УДК 339.94(4)

Транснаціональні корпорації єс: конкуренція чи прихована монополізація глобального ринку

Чурсіна Катерина,
здобувачка вищої освіти спеціальності D3 Менеджмент
Миколаївський національний аграрний університет
м. Миколаїв, Україна

Анотація. *Проаналізовано роль транснаціональних корпорацій у формуванні глобальних ланцюгів створення вартості, їхню значущість для світової торгівлі та структуру міжнародних торговельних потоків. Розглянуто сучасні тенденції розвитку європейських ТНК, їхню інтеграцію в глобальні ринки та взаємодію з регуляторними органами ЄС. Особлива увага приділена змінам у конкуренційній політиці, Digital Markets Act, merger control та впливу глобальної конкуренції. Обґрунтовано, що європейські корпорації діють у жорсткому регуляторному та конкурентному середовищі, демонструючи ефективність без ознак прихованої монополізації.*

Ключові слова: *транснаціональні корпорації, глобальні ланцюги створення вартості, світова торгівля, Європейський Союз, конкуренційна політика, Digital Markets Act, merger control, стратегічна автономія, економічна інтеграція, європейські ТНК.*

Транснаціональні корпорації давно перестали бути просто великими компаніями. Сьогодні це нервова система світової економіки і саме через них проходить більшість потоків товарів, послуг, технологій і капіталу. Також близько 70% світової торгівлі відбувається в межах глобальних ланцюгів створення вартості, це означає, що світова економіка організована як мережа виробничих рішень великих корпоративних структур.

За оцінками Світова організація торгівлі, внутрішньокорпоративна торгівля становить приблизно 30–40% світової торгівлі товарами. Це означає, що значна частина міжнародної торгівлі відбувається не між незалежними гравцями, а всередині корпоративних екосистем.

Світова торгівля у 2024 році досягла рекордних 33 трлн доларів США, показуючи зростання на 3,7%, що за багатьма оцінками є стабільно високим, особливо якщо враховувати глобальні ризики, економічні турбуленції та політичну невизначеність. Не тільки товари, а й послуги стали драйвером цього зростання, адже саме вони додали близько 9% протягом року, що є показником змін у структурі світового експорту, де традиційні матеріальні продукти поступово втрачають домінування. Частка проміжних товарів у глобальному експорті зросла до 52%, що вказує на глибоку фрагментацію виробничих процесів і інтеграцію багатьох ланок у складні ланцюги постачання, де кожен компонент може пройти через кілька країн перед фінальним монтажем [2].

Особливо цікавим є приклад Європейського Союзу, де рівень інтеграції в глобальні ланцюги доданої вартості поступово збільшується. У ЄС рівень інтеграції зріс із 50% валового експорту у 2010 році до 54% у 2023 році, що демонструє не лише економічне зростання, а й посилення ролі послуг у структурі виробництва. Послуги, включно з фінансовими, цифровими та інжиніринговими рішеннями, зараз формують приблизно третину всієї доданої вартості, залученої у глобальні виробничі процеси, і це означає, що Європа

дедалі більше експортує не лише фізичну продукцію, а й знання, експертизу та технології. Тобто, економіка змінюється у бік інтелектуальних ресурсів, а не тільки традиційного виробництва, і це має наслідки для політики, освіти та регулювання ринку.

На початок 2026 року картина стала ще чіткішою, бо останні дані демонструють стабільність, але й нові виклики. Дані Fortune 500 Europe 2025 показують, що 500 найбільших європейських компаній згенерували 14,9 трлн доларів виручки, що свідчить про масштабність та концентрацію капіталу. Лідери залишаються знайомими – Volkswagen (351 млрд дол.), Shell, Glencore, TotalEnergies, BP, Stellantis, Mercedes-Benz Group, BMW - автосектор та енергетика залишаються ядром корпоративної Європи, формуючи не лише виручку, а й робочі місця, інновації, а іноді й вплив на політику. Прибутковість при цьому знизилася на 5%, що пояснюється зростанням витрат на енергію, логістику, регуляторні вимоги, а також конкуренцією та інфляційним тиском у ключових секторах [4].

Водночас зростання технологічних та сервісних компаній демонструє нову тенденцію: додана вартість не тільки у фізичному товарі, але й у знаннях, даних, послугах, що створює нові бізнес-моделі і змінює глобальні економічні баланси. Це підтверджує, що світова торгівля стає не лише питанням обсягів експорту, але й структурою доданої вартості, інтеграцією інтелектуального капіталу та комплексними ланцюгами, де кожен сегмент має своє значення. У майбутньому такі тенденції можуть привести до нових правил гри у глобальній економіці, де країни та компанії з високим рівнем інновацій отримують перевагу [1].

Конкуренційна політика ЄС у 2025 році стала навіть жорсткішою, бо регулятори не просто говорять, а реально діють, і це видно на прикладі Digital Markets Act, який показав, що ніхто, навіть глобальні технологічні лідери, не застраховані від штрафів. Apple отримала штраф €500 млн, Meta €200 млн, а Google — €2,95 млрд за зловживання у сфері ad tech, і це не політичні сигнали, це системна політика, яка демонструє, що правила діють для всіх, не обираючи компанії.

Більше того, під санкції потрапили й європейські компанії. Delivery Hero та Glovo оштрафовані на €329 млн за картельні домовленості, включно з угодами no-poach на ринку праці, і це історичний прецедент, бо вперше ЄС так жорстко реагує на антиконкурентну поведінку у сфері зайнятості. Intel знову опинилася під антимонопольним пресом, хоча частину штрафів скоригували, але принцип залишається – ніхто не поза контролем.

Отже, твердження про «приховану монополізацію» не витримує критики, бо навпаки європейська модель побудована на постійному балансі між масштабом і контролем, де не можна просто накопичувати ринок без обмежень. Тут важливими стали доповіді 2024–2025 років. У «Much more than a market» колишній прем'єр Італії Enrico Letta закликав до глибшої інтеграції єдиного ринку від фінансів до оборони, бо його теза проста: проблема Європи не в надмірній концентрації, а в недостатній інтеграції, бо багато компаній надто

«національні», щоб масштабуватися так само агресивно, як американські чи китайські конкуренти [3].

Паралельно оновлений у 2025 році Draghi Report наголосив, що без промислової координації ЄС ризикує відстати у стратегічних галузях clean tech, AI, напівпровідниках, і це не просто прогнози, а конкретні виклики для майбутніх інвестицій та політики. Президентка Єврокомісії Ursula von der Leyen у 2025–2026 роках просуває новий підхід до конкуренційної політики, де більше уваги інноваціям, стійкості та стратегічній автономії, і це означає, що правила повинні змінюватися, а не залишатися статичними.

Очікуваний перегляд Horizontal Merger Guidelines у 2026 році має не послабити правила, а адаптувати їх до нової глобальної реальності, де злиття і поглинання компаній відбуваються швидше, а технологічний прогрес змінює структуру ринку. Тобто політика ЄС стає більш гнучкою, але при цьому зберігає контроль і не дає домінувати лише кільком великим гравцям. Схожа тенденція спостерігається і у фінансових, і у технологічних секторах, де важлива інтеграція знань і ресурсів, а не просто капітал.

Це демонструє, що ЄС прагне одночасно масштабувати економіку та зберігати конкуренцію, інновації та стратегічну автономію, бо глобальний ринок змінюється швидко, і без системного контролю країни можуть відставати, навіть якщо вони великі економічно.

ЄС у Fortune Global 500 скорочується, і це видно не тільки в цифрах, а й у позиціях ключових секторів. У хімічній промисловості Європа контролює близько 13% світового виробництва, тоді як Китай 46%, і це означає, що навіть великі європейські компанії не домінують у глобальному масштабі. В автомобільному секторі європейські бренди сильні всередині континенту, але стикаються з потужним тиском з боку Tesla, BYD та Toyota, які активно розширюють ринки США, Китаю та інших країн, тому конкуренція стає надзвичайно жорсткою. У сегменті люксу домінує LVMH, але це радше виняток, ніж правило, бо більшість компаній не можуть похвалитися глобальною впливовістю такого масштабу.

Парадокс у цьому полягає в наступному: Європа одночасно має великі транснаціональні корпорації і водночас відчуває дефіцит глобальних «чемпіонів» у стратегічних технологіях. Регуляторна система не сприяє створенню монополій — вона активно стримує їх, і тому компанії часто працюють у середовищі високих правил та обмежень. Але питання полягає у тому, чи не стримує вона також здатність компаній масштабуватися настільки, щоб конкурувати з державними гігантами Китаю або Big Tech США, де держава або великі корпорації можуть діяти з більшими ресурсами і ризиками.

Станом на 2026 рік можна зробити обережний висновок: європейські ТНК – інтеграція у глобальні ланцюги вартості одночасно є джерелом сили і вразливості. Вони залежать від імпортних компонентів, стикаються з жорстким внутрішнім регулюванням і конкурують із компаніями, що часто мають державну підтримку. Фрагментація виробництва підвищує ефективність, але створює залежності від геополітики до логістики, і це робить стратегічну автономію новою мантрою Брюсселя.

Поки що тенденція очевидна: ЄС не ховає монополії, він намагається запобігти їх появі, водночас шукаючи баланс між контролем і масштабом. У світі, де інші гравці часто діють через субсидії, протекціонізм або технологічну експансію, Європа робить ставку на правила, на довгострокову стратегію та стабільність, навіть якщо це означає менше агресивне зростання. Чи достатньо цього покаже найближче десятиліття, і для тих, хто слідкує за Fortune Global 500 та стратегічними галузями, цей період буде ключовим для оцінки сили європейських корпорацій.

Транснаціональні корпорації Європи продовжують відігравати центральну роль у глобальній економіці, будучи не просто великими компаніями, а нервовою системою міжнародних потоків товарів, послуг, технологій та капіталу.

Регуляторна політика ЄС, зокрема Digital Markets Act і перегляд Horizontal Merger Guidelines, активно стримує створення монополій і одночасно стимулює стратегічну автономію та інновації. Європейські транснаціональні корпорації не є прихованими монополістами, але вони повинні балансувати між масштабом, контролем і конкурентоспроможністю на глобальному ринку. Стратегічна автономія, інноваційність і інтеграція у глобальні ланцюги створення вартості залишаються ключовими чинниками їхньої сили та вразливості, а здатність ЄС адаптувати регуляторні рамки до нових глобальних викликів визначить їхню роль у найближче десятиліття.

Список використаних джерел:

1. Клименко Т. А. Вплив транснаціональних корпорацій на економічний світогляд в умовах конкурентного протистояння. Часопис економічних реформ. 2023. № 1(49). С. 14–20. DOI: https://doi.org/10.32620/cher.2023.1.02.
2. Коровіна Н. В., Бакланова А. О. Основні засади існування транснаціональних корпорацій на глобальному ринку. Управління змінами та інновації. 2024. № 10. С. 77–82. DOI: https://doi.org/10.32782/CMI/2024-10-15.
3. Пойта І. О., Мосійчук І. В., Калініченко О. О. Тренди розвитку транснаціональних корпорацій в умовах глобальної економічної трансформації. Актуальні питання економіки, фінансів, обліку та права: теорія і практика : зб. тез доп. Міжнар. наук.-практ. конф. (Житомир, 2023). Житомир : Житомир. держ. ун-т ім. І. Франка, 2023. С. 62–64. URL: https://eprints.zu.edu.ua/38435/1/Poita.pdf (дата звернення: 26.02.2026).
4. UNCTAD. Global trade in 2025: Resilience under pressure. 2025. URL: https://unctad.org/news/global-trade-2025-resilience-under-pressure (дата звернення: 26.02.2026).

Abstract. *The role of transnational corporations in the formation of global value chains, their significance for world trade, and the structure of international trade flows are analyzed. Modern trends in the development of European TNCs, their integration into global markets, and interaction with EU regulatory bodies are examined. Particular attention is paid to changes in competition policy, the Digital Markets Act, merger control, and the impact of global competition. It is argued that European corporations operate in a strict regulatory and competitive environment, demonstrating efficiency without signs of hidden monopolization.*

Keywords: *transnational corporations, global value chains, world trade, European Union, competition policy, Digital Markets Act, merger control, strategic autonomy, economic integration, European TNCs.*

Науковий керівник:
Довгаль О. В.,
доктор економічних наук, професор,
завідувачка кафедри українознавства та суспільних наук,
Миколаївський національний аграрний університет