковою економікою, але у зв’язку зі збільшенням масштабів поширення ТНК до процесу транснаціоналізації долучаються фірми країн з нижчим рівнем економічного розвитку. Такі країни, як Німеччина, Франція, Японія, США, Велика Британія є основним місцем розташування більш ніж половини материнських транснаціональних корпорацій. На ці країни припадає також 2/3 сукупного вивозу прямих іноземних інвестицій. На території промислово розвинутих держав розміщено близько 46% усіх філій ТНК, тоді як у країнах, що розвиваються, їх 42% [9, с. 240].

Відповідно до даних ООН, нині у світі налічується понад 65 тис. ТНК, які афілюють понад 850 тис. закордонних компаній, а загальний штат працівників становить бл. 74 млн. осіб.

Про ступінь впливу транснаціональних корпорацій можемо говорити, виходячи з питомої ваги їхніх активів, інвестицій, рівня технологічності виробництва. Так, за останні два роки питома вага зарубіжних філій ТНК Німеччини зросла у 2 рази. ТНК США і Японії розмістили за кордоном 1/4-1/3 своїх активів. Прямі інвестиції як форма вивозу капіталу ТНК перевищує 3 трлн. дол. Важливу роль ТНК відіграють у розробленні новітніх технологій і науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт. Крім того, в процесі становлення і розвитку ТНК неабияку роль відіграла т. зв. інформаційна революція у формі системи телекомунікацій, що сприяло збільшенню простору для ведення бізнесу на міжнародній арені та посиленню процесів інтернаціоналізації. Ці та глобалізаційні процеси стали можливими через усунення комунікаційних та технологічних перепон [18, с. 35].

Окремі науковці, окрім вже виділених вище ознак транснаціональної корпорації, підкреслюють роль сучасних ТНК як лідерів глобального бізнесу. За І. Сорокою, ТНК – це «підприємства (фінансово-промислові об’єднання), яким належать комплекси чи виробництва, що контролюють діяльність компаній, розташованих за межами країни базування, мають велику мережу філій і відділень у різних країнах, займають провідне становище у виробництві і реалізації того чи іншого товару» [3]. На наш погляд, у цьому підході треба звернути увагу на той факт, що він визнає виняткову роль злиття промислового і фінансового капіталу у появі та розвитку сучасних транснаціональних компаній.

Загалом «кількісний» підхід до виокремлення ознак ТНК є доволі поширеним і на рівні міжнародних організацій. Зокрема, у документі ООН зазначено, що ТНК відрізняються від інших організацій та інституцій за такими параметрами:

- виробництво та/або надання послуг не менше ніж у шести країнах;

 - частка найманих іноземних працівників не менше 25%;

- частка капіталовкладень за кордоном в структурі активів не менше 25%;

- річний оборот не менше 1 млрд. дол. США;

- обсяг реалізації товарів за межами головної (материнської) компанії не менше 20%;

- єдина стратегія управління розвитком підприємств, які входять в організаційну структуру ТНК [1].

На нашу думку, навіть просте порівняння критеріїв, що зазначені у відповідних документах ООН, дає змогу оцінити шлях, який здолали ТНК на межі ХХ-ХХІ ст. Зокрема, якщо в середині минулого століття «звичним» для ТНК був обсяг закордонних продажів 100 млн. дол. США, то вже у ХХІ ст. цей показник виріс до 200 млн. дол. США.

Вважаємо за необхідне навести список найбільших транснаціональних корпорацій світу (таблиця 3.1.):

***Таблиця 2.1. ТОП-10 найбільших ТНК світу***



Ці дані дають можливість дійти кількох важливих висновків щодо процесу транснаціоналізації та його зв’язку з фінансовою інфраструктурою:

1. За критерієм обсягу активів найбільші ТНК світу є переважно фінансовими інституціями. На наш погляд, така ситуація є цілком природною і повною мірою відображає роль фінансової системи у глобальних економічних процесах.

2. Поступово змінюється і географічна структура ТНК. Якщо ще кілька десятиліть тому провідні позиції займали транснаціональні корпорації США, Японії, Німеччини та Франції, то вже зараз вони зіштовхнулися з жорсткою конкуренцією з боку китайських ТНК. На нашу думку, саме китайський досвід свідчить, що переваги ТНК можуть і повинні виявлятися в умовах державної підтримки. Можна погодитися з тим, що стратегія розвитку ТНК Китаю багато в чому стала можливою за рахунок відповідної державної політики, проте її результати не можуть не вражати, особливо з позиції генерації прибутку.

3. Об’єктивно провідними фінансовими ТНК світу залишаються банківські інституції. Жодні кризи не здатні похитнути позиції банківського сектору, що перетворився на один із головних механізмів реалізації процесу транснаціоналізації.

4. Одна з головних переваг фінансових ТНК порівняно з традиційними ТНК промислового сектору – висока здатність до інновацій, в тому числі з позиції сприйняття інноваційних фінансових інструментів та послуг. Саме ця риса дає можливість фінансовому сектору демонструвати вищі темпи розвитку в умовах постіндустріальної економіки.

Проте для діяльності сучасних ТНК характерні і значні протиріччя, окремі з яких сконцентровані в соціальній та політичній площині. Вони характерні і для розвинених країн, і для країн із перехідними економіками. Але вчені підкреслюють, що більш вагомими ці загрози транснаціоналізації є для країн, що розвиваються [9].

Отже, місце і роль транснаціональних корпорацій у створенні світового валового продукту постійно зростає. Зазвичай ТНК розширюють міжнародну діяльність шляхом придбання або створення нових компаній, організації спільних підприємств або ж вступу до іншого роду об'єднань.

**3.2. Розвиток транснаціональних корпорацій та характер їх функціонування в Україні**

Сьогодні серед українських компаній важко знайти ТНК, що відповідає вищенаведеним критеріям ООН. Тож транснаціональні корпорації беруть безпосередню участь в перезавантаженні економіки країн-реципієнтів, глобальних процесах переділу світового ринку. Транснаціональний капітал створив нову систему міжнародних відносин, що призвела до створення наддержавних інститутів управління. ТНК активно впливають на процеси глобалізації. Експерти ООН у доповіді ЮНКТАД дійшли висновку, що транснаціональні корпорації вторгаються у сфери, що завжди вважались галуззю державних інтересів. Водночас йдеться про стрімке прямування до повної інтеграції світової економіки, керівництво якою здійснюють ТНК. Їхня діяльність веде до інтеграції, інтернаціоналізації тільки в тих межах, які передбачають одержання максимального прибутку.

Функціонування ТНК змушує адміністрацію місцевих компаній робити внески в технологічний процес, інвестувати в підготовку та перекваліфікацію працівників, звертати більше уваги на якість продукції, її споживчі властивості [21, с. 381-382]. Проте разом із позитивними сторонами функціонування ТНК у системі світового господарства та міжнародних економічних відносин існує їхній негативний вплив на економіку тих країн, де вони функціонують. Маніпулюючи політикою трансфертних цін, дочірні компанії ТНК обходять національні законодавства, укриваючи прибутки від оподатковування шляхом перекачування їх з однієї країни до іншої, встановлюють монопольні ціни, диктують умови, які ущемлюють інтереси країн, що розвиваються [9].

Легко переконатися в ефективності та життєвості об’єднання капіталу в межах транснаціональних компаній. Саме це дає шанс на прискорення обігу фінансових ресурсів, зменшення витрат за допомогою розвитку всередині самих систем взаємозаліків ТНК, збільшення частки ресурсів у грошовій формі, мобільності рекомбінації, ймовірності затвердження важливих угод.

Утворення ТНК є необхідним етапом реформи промислової структури. Якщо казати про роботу транснаціональних корпорацій в Україні, то можемо виділити позитивні й негативні чинники, які значно впливають на економіку країни. До позитивних належать такі:

1) вдосконалення промислової бази. Функціонування іноземних компаній на території країни шляхом виробництва товарів та послуг, що мотивує до побудови нових підприємств, оновлення або розширення вже наявних;

2) запровадження нових досягнень науково-технічного прогресу. Імпорт різноманітних технологій до країни сприяє експортному розвитку, вдосконаленню продукції, зростанню конкурентоздатності на світовому ринку. Надходження товарів та послуг з інноваційними характеристиками заохочує вітчизняних товаровиробників до пристосування під кон’юнктуру ринку. За конкретних обставин новітні технології покращують робочий процес працівників та екологічну ситуацію в країні;

3) підтримка реструктуризації економіки. Функціонування ТНК полягає в тісному зв’язку з кон’юнктурою світової економіки, яка окреслює попит та пропозицію на різні товари й послуги. Діяльність міжнародних компаній, які розташовані на території України, спонукала до перероблення видів економічної діяльності в її структурі. Перш за все великого піднесення набули сфери харчування та тютюнової промисловості, торгівлі, фінансів, енергетики, телекомунікацій, тобто галузі зі швидким обігом капіталу та забезпеченими ринками збуту;

4) зміцнення процесів інтернаціоналізації та глобалізації. Діяльність ТНК в Україні схиляє до активізації приєднання вітчизняної економіки до світових процесів та виходу на новітні ринки товарів та послуг. Прогалини роботи ТНК в Україні щільно пов’язані з наявними перевагами для країни [20, с. 84].

До загальних недоліків належать наступні:

1) здебільшого ТНК застосовують українську економіку як сировинну базу, передаючи вітчизняним партнерам не відповідні їхньому рівню розвитку технології із суворими обмеженнями на продаж;

2) функціонування бізнесу у видах економічної діяльності, які вигідні не для економіки України, а для міжнародних компаній. Спостерігається недостатній рівень інвестицій в інші види економічної діяльності, важливі для вітчизняної економіки;

3) ТНК демонструють свою соціальну відповідальність, але на практиці досить часто порушують права національної робочої сили, використовують недоліки українського законодавства у сфері охорони довкілля тощо;

4) міжнародні компанії уникають сплати податків шляхом переливу капіталу в країни з нижчим рівнем оподаткування;

5) спроможність ТНК впливати на ціноутворення, що призводить до поглинання або банкрутства вітчизняних виробників, робить залежною українську економіку від діяльності міжнародних компаній [20].

Залучення транснаціональних корпорацій в Україну та оптимальний розподіл прямих іноземних інвестицій за видами економічної діяльності можливі лише за умови покращення інвестиційного клімату в країні. На нашу думку, вирішення поставленого завдання має включати такі заходи:

1) подолання бюрократичних бар’єрів та корупції, що дасть змогу забезпечити чітке правове поле інвестиційної діяльності. Відповідність законодавства України сучасним нормам світової економіки у сфері інвестицій, зрозумілість законодавства і дотримання його норм сприятимуть покращенню інвестиційного клімату і, як наслідок, зростанню обсягів прямих іноземних інвестицій;

2) впровадження податкових та митних пільг, дотацій, субсидій, субвенцій, бюджетних позик. Зазначені заходи дадуть змогу не тільки залучити додаткові іноземні інвестиції, але й стимулювати іноземні компанії розвивати пріоритетні для української економіки види економічної діяльності. Водночас існує необхідність створення таких умов, які б не обмежували можливості вітчизняних виробників внаслідок отримання певних преференцій іноземними компаніями;

3) макроекономічна та політична стабільність гарантовано впливатиме на імідж України як інвестиційно привабливої країни;

4) підвищення рівня життя громадян України призведе до зростання попиту на товари й послуги іноземних компаній та спонукатиме їх до розвитку промислових підприємств на території держави.

В сучасному світі разом із залученням іноземних компаній в економіку України існує необхідність створення власних транснаціональних структур. Позитивний досвід з утворення транснаціональних корпорацій в Китаї, Індії, Російській Федерації та інших країнах дає можливість стверджувати, що національний капітал здатний витримувати конкуренцію з міжнародними компаніями, якщо країна створює передумови для побудови потужних фінансово-промислових груп, що подібні до своїх міжнародних конкурентів та здатні здійснювати активну зовнішньоекономічну політику.

Державне регулювання діяльності ТНК можна визначити як сукупність правових, економічних та адміністративних методів регулювання, що є системою типових заходів законодавчого та контрольного характеру, які вживають відповідні державні органи та громадські організації задля регуляції, стабілізації та пристосування діяльності ТНК до постійно змінних економічних умов [21, с. 220]. Система державного регулювання ТНК має такі складові, як політична, адміністративна, економічна, інформаційна та соціальна.

Суб’єктом державного регулювання ТНК в Україні є держава через органи законодавчої та виконавчої влади: Верховну Раду, Кабінет Міністрів, зокрема, МЗС, Міністерство фінансів, Міністерство економічного розвитку і торгівлі, Міністерство юстиції [30, с. 460]. Один із ключових суб’єктів регулювання діяльності ТНК – Міністерство економічного розвитку і торгівлі, яке напрацьовує прогнози та програми соціально-економічного розвитку, формує державну інвестиційну, торговельну політику, сприяє іноземному інвестуванню, здійснює тарифне й нетарифне регулювання ЗЕД, здійснює регуляторну діяльність у сфері підприємництва, формує основи контролю та ліцензування господарської діяльності.

Виділяємо такі принципи державного регулювання діяльності ТНК:

- принцип взаємодії (взаємодія органів влади щодо регулювання діяльності ТНК);

- принцип консолідації (створення єдиного механізму, що регулює діяльність у комплексі, яка загалом покликана сприяти розвитку ТНК);

- принцип стратегічного розвитку (застосування програмно-цільового методу державного регулювання);

- принцип конкурентних переваг (забезпечення конкурентоспроможності економіки);

- принцип економічного динамізму (сприяння розвитку економіки).

Сьогодні в нашій державі діє понад 30 транснаціональних корпорацій, тому державне регулювання їх діяльності є важливим. Не менш важливим є розвиток вітчизняних ТНК, а дієве державне регулювання їх діяльності має стати пріоритетним напрямом розвитку економіки нашої країни, що посилить її конкурентоспроможність на міжнародному рівні.

Отже, розвиток ТНК в Україні може призвести як до позитивних, так і негативних наслідків. До позитивних віднесемо підвищення економічного зростання, збільшення ППІ, які за останні кілька років мають схильність до спаду, та податкових надходжень, скорочення безробіття та підвищення кваліфікації робітників. Негативними ж є такі, як виснаження природних ресурсів, маніпуляції в ціноутворенні, відтік капіталу, перерахунок прибутку в промислово розвинуті країни. Для захисту від негативного впливу іноземних ТНК необхідно, щоб держава сприяла створенню конкурентних переваг провідних галузей національної економіки на зовнішніх і внутрішніх ринках шляхом створення вітчизняних ТНК.

**ВИСНОВКИ**

В ході проведеного дослідження було розглянуто наукові підходи до вивчення проблеми транснаціональних корпорацій, простежено еволюцію їхніх організаційних структур, окреслено передумови виникнення та становлення Британської Ост-Індської компанії, визначено її організаційну структуру. Проаналізовано створення торгових представництв, економічну діяльність компанії у країнах колоніальної епохи, роль Британської Ост-Індської компанії у світовій історії, проблему транснаціоналізації в системі міжнародних економічних відносин, досліджено розвиток транснаціональних корпорацій та характер їх функціонування в Україні.

Отже, можемо зробити наступні висновки.

В історії європейської експансії в афроазійському світі одну з першорядних ролей відіграли приватні капіталістичні організації, особливістю яких був принцип держави-купця – двоїста владно-торговельна природа. Одну їх групу складають голландська, англійська, французька Ост-Індські компанії XVII – середини ХІХ ст., іншу – британські, німецькі та бельгійські корпорації «дешевого імперіалізму» кінця XIX – першої половини XX ст. Ці дві групи були схожі за своєю гібридною природою, методами (економічні, частково економічні та позаекономічні), стратегії отримання повноважень та основних результатів діяльності. Були у них і принципові відмінності: наявність або відсутність торгової монополії, ступінь контролю з боку держави, термін існування, суб'єкт створення та управління компаній (колегіальне або одноосібне), склад політичних контрагентів на Сході та Заході, мета діяльності.

Подібності компаній пояснюються тим, що їхня друга «хвиля» була змодельована на зразок першої. Ранні та пізні «держави-купці» виступали інструментами втягування Азії та Африки в капіталістичну світ-економіку, їх перетворення на периферійні зони цієї системи. При цьому втягування у світ-економіку було комплексним; для цього економічні функції компаній були доповнені політичними. Спочатку політичні функції лише створювали умови для економічних, служили їм підпорою: без права екстериторіальності та збройної сили Ост-Індські компанії не змогли б успішно торгувати. Пізніше політичні функції були використані для того, щоб доповнити економічне включення Сходу в західну політичну систему (будівництво імперій). У корпорацій кінця ХІХ ст. ці функції були вже синхронними.

Відмінності компаній великою мірою обумовлені докорінно різним характером капіталізму в епоху Раннього Нового часу та в XIX ст. Ост-Індські компанії були організаціями раннього капіталізму, основу якого становили торгівля, меркантилізм та монополії. Корпорації «дешевого імперіалізму» – це організації зрілого капіталізму, основу якого становили промисловість та фрітрейд.

Ост-Індські компанії цілком можна вважати попередницями сучасних транснаціональних корпорацій. Адже це перші в історії організації, які пов'язали своєю діяльністю усі відомі на той час частини світу, а завдяки централізованій системі розподілу вживали заходів до стандартизації товарів, які виробляються в умовах індивідуального ремісничого підприємництва.

Як основи для розвитку капіталізму в майбутньому, Ост-Індські компанії водночас породили соціальний прошарок, тісно пов'язаний зі світовим ринком. Однак, залежний від привілею, тобто монополії на ринку, цей прошарок об'єктивно заважав формуванню капіталізму як системи.

Ост-Індська компанія була першою в світі мегакорпорацією, яка володіла урядовими силами, в тому числі здатністю вести війну, укладати договори, запроваджувати грошові системи і створювати колонії. Багато істориків вважає Ост-Індську компанію найбільш потужною і впливовою корпорацією у світовій історії.

Ост-Індська компанія незліченними способами розширила світ і об'єднала численні віддалені райони. Вона познайомила Європу з Азією та Африкою і навпаки, винайшла те, що могло бути першою сучасною бюрократією.

Ост-Індські компанії підготували прихід колоніалізму, проте самі вони колоніальними організаціями не були. Незважаючи на військово-політичне «збирання» Індії Британською Ост-Індською компанією, її економічна функція полягала в збуті в Європі продукції індійського ткацтва, тобто, по суті, вона виступала в ролі компрадора відносно індійського ремесла та пов'язаного з ним індійського капіталу.

У сучасному світі ТНК займають провідне місце в сфері світового інформаційного господарства, куди постійно інтегрується величезне число найбільших підприємств дрібного і середнього бізнесу. На сьогоднішній день під егідою ТНК знаходиться 1/3 світового промислового виробництва та здійснюється 1/3 світового експорту. Велика частина ТНК та інвестицій належить США, державам Європейського Союзу і Японії, які є лідерами на ринку світового капіталу.

За час свого існування ТНК вдалося довести свою ефективність та фінансову надійність. Наявність конкурентних переваг у світових ТНК, їхня здатність протидіяти фінансово-економічним потрясінням та лідерство в глобальній економіці обумовлені унікальною корпоративною стратегією, динамічною організаційною структурою, у яких домінують самонавчальні та навчальні системи стратегічного управління, інноваційні структури, великі науково-дослідні центри, підрозділи щодо підвищення кваліфікації та підготовки кадрів.

Виникнення ТНК виявилося не лише закономірним кроком у розвитку системи організаційно-правових форм суспільного виробництва, а й необхідним етапом реорганізації промислової структури.

ТНК дедалі більше стають визначальним чинником вирішення долі тієї чи іншої країни у міжнародній системі економічних зв'язків. Активна виробнича, інвестиційна, торговельна діяльність ТНК дозволяє їм виконувати функції міжнародного регулятора виробництва і розподілу продукції. ТНК високотехнологічного сектора чудово виконують своє завдання і стали засобом міжнародної інтеграції більшості країн світу. У постіндустріальному світі саме високі технології є зумовлюючим фактором економічного розвитку, головним джерелом поповнення бюджетів провідних держав, фундаментальною основою забезпечення їхньої національної безпеки. Крім того, виробництво високотехнологічної продукції зараз стає ще й одним із основних умов успішної інтеграції тієї чи іншої країни в систему міжнародних відносин.

**СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ**

1. Безрукова Н. В. Сучасні тенденції розвитку ТНК як рушійної сили процесу економічної глобалізації / Н. В. Безрукова, Т. А. Оніпко. // Науковий вісник Полтавського університету економіки й торгівлі. 2012. №4. С. 93-99.
2. Белошапка В.А. Транснациональные корпорации. Донецк: ДНУ, 2003. С.56-69.
3. Бусол О.Ю. Транснаціональні злочинні угруповання та транснаціональні корпорації: межі корупційного симбіозу. Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія: Юридичні науки. 2018. – Т. 29 (68). № 4. С. 154-159.
4. Винокуров Ю.Н., Орлова А.С., Субботин В.А. История Заира в Новое и Новейшее время. М.: ГРВЛ, 1982. С. 98-99.
5. Градобитова, Л.Д. Транснациональные корпорации в современных международных экономических отношениях: учеб. пособие / Л.Д. Градобитова, Т.М. Исаченко; МГИМО(У) МИД РФ. М.: Анкил, 2002. 123 с.
6. Гребешкова О.М., Некрасова Т.С. Транснаціональні корпорації в економіці держави: важелі впливу та наслідки для розвитку. Стратегія економічного розвитку України. 2016. № 38. С. 11-29.
7. Гэлбрейт Экономические теории и цели общества / Гэлбрейт, Кеннет Джон. - М.: Прогресс, 1990. 406 c.
8. Зав'ялова О. В. Транснаціональні корпорації: навч. посіб. / О. В. Зав'ялова, В. Є. Сахаров; Національна академія управління. – Київ: [б.в.], 2008. 240 с.
9. Козак Ю. Г. Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності: навч. посіб. / За ред. Якубовського С. О., Козака Ю. Г., Логвінової Н. С. 2-ге вид. перероб. та доп. Київ: Центр учбової літератури, 2011. 472 с.
10. Криворучко А. В. Изменение правового статуса английской Ост-Индской компании и колонизация Индии в 1600-1758 годах / А. В. Криворучко // Форум права. 2011. № 1. С. 528-536 [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/FP/2011-1/11kaviki.pdf>
11. Куцик П.О., Ковтун О.І., Башнянин Г.І. Глобальна економіка: принципи становлення, функціонування, регулювання та розвитку: монографія. Львів: вид-во ЛКА, 2015. 594 с.
12. Ленський Є.В., Цвєтков В.А. Транснаціональні фінансово-промислові групи і міждержавна економна інтеграція: реальність і перспективи. Москва: Економіка і життя, 1999. 260 с.
13. Лимонова Е.М., Архіпова К.С. Транснаціональні корпорації: основні етапи розвитку та регулювання їхньої діяльності в умовах глобалізації. Європейський вектор економічного розвитку. Економічні науки. 2014. №1. С. 93-101.
14. Македон В.В. Формат взаємодії транснаціональних корпорацій та реального сектора національної економіки України. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\_Gum/bmnef/2012\_1\_1/25.pdf.
15. Манойленко Д.В. Держави та транснаціональні корпорації: проблема взаємовідносин (міжнародно-правовий аспект). Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Право. 2014. Вип. 29(2). С. 258-261.
16. Мещерякова Н.М. Основные черты генезиса капитализма в промышленности Англии XVI – первой половины XVII века // Проблемы генезиса капитализма. Сб. ст. М.: Наука, 1998. С. 224.
17. Мовсесян А. Г., Огнивцев С. Б. Транснациональный капитал и национальные государства // МЭиМО. 1999. № 6. С. 55-63
18. Новоселов А. Г. Перспективи ТНК країн з перехідною економікою у світовому господарстві: дис. канд. ек. наук: 342995 / Новоселов А. Г. Москва, 2014. 174 с.
19. Олтаржевский В.П., Бейдина Т.Е., Воронкова Г.В. Английская Ост-Индская Компания в XVII веке. Иркутск: Изд-во Иркут. ун-та, 1988. 277 с.
20. Пехник А.В., Присяжнюк Ю.І. Транснаціональні корпорації у реаліях сучасного міжнародного бізнесу. Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. 2018. Вип. 51. С. 82-90.
21. Рогач О.І. Міжнародні інвестиції: теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій: підручник. Київ: Либідь, 2005. 720 с.
22. Рогач О.І., Шнирков О.І. Транснаціоналізація світового господарства і перехідні економіки. К.: ВПЦ – Київський університет, 1999. С.32-40.
23. Руденко Л. В. Транснаціональні корпорації: навч.-метод. посіб. для самост. вивчення дисципліни / Л. В. Руденко; Київський національний економічний ун-т. Київ: КНЕУ, 2004. 227 с.
24. Семененко Т.М. Транснаціональні корпорації як провідна рушійна сила глобалізаційних процесів в сучасних кризових умовах. Ефективна економіка. 2017. Вип. № 7
25. Соколов, А. Б. «Правь, Британия, морями»? Политические дискуссии в Англии по вопросам внешней и колониальной политики в XVIII в. / А. Б. Соколов. – Ярославль: Изд-во ЯГПУ им. К.Д. Ушинского, 1996. 191 с.
26. Сорока І.Б. Транснаціональні корпорації та їхня роль у процесі активізації міжнародної інтеграції / І. Сорока // Актуальні проблеми економіки. 2009. № 9. С. 35-41.
27. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації: монографія / за ред. д-ра екон. наук, проф. Д.Г. Лук’яненка. Київ: КНЕУ, 2001. 538 с.
28. Телешун С.О. Україна може стати ристалищем. 2005. URL: http://dialogs.org.ua/ ru/dialog/opinion/10/286#op286
29. Темніченко М.Ю. Транснаціональні компанії. Економіст. 2003. № 1, 2. С. 75.
30. Транснаціональні корпорації: суть, критерії та еволюція [Електронний ресурс] // Навчальні матеріали онлайн. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: http://pidruchniki.com/17110302/ekonomika/transnatsionalni\_korporatsiyi\_sut\_ kriteriyi\_evolyutsiya.
31. Транснаціональні корпорації /Рокоча В., Плотніков О., Новицький В. – К.: Таксон, 2001. С.40-66, 205-220
32. Транснаціональні корпорації: укр.-англ.-рос. словник основних термінів з дисципліни «Транснаціональні корпорації» [Електронний ресурс] / НТУУ «КПІ» ; уклад. С. В. Войтко, О. О. Корогодова. – Електронні текстові дані (1 файл: 618 Кбайт). Київ: НТУУ «КПІ», 2014. 30 с. Режим доступу: <http://ela.kpi.ua/handle/123456789/10658>
33. Транснаціональні корпорації: навч. посіб. / С. В. Войтко, О. А. Гавриш, О. О. Корогодова, Т. Є. Моісеєнко. – Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2016. 208 с.
34. Транснаціональні корпорації: конспект лекцій [Електронний ресурс]: навч. посіб. для студ. спеціальності 051 «Економіка», освітньої програми «Міжнародна економіка» / КПІ ім. Ігоря Сікорського; уклад.: Моісеєнко Т. Є. – Електронні текстові дані. – Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2020. 225 с.
35. Транснаціональні корпорації в неокорпоративній парадигмі / Г.О. Гридасова // Проблеми міжнародних відносин. 2014. Вип. 9. С. 33-44.
36. Транснаціональні корпорації : навч. посіб. / В.В. Рокоча, О.В. Плотніков, В.Є. Новицький. Київ: Таксон, 2001. 304 с.
37. Транснациональный монополистический капитал и Африка. М.: Наука, 1989; Цимбалов В.М. Транснациональные корпорации в странах Азии, Африки и Латинской Америки. М.: Ин-т повышения квалификации руководящих работников и специалистов Минэлектронпрома СССР, 1991.
38. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: теорія: підручник для студ. екон. спец. вищих навч. закл. / А.С. Філіпенко., К.: Либідь, 2008. 408 с.
39. Фурсов К.А. Держава-купец: отношения английской Ост-Индской Компании с английским государством и индийскими патримониями. М.: Товарищество научных изданий КМК, 2006. 286 с.
40. Фурсов К.А. (2016). Ост-Индские компании: двигатель и тормоз капитализма // Финансы и бизнес. № 2. С. 119-130.
41. Ханін І. Г. Теорія транснаціоналізації світової економіки: підруч. / І. Г. Ханін, І. Л. Сазонець. Донецьк: Юго-Восток, 2011. 280 с.
42. Чернышева Н. И. Дирижистская теория селективного экономического регулирования // Финансы и кредит. 2008. № 4 (302). С. 76-80
43. Шавкун В. Транснаціоналізація виробництва і капіталу в умовах світової глобалізації / В. Шавкун, І. Сухацька // Вісник Хмельницького національного університету 2011, № 6, T. 1. С. 248-251
44. Шагурин С.В., Шимко П.Д. Экономика транснационального предприятия: учебное пособие. С-Пбг: Изд-во С-Пб-го гос.политех.ун-та, 2008. 335 с.
45. Экономика в переломные эпохи. История мировой экономики, вып. 6. Сборник статей. M.: ИЭ РАН, 2017. 284 c.
46. Юхименко П.І. Міжнародний менеджмент. К.: ЦУЛ, 2011. 488с .
47. Arrighi G. The Long Twentieth Century: Money, Power, and the Origins of Our Times. – L.; N. Y.: Verso, 1994.
48. Chaudhuri K. N. European Trade with India (Chapter XIII.1) // The Cambridge Economic History of India. 2 vols. Vol. 1: c. 1200 – c.1750/ T. Raychaudhari and I. Habib. – Cambridge etc.: Orient Longman; Cambridge University Press, 1982.
49. Stein B. Eighteenth-century India: Another View// The Eighteenth Century in Indian History: Evolution or Revolution? / P.J. Marshall. – Oxford etc: Oxford University Press, 2003.
50. World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. – UNCTAD, United Nations. New York and Geneva, 2007.