



МІЖНАРОДНИЙ ЄВРОПЕЙСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ

НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ
«ЄВРОПЕЙСЬКА ШКОЛА БІЗНЕСУ»

Кафедра менеджменту та економіки

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ДО
ВИКОНАННЯ ПРАКТИЧНИХ РОБІТ З
ДИСЦИПЛІНИ:

«ЄВРОПЕЙСЬКИЙ
ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИЙ ПРОСТІР»

Укладач:

Кандидат економічних наук, доцент

О. А. Кузьменко

Обговорено та схвалено на засіданні
кафедри менеджменту та економіки,

протокол № 7 від «01» 09 2020 р.
Завідувач [підпис] Ю. Ремига

«Європейський транснаціональний простір»: Методичні рекомендації до виконання практичних робіт з дисципліни для студентів спеціальності 073 «Менеджмент». – Київ. – 30 с.

Розробник: к.е.н., доцент кафедри менеджменту та економіки
Кузьменко О. А.

1. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

Програма вивчення навчальної дисципліни «Європейський транснаціональний простір» складена відповідно до Стандарту вищої освіти України першого (бакалаврського) рівня вищої освіти, галузі знань 07 «Управління та адміністрування», спеціальності 073 «Менеджмент».

Дисципліна «Європейський транснаціональний простір» спрямована на формування у студентів системи знань стосовно структури, функціонування та особливостей розвитку європейських транснаціональних корпорацій, їх ролі у розвитку глобальної економіки, особливостей розробки та реалізації міжнародних інвестиційних стратегій, обґрунтування та прийняття міжнародних європейських інвестиційних рішень.

Після опанування дисципліни студент повинен

знати:

- історію, основи, принципи і тенденції розвитку європейського транснаціонального простору;
- особливості правової системи європейського транснаціонального простору та принципи функціонування їх інституцій;
- вплив глобалізаційних процесів на розвиток стосунків ЄС та України;
- досягнення та перспективи європейської інтеграції України.

уміти:

- оперувати системними знаннями про історію європейського транснаціонального простору та тенденції його розвитку;
- аналізувати інтеграційні процеси в ЄС та робити висновки щодо їх впливу на геополітичне становище України;
- орієнтуватися в правовій системі та інституційній структурі європейського транснаціонального простору, принципах взаємодії органів та інституцій між собою;
- здійснювати аналіз та прогнозування розвитку європейської інтеграції;
- робити розрахунки стосовно впливу інтеграційних явищ і процесів на подальший розвиток європейської інтеграції;
- розроблювати і впроваджувати європейську політику України у відповідності до внутрішніх та зовнішніх соціополітичних викликів.

СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Назви змістових розділів і тем	Кількість годин											
	денна форма						заочна форма					
	усього	у тому числі					усього	у тому числі				
		л	п	лаб.	інд.	с. р.		л	п	лаб.	інд.	с. р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
ЗМІСТОВИЙ РОЗДІЛ 1												
Тема 1 Історичний огляд, правові та інституційні основи європейського простору	7	2	1	-	-	4	9	2	-	-	-	7
Тема 2 Законодавчі та нормативно-правові акти у сфері європейської інтеграції	7	2	1	-	-	4	8	-	-	-	-	8
Тема 3 Інформаційний та комунікаційний простір ЄС	8	2	2	-	-	4	8	-	-	-	-	8
Тема 4 Європейське транскордонне співробітництво	8	2	2	-	-	4	8	-	-	-	-	8
Тема 5 Безпека європейського транснаціонального простору	8	2	2	-	-	4	8	-	-	-	-	8
Тема 6 Розвиток та функціонування транснаціональних корпорацій в ЄС та Україні	10	4	2	-	-	4	11	2	2	-	-	7
Тема 7 Політика європейської інтеграції України: досягнення, сучасний стан, перспективи	8	2	2	-	-	4	8	-	-	-	-	8
<i>Контрольна робота №1</i>	2	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Разом за змістовим розділом 1	58	16	14	-	-	28	60	4	2	-	-	54
ЗМІСТОВИЙ РОЗДІЛ 2												
Тема 8 Транснаціоналізація української та європейської економіки	10	4	2	-	-	4	11	2	2	-	-	7
Тема 9 Особливості економічного механізму діяльності європейських транснаціональних корпорацій	8	2	2	-	-	4	9	2	-	-	-	7
Тема 10 Міжнародні фінанси транснаціональних корпорацій	8	2	2	-	-	4	8	-	-	-	-	8
Тема 11 Міжнародна інвестиційна діяльність в системі європейського транснаціонального простору	8	2	2	-	-	4	8	-	-	-	-	8
Тема 12 Особливості формування та реалізації стратегії транснаціональних корпорацій	8	2	2	-	-	4	8	-	-	-	-	8
Тема 13 Маркетингові стратегії діяльності транснаціональних корпорацій	8	2	2	-	-	4	8	-	-	-	-	8
Тема 14 Функціонування ТНК у міжнародній господарській діяльності	8	2	2	-	-	4	8	-	-	-	-	8
<i>Захист індивідуального науково-дослідного завдання</i>	2	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>Контрольна робота №2</i>	2	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Разом за змістовим розділом 2	62	16	18	-	-	28	60	4	2	-	-	54
Усього годин	120	32	32	-	-	56	120	8	4	-	-	108

ПЛАН ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

ЗМІСТОВИЙ РОЗДІЛ 1

Тема 1 Історичний огляд, правові та інституційні основи європейського простору

Тема 2 Законодавчі та нормативно-правові акти у сфері європейської інтеграції

1. Етапи Європейської інтеграції.
2. Новітня історія Європейської інтеграції.
3. Хронологія найважливіших історичних подій в Європейському Союзі.
4. Паризький договір (18.04.1951).
5. Римські договори (25.03.1957).
6. Єдиний європейський акт (17–28.02.1986).
7. Договір про Європейський Союз (Маастрихтський договір) (07.02.1992).
8. Амстердамський договір (02.10.1997).
9. Ніщський договір (26.02.2001).
10. Римський договір (01.05.2004).
11. Договір про запровадження Конституції для Європи.

Питання для обговорення:

1. Ідея європейської єдності.
2. Рада Європи — виразник європейської інтеграції.
3. План Р. Шумана.
4. Європейська спільнота з вугілля та сталі.
5. Євро — спільна валюта.
6. Розширення ЄС у XXI ст.
7. Нормативно-правові акти України.
8. Двосторонні акти між Україною та ЄС. Документи ЄС.
9. Відповідність нормативно-правового акту основним засадам законодавства Європейського союзу.
10. Нормативно-правове регулювання взаємовідносин між Україною та Європейським союзом.
11. Контроль за відповідністю проектів нормативно-правових актів соціального законодавства України праву Європейського союзу.
12. Політико-правові аспекти реалізації стратегії євроатлантичної інтеграції в Україні.
13. Особливості співробітництва України з НАТО.
14. Адаптація законодавства України до права Європейського союзу та стандартів і рекомендацій НАТО.
15. Забезпечення права інтелектуальної власності в контексті євроатлантичних процесів.

Тематика ессе:

1. Поняття та етапи європейської інтеграції.
2. Європейський Союз: поняття, склад, територія.
3. Членство в Європейському Союзі: умови та категорії.

4. Теорії європейської інтеграції.
5. Поняття та сутність Копенгагенських критеріїв.
6. Подальше реформування ЄС: Амстердамська, Ніццька угоди, Лаакенська декларація, розширення ЄС.
7. Розвиток пан європейського руху до середини 20-го сторіччя.
8. Поняття та сутність відповідальності держав-членів та ЄС.

Практичні завдання:

Завдання 1. Змоделювати й обґрунтувати наслідки подолання економічної кризи для розвитку Європейського Союзу у найближчі роки.

Тема 3 Інформаційний та комунікаційний простір ЄС

1. Соціальні комунікації Європейського Союзу.
2. Комунікаційна політика ЄС.

Затитання для самоперевірки:

1. У чому полягають засади європейської інформаційної політики?
2. Охарактеризуйте основні положення та принципи для побудови інформаційного суспільства в Європі.
3. У чому полягає сутність інформаційної діяльності Ради Європи?
4. Які напрями діяльності Європейського Союзу у формуванні інформаційного суспільства в Європі?
5. Охарактеризуйте основні напрями інформаційної політики ЄС.
6. У чому полягає інформаційна проблематика діяльності ЄС?
7. Що таке міжнародна інформаційна політика?
8. Які головні напрями національної інформаційної політики?
9. Що таке міжнародне інформаційне право?
10. Які основні напрями правового регулювання міжнародної інформаційної діяльності?
11. У чому полягає специфіка правового регулювання інформаційних відносин?
12. Які основні принципи інформаційної політики США?
13. Охарактеризуйте особливості національної інформаційної політики.

Теми ессе:

1. Особливості реалізації інформаційної політики в країнах Західної Європи.
2. Інформаційна політика Скандинавських країн.
3. Інформаційна політика країн Бенілюксу.
4. Особливості реалізації інформаційної політики в країнах Балтії.
5. Регіональна інформаційна політика країн Центральної Європейської Ініціативи.

Тема 4 Європейське транскордонне співробітництво

1. Історіографія транскордонного співробітництва.
2. Завдання, що вирішуються за рахунок транскордонного співробітництва.
3. Сучасні європейські інтеграційні процеси.

Зпитання для самоперевірки:

1. Суб'єкти та об'єкти транскордонного співробітництва.
2. Державна програма розвитку транскордонного співробітництва.
3. Етапи розвитку транскордонного співробітництва.
4. Поняття транскордонного співробітництва.
5. Єврорегіони на сучасному етапі.
6. Завдання, що вирішуються за рахунок транскордонного співробітництва.
7. Пріоритетність розвитку транскордонного співробітництва.
8. Питання безпеки в процесі реалізації транскордонного співробітництва.
9. Мета і завдання транскордонного співробітництва з сусідніми країнами для України.

Теми ессе:

1. Транскордонне співробітництво в рамках розширеного Європейського Союзу.
2. Геополітичні і цивілізаційні чинники транскордонного співробітництва.
3. Умови поглиблення інтеграційних процесів для України.
4. Питання оперативного розв'язання проблем західних регіонів України.

Тема 5 Безпека європейського транснаціонального простору

1. Організація Об'єднаних Націй (ООН).
2. Організація з безпеки і співробітництва в Європі (ОБСЄ).
3. Європейський Союз (ЄС).
4. Західноєвропейський Союз (ЗЄС).
5. Рада Європи.

Зпитання для самоперевірки:

1. Принципи діяльності ООН.
2. Приклади рекомендацій, конвенцій, заходів ООН для підтримки миру та безпеки.
3. Заходи вжиті ОБСЄ стосовно Косова, Санджака, Воєводини, Скоп'є, Грузії, Естонії, Таджикистану, Молдови, Латвії, Нагірного Карабаху та Чечні.
4. Хартія європейської безпеки та її основні постулати.
5. Роль Європейського Союзу в міжнародних відносинах.
6. Основна зовнішня мета політики ЄС.

7. ЗЕС як невід'ємний чинник у розвитку Європейського Союзу.
8. Поширення безпеки демократії в Раді Європи.

Тема ессе:

1. ООН як головний світовий центр координації зусиль з підтримання миру.
2. Посилення ролі ОБСЄ в операціях з підтримки миру.
3. Роль ЄС у зовнішніх відносинах держав.
4. Західно-європейський союз і його внесок в підтримання миру та безпеки.
5. Концепція безпеки демократії в Раді Європи.

**Тема 6 Розвиток та функціонування транснаціональних корпорацій
в ЄС та Україні**

1. Розвиток та особливості впливу ТНК на економіку України.
2. Промислово-фінансові групи як організаційна форма управління інвестиціями ТНК.

Запитання для самоперевірки:

1. Дайте оцінку міжнародній економічній діяльності України за умов глобалізації світової економіки.
2. Які перепони існують для ПІІ в Україну?
3. Охарактеризуйте особливості прямого іноземного інвестування в економіку України.
4. Чи доцільно здійснення інвестування ТНК у економіку України?
5. Дати оцінку процесу становлення українських корпорацій, навести приклади.
6. Які галузі економіки України є найбільш привабливими для іноземних інвесторів? Чому?
7. Як проходить процес транснаціоналізації української економіки?
8. Чи впливатиме, на Вашу думку, вступ України до ЄС, на збільшення обсягів залучення прямого інвестування у економіку України?
9. Яку б стратегію щодо діяльності ТНК в Україні Ви би запропонували. Відповідь обґрунтуйте.
10. Чи є, на Вашу думку, доцільним обмеження транснаціоналізації української економіки?

Тема ессе:

1. Вплив світових ТНК на вітчизняну економіку України.
2. ТНК як важлива рушійна сила головних процесів сучасної економіки.
3. Інвестиційна привабливість країни, фактори її зростання.
4. Фінансово-промислові групи як організаційна форма управління ТНК.
5. Інструменти інтеграції підприємств у ФПГ.

Тема 7 Політика європейської інтеграції України: досягнення, сучасний стан, перспективи

1. Сучасний стан і перспективи української євроінтеграції.
2. Проблеми інтеграції України до ЄС.
3. Безпека участі України у глобальній економіці.
4. Конкурентоспроможність економіки України в умовах євроінтеграції.

Запитання для самоперевірки:

1. Сутність європейської інтеграції.
2. Основні напрямки економічної діяльності держав Європейського Союзу.
3. Перешкоди на шляху інтеграції України до ЄС.
4. Вирішення гуманітарних питань в контексті європейських цінностей.
5. Соціальні гарантії та пенсійне забезпечення в контексті європейської інтеграції України.
6. Процес запровадження безвізового режиму України з ЄС.
7. Угода про асоціацію України з Європейським Союзом.
8. Формування зони вільної торгівлі України з ЄС.
9. Європейська політика сусідства та Україна.
10. План дій Україна – ЄС: результати співпраці.
11. Моніторинг виконання Плану дій Україна – ЄС.

Темі ессе:

1. Проблема адаптації законодавства України до законодавства ЄС.
2. Європейська Хартія місцевого самоврядування та реалізація її норм в Україні.
3. Проблема адаптації законодавства України в сфері самоврядування до правових норм Європейського Союзу.
4. Спільна зовнішня політика держав Європейського Союзу.
5. Спільна економічна політика держав Європейського Союзу.
6. Пріоритети співпраці в рамках Плану дій Україна – ЄС через призму національних інтересів України.
7. Результати співробітництва Україна – ЄС.

Контрольна робота № 1

Перелік теоретичних питань до змістового розділу 1:

1. Концепції і теоретичні підґрунтя міжнародної економічної інтеграції.
2. Країни-лідери економіки Європейського Союзу (економіки Німеччини, Франції, Італії).
3. Малі країни – члени ЄС та переваги їхніх економік.
4. Механізми реалізації свобод: вільне переміщення товарів, послуг, робочої сили і капіталу.
5. Моделі сучасного розвитку інтеграційних процесів.
6. Основні форми економічної співпраці ЄС з Україною.
7. Переваги та недоліки переходу до єдиної європейської валюти.

8. Характерні риси економік держав Євросоюзу.
9. Проблеми та перспективи функціонування Європейського економічного та валютного союзу.
10. Свобода підприємництва, інтернаціоналізація й глобалізація виробництва, капіталу, ринку робочої сили, інформаційного простору.
11. Стратегії інтеграції в умовах глобалізації.
12. Торговельна політика ЄС щодо України.
13. Торговельні преференції та секторальні особливості спільної торговельної політики ЄС.
14. Україна в економічних концепціях сусідства Європейського Союзу.
15. Форми, стадії, механізми та наслідки міжнародної економічної інтеграції.
16. Стратегія сталого розвитку в країнах ЄС і в Україні.
17. Умови розширення ЄС та критерії вступу як інструменти «трансформуючого впливу».
18. Значення Копенгагенських критеріїв та Мадридського критерію вступу до ЄС для реформування системи державного управління в Україні.
19. Стосунки Україна-ЄС: етапи, проблеми, досягнення, перспективи.
20. Європейська ідентичність та проблеми кордонів Європи.
21. Досягнення та проблеми політики конкуренції ЄС.
22. Досягнення та проблеми ЄС у сфері охорони навколишнього середовища.

ЗМІСТОВИЙ РОЗДІЛ 2

Тема 8 Транснаціоналізація української та європейської економіки

1. Теоретичні підходи до розуміння сутності транснаціоналізації економіки.
2. Еволюції концепцій транснаціоналізації.
3. Трансформація транснаціоналізації економічної діяльності на сучасному етапі світогосподарського розвитку.
4. Транснаціоналізація європейського простору.

Завдання для перевірки знань:

1. Обрати одну з запропонованих на лекції концепцій транснаціоналізації, проаналізувати її вплив на розвиток світової економіки.
2. Обрати одну з найвідоміших ТНК України та зробити її аналіз.
3. Дослідити вплив європейських ТНК на економіку ЄС за останні декілька років.
4. Дайте оцінку міжнародній економічній діяльності України за умов глобалізації світової економіки. Які перепони суттєво впливають на обсяги інвестування в Україну?
5. Охарактеризуйте особливості прямого іноземного інвестування в економіку України.
6. Чи доцільно здійснення інвестування ТНК у економіку України?

7. Дати оцінку процесу становлення українських корпорацій, навести приклади. Які галузі економіки України є найбільш привабливими для іноземних інвесторів? Чому?
8. Охарактеризуйте принципи формування відкритої економіки.
9. Як проходить процес транснаціоналізації української економіки?
10. Чи впливатиме, на Вашу думку, вступ України до СОТ на збільшення обсягів залучення прямого інвестування у економіку України?
11. Яку б стратегію щодо діяльності ТНК в Україні Ви би запропонували. Відповідь обґрунтуйте.
12. Чи є, на Вашу думку, доцільним обмеження транснаціоналізації української економіки?

Темі ессе:

1. Екологічні наслідки виробничої діяльності ТНК.
2. Взаємовідносини «національна держава — ТНК»: гармонізація інтересів. ТНК в економіці економічно розвинутих країн.
3. ТНК в економіці країн, що розвиваються.
4. Наслідки господарської діяльності ТНК. ТНК і країни базування.
5. Міжнародна економічна діяльність України в умовах глобалізації світового господарства.
6. Сучасні аспекти функціонування ТНК та міжнародного бізнесу в Україні
7. Промислово-фінансові групи як організаційна форма управління інвестиціями ТНК.

Практичні завдання:

Завдання 1. Компанія «Procter & Gamble» вийшла на японський ринок у 1972 р. й була першою, що запропонувала тут одноразові серветки. Невдовзі частка «Procter & Gamble» на цьому ринку становила 80 %. Здавалося б, існували всі передумови для розгортання подальшої успішної роботи компанії в цій країні. Однак все склалося зовсім інакше. До 1985 р. ринкова частка «P&G» зменшилася до 8 %; компанії ніяк не вдавалося захопити міцні позиції на японських ринках засобів для прання й догляду за тілом. Як повідомлялося, втрати японської філії «P&G» становили близько 40 млн дол. на рік. Основною проблемою було те, що «P&G» просто перенесла свої маркетингові стратегії та систему оптового продажу в Японію, не адаптуючи їх до культурних особливостей цієї країни. Американські менеджери, які очолювали японську філію «P&G», не врахували, що ідеї, котрі спрацьовують в Америці, можуть мати негативні наслідки в Японії.

Пропонуючи до продажу піну для ванн, «P&G» випустила в телевізійний ефір рекламний ролик, сюжет якого полягав у тому, що жінка лежала в повній пині ванні, а її чоловік заходив до ванної кімнати й питав про цей засіб. Така реклама була ефективною в США та Європі, однак у Японії, де культурні традиції забороняють особам чоловічої статі заходити до ванної кімнати, коли там купається жінка, навіть якщо це дружина, такий рекламний сюжет зазнав цілковитого фіаско.

Японські конкуренти швидко скористалися з такої недалекоглядності менеджерів «P&G». Наприклад, на ринку одноразових серветок фірма «Као» розробила лінію елегантних виробів, які більше відповідали смакам японських споживачів, і невдовзі захопила 30 % ринку, витіснивши при цьому саме «P&G».

Усвідомивши, що нерозуміння особливостей міжнародного бізнесу багатьма американськими менеджерами, котрі працювали в японській філії, спричинило невдалу роботу компанії на ринку цієї країни, «P&G» почала призначати на керівні посади в багатьох іноземних філіях представників місцевого населення.

Ознайомившись із прикладом діяльності компанії «Procter & Gamble» на японському ринку, дайте відповідь на запитання:

1. Чим викликані проблеми, що спіткали «P&G» на японському ринку?
2. Які дії менеджерів «P&G» були невірними?
3. Чи можна було вирішити таку проблему іншим способом? Дайте пояснення.

Тема 9 Особливості економічного механізму діяльності європейських транснаціональних корпорацій

1. Основи економічного механізму діяльності ТНК.
2. Міжнародне позиціонування активів.
3. Управління внутрішніми фінансовими потоками ТНК.

Запитання для самоперевірки:

1. Які основні складові формують внутрішню структуру економічного механізму ТНК?
2. Що таке податкові умови діяльності ТНК і як вони визначаються?
3. Розкрийте, яке практичне значення має розмежування підходів до оподаткування прибутків ТНК.
4. Назвіть методи оптимізації оподаткування ТНК і охарактеризуйте їх.
5. Що таке міжнародне позиціонування активів ТНК?
6. Назвіть і розкрийте фактори, які обмежують трансферт фінансових ресурсів між філіями ТНК, розташованими в різних країнах.
7. Яке призначення «блокованих фондів» у міжнародному позиціонуванні активів ТНК?
8. З'ясуйте роль трансфертних цін в економічному механізмі ТНК.
9. Що таке децентралізований фінансовий менеджмент і яка його роль в управлінні фінансовими потоками транснаціональної компанії?
10. Сутність поняття «економічний механізм ТНК».
11. Охарактеризуйте податкові умови діяльності ТНК.
12. В чому полягає різниця між національним та резидентським підходами до оподаткування прибутків корпорацій?
13. Сутність поняття «міжнародне позиціонування активів».

14. Яким чином «блоковані фонди» використовуються для оптимізації економічної структури?
15. Охарактеризувати «фронтовані кредити» як метод доцільного використання «блокованих фондів».
16. Яким чином непов'язаний експорт виступає методом подолання неконвертованості або обмеженої конвертованості місцевої валюти?
17. Охарактеризувати сутність операції – примусове реінвестування прибутку.
18. В чому полягає значення трансфертних цін у економічному механізмі ТНК?
19. В чому полягає сутність методу визначення оптимальної форми діяльності ТНК С.Хірша?

Темі ессе:

1. Історичний аналіз становлення промислових монополій у світовому бізнесі.
2. Аналіз конкурентного середовища ТНК.
3. Правове забезпечення функціонування ТНК у сфері ЗЕД.
4. Позитивні та негативні сторони функціонування ТНК на міжнародних ринках.
5. ТНК як фактор підвищення конкуренції на міжнародних ринках.
6. Вплив ТНК на міжнародні відносини.

Практичні завдання:

Завдання 1. Одна з найбільших компаній авіаперевезень «Japan Airlines» («JAL») є, крім того, одним з найзначніших клієнтів «Boeing», світового виробника літаків комерційного призначення. Щороку «JAL» мусить асигнувати на купівлю літаків у «Boeing» близько 800 млн дол. Літаки «Boeing» оцінюються в доларах США, а ціни коливаються від майже 35 млн за «Boeing 737» до 160 млн за найновішу модель «Boeing 747—31400».

«JAL» замовляє літак за 2—6 років до фактичної потреби в ньому, при цьому компанія переважно сплачує «Boeing» завдаток сумою 10 %, а остаточний розрахунок здійснює після одержання літака. Тривалий часовий проміжок між здійсненням замовлення та остаточним розрахунком становить для «JAL» проблему. Більшу частку свого виторгу вона одержує в японських ієнах, а не в доларах США (що не дивно для японських авіакомпаній). Купуючи «Boeing», «JAL» мусить обміняти свої ієни на долари, щоб розрахуватися з американською компанією. Від часу розміщення замовлення до моменту остаточного розрахунку цінність ієни відносно долара може змінитися. Через це вартість літака може зростати або зменшуватися. Розглянемо приклад із замовленням, зробленим 1985 р. на модель 747, яку мали поставити в 1990 р. У 1985 р. вартість цього замовлення становила 100 млн дол. Переважний курс обміну того року був $\$1 = 240$ ієн, отже, ціна моделі 747 становила 2,4 млрд ієн. Однак, коли в 1990 р. наставав час

остаточного розрахунку, курс обміну долара на єну міг змінитися. Наприклад обмінний курс становив би $\$1 = 300$ ієн. За такої умови ціна на модель 747 зросла б від 2,4 до 3,0 млрд ієн, тобто на 25 %. За іншим (сприятливішим) сценарієм, ієна могла зрости до рівня 200 ієн за 1 долар. Тоді б ціна на модель 747 впала на 16,7 %, тобто до 2 млрд ієн. Замовляючи літак, «JAL» не могла знати, якою буде вартість ієни відносно долара в 1990 р. І все ж у 1985 р. «JAL» могла укласти угоду з валютними трейдерами на купівлю доларів у 1990 р., спираючись на їхні оцінки щодо обмінного курсу того року. Такий акт називається укладанням форвардної угоди про обмін. Перевага її укладання полягає в тому, що вже 1985 р. «JAL» знала, скільки їй доведеться сплатити за «Boeing 747» у 1990 р. Наприклад, якщо за прогнозами від 1985 до 1990 рр. вартість ієни відносно долара зросте, валютні трейдери могли запропонувати «JAL» угоду про обмін, яка дозволить компанії придбати в 1990 р. долари за співвідношенням $\$1$ до 185 ієн. За такого форвардного курсу модель 747 коштувала б лише 1,85 млрд ієн, що дало б змогу заощадити 23 % на ціні ієни, визначеній обмінним курсом 1985 р.

«JAL» зіткнулася з таким розвитком подій у 1985 р., коли уклала на 10 років форвардну угоду про обмін на загальну суму близько 3,6 млрд дол. Цей контракт давав право «JAL» протягом наступних 10 років купувати американські долари в різних пунктах Консорціуму валютних трейдерів за середнім курсом $\$1 = 185$ ієн. Для «JAL» це була дуже вигідна угода, коли врахувати, що обмінний курс 1985 р. становив $\$1 = 240$ ієн. Однак у вересні 1994 р., коли договір було практично виконано, виявилось, що ситуація була не на користь компанії. На подив усіх, вартість ієни відносно долара стрімко зросла. До 1992 р. обмінний курс залишався на рівні $\$1 = 120$ ієн, а до 1994 р. він становив $\$1 = 99$ ієн. На жаль, «JAL» не змогла скористатися цим. Натомість вона, згідно з угодою, була зобов'язана купувати долари за визначеним курсом ($\$1 = 185$ ієн), що в 1994 р. було неймовірно високою ціною. Такий прорахунок дорого обійшовся «JAL». 1994 р. «JAL» сплачувала за кожний літак «Boeing» доларами, придбаними за довготривалою угодою, на 86 % більше від можливого! У жовтні 1994 р. «JAL» привселюдно визнала, що цей прорахунок завдав їй збитків на суму 450 млн дол., або 45 млрд ієн, протягом фінансового року. Більше того, за оцінками валютних трейдерів, «JAL», починаючи з 1988 р., втратила на цій угоді загалом 155 млрд ієн (1,5 млрд дол.).

За матеріалами, наведеними в ситуації, надайте обґрунтовані відповіді на такі запитання:

1. Як впливає зміна валютного курсу на фінансове становище ТНК?
2. Яким чином можна управляти валютним ризиком?
3. Чи вірний інструмент хеджування був обраний «JAL»? У чому полягала помилка? До яких наслідків вона призвела?
4. Який би інструмент запобігання валютного ризику обрали ви в такій ситуації? Дайте пояснення.

Тема 10 Міжнародні фінанси транснаціональних корпорацій

1. Фінанси і фінансова політика ТНК.
2. Внутрішні фінансові ресурси транснаціональних корпорацій.
3. Зовнішні джерела фінансування транснаціональних корпорацій.
4. Розвиток міжнародної банківської діяльності.

Запитання для самоперевірки:

1. Транснаціональні компанії у світовому фінансовому середовищі.
2. Форми організації операцій ТНК.
Фінансова стратегія і фінансова політика ТНК.
3. Капітал транснаціональних компаній: особливості формування, вартість та структура.
4. Інвестиційна діяльність транснаціональних компаній.
Бюджетування капітальних вкладень.
5. Внутрішні фінансові трансакції. Переваги інтернаціоналізації трансакцій.
6. Охарактеризуйте фінансовий ринок з точки зору ТНК (як фінансовий ресурси світу).
7. Специфіка фінансово-економічного блоку ТНК.
8. Охарактеризуйте холдинговий механізм групової організації у функціонування ТНК.
9. Які форми фінансування корпорацій виділяються згідно теорії корпоративних фінансів?
10. Розкрийте сутність теорії Модельяні-Міллера.
11. Охарактеризуйте специфіку теорії асиметричної інформації.
12. Дати оцінку проблемам фінансів ТНК.
13. Охарактеризуйте особливості управління валютними ризиками.
14. Яким чином ТНК взаємодіють зі світовими фінансовими інститутами?

Теми ессе:

1. Транснаціональні компанії у світовому фінансовому середовищі.
2. Фінансова стратегія і фінансова політика ТНК.
3. Міжнародні валютно-фінансові потоки як зовнішня форма прояву міжнародних фінансових відносин.
4. Світова валютно-фінансова система як форма організації міжнародних валютно-фінансових відносин.

Тема 11 Міжнародна інвестиційна діяльність в системі європейського транснаціонального простору

1. Сутність інвестиційного співробітництва та його форми.
2. Фактори впливу на інвестиційне співробітництво країни.
3. Розробка заходів щодо активізації міжнародної інвестиційної діяльності України в контексті її євроінтеграції.

Запитання для самоперевірки:

1. Поняття міжнародна інвестиційна діяльність.
2. Визначення інвестиційного співробітництва.
3. Види міжнародних інвестиційних відносин.
4. Форми іноземного інвестування.
5. Фактори, що впливають на інвестиційну привабливість країни.
6. Методи покращення ділового клімату.
7. Інвестиційне співробітництво між Україною та ЄС.
8. Досвід європейських країн по залученню іноземних інвестицій.
9. Залежність умов ведення бізнесу та інвестиційної привабливості країни.
10. Яку роль у процесах інтернаціоналізації господарського життя відіграє інвестиційна діяльність ТНК?
11. Охарактеризуйте значення ТНК у формуванні сучасних тенденцій руху капіталів.
12. Дайте оцінку основним організаційним формам концентрації виробництва на міжнародному рівні.
13. Визначте векторно-географічну спрямованість основних інвестиційних потоків у сучасному світі.
14. Охарактеризуйте пріоритетні сфери концентрації виробничої діяльності ТНК.
15. Охарактеризуйте неакціонерну форму експансії ТНК.
16. Визначте тенденції світового попиту на інвестиційні ресурси як об'єктивну передумову розширення сфери діяльності ТНК.
17. Розкрийте сутність поняття «капіталізація ринку».
18. Охарактеризуйте тенденції розвитку акціонерної експансії ТНК.
19. Розкрити сутність підходів до класифікації форм міжнародного руху капіталів.

Теми ессе:

1. Аналіз участі України в міжнародних інвестиційних процесах.
2. Активізація міжнародної інвестиційної діяльності України.
3. Конкурентні переваги по залученню іноземних інвестицій та їх реальний потенціал.
4. Методи оцінки ефективності інвестицій і життєвого циклу реальних проектів.
5. Значення міжнародних інвестицій в національному економічному розвитку.
6. Форми та методи регулювання міжнародної інвестиційної діяльності.
7. Особливості правового регулювання інвестиційної діяльності.

Практичні завдання:

Завдання 1. «Abbott Laboratories» — одна з найбільших світових компаній у сфері охорони здоров'я з обсягом продажів, що в 1997 р. сягнув 12 млрд дол. Спочатку компанія була поділена на три підрозділи — фармацевтичний, лікарняних продуктів та харчових продуктів (так було в

1960-і роки). Кожен підрозділ діяв як комерційний центр і був відносно самостійною та самоокупною одиницею, з власною науково-дослідницькою діяльністю, функціями виробництва й маркетингу. Наприкінці 60-х років ХХ ст. обсяг закордонних продажів «Abbott» швидко зростав, а тому компанія створила міжнародний підрозділ, що виконував усі операції фірми поза межами США швидше за географічними, ніж за товарними показниками.

Водночас, паралельно з цими чотирма підрозділами виникла нова, організована іншим способом форма бізнесу. Діагностичний бізнес «Abbott Laboratories», започаткований у 1970-х роках, нині є світовим лідером з обсягом світового продажу 2,4 млрд дол. На відміну від інших форм, даний організовано на глобальній основі, і він діє в закордонних країнах не через міжнародний підрозділ, а радше через власний персонал. Компанія скористалася двома різними способами глобального збуту — через підрозділ глобальної продукції (організація діагностичного бізнесу) та через міжнародний підрозділ. Тепер компанія намагається знайти найкращий спосіб організації інтернаціональних операцій.

Дискусія з приводу даного питання викликана певними змінами, що відбуваються в зовнішньому оточенні «Abbott» і зумовлюють двоїсте становище. Одна з цих змін — зміщення в бік розроблення глобального продукту в галузі охорони здоров'я. Прагнучи швидко компенсувати свої витрати на розроблення нової продукції (які іноді можуть перевищувати 100 млн дол.), фармацевтичні компанії намагаються якомога інтенсивніше впроваджувати нові товари у світовому масштабі. Як виявила «Abbott Laboratories», розроблення продукції спочатку для ринку США з наступною її модифікацією для закордонних споживачів є повільним та дорогим процесом. Натомість задіявши всі чотири сфери бізнесу компанії, «Abbott Laboratories» намагається створити глобальні продукти, а потім одночасно поставити їх на ринки всього світу. Тільки підрозділи глобальної продукції дадуть змогу компанії суворо контролювати процес розроблення нового продукту та стратегію виведення відповідного товару на ринок (такий контроль вважається необхідним).

Іншою зміною є наявність численних покупців різних рівнів як у Сполучених Штатах Америки, так і у великих організаціях охорони здоров'я в інших країнах. Значні групи лікарень та організацій сфери охорони здоров'я координують свою закупівлю за різними товарними рядами. Ці впливові покупці висловили бажання мати ділові контакти виключно з «Abbott Laboratories», і компанія усвідомила, що розвиток тісних стосунків із солідними покупцями набуває дедалі більшого значення. Найкращий спосіб зробити це — створити в кожній країні, де компанія має бізнес, єдину маркетингову організацію. Така організація могла б продавати продукцію кожного з чотирьох підрозділів «Abbott Laboratories». 1994 р. «Abbott» із цією метою створила в США окремий маркетинговий відділ, а далі міжнародний підрозділ компанії скористався цим методом у всіх країнах, де він діяв.

Сьогодні компанія «Abbott Laboratories» підтримує існуючий стан речей. Службовці міжнародного підрозділу компанії згодні з таким рішенням, тоді як керівники товарних філій надають перевагу зміщенню в бік глобальної чотирьохрівневої побудови. Водночас, як видається, керівна верхівка фірми дійшла висновку, що ідеальних способів розв'язання організаційних проблем компанії немає, і що за всієї недосконалості існуючої структури вона нині діє надто добре, щоб була потреба ревізувати найголовніші зміни

Виконайте такі завдання:

1. Складіть схему початкової організаційної структури компанії «Abbott». Визначте її тип.
2. Складіть схему управління новою організаційною моделлю «Abbott Laboratories».
3. Порівняйте отриманий результат з попередньою схемою. Визначте переваги нової організаційної моделі. Чи є в неї недоліки і чому?

Тема 12 Особливості формування та реалізації стратегії транснаціональних корпорацій

1. Формування та реалізація стратегій ТНК.
2. Види міжнародних стратегій.
3. Конкурентоспроможність ТНК.

Зпитання для самоперевірки:

1. Конкурентні переваги ТНК.
2. Ключові компетенції ТНК та їх залежність від стратегії ТНК.
3. SWOT-аналіз як інструмент для розробки стратегії розвитку.
4. Організаційна структура ТНК.
5. Функціональна структура управління компанією.
6. Регіональна структура управління ТНК.
7. Основні види міжнародних стратегій.
8. Стратегічні альтернативи, які використовуються компаніями у міжнародному контексті.
9. Злиття та поглинання ТНК.
10. Класифікація стратегій ТНК.
11. Основні завдання, що мають бути вирішені при розробці стратегії.
12. Проаналізувати еволюцію організаційних форм ведення бізнесу ТНК.
13. Які фактори впливають на успішність стратегії ТНК?
14. В чому полягає специфіка реалізації глобальної стратегії ТНК?
15. В чому полягає специфіка реалізації багатонаціональної стратегії ТНК?
16. Охарактеризуйте особливості ринкових стратегій ТНК (стратегії на функціональному рівні, стратегії бізнесу).
17. В чому полягає сутність стратегії входження на ринок (стратегія низьких витрат, диференціювання товару, стратегія концентрації)?

18. Які, згідно М. Портера, конкурентні сили впливають на організацію діяльності ТНК у міжнародному економічному просторі?
19. Охарактеризувати специфіку стратегії виходу з ринку.
20. Сутність організаційної структури ТНК (функціональна, регіональна, матрична).
21. Чи взаємопов'язані, на Вашу думку, структурна організація ТНК та її стратегія?

Теми ессе:

1. Міжфірмовий стратегічний альянс як інструмент підвищення конкурентоспроможності ТНК.
2. Глобальна конкуренція та її вплив на конкурентоспроможність ТНК.
3. Маркетингові стратегії ТНК як складові стратегічного менеджменту.
4. Сегментація діяльності ТНК.
5. Досвід зарубіжних країн в розвитку стратегій ТНК.
6. Конкурентні стратегії транснаціональних корпорацій.
7. Особливості дії конкурентних сил на реалізацію стратегій ТНК.
8. Специфіка процесу виходу з ринку як елементу реалізації стратегії ТНК.

Практичні завдання:

Завдання 1. Англо-голландська компанія «Royal Dutch/Shell» є найбільшою у світі недержавною нафтовидобувною компанією з філіями в понад 130 країнах та надходженнями, що за 1997 р. досягли 128 млрд дол. З 1950-х по 1994 рр. компанія функціонувала на основі матричної структури, розробленої для фірми консалтинговою компанією «McKinsey & Company», що спеціалізується в організаційному проектуванні. За цією структурою керівник кожної діючої компанії звітував перед двома вищими керівниками. Один із них відповідав за стан справ у географічному регіоні або країні, в яких базувалася компанія, а інший керував діловою діяльністю останньої (ділова діяльність «Royal Dutch/Shell» складалася з розвідки нафтових родовищ і видобутку нафти, нафтопродуктів, хімічних речовин, газу та вугілля). Наприклад, президент місцевої компанії «Shell chemical» в Австралії звітував перед президентом «Shell Australia» та керівником підрозділу хімічного виробництва «Shell», що містився в Лондоні. Теоретично обидва вищі керівники мали однаковий вплив і статус у рамках організації.

Матрична структура «Shell» зумовлювала два цілком очевидних наслідки. По-перше, оскільки кожна діюча компанія підпорядковувалася двом вищим керівникам, рішення ухвалювались переважно на підставі взаємної згоди, з урахуванням можливих перспектив діяльності президентів у певній країні (або певному регіоні) та керівників ділових підрозділів (ці перспективи розроблялися в процесі дебатів). Хоча цей процес і був досить повільним та громіздким, він оцінювався позитивно в нафтовидобувній індустрії, де більшість важливих рішень ухвалюється на довготерміновій основі, за необхідності значних витрат капіталу, і де поінформовані учасники

дебатів не заважають затвердженню рішень, а радше сприяють з'ясуванню всіх «за» і «проти». По-друге, через повільний характер такого процесу прийняття рішення до нього вдавалися тільки в особливих випадках (наприклад у разі обговорення нових значних капіталовкладень). Завдяки цьому існувала суттєва децентралізація, за якої президенти окремих діючих компаній несли повну відповідальність за виконання своїх функцій. Така децентралізація допомагала «Shell» реагувати на місцеві особливості державного регулювання, умови конкуренції, а також уподобання споживачів. Так, скажімо, президент австралійської хімічної компанії «Shell» мав повну свободу у визначенні стратегій ціноутворення та маркетингу на ринку Австралії. Рішення на підставі взаємної згоди керівної верхівки вимагалося лише тоді, коли президент прагнув зробити значне капіталовкладення, — наприклад, спорудити новий хімічний завод.

Якою б доцільною не видавалася ця матрична структура, 1995 р. «Shell» оприлюднила свій радикальний план її ліквідації. Найголовнішими причинами, висунутими керівною верхівкою фірми, були довготривалий малоінтенсивний попит та низькі ціни на нафту, що негативно позначалося на чистих прибутках «Shell». Хоч «Shell» традиційно належала до найприбутковіших нафтовидобувних компаній світу, її відносні показники на початку 1990-х років почали знижуватися, тоді як інші нафтовидобувні компанії, на зразок «Exxon», швидше адаптувалися до низьких цін на свою продукцію, різко зменшивши накладні витрати і сконцентрувавши виробництво на найефективніших підприємствах. Зосередження виробництва в таких компаніях часто означає обслуговування світового ринку з кількох великомасштабних очисних заводів та закриття менших підприємств. Тим часом «Shell» продовжувала зберігати свій великий центральний офіс у Лондоні, де працювало 3000 службовців (що було необхідно для координації дій у межах матричної структури), а також численні очисні заводи нафти та хімічних речовин у різних країнах.

1995 р. керівна верхівка «Shell» дійшла висновку, що зменшення операційних витрат вимагає різкого скорочення штату центрального офісу та ліквідації зайвих підприємств у різних країнах. Задля досягнення поставлених цілей компанію було вирішено реорганізувати за її структурними підрозділами. Нині «Shell» оперує п'ятьма провідними глобальними підрозділами: розвідки й видобутку, нафтопродуктів, хімічних речовин, газу та вугілля. Кожна з діючих компаній звітує відповідному глобальному підрозділу. Так, президент австралійської хімічної компанії тепер звітується безпосередньо перед президентом глобального хімічного підрозділу. Як гадають, це посилить вплив глобального хімічного підрозділу і дасть йому можливість усувати будь-яке зайве дублювання функцій у різних країнах. Зрештою, виробництво можна зосередити на великих підприємствах, що обслуговують цілий регіон, а не окрему країну, а це дозволить «Shell» одержувати більшу економію на масштабах.

Керівники підрозділів у кожній країні (кожному регіоні) залишилися на своїх місцях, однак їхню роль та функції було переглянуто. Нині їхнім

головним обов'язком є координація бізнесу діючих компаній певної країни (певного регіону) та відносини з місцевими органами влади. Крім того, між президентами діючих компаній та керівниками глобальних підрозділів створено неперервний ланцюг звітності та відповідальності, а між президентами діючих компаній і керівниками регіональних компаній такий ланцюг має умовний характер. Отже, унаслідок проведеної реорганізації спроможність президента «Shell Australia» самостійно формувати рішення щодо значного капіталовкладення в хімічний завод «Shell Australia» значно послабилася. Більше того, спрощена система звітності зменшила потребу у великому бюрократичному апараті центрального офісу, а тому «Shell» оголосила про намір скоротити штат службовців Лондонського офісу на 1170 осіб, що має сприяти зменшенню структури витрат компанії.

Перші результати свідчать про те, що зміни дали бажані наслідки. Наприклад, розглядаючи рішення про закупівлю у світовому масштабі, підрозділ нафтопродуктів сплачує за ресурси, такі як домішки до бензину, значно менше ніж у тому разі, якби кожна діюча компанія самостійно купувала їх. Проведені зміни в хімічному підрозділі спонукали компанію спорудити новий завод з виробництва полімерів ближче до споживачів штату Луїзіана, а не до існуючого заводу в Британії (до проведеної в 1995 р. реорганізації він автоматично увійшов би до складу 19 британської структури). Результати змін вже починають виявлятися у фінансових звітах компанії. Прибуток від капіталу зріс від 7,9 % у 1993 р. до 12 % у 1997 р.

Ознайомтесь із матеріалами, наведеними в ситуаційній вправі та дайте відповіді на запитання:

1. Чи були аргументовані організаційні зміни в компанії «Royal Dutch/Shell»?
2. Як виглядала схема колишньої (матричної) структури компанії?
3. Яка, на вашу думку, організаційна структура утворилась після реорганізації «Royal Dutch»? Спробуйте побудувати її схему.

Тема 13 Маркетингові стратегії діяльності транснаціональних корпорацій

1. Поняття маркетингових стратегій ТНК
2. Класифікація маркетингових стратегій ТНК
3. Вплив міжнародного середовища на маркетингову стратегію ТНК.
4. Міжнародний життєвий цикл товару.
5. Маркетингові стратегії ТНК країн, що розвиваються.
6. Специфіка впровадження стандартизованих маркетингових стратегій

Запитання для самоперевірки:

1. Що являє собою маркетингова стратегія ТНК?
2. Охарактеризуйте специфіку багатонаціональної маркетингової стратегії.
3. Охарактеризуйте специфіку глобальної маркетингової стратегії.

4. Розкрийте особливості впливу зовнішнього макро- та мікросередовища на формування маркетингових стратегій ТНК.
5. В чому полягає агресивна інноваційна стратегія ТНК?
6. Охарактеризуйте особливості діяльності ТНК країн, що розвиваються.
7. Охарактеризуйте матрицю «базових стратегій» М. Портера.
8. В чому полягає специфіка просування бендінгових товарів?
9. Міжнародний життєвий цикл товару: дати характеристику та оцінку використання міжнародного ЖТЦ ТНК.
10. Як, на вашу думку, чи вигідною є стратегія всесвітньої адаптації продукту?

Темі ессе:

1. Класифікація маркетингових стратегій ТНК.
2. Вплив міжнародного середовища на маркетингову стратегію ТНК.
3. Міжнародний життєвий цикл товару.
4. Маркетингові стратегії ТНК країн, що розвиваються.
5. Специфіка впровадження стандартизованих маркетингових стратегій.

Практичні завдання:

Завдання 1. «Unilever» — дуже давня компанія, що діє на світовому ринку мийних засобів та харчових продуктів. Десятками років «Unilever» управляла своєю торгівлею дистанційно. На усіх національних ринках було створено по окремій філії, що функціонували значною мірою самостійно, причому кожна з них виконувала увесь діапазон операцій зі створення цінностей, включаючи виробництво, маркетинг та науково-дослідницьку діяльність. На середину 1980-х років компанія мала 17 самостійних національних підрозділів у Європі.

У 1990-і роки «Unilever» почала перетворювати свою діяльність на ринку мийних засобів з ліберальної форми конфедерації в жорстко керований бізнес із глобальною стратегією. Така зміна була продиктована усвідомленням керівництвом компанії, що традиційний спосіб ведення справ втратив свою ефективність у середовищі, де першочергового значення набули суттєва економія коштів, інновації та швидка реакція на мінливі тенденції ринку. Це завдання постало ще в 1980-х роках, коли давній суперник компанії «Procter & Gamble» декілька разів випередив «Unilever» у просуванні нових товарів на ринку. У межах «Unilever» на те, щоб «переконати» 17 європейських підрозділів прийняти нову продукцію, могло піти 4—5 років. Крім того, «Unilever» потерпала через високозатратну структуру, причиною якої було дублювання виробничих потужностей у різних країнах, а також нездатність компанії домогтися такої самої економії за рахунок масштабів, як це зробила «Procter & Gamble». Значні витрати «Unilever» звели нанівець конкурентні методи ціноутворення.

Щоб змінити цю ситуацію, «Unilever» створила товарні підрозділи для координації діяльності регіональних підструктур. Сьогодні 17 європейських

компаній безпосередньо звітують перед «Lever Europe». Такий підхід базується на так званій діловій угоді: усі компанії відмовляються від самостійності на своїх традиційних ринках в обмін на можливість сприяти розвитку та впровадженню єдиної всеєвропейської стратегії.

Унаслідок цих змін виробництво сьогодні раціоналізується, причому випуск мийних засобів для європейського ринку зосереджується в кількох найважливіших місцях. Кількість заводів — виробників мила — було зменшено від 10 до 2, а деякі нові товари вироблятимуться тільки на одному підприємстві. Розміри та упакування продукції були уніфіковані заради зменшення закупівельних витрат і зручності єдиної всеєвропейської реклами товару. За оцінками «Unilever», такі заходи допоможуть заощаджувати щорічно 400 млн дол. на її операціях у Європі.

«Lever Europe» намагається прискорити розроблення нової продукції та синхронізувати впровадження нових товарів по всій Європі. Зусилля компанії, як видається, винагороджуються: засіб для миття посуду, впроваджений у Німеччині на початку 1990-х років, через рік продавався по всій Європі — а це було відчутним прогресом.

Проте діяльність компанії й досі обмежена. Провідна марка прального порошку компанії «Procter & Gamble» називається однаково у всій Європі, а «Unilever» продає свою продукцію під різними назвами. Компанія не планує змінювати становище. Витративши 100 років на формування цих марочних назв, компанія вважає безглуздом відмовлятися від них в інтересах всеєвропейської стандартизації.

Ознайомившись з ситуаційною справою дайте відповідь:

1. Чи доцільним була обрана стратегія «Unilever» щодо марочних назв?
2. Чи доцільним була обрана стратегія «Unilever» щодо раціоналізації виробництва?

Тема 14 Функціонування транснаціональних корпорацій у міжнародній господарській діяльності

1. Сучасні аспекти поширення корпоративного бізнесу як форми господарювання. діяльності.
2. Переваги та недоліки діяльності ТНК.
3. Діяльність ТНК у країнах базування.
4. ТНК та приймаючі країни.

Запитання для самоперевірки:

1. Охарактеризуйте специфіку поширення діяльності ТНК у історичному аспекті.
2. В чому полягає, на вашу думку, сучасна реалізація господарської діяльності ТНК?
3. Чи можна охарактеризувати діяльність ТНК для приймаючих країн як позитивну?
4. Дати характеристику взаємовідносин ТНК та країн базування.

5. Чому, на Вашу думку, останніми роками національні уряди розглядають, ТНК як засіб зміцнення національних позицій і створення національних переваг?
6. Розкрийте суть дипломатичної функції ТНК. Відповідь проілюструйте прикладами.
7. Доведіть, що діяльність ТНК підвищує конкурентність національних ринків приймаючих країн.
8. У чому виявляється негативний вплив ТНК на економіку країн, у яких вони функціонують?
9. Чому ТНК у своїй стратегічній політиці зорієнтовані, як правило, на поглинання місцевих компаній приймаючих країн?
10. Яким чином трансфертні ціни, які використовують ТНК, впливають на економіку приймаючих країн?

Темі ессе:

6. Негативний вплив ТНК на економіку країн.
7. Сучасна реалізація господарської діяльності ТНК.
8. Дипломатична функція ТНК.
9. Специфіка використання трансфертних цін в діяльності ТНК.
10. Економічні моделі транснаціональної діяльності.

Контрольна робота № 2

Перелік теоретичних питань до змістового розділу 2:

1. Значення та місце ТНК у світовому господарстві.
2. Міжнаціональні та транснаціональні корпорації.
3. Біхевіористичний підхід та типи корпоративно орієнтованих ТНК.
4. Кількісні та якісні параметри ТНК.
5. Визначення ТНК та його інтерпретація з суспільно-географічного погляду.
6. Підстави до класифікації ТНК.
7. Характеристика основних форм ТНК: картель, синдикат, пул, трест.
8. Характеристика основних форм ТНК: концерн, консорціум, транснаціональний стратегічний альянс.
9. Консорціум туристичних міст (на прикладі Словаччини).
10. Регіональна структура ТНК та види їх регіональних систем управління.
11. Поява перших господарських структур з ознаками ТНК.
12. Перетворення в організаційних формах світового ринкового господарства, пов'язані з інтенсивною концентрацією капіталу у сфері промисловості, торгівлі, банківсько-фінансової справи, наприкінці ХІХ – початку ХХст.
13. Основні риси сучасного періоду розвитку ТНК.
14. Етапи розвитку світового процесу транснаціоналізації.
15. Покоління ТНК та їхні характеристики.
16. Сутність та важливість географічного аспекту та аналізу процесу транснаціоналізації в світовому господарстві.

17. Розрахункові показники до географічного аналізу у ТНК.
18. Географічний розподіл та ринкова капіталізація 500 найбільших ТНК світу.
19. Географічний розподіл 100 найбільших ТНК світу.
20. Розподіл 100 найбільших ТНК Європи за галузями та за країнами.
21. Найбільші ТНК Європи за галузями та за країнами.
22. Розподіл 100 найбільших ТНК Латинської Америки за галузями та за країнами.
23. Найбільші ТНК Латинської Америки за галузями та за країнами.
24. Вплив ТНК на економіку приймаючих країн.
25. Вплив ТНК на економіку країн базування.
26. Регулювання діяльності ТНК ООН та іншими міжнародними організаціями.
27. Особливості регулювання ТНК у межах Європейського Союзу.
28. Масштаби та напрями діяльності ТНК у країнах СНД.
29. Організаційно-правові та функціональні особливості діяльності ТНК у країнах СНД.
30. Іноземні корпорації в Україні, їх відмітні риси та особливості функціонування.
31. Розвиток спільного підприємства як основна форма організації діяльності зарубіжних корпорацій в Україні.
32. Особливості національної політики щодо ТНК та іноземних інвестицій.
33. Подальші перспективи відносин України з ТНК.
34. Сутність і необхідність регулювання діяльності ТНК у сучасних умовах.
35. Цілі, методи та інструменти регулювання діяльності ТНК державами-реципієнтами.
36. Різні моделі державної політики щодо допуску ТНК до національної економіки.
37. Еволюція регулювання діяльності ТНК на міжнародному рівні.

ІНДИВІДУАЛЬНІ ЗАВДАННЯ

Індивідуальне науково-дослідне завдання (ІНДЗ) з дисципліни «Європейський транснаціональний простір» виконується у п'ятому семестрі, відповідно до методичних рекомендацій, з метою закріплення та поглиблення теоретичних знань та вмінь, набутих студентом у процесі засвоєння всього навчального матеріалу дисципліни.

Виконання ІНДЗ є важливим етапом у підготовці до виконання дипломного проекту (роботи) майбутнього фахівця – менеджера.

Індивідуальне завдання є підсумковою самостійною роботою студента, що передбачає використання отриманих знань та навиків під час лекційного та практичного курсів з дисципліни «Європейський транснаціональний простір», тому виконується поступово у кілька етапів відповідно до пройденого матеріалу в межах структури курсу.

Індивідуальна робота реалізується у формі есе, написання якого розкриває глибокі та ґрунтовні знання з обраної теми чи проблемного питання тощо.

Виконання, оформлення та захист ІНДЗ здійснюється студентом в індивідуальному порядку відповідно до методичних рекомендацій.

ТЕМАТИКА ЕССЕ:

1. Загальні закономірності розвитку ТНК.
2. Особливості функціонування ТНК наприкінці ХІ – початку ХХ століття.
3. Проблеми функціонування ТНК у 1950-1970 рр.
4. Особливості діяльності ТНК у 1980-1990- і роки.
5. Особливості діяльності ТНК на початку ХХІ сторіччя.
6. Вплив глобалізації світової економіки на розвиток ТНК.
7. Загальна характеристика сучасних теорій ТНК.
8. Футурологічні концепції розвитку ТНК.
9. Особливості горизонтальної та вертикальної інтеграції в сучасних умовах.
10. Особливості сучасного етапу транс націоналізації світової економіки.
11. Економічний поділ світу між найбільшими ТНК світу.
12. ТНК та зміна сил між трьома центрами влади (Північна Америка, Західна Європа, Японія).
13. Особливості експансії ТНК в країни, що розвиваються, на сучасному етапі.
14. Причини та наслідки змін в динаміці, формах та напрямках експансії ТНК в сучасних умовах.
15. Особливості та масштаби діяльності ТНК, які походять з країн, що розвиваються.
16. Транснаціоналізація середніх і малих фірм.
17. Вплив науково-технічного прогресу на діяльність ТНК.
18. Роль ТНК в розв'язанні глобальних проблем сучасності.
19. Зміни в міжнародній торгівлі та роль ТНК в цьому процесі.
20. Вплив ТНК на монополізацію та конкуренцію в світовому господарстві.
21. Масштаби та напрями міжнародної інвестиційної діяльності ТНК в сучасних умовах.
22. Проблеми створення та перспективи розвитку міжнародних виробничих мереж ТНК.
23. Поширення в останнє десятиріччя вивозу портфельних інвестицій. Особливості вивозу позичкового капіталу ТНК в сучасних умовах. Формування науково-технічного потенціалу ТНК.
24. Еволюція стратегій розвитку ТНК.
25. Модифікація організаційних структур ТНК в сучасних умовах.
26. Фінанси ТНК та проблеми контролю в міжнародних корпораціях.
27. Проблеми оптимізації управління виробництвом в ТНК.
28. Проблеми формування іміджу та культури міжнародних корпорацій.
29. Вплив ТНК на економіку країн-донорів.
30. Роль ТНК в структурній перебудові економіки України.

31. Вплив ТНК на індустріалізацію у нових індустріальних країнах.
32. Необхідність, наслідки та механізм державного регулювання діяльності ТНК.
33. Порівняльний аналіз різних моделей державної політики щодо допуску ТНК в національну економіку.
34. Особливості регулювання діяльності ТНК на міжнародному рівні. Особливості діяльності ТНК в країнах СНД.
35. Порівняльний аналіз основних форм діяльності ТНК в країнах колишнього СРСР.
36. Особливості функціонування іноземних корпорації в Україні.
37. Особливості національної політики України щодо ТНК та іноземних інвестицій.
38. Основні пріоритети державної політики щодо залучення капіталу ТНК в економіку України.
39. Спільні підприємства в Україні як одна з форм налагодження інвестиційного співробітництва з іноземними підприємствами.
40. Перспективи розвитку взаємовідносин між українськими та іноземними компаніями.
41. Вплив ТНК на економіку країн-реципієнтів.
42. Конфліктність інтересів держави та ТНК.
43. Регулювання діяльності ТНК в Європейському Союзі.

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ

За своїм змістом ІНДЗ має відповідати обраній темі. Обсяг ІНДЗ як правило, у межах до 15 сторінок формату А4.

За структурою ІНДЗ складається із короткого вступу, двох або трьох розділів основної частини, висновків та списку використаної літератури. План написання ІНДЗ повинен мати внутрішню єдність і логіку, враховувати актуальність проблеми, її наукову розробленість та практичну значимість.

У вступі вивчається практична значимість, формулюються мета й завдання.

Основна частина обсягом до 12 сторінок комп'ютерного тексту, повинна містити:

виклад основних теоретичних положень, що визначають сутність і зміст предмета досліджуваної теми, з огляду на цілі й завдання;

розгляд різних точок зору провідних фахівців з досліджуваних питань на основі аналізу літературних та інших інформаційних джерел;

визначення пріоритетних питань, що підлягають першочерговому розв'язанню;

аналіз практичних матеріалів, сучасних тенденцій розвитку та особливості, притаманні галузі.

На основі отриманих результатів розглядаються пропозиції, рекомендації, заходи щодо досягнення цілей згідно з темою ІНДЗ. При цьому студент повинен виявити самостійність та ініціативу.

Висновки є завершальним етапом виконаного студентом ІНДЗ. Вони повинні містити короткі підсумки за результатами дослідження та прикладного

аналізу об'єкта дослідження з наведенням позитивних і негативних сторін, а також нереалізованих можливостей; перелік заходів, спрямованих на розв'язання проблеми, підвищення ефективності об'єкта дослідження; отримані якісні та кількісні показники; можливі варіанти реалізації запропонованих у ІНДЗ заходів.

До ІНДЗ має бути доданий список використаної літератури, складений відповідно до існуючих вимог.

Викладення матеріалу в ІНДЗ має мати науковий характер, чіткий, без орфографічних і синтаксичних помилок, бути логічно послідовним. **Пряме переписування матеріалів з літератури неприпустиме.**

Студенту надається право самостійного вибору варіанта ІНДЗ із переліку питань, які подано вище.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна (базова):

1. Аракелян М. Р. Право Європейського Союзу: підручник / М. Р. Аракелян, М. Д. Василенко; М-во освіти і науки, молоді та спорту України, Нац. ун-т "Одес. юрид. акад.". – О.: Фенікс, 2012. – 390 с.
2. Баймуратов М. О. Модифікації державного суверенітету в умовах європейської інтеграції в контексті взаємовідносин Європейського Союзу з державами-членами: монографія / М. О. Баймуратов, Ю. С. Хоббі. – Суми: Університет. кн., 2013. – 300 с.
3. Волошин Ю. О. Конституційно-правове забезпечення європейської міждержавної інтеграції: теоретико-методологічні аспекти: монографія / Ю. О. Волошин. – К.: Логос, 2010. – 428 с.
4. Державний суверенітет в умовах європейської інтеграції: монографія / НАПрН України, НДІ держ. буд-ва та місц. самоврядування; за заг. ред.: Ю. П. Битяк, І. В. Яковюк. – К.: Ред. журн. "Право України"; Х.: Право, 2013. – Вип. 15. – 336 с. – (Академічні правові дослідження).
5. Європейський Союз і Україна: особливості взаємовідносин на сучасному етапі / НАПрН України, НДІ держ. буд-ва та місц. самоврядування. – Х.: Оберіг, 2012. – Вип 1. – 76 с. – (Серія "Наукові доповіді").
6. Європейський Союз: економіка, політика, право: енцикл. слов. / Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К.: ВПЦ "Київ. ун-т", 2011. – 368 с.
7. Історія європейської інтеграції від Римської імперії до Європейського Союзу: монографія / НАПрН України, НДІ держ. буд-ва та місц. самоврядування; за заг. ред. І. В. Яковюка. – К.: Ред. журн. "Право України"; Х.: Право, 2013. – Вип. 14. – 208 с. – (Академічні правові дослідження).
8. Консолідовані версії договору про Європейський Союз та Договору про функціонування Європейського Союзу (2010/С 83/01): хрестоматія / упоряд. Б. В. Бабіна. – О.: Фенікс, 2012. – 294 с.
9. Кордон М. В. Європейська та євроатлантична інтеграція України: навч. посіб. / М. В. Кордон. – 2-ге вид. – К.: Центр учб. л-ри, 2010. – 172 с.
10. Основи права Європейського Союзу: нормат. матеріали (із змінами, внесеними Лісабон. договором) / за заг. ред. М. В. Буроменського. – Х.: ФІНН, 2010. – 392 с. – (Бібліотека юриста).

11. Петров Р. А. Транспозиция "acquis" Европейского Союза в правовые системы третьих стран: монография / Р. А. Петров. – К.: Истина, 2011. – 384 с.
 12. Право Європейського Союзу: підручник / за ред. В. І. Муравйова. – К.: Юрінком Інтер, 2011. – 704 с.
 13. Україна – Європейський Союз: збір. міжнар. договорів та ін. док. (1991–2009) / за ред. С. О. Камишева. – К.: Юстініан, 2010. – 608 с.
 14. Чому "Європа" має значення. Європеїзація законодавчого процесу та парламентських практик в Україні: аналіт. звіт Лаб. законодат. ініціатив. – К., 2010. – 74 с.
 15. Чугаєв О. А. Валютна інтеграція в Європейському Союзі: навч. посіб. / О. А. Чугаєв; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка, Ін-т міжнар. відносин. – К.: Київ. ун-т, 2010. – 191 с.
 16. Шпакович О. М. Вплив актів міжнародних організацій на внутрішні правопорядки держав-членів: теорія і практика: монографія / О. М. Шпакович; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. – К., 2011. – 415 с.
 17. Шкурупій О. В. Транснаціональні корпорації. К.: Центр учбової літератури, 2014. 240 с.
 18. Яковюк І. В. Правові основи інтеграції до ЄС: загальнотеоретичний аналіз: монографія / І. В. Яковюк; Нац. ун-т "Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого". – Х.: Право, 2013. – 760 с.
 19. Arzac E. Valuation for mergers, bigots and restructuring. URL: <http://www.researchgate.net/publication/228131090ValuationforMergersBuyoutsandRestructuring>.
 20. Duginets G. V. The innovative aspect of Ukraine's integration into global value chains. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2017. № 6(95). С. 48–58.
 21. Fortune Global 500. URL: <http://fortune.com/global500>.
- Допоміжна:
22. Алієва-Барановська В. М. Глобальний бізнес. К.: Центр учбової літератури, 2013, 560 с.
 23. Дугінець Г. В. Визначення умов формування міжнародних виробничих мереж. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2018. № 3 (98).
 24. Куцик П.О. Глобальна економіка: принципи становлення, функціонування, регулювання та розвитку: монографія. Львів: ЛКА, 2015. 594 с.
 25. Латинін Д. О. Стан та перспективи розвитку ТНК в світі та Україні. Publishing house Education and Science s.r.o. URL: [http://www.rusmaulka.com/38 NIEK 2014/Economics/2 181324.doc.htm](http://www.rusmaulka.com/38%20NIEK%202014/Economics/2%20181324.doc.htm).
 26. Прохорова М.Е. Особливості та тенденції розвитку процесів транснаціоналізації в ХХІ столітті. Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). 2015. № 2. С. 88–98.
 27. Рогач О.І. Міжнародні інвестиції. Теорія та практика бізнесу ТНК. 2005, 718 с.
 28. Рокоча В. Транснаціональні корпорації. К.: Таксон, 2001. 304 с. 3
 29. Руденко Л.В. Транснаціональні корпорації. К.: КНЕУ, 2004. 227 с.

ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ:

1. Президент України <http://www.president.gov.ua>
2. Верховна Рада України. <http://www.rada.gov.ua>
3. Урядовий портал <http://www.kmu.gov.ua>
4. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України <http://www.me.gov.ua>
5. Міністерство фінансів України <https://www.mof.gov.ua/uk>
6. Державна служба статистики України <http://www.ukrstat.gov.ua>