

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ
Навчально-науковий інститут економіки і управління
Кафедра міжнародної економіки

УДК 339.92

«До захисту в ЕК»

Директор інституту

_____ Олег ШЕРЕМЕТ

«_____» _____ 2022 р.

«До захисту допущено»

Завідувач кафедри

_____ Світлана ГУТКЕВИЧ

«_____» _____ 2022 р.

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА НА ЗДОБУТТЯ ОСВІТНЬОГО
СТУПЕНЯ БАКАЛАВРА**

за освітньо-професійною програмою «Міжнародна економіка»
зі спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини»
на тему: «Транснаціональні корпорації як суб`єкт інвестиційної діяльності»

Виконав

здобувач 4 курсу, групи МЕ 4-6

Грінченко Ярослава Валентинівна

Керівник к.е.н., доц. _____

Музиченко Ганна Георгіївна

Рецензент _____

Я, як здобувач(ка) Національного університету харчових технологій, розумію і підтримую політику університету з академічної доброчесності. Я не надавав(-ла) і не одержував(-ла) недозволеної допомоги під час підготовки цієї роботи. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело

Здобувач _____

Київ – 2022 р

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ
Навчально-науковий інститут економіки і управління
Кафедра міжнародної економіки

Кафедра міжнародної економіки
Освітній ступінь - бакалавр
Спеціальність 292 «Міжнародні економічні відносини»
Освітньо-професійна програма «Міжнародна економіка»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри _____

«__» _____ 20__ року

ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧА

Грінченко Ярослави Валентинівни
(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи: «Транснаціональні корпорації як суб`єкт інвестиційної діяльності».

керівник роботи: Музиченко Ганна Георгіївна к.е.н., доц.

Тема затверджена наказом по інституту від 31.01.2022 року №80-кв

2. Строк подання здобувачем освіти роботи 10.06.2022

3. Інформаційна база наукова література дипломної роботи: підручники і навчальні посібники, нормативні та законодавчі акти, монографічні роботи і статті вітчизняних і зарубіжних економістів, матеріали науково-практичних конференцій та семінарів з питань управління інвестиціями, електронні ресурси.

4. Зміст основних положень роботи складається з розгляду теоретичних основ діяльності транснаціональних корпорацій та аналізу перспектив розвитку українських транснаціональних корпорацій в світовій економіці.

5. Дата видачі завдання 01.09.2021

6. Календарний план виконання дипломної роботи

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН ВИКОНАННЯ РОБОТИ

Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
Підготовка I-го розділу	24.02.2022	виконано
Підготовка II-го розділу	18.04.2022	виконано
Завершення написання роботи	27-29.04.2022	виконано
Передзахист кваліфікаційних робіт	16-17.05.2022	виконано
Здача готової роботи	10.06.2022	виконано

Здобувач _____ Грінченко Я.В.
(підпис) (прізвище та ініціали)

Керівник _____ Музиченко Г.Г.
(підпис) (прізвище та ініціали)

РЕФЕРАТ

до кваліфікаційної роботи бакалавра на тему: «Транснаціональні корпорації як суб'єкт інвестиційної діяльності»

Кваліфікаційна робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел. Робота містить 1 таблицю, 3 рисунки, кількість використаних джерел - 60.

Ключові слова: транснаціональні корпорації, еволюція, розвиток, світова економіка, інвестиції, інвестиційна діяльність, інвестиційні стратегії, інтеграція, напрями інвестиційної діяльності.

Мета і завдання роботи. Метою бакалаврської роботи є вивчення теоретичних основ діяльності транснаціональних корпорацій та аналіз їх інвестиційної діяльності.

Основні завдання кваліфікаційної роботи:

- розкрито підходи до визначення поняття транснаціональних корпорацій;
- визначено класифікацію видів транснаціональних корпорацій;
- розглянуто етапи еволюції транснаціональних корпорацій у світі;
- вивчено інвестиційні стратегії розвитку транснаціональних корпорацій;
- проаналізовано інтеграцію транснаціональних корпорацій у світову економіку;
- сформульовано основні напрями інвестиційної діяльності транснаціональних корпорацій.

Предметом роботи є активізація інвестиційної діяльності транснаціональних корпорацій.

Об'єкт роботи - транснаціональні корпорації.

Методи аналізу. У роботі використовувались наступні методи: монографічний, статистичний: табличний, графічний, порівняльного аналізу.

Наукові результати. Основні положення та результати викладено в наукових виданнях та доповідалися на науково-практичних конференціях та семінарах: «Актуальні проблеми: студент в системі сучасної освіти» (2020, НУХТ); «Проблеми формування продовольчих систем» (2021, НУХТ), International scientific conference of young scientist and students “Youth scientific achievements to the 21st century nutrition problem solution” Part 3 (April-May 2022, Kyiv, Ukraine).

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ.....	6
1.1 Підходи до визначення поняття транснаціональних корпорацій	6
1.2 Класифікація видів транснаціональних корпорацій.....	8
1.3 Етапи еволюції транснаціональних корпорацій у світі.....	13
Висновки до розділу 1.....	22
РОЗДІЛ 2 ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ.....	24
2.1 Інвестиційні стратегії транснаціональних корпорацій.....	24
2.2. Інтеграція транснаціональних корпорацій в світову економіку.	32
2.3 Основні напрями інвестиційної діяльності транснаціональних корпорацій.....	40
Висновки до розділу 2.....	45
ВИСНОВКИ.....	47
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	51

ВСТУП

Актуальність теми. Транснаціональні корпорації є одними із найважливіших суб'єктів інвестиційної діяльності, які формують нові тенденції в світовій економіці, впливають на глобальну конкурентоспроможність, а також визначають напрями інвестування. ТНК вирішують ключові питання нового економічного та територіального перерозподілу світу, формують найбільшу групу іноземних інвесторів та носіїв нових технологій у виробничій та невиробничій сферах. Головними джерелами прямих іноземних інвестицій залишаються ТНК. Інвестиції, вкладені ТНК підтримують регіональну економічну інтеграцію, як у розвинених, так і в розвиваються і бідних країнах, особливо за допомогою міжнародної торгівлі. Аналіз діяльності ТНК слід розглядати у двох аспектах світової економіки. По-перше, це присутність товарів та послуг окремих фірм на зовнішніх ринках. По-друге, ведення бізнесу за допомогою інвестицій, залучених із-за кордону.

ТНК використовують різноманітний набір інструментів насамперед прями іноземні інвестиції для створення регіональних і навіть глобальних систем міжнародного виробництва. Іноземні інвестиції є найважливішим інструментом діяльності ТНК, що дозволяють здійснювати контроль над управлінням на підприємствах, де здійснюється міжнародне виробництво. Відповідно до загальноприйнятих визначень прями іноземні інвестиції - це інвестиції, що тягнуть за собою довгострокові відносини, що відображають тривалий інтерес і контроль підприємства резидента однієї країни над підприємством резидента іншої країни. Тому транснаціональні корпорації є двигунами економічного зростання в країнах, що розвиваються. Але діяльність ТНК має як негативні, так і позитивні сторони. Хоча ТНК постачають капітал, вони можуть знизити рівень внутрішніх заощаджень та

інвестицій шляхом придушення конкуренції через ексклюзивні виробничі угоди з урядами приймаючих країн. ТНК часто не в змозі реінвестувати більшу частину свого прибутку, в той же час вони можуть перешкоджати розширенню місцевих фірм. ТНК є основними рушійними силами притоку прямих іноземних інвестицій до країн, що розвиваються. Саме тому обрана тема дипломної роботи є актуальною.

Метою дипломної роботи є вивчення теоретичних основ діяльності транснаціональних корпорацій та аналіз їх інвестиційної діяльності.

Вирішено **наступні завдання**:

- розкрито підходи до визначення поняття транснаціональних корпорацій;
- визначено класифікацію видів транснаціональних корпорацій;
- розглянуто етапи еволюції транснаціональних корпорацій у світі;
- вивчено інвестиційні стратегії транснаціональних корпорацій;
- проаналізовано інтеграцію транснаціональних корпорацій у світову економіку;
- сформульовано основні напрями інвестиційної діяльності транснаціональних корпорацій.

Об'єктом дипломної роботи є транснаціональні корпорації.

Предметом дипломної роботи є активізація інвестиційної діяльності транснаціональних корпорацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інвестиційна діяльність транснаціональних корпорацій та їх вплив на світову економіку є предметом наукових досліджень закордонних та вітчизняних учених. Даному питанню присвячували свої дослідження такі зарубіжні вчені, як: Р. Браун, П. Джонсон, Дж. Данінг, С. Пауз. Проблематику здійснення інвестиційної діяльності ТНК висвітлено у працях таких вітчизняних науковців, як: А.С. Герасимук, С.О. Гуткевич, О.І. Рогач, Н.С. Скопенко, М.С. Якубовський, та інші. Діяльності

ТНК присвячено численні звіти ООН, СОТ, МВФ, конференції ООН із торгівлі та розвитку.

У роботі використовувались **наступні методи**: монографічний, статистичний: табличний, графічний, порівняльного аналізу.

Інформаційною базою для виконання дипломної роботи є наукова література з обраної теми дипломної роботи; підручники і навчальні посібники, нормативні та законодавчі акти, монографічні роботи і статті вітчизняних і зарубіжних економістів, матеріали науково–практичних конференцій та семінарів з питань управління інвестиціями, електронні ресурси.

Структура роботи обумовлена її метою, завданням та предметом дипломної роботи і включає вступ, два розділи, а саме: теоретичні основи діяльності транснаціональних корпорацій, перспективи розвитку інвестиційної діяльності транснаціональних корпорацій, висновки до кожного розділу та загальні висновки, список використаних джерел. Основний зміст роботи викладено на 55 сторінках друкованого тексту. Список використаних нормативно-правових актів, наукових статей, публікацій (монографій) та інших літературних джерел налічує 60 найменувань.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

1.1 Підходи до визначення поняття транснаціональних корпорацій

Діяльність транснаціональних корпорацій (ТНК) є основною рушійною силою за умов інтеграції та глобалізації світової економіки. Функціонуванню транснаціональних компаній присвячена велика кількість звітів Організації Об'єднаних Націй, Світової Організації Торгівлі, Міжнародного Валютного Фонду, конференції Організації Об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку. Транснаціональні корпорації – за виробленим у ООН визначенню – приватні, державні чи змішані підприємства, які не залежать від країни їх походження і мають у двох або більше країнах структуру, що функціонують у відповідності до системи прийняття рішень, що дозволяє проводити їхню узгоджену політику та загальну стратегію [40].

Для аналізу діяльності ТНК важливо визначити, які компанії належать до їхнього числа. З розвитком процесу транснаціоналізації змінювалися критерії виділення ТНК, застосовувані авторитетними міжнародними організаціями. Довгий час загальноприйнятим, зокрема в публікаціях ООН, було віднесення до міжнародних корпорацій лише великих компаній, що мали річний оборот, що перевищує 100 млн. дол., та філії не менш ніж у шести країнах. В останні роки з'явилося м'якше визначення ТНК, яке стало використовуватись у Доповідях про світові інвестиції ЮНКТАД. ТНК вважається компанія, що має підрозділи у двох або більше країнах; здатна проводити узгоджену політику через чи кілька центрів прийняття рішень; у якій материнська компанія контролює активи інших економічних одиниць у державах базування, відмінні від країни її базування, як правило, шляхом

участі у капіталі. Нижня межа такої участі становить не менше ніж 10%, що вважається достатнім для встановлення контролю за активами. Відповідно до зазначеного підходу кількість транснаціональних компаній збільшується на порядок.

Перше визначення ТНК було дано Д. Лілієнталем у 1960 р. Він розумів під ТНК «такі корпорації, які мають свій «будинок» в одній країні, але які здійснюють свої операції та живуть за законами інших країн».

Більшість вітчизняних дослідників кінця 1970—80-х років визначає ТНК, базуючись на трьох основних ознаках:

1. Це корпорація, до складу якої входять головне підприємство (фірма), розміщене в країні походження капіталу, та зарубіжні підприємства (філії, дочірні фірми).

2. Головне підприємство забезпечує контроль над усіма сторонами діяльності своїх фірм, що знаходяться за кордоном.

3. ТНК має особливі фінансово-виробничі зв'язки між своїми підрозділами, що дозволяють їй працювати з найвищою ефективністю.

П.І. Хвойник вважав «такою ознакою, як об'єднання в рамках приватно-капіталістичного угруповання капіталу різних країн, відлунням традиційного трактування міжнародної монополії». В.Д. Щетинін також визначає ТНК як великі фірми, побудовані на таких фінансово-економічних зв'язках між підприємствами, що входять до їх складу в різних країнах, при яких забезпечується контроль головної корпорації над усіма сторонами діяльності підприємств ТНК з метою забезпечення найбільшої прибутку.

Так, О.І. Рогач вважає, що транснаціоналізація – це процес посилення світової інтеграції в результаті глобальних операцій ТНК, в межах якої значна частина виробництва, споживання, експорту, імпорту й доходу країни залежить від міжнародних центрів за межами держави [33, 34]. Згідно з А.Г. Мовсесяном і С.Б. Огнівцевим, «транснаціоналізація – це процес перенесення частини відтворювальних процесів з однієї країни в іншу (інші) 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, що стають залежними». Ці інвестиції здійснюються переважно ТНК, які є основою транснаціоналізації.

Також існують багатонаціональні корпорації (БНК), які міжнародні за своїм капіталом, контролю та сфері діяльності. МНК об'єднують національні компанії двох та більше країн світового господарства. Багатонаціональні корпорації (БНК) – корпорації, головна компанія яких належить капіталу кількох країн за її філій у багатьох країнах. Головна відмінність ТНК від БНК в тому, що транснаціональні корпорації – це корпорації, головна компанія яких належить капіталу однієї країни за наявності її філій у багатьох країнах світу.

ТНК сприяють посиленню процесу глобалізації. Інвестиції, вкладені ТНК підтримують регіональну економічну інтеграцію, як у розвинених, і у бідних країнах, особливо у вигляді міжнародної торгівлі. Динамічний розвиток корпорацій почався у 50-х роках 20 століття. У результаті збільшився обсяг капіталу і до 1969 року кількість транснаціональних корпорацій зросла до 7 тис. У 1992 року кількість ТНК становило понад 37 тис., а іноземних філій 200 тис., 1996 року більш ніж 44 500 тис. і 270 тис. дочірніх філій, а 2000 року понад 62 тис. і 820 тис. іноземних дочірніх компаній, 2008 року у світі налічувалося 82 тис. ТНК і 810 тис. дочірніх компаній [42].

1.2 Класифікація видів транснаціональних корпорацій

Розглядаючи класифікацію ТНК, звернемося до стандартів ЮНКТАД, згідно з якими всі ТНК, що функціонують у світовій економіці, можна поділити на:

- 1) міжнародні (тобто національні монополії із зарубіжними активами);

2) багатонаціональні (або мультинаціональні, тобто міжнародні корпорації, що об'єднують національні: компанії низки держав на виробничій та науково-технічній основі);

3) глобальні (тобто корпорації, які інтегрують воєдино господарську діяльність, здійснювану у різних країнах).

Таким чином, в основі класифікації видів ТНК лежить ступінь транскордонного проникнення, чим вона вища, тим більше інтеграційною буде діяльність ТНК. Тому міжнародні ТНК є національними за своїм капіталом, але міжнародними у сфері діяльності; мультинаціональні ТНК є міжнародними як у сфері діяльності, а й у капіталу; а глобальні ТНК є міжнародними і у сфері діяльності, і з капіталу, і навіть об'єднують зовнішньоекономічну діяльність, здійснювану у різних країнах.

Нині є кілька класифікацій типів ТНК. Усі транснаціональні корпорації можуть бути підрозділені за типом відносин материнської компанії та її зарубіжних дочірніх підприємств:

- Етноцентричний тип ТНК характеризується послідовною орієнтацією вищого керівництва ТНК на пріоритет материнської компанії. У цьому типі зарубіжні ринки залишаються для корпорації, передусім, продовженням внутрішнього ринку базування материнської компанії. ТНК у разі створюють філії там задля забезпечення собі надійних поставок дешевої сировини чи забезпечення зарубіжних ринків збуту. І тому типу ТНК характерні прийняття управлінських рішень переважно у материнської компанії, тобто висока централізація прийняття рішень, а також сильний контроль за діяльністю зарубіжних філій з боку материнської компанії.

- Геоцентричні ТНК є децентралізованою федерацією регіональних філій. Материнська компанія розглядає себе тут не як центр ТНК, а лише як одну з її частин. Арена діяльності геоцентричної ТНК – весь світ. До цього типу ТНК насамперед наближаються ТНК хімічної, електротехнічної,

електронної, нафтопереробної, автомобілебудівної, інформаційної, банківської та деяких інших галузей.

- Поліцентричний, чи регіоцентричний, тип ТНК характеризується зростанням значимості зовнішнього ринку, коли зовнішній ринок часто-густо навіть найважливішим сектором діяльності ТНК, ніж ринок внутрішній. У таких ТНК закордонні філії більші й різноманітніші, вони не так продають продукцію материнської компанії, як виробляють її на місці відповідно до потреб їх ринків. У зарубіжних філіях переважають місцеві менеджери, тобто такі ТНК характеризуються високим рівнем децентралізації функцій управління, делегуванням повноважень дочірнім фірмам. Поліцентричні ТНК орієнтуються не на ринки окремих країн, а на регіони.

Типи ТНК залежно від їхньої організаційної форми [38]:

- Міжнародні трести - це ТНК, що об'єднують підприємства, що у сукупності утворюють технологічний ланцюжок. У тресті зазвичай відбувається повна централізація всіх управлінських функцій у материнській компанії, проте інші відділення втрачають свою самостійність. Періодом розквіту такої форми ТНК була перша половина ХХ століття, коли особу будь-якої економіки визначали металургійна, хімічна, нафтова та інші подібні галузі індустрії. Світову популярність свого часу мав Сталевий трест Морганов, Компанія «Стандарт Ойл» Рокфеллеров та ін. Таким чином, міжнародні трести - це в основному корпорації, що спеціалізуються на випуску однорідної продукції та формують структуру за регіональним (територіальним) принципом. Це дозволяє таким корпораціям проводити єдину технологічну політику щодо виробництва досить обмеженого асортименту виробів у всьому світі з урахуванням національного попиту в країнах, що приймають. Проте ТНК перетворилися з одногалузевих на багатогалузеві структури, що мають форму концернів та конгломератів (так, зі 100 провідних фірм Великобританії багатогалузевими є 96) [1].

- Концерн об'єднує в основному родинні, але не обов'язково безпосередньо пов'язані між собою підприємства, які зазвичай мають юридичну самостійність. Тому, на відміну тресту, материнська фірма неспроможна впливати ними адміністративними методами. Але в будь-якому разі материнська компанія концерну виступає оперативним штабом корпорації, надає своїм закордонним філіям підтримку в налагодженні наукових досліджень, виробництва та збуту в країнах, що приймають. Перші концерни з'явилися на початку 1920-х років. і багато в чому досі зберігають свою провідну роль економіці більшості країн. Концерни є такими корпораціями, як «Дженерал Моторс», «Дженерал Електрик» та ін. Корпорація «Дженерал Електрик» - одна з найбільш багатопрофільних компаній у світі. Вона виробляє широкий асортимент продукції, включаючи авіаційні двигуни, промислові пластмаси, освітлювальні прилади, енергетичні установки, медичну та залізничну техніку, побутові прилади та інше. У концернах організація міжнародного виробництва та збуту здійснюється за продуктовим принципом, коли власні підприємства у різних країнах підприємства випускають ту чи іншу частину асортименту продукції, зокрема адаптованої до особливостям приймаючих країн [2].

- На початку 1970-х гг. виникають такі організаційні форми ТНК, як конгломерати. Їхня перевага порівняно з концернами полягала в тому, що вони могли об'єднати підприємства будь-яких галузей, крім фінансових відносин, не пов'язаних один з одним. Тобто в таких ТНК материнська фірма здійснює лише фінансове керівництво, а філії вже самі виробляють та реалізують власні виробничі та ринкові стратегії. Проте це різко погіршувало керованість. Тому ТНК, що мають організаційну форму конгломератів, трапляються досить рідко.

Якщо порівнювати ці три організаційні форми ТНК між собою, то треба зазначити, що багатогалузеві ТНК (концерни та конгломерати) забезпечують більш високу якість продукції, розширення її асортименту, підвищення

прибутковості та прискорення накопичення фінансових ресурсів, а також здійснюють новий прорив у розвитку технологій.

У деякій літературі наводиться ще одна типологія ТНК, у якій виділяють:

- Горизонтально інтегровані корпорації з підприємствами, що випускають більшу частину продукції. Наприклад, виробництво автомобілів США чи мережу підприємств «fast food» [3];
- Вертикально інтегровані корпорації, що об'єднують при одному власнику та під єдиним контролем найважливіші сфери у виробництві кінцевого продукту. Зокрема, у нафтовій промисловості видобуток сирої нафти часто здійснюється в одній країні, переробка – в іншій, а продаж кінцевих нафтопродуктів – у третій країнах;
- Диверсифіковані транснаціональні корпорації, які включають національні підприємства з вертикальною і горизонтальною інтеграцією. Прикладом ТНК такого типу є швейцарська корпорація Nestle, що має 95% свого виробництва за кордоном і зайнята ресторанним бізнесом, виробництвом продуктів харчування, реалізацією косметики, вин і т.д. Число таких компаній останніми роками швидко зростає [13, 24].

ТНК у своїй міжнародній діяльності використовують таку форму об'єднання як створення стратегічних альянсів. Прикладом подібної форми злиття є альянси "Амерікен телефон енд телеграф" (США) та "Бритіш телеком" (Англія); «Мобіл» (США) та «Бритіш петролеум» (Англія); союз чотирьох компаній: "Амерікен телефон енд телеграф", "Ай-Бі-Ем", "Епл Комп'ютер" (все - США) та "Сіменс" (Німеччина). Одним із найвідоміших у світі олігополістичних ринків є знамениті «сім сестер» (Seven Sisters) – сім компаній, що домінували у світовій нафтовій промисловості. До цих родичок спочатку (60-70 е рр. ХХ ст.) входили компанії: "Стандарт ойл оф Нью-Джерсі", "Стандарт ойл оф Нью-Йорк", "Стандарт ойл оф Каліфорнія", "Галф ойл", "Тексако» (усі – США); "Ройял Датч Шелл"

(Нідерланди/Великобританія); Англо-Перська нафтова компанія (Велика Британія). Поступово практично всі «сестри» в результаті злиття та поглинання зникли з бізнес-карти світу (за винятком «Ройял Датч Шелл»). Наприклад, "Тексако" та "Стандарт ойл оф Каліфорнія" в 2001 р. об'єдналися в компанію "ШевронТексако" [6, 36].

Важливе місце у класифікаціях ТНК відіграють акціонерні форми розвитку їх діяльності, зокрема, через злиття та поглинання. Історія розвитку процесів злиття та поглинання бере свій початок з кінця ХІХ століття, коли невеликі компанії, маючи незначну частку ринку, об'єднувалися шляхом утворення великих компаній, здатних конкурувати з ринковими доміноторами.

Таким чином, ми показали, що транснаціональні корпорації мають складну структуру та постійно розвиваються. Нині існує безліч підходів до визначення цього поняття, різні класифікації. Ми розглянули причини (вони ж переваги) утворення ТНК та їх зростання останніми роками, навели приклад деяких класифікацій. Перетворивши світове господарство на міжнародне виробництво, ТНК сприяло його прогресу в різних напрямках: від підвищення технічного рівня, якості продукції та ефективності виробництва до вдосконалення форм менеджменту та управління компаніями. Через дочірні компанії та філії у сотнях країн світу ТНК діють за єдиною науково-виробничою та фінансовою стратегією, що формується в їхніх материнських компаніях; мають величезний науково-виробничий і ринковий потенціал, що забезпечує динамічний розвиток економічної системи.

1.3 Етапи еволюції транснаціональних корпорацій у світі

Найбільш ранні історичні витоки транснаціональних корпорацій можна простежити до великих колонізуючих та імперіалістичних підприємств із Західної Європи, зокрема Англії та Голландії, які розпочалися у 16 столітті та

тривали протягом наступних кількох сотень років. Протягом цього періоду були створені такі фірми, як Британська Ост-Індська торгова компанія, для сприяння торговельній діяльності або територіальним придбанням своїх країн на Далекому Сході, Африці та Північній та Південній Америці. Проте транснаціональна корпорація, як її називають, насправді не з'являлася до 19 століття з появою промислового капіталізму та його наслідків: розвитком фабричної системи; більшими, капіталомісткими виробничими процесами; найкращими методами зберігання; та швидшими засобами транспорту.

У XIX і на початку 20-го століть пошук ресурсів, включаючи корисні копалини, нафту та продукти харчування, а також тиск з метою захисту або збільшення ринків привели до транснаціональної експансії компаній майже виключно зі Сполучених Штатів та кількох західноєвропейських країн. Шістдесят відсотків інвестицій цих корпорацій надійшли до Латинської Америки, Азії, Африки та Близького Сходу [58]. Підживлювана численними злиттями та поглинаннями, монополістична та олігополістична концентрація великих транснаціональних компаній в основних секторах, таких як нафтохімія та продовольство, також мала своє коріння у ці роки.

Попит на природні ресурси продовжував приносити імпульс європейським та американським корпоративним підприємствам у період між Першою та Другою світовими війнами. Хоча корпоративні інвестиції з Європи трохи знизилися, діяльність американських ТНК активно розширювалася. У Японії в цей період спостерігалось зростання дзайбацу (або "фінансової кліки"), включаючи Міцуї та Міцубісі. Ці гігантські корпорації, які працювали у союзі з японською державою, мали олігополістичний контроль над промисловим, фінансовим та торговим секторами країни [12]. Виділяється 3 етапи еволюції ТНК :

- експлуатація сировинних галузей економічно слаборозвинених країн (початок XX ст.);

- створення закордонних виробничих підрозділів у країнах, що розвиваються, а також у розвинених країнах (середина ХХ ст.);
- формування зарубіжних мереж виробництва та реалізації (кінець ХХ ст.).

Американські ТНК сильно домінували в іноземній інвестиційній діяльності протягом двох десятиліть після Другої світової війни, коли європейські та японські корпорації почали відігравати все більшу роль. У 1950-х роках банки США, Європи та Японії почали інвестувати величезні суми грошей у промислові акції, заохочуючи корпоративні злиття та сприяючи концентрації капіталу. Великі технологічні досягнення у сфері судноплавства, транспорту (особливо повітрям), комп'ютеризації та зв'язку прискорили зростаючу інтернаціоналізацію інвестицій та торгівлі ТНК, тоді як нові рекламні можливості допомогли ТНК розширити частку ринку. Всі ці тенденції означали, що до 1970-х років олігопольна консолідація та роль ТНК у світовій торгівлі були зовсім іншими, ніж на початку століття. У той час як у 1906 році існували дві або три провідні фірми з активами в 500 мільйонів доларів США, у 1971 році було 333 такі корпорації, одна третина з яких мала активи у розмірі 1 мільярд доларів США або більше [51]. Крім того, ТНК отримали контроль над 70-80 відсотками світової торгівлі за межами централізовано запланованої економіки. За останню чверть століття відбулося віртуальне розповсюдження транснаціоналів. У 1970 року було близько 7000 материнських ТНК, тоді як нині це число підскочило до 38 000. 90 відсотків їх базуються на промислово розвиненому світі, які контролюють понад 207 000 іноземних дочірніх компаній. З початку 1990-х років глобальні продажі цих дочірніх компаній перевищили світовий торговельний експорт як основний інструмент доставки товарів та послуг на зовнішні ринки [22].

Проте велика кількість ТНК може ввести в оману, тому що багатство транснаціональних корпорацій зосереджено серед 100 провідних фірм, які у 1992 році мали глобальні активи на суму 3,4 трильйона доларів США, з яких

близько 1,3 трильйона доларів США були поза їхніми рідними. країн. На 100 найбільших ТНК також припадає близько третини сукупних прямих іноземних інвестицій (ПІІ) країн їхнього походження. З середини 1980-х відбулося велике зростання прямих іноземних інвестицій під керівництвом ТНК. У період з 1988 по 1993 рік світовий обсяг ПІІ – показник виробничого потенціалу ТНК за межами своїх країн – зріс з 1,1 до 2,1 трильйона доларів США в оцінній балансовій вартості [41].

З середини 1980-х років також спостерігалось велике зростання інвестицій ТНК у менш індустріалізованому світі; такі інвестиції, поряд із кредитами приватних банків, зросли набагато різкіше, ніж національна допомога з метою розвитку або багатостороннє банківське кредитування. Обтяжені боргом, низькими цінами на сировинні товари, структурною перебудовою та безробіттям, уряди менш індустріалізованого світу розглядають ТНК, за словами британського журналу *The Economist*, як "втілення сучасності та перспективи багатства: повно технологій, багаті капіталом, багаті на кваліфіковані робочі місця" [47]. В результаті *The Economist* зазначає далі, що ці уряди «стоять у черзі для залучення транснаціональних корпорацій» та лібералізації інвестиційних обмежень, а також приватизації галузей державного сектора [23, 29].

Для ТНК менш промислово розвинені країни пропонують не тільки потенціал для розширення ринку, а й нижчу заробітну плату та менше медико-санітарних та екологічних норм, ніж на Півночі. Таким чином, у 1992 році іноземні інвестиції в менш промислово розпалені країни становили понад 50 мільярдів доларів США; ця цифра підскочила до 71 мільярда доларів США у 1993 році та 80 мільярдів доларів США у 1994 році. У 1992-93 роках менш промислово розвинених країн припадало від однієї третини до двох п'ятих глобального припливу ПІІ - більше, ніж будь-коли з 1970 року. Проте ці потоки розподілені нерівномірно, і лише десять приймаючих одержувачів -

більшість Азії - становлять до 80 відсотків всіх ПП в менш індустріалізований мир [47].

За рейтингом Global 500 за даними 2021 року визначено найбільші ТНК, за рівнем доходу, країною базування більшості яких є Сполучені Штати Америки, Китай, Німеччина та Японія. Fortune Global 500 - щорічний рейтинг 500 найбільших компаній світу, критерієм складання якого є виручка компанії. Виходить американський діловий журнал Fortune з 1955 року. Список складається щорічно і демонструє найбільших корпоративних гравців, тим самим дозволяючи оцінити економічний розвиток та тенденції ринків (рис.1.1) [31, 49].

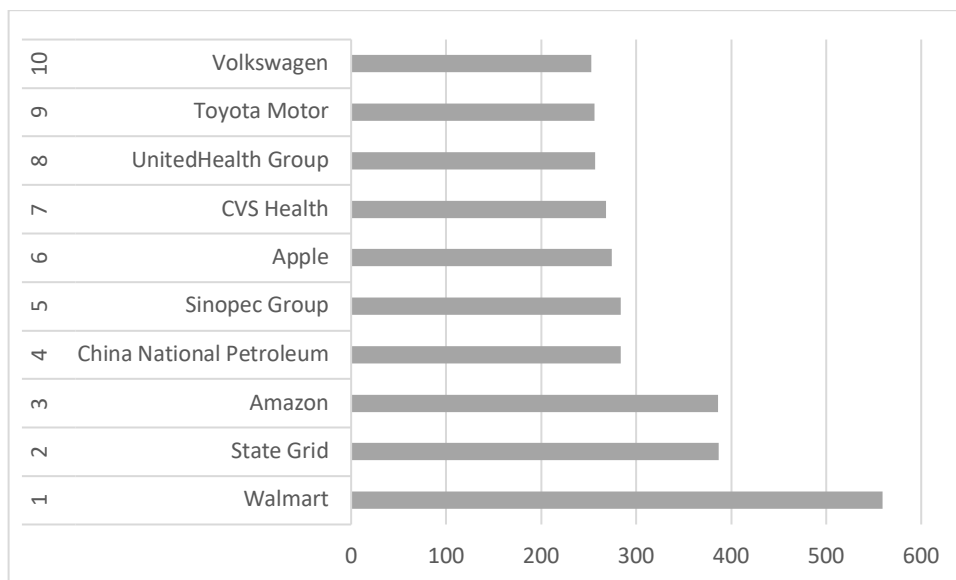


Рис. 1.1 Найбільші ТНК за рейтингом Global 500, 2021 рік, млрд.

Джерело: розроблено на основі даних [31]

На основі даних щорічного звіту «Ведення бізнесу», підготовленому Групою Світового банку, Україна зайняла 80 місце за рівнем легкості ведення бізнесу (між Сан-Марино та Боснією і Герцеговиною) [53]. Це на три позиції вище, ніж минулого року. У таких глобальних рейтингах інвестиційної привабливості враховуються такі показники, як ВВП, реформи країни тощо. Для іноземних компаній в Україні також існує ряд перешкод, серед яких:

проблема захисту прав власності; дозвіл на тимчасове перебування в країні; висока бюрократизація процедури отримання дозволу на роботу; нездатність нормально репатріювати капітал; адміністративні послуги; низький рівень володіння англійською мовою; труднощі з відкриттям рахунків для нерезидентів [9].

Таким чином, діяльність транснаціональних корпорацій має потужний вплив на економіку. ТНК — це імперії, які не враховують кордонів країн. Зараз у світі налічується 83 000 транснаціональних корпорацій з понад 825 000 філій у різних країнах. ТНК контролюють понад 85% світового експорту та 95% прямих іноземних інвестицій. Транснаціональні корпорації виступають головними інвесторами в інноваційній сфері, а обсяги їхніх фінансових витрат на інноваційну діяльність постійно зростають [27].

До факторів, що залучають ТНК до країни, належать [4]:

- дешева сировина;
- дешева робоча сила;
- розвинена інфраструктура та транспортний ланцюг; широкий споживчий ринок;
- сприятлива податкова політика та політика уряду.

За кількістю споживачів Україна є потенційно великим ринком у Європі. Відносна ненасиченість українського ринку робить його досить перспективним для іноземних інвесторів, хоча низький рівень доходів значної кількості українського населення перешкоджає формуванню динамічного платоспроможного попиту. Для ТНК із країн ЄС та США найбільш привабливими сферами України можна назвати такі [20, 54]:

– українська харчова промисловість. У харчовій індустрії світу лідирують швейцарська компанія Nestle, бельгійська АВ InBev, американські Kraft-Heinz і Coca-Cola Company, англо-голландська Unilever;

- Підприємства торгівлі. На український ринок вже зайшли Wall-Mart Stores, Carfour SA, McDonalds Corporation;

- Фінансовий сектор. Найбільшим представником ТНК є Райффайзен Інтернаціональ Банк-Холдинг АГ;

- Фармацевтика. Відомими в Україні є німецькі марки "BASF SE" та "Bayer AG" [15].

Саме в цих галузях до недавніх політичних та економічних подій в Україні був швидкий обіг капіталу. Після стабілізації політичної та економічної ситуації в нашій країні зростання у цих галузях, безперечно, відновиться, при тому, що комерційні ризики будуть невисокими. Привабливим для ТНК із промислово розвинених країн є також інвестування в інфраструктуру бізнес-послуг для обслуговування, насамперед, підприємств з іноземними інвестиціями [30].

Згідно з даними, активи транснаціональних корпорацій в українській економіці становлять 68,7 млрд доларів на рік, обсяг їх міжнародного виробництва – 31,2 млрд доларів, загальний експорт – 5,7 млрд доларів. Для порівняння, сукупні активи 200 найбільших українських підприємств (за даними Forbes) становлять 57,1 млрд доларів, їх дохід у 2016 році склав 51,9 млрд доларів. Але слід зазначити, що лише 118 з них у списку є прибутковими, які показали чистий прибуток у розмірі 2,24 млрд доларів. За даними можна стверджувати, що ТНК мають більшу вагу в українській економіці, а отже, мають більший вплив і можливості порівняно з національними підприємствами [44, 59].

Вхід ТНК в економіку окремої країни завжди означає вливання в неї прямих іноземних інвестицій. Для України залучення коштів на інвестиційній основі є великою необхідністю, оскільки інвестиції дають більше можливостей для розвитку підприємницького середовища, ніж кредитування. Крім того, кредитні кошти проходять через управління державного апарату, а тому контролювати їх використання важче. Розглянемо поточну ситуацію в українському інвестиційному середовищі [23].

До позитивної діяльності ТНК на українському ринку можна віднести: залучення ПІІ, створюючи нові робочі місця, що в свою чергу призводить до збільшення попиту, залучення нових технологій, додавання України до світових виробничих ланцюгів, впровадження нової культури бізнесу в Україні, посилення конкуренції на внутрішньому ринку, збільшення податкових надходжень. До недоліків слід віднести, що їх основна мета - отримання і збільшення власних прибутків і, виходячи з ринків нових держав, вони прагнуть максимізувати свій дохід і мінімізувати витрати. Тому існують такі негативні наслідки діяльності ТНК: експансивне використання ресурсів країни перебування, забруднення навколишнього середовища, створення монополій, ухилення від податків, поглинання національних виробників, недобросовісна конкуренція. Транснаціональні корпорації мають практично необмежені ресурси, тому їм легше працювати навіть при економічних коливаннях на обох ринках (національному та світовому) [39].

Особливість діяльності іноземних ТНК (Coca-Cola, Volkswagen, Panasonic, Sony та деякі інші) в Україні відбуваються процесами злиття та поглинання. Nestle є одним із перших гравців, які з'явилися на ринку вже незалежної України. Місце компанії у десятці світових ТНК свідчить про її високі позиції у харчовій галузі різних країн [24, 36].

Компанія Nestlé надала близько 4500 робочих місць в Україні. Компанія є одним із найбільших інвесторів у харчову промисловість України, а також одним із найбільших платників податків. Компанією Nestlé було викуплено такі українські виробничі підприємства, як «Світоч» (1998), «Волиньхолдинг» (2003), ТОВ «Техноком» (2010); створено філію ТОВ «Нестле Україна» (2003). На своєму етапі розвитку Nestlé в Україні є безумовним лідером у сфері виробництва продуктів харчування. Компанія просуває на українському ринку продукцію торгових марок NESCAFÉ, Nesquik, Coffee-mate, Nuts, KitKat, Lion, Purina, Gerber, Bistrot, Світоч, Торчин та Мівіна, які користуються великою популярністю серед споживачів [45].

Мережа автозаправних станцій Shell діє близько 9 років. Проте співпраця компанії з українськими партнерами розпочалася набагато раніше. Shell працює в Україні із 1992 року. Компанія веде свою діяльність у таких напрямках, як геологорозвідка та видобуток вуглеводнів, маркетинг газу та паливно-мастильних матеріалів, а також будівництво та експлуатація мережі АЗС. Наразі в українських компаніях Shell працює близько 2400 працівників. Виробниками палива, що реалізується у мережі АЗС Shell, виступають як іноземні, так і вітчизняні нафтопереробні заводи (НПЗ).

Однією з ТНК, що викликає інтерес є британська компанія Vodafone – гравець на вітчизняному ринку мобільного зв'язку з 1992 року. У рейтингу найбільших ТНК щодо обсягів активів ця компанія знаходиться на першому місці. Ймовірно, що Vodafone шукатиме можливості для розширення своєї діяльності, зокрема й в Україні. За даними прес-служб, компанія має здійснити переворот у сфері мобільного зв'язку, передати свій досвід українським партнерам. Vodafone є прикладом надходження прямих іноземних інвестицій в Україну під егідою Угоди про Асоціацію з ЄС [57].

Одним із головних завдань України для залучення ТНК у свою економіку є забезпечення відповідних заходів щодо поліпшення інвестиційного клімату, адже при раціональному підході Україна зможе отримати низку конкурентних переваг, пов'язаних із присутністю на її території іноземних корпорацій [21]. Слід розуміти, що надходження прямих іноземних інвестицій в Україну має сприяти розвитку її економіки, активізації експортних та імпорتنих операцій, запровадження новітніх технологій, зростання наукового потенціалу, соціального та економічного розвитку, а не лише відображати реальні обсяги імпорту капіталу. ТНК стають все більш глобальними та інтегрованими завдяки прямій участі в міжнародній торгівлі та розвитку [50].

Висновки до розділу 1

Проаналізувавши теоретичні основи діяльності транснаціональних корпорацій можна підсумувати, що транснаціональні корпорації є основними формувачами сучасної глобальної економіки. Безсумнівно, що їх значення збільшується, оскільки все більше компаній із ширшого діапазону власних баз стають транснаціональними на більш ранньому етапі свого розвитку. ТНК бувають найрізноманітніших форм і розмірів, і існують значні відмінності між ТНК з різних країн походження. Транснаціональні корпорації (ТНК) є двигунами економічного зростання країнах. ТНК є основними рушійною силою припливу прямих іноземних інвестицій у країни, що розвиваються; ТНК створюють робочі місця, а ТНК створюють побічні ефекти у країнах шляхом закупівель вітчизняних товарів та послуг; однак відносини між ТНК і країнами, що розвиваються, в першу чергу експлуаторські через фінансову і технологічну потужність ТНК, що розглядається в контексті злиднів, недієздатності та поганого управління більшістю країн, що розвиваються.

В основі класифікації видів ТНК лежить ступінь транскордонного проникнення, чим вона вища, тим більше інтеграційною буде діяльність ТНК. Тому міжнародні ТНК є національними за своїм капіталом, але міжнародними у сфері діяльності; мультинаціональні ТНК є міжнародними як у сфері діяльності, так і за капіталом; а глобальні ТНК є міжнародними і у сфері діяльності, і з капіталу, і навіть об'єднують зовнішньоекономічну діяльність, здійснювану у різних країнах. Нині є кілька класифікацій типів ТНК. Усі транснаціональні корпорації можуть бути підрозділені за типом відносин материнської компанії та її зарубіжних дочірніх підприємств, залежно від їхньої організаційної форми та інші. ТНК у своїй міжнародній діяльності використовують таку форму об'єднання як створення стратегічних альянсів. Таким чином, ми показали, що транснаціональні корпорації мають складну структуру та постійно розвиваються. Нині існує безліч підходів до визначення

цього поняття, різні класифікації. Ми розглянули причини (вони ж переваги) утворення ТНК та їх зростання останніми роками, навели приклад деяких класифікацій. Перетворивши світове господарство на міжнародне виробництво, ТНК сприяло його прогресу в різних напрямках: від підвищення технічного рівня, якості продукції та ефективності виробництва до вдосконалення форм менеджменту та управління компаніями. Через дочірні компанії та філії у сотнях країн світу ТНК діють за єдиною науково-виробничою та фінансовою стратегією, що формується в їхніх материнських компаніях; мають величезний науково-виробничий і ринковий потенціал, що забезпечує динамічний розвиток економічної системи.

Отже, в епоху глобалізації ТНК зайняли міцне місце в системі світового господарювання, зараз це не тільки виробничі компанії, до їх складу входять телекомунікаційні компанії, страхові компанії, аудиторські компанії, транснаціональні банки, інвестиційні та пенсійні фонди. Будучи рушійною силою процесу глобалізації, вони впливають на продуктивність праці та рівень життя людей на всій планеті, у тому числі і на конкурентний, стійкий та безпечний розвиток економіки світу та України. У зв'язку з цим всебічний аналіз глибинних основ таких компаній дозволяє більш ефективно вибудувати нову стійку соціально-економічну систему в Україні на регіональному рівні. Враховуючи, що саме новітні технології будуть драйвером всіх змін, а також те, що сам світ технологій у XIX столітті став глобальним, Національна технологічна ініціатива підтримує необхідність здійснення міжнародної кооперації, яка може розглядатися як на рівні окремих регіональних компаній, і як основи технологічної кооперації регіонів країни.

РОЗДІЛ 2

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

2.1 Інвестиційні стратегії транснаціональних корпорацій

Економічне середовище сучасного світу створено сукупністю глобальних транснаціональних корпорацій переважно розвинутих країн. Розгортання міжнародних операцій транснаціональними компаніями призводить до посилення процесу світової інтеграції та формування глобального гео економічного простору. Окрім іншого, капітал транснаціональних корпорацій розміщується в різних країнах, щоб диверсифікувати ризики, і, звичайно ж, раціоналізувати митні платежі та оподаткування для ТНК, зорієнтувати виробництво на перспективні ринки збуту продукції, а отже ТНК мають величезний вплив на перерозподіл фінансових потоків у світовій економіці. Таким чином, особливості міжнародного інвестиційного процесу ТНК потребують подальшого наукового осмислення [10].

Транснаціональні корпорації використовують три основні види інвестиційних стратегій: транскордонні злиття та поглинання (ЗП), участь у міжнародних стратегічних альянсах (СА), «інвестиції зеленого поля». Транскордонні злиття та поглинання відбуваються між фірмами різних країн базування (походження). Якщо підрозділи ТНК із різних країн базування розташовуються лише у приймаючої країні, то разі їх злиття (чи поглинання) можна вважати, що має місце транскордонна угода, оскільки критерієм тут є національна належність материнських підприємств. Злиття та поглинання другої половини 90-х рр. ХХ століття були пов'язані не тільки з певними стратегічними цілями транснаціональних корпорацій, але й зовнішніми

мотиваторами, які були викликані суттєвими змінами в глобальному економічному середовищі, такими як [36]:

- технологічні зміни (підвищення вартості та ризиків НДДКР, поява нових інформаційних технологій тощо);
- зміни у державній політиці та системах державного регулювання бізнес-середовища у різних країнах та у міжнародних економічних відносинах (лібералізація міжнародної торгівлі та процесів прямого іноземного інвестування, програми дерегулювання та приватизації у багатьох країнах);
- зміни на ринках капіталу, зокрема, їх лібералізація та можливість використання нових методів фінансування угод.

Після розгляду основних світових трендів у процесах злиття та поглинання треба проаналізувати основні стратегічні цілі ЗПП (на макрорівні).

На наш погляд, ними є такі:

- отримання доступу до використання стратегічних активів інших компаній (включаючи висококваліфікований персонал та різноманітні інновації);
- отримання доступу до нових ринків та (або) збільшення частки на ринку;
- збільшення розмірів та активів компанії;
- диверсифікація діяльності та розширення продуктової лінійки;
- підвищення ефективності виробництва завдяки синергетичному ефекту;
- отримання доступу до нових каналів розподілу товарів та послуг;
- виграш у часі завдяки покупці готового бізнесу;
- матеріальні та нематеріальні мотиватори топ-менеджменту (отримання різних переваг від угод, що здійснюються).

Фактори, що сприяють успіху стратегії злиття та поглинання [7]:

1. Злиття та поглинання самі по собі, автоматично не ведуть до успіху. Ці угоди треба ретельно продумувати та готувати, а також здійснювати

інтеграційну стратегію щодо поглинених компаній з метою їхнього повного інкорпорування.

2. Актуальна стратегічна оцінка компанії, що поглинається, включаючи цінність її брендів, каналів дистрибуції та потенційного синергетичного ефекту.

3. Визначення ризиків, використовуючи ефективні методи.

4. Істотні відмінності ділових культур і систем менеджменту у поглинається та поглинаючої компаній можуть призвести до невдач угод з ЗП. Велике значення має інкорпорація нових компаній у єдину корпоративну структуру. Лише через кілька років після ЗП зазвичай відбувається оформлення нової організаційної структури корпорації, повною мірою використовуються синергетичні ефекти і проявляється корпоративна ідентичність.

5. Ефективність ЗП часто залежить від рішень, що приймаються в період після завершення угод, тобто від так званого “післязлиття”.

6. Ефективність ЗП залежить від їхнього ефективного поєднання з іншими кроками, спрямованими на реструктуризацію бізнесу компанії. Ця серія супутніх заходів може включати в себе позбавлення від периферійних функцій для посилення концентрації на стратегічних напрямках бізнесу, зокрема шляхом передачі їх на аутсорсинг та (або) продаж збиткових у довгостроковому періоді підприємств.

7. Управлінський апарат компанії повинні продумати систему заходів щодо пом'якшення соціальних наслідків реструктуризації. Інвестиції в цю сферу є не менш важливими, ніж інвестиції у маркетинг або у НДДКР [52]. Необхідно здійснювати перенавчання робочої сили, адаптувати її до нових умов роботи або допомагати працевлаштуватися на новому робочому місці. Важливо пам'ятати також, що використання злиття та поглинання як конкурентної стратегії, а отже, дій, розрахованих на довгострокову перспективу, має підвищити доходи осіб найманої праці.

Компанія Ernst&Young на основі критерію «простота умов» (умови оцінюють за 23 факторами, такими як регуляторні, політичні, фінансово-економічні умови, технологічний розвиток країни, розвиток ринку робочої сили, інфраструктури і т. ін.) для проведення/здійснення угод ЗіП сформували рейтинг країн за рівнем «зрілості» їх ринків для ЗіП (табл. 2.1). Чим вища зрілість (max = 100), тим нижчі ризики для проведення угод ЗіП у країні і тим активніше здійснюються такі процеси як між «домашніми», так і між іноземними компаніями [54].

Таблиця 2.1

Рейтинг країн за рівнем «зрілості» їх ринків для ЗіП, 2020–2021 рр.

Країна	Місце в рейтингу	Зрілість ринку для ЗіП, %
Південна Корея	5	81
Китай	9	79
Таїланд	17	73
Малайзія	18	73
ОАЕ	20	72
Чехія	21	71
Росія	28	68
Польща	30	66
Чилі	32	66
Бразилія	34	65
Туреччина	37	64
Індія	38	63
Казахстан	40	62
Мексика	41	62
Катар	45	61
ПАР	49	60
В'єтнам	50	60
Індонезія	51	60
Україна	52	59
Саудівська Аравія	59	58

Джерело: складено на основі [54]

Дані табл. 2.1 доводять, що азійські країни займають досить високі позиції, що зумовлено швидкими темпами економічного розвитку в цих країнах. Так, Південна Корея фактично зрівнялася з Японією за рівнем добробуту, незважаючи на певні фінансово-економічні ризики. Натомість Китай через політичну нестабільність утрачає свої позиції [60]. Таїланд завдяки високому рівню освіти стає все більш привабливим для іноземних інвесторів. Малайзія характеризується стрімко зростаючою інноваційною економікою, що дає їй змогу проводити вдалі угоди ЗіП. Найбільш відкритою країною для іноземного інвестування є ОАЕ, що дає їй змогу залучати необхідні інновації та розвивати свою економіку [27]. Щодо Росії, то вона втратила свої позиції через невдалу боротьбу з корупцією, і лише великий ринок робочої сили спасає ситуацію. Однією з небагатьох країн, які показують значний ріст у залученні інвестицій через процеси ЗіП, є Польща завдяки своєму рівню технологічного розвитку, ринку робочої сили та політичній стабільності. Досить хорошу позицію займає й Україна, незважаючи на несприятливу для процесів ЗіП політику керівництва країни. Найсильнішими сторонами України для іноземних інвесторів є кваліфікована робоча сила і велика кількість потенційно прибуткових активів.

Хоча злиття та поглинання не є суто позитивним процесом із соціального погляду, ці угоди необхідні для підтримки конкурентоспроможності компанії у довгостроковому періоді. Як зазначалося вище, метою ЗіП має бути оптимізація діяльності компанії у довгостроковому, а не короткостроковому періоді [55].

Альтернативною інвестиційною стратегією для ТНК є у стратегічних альянсах. Це об'єднання наукового, технологічного, кадрового та фінансового потенціалу різних компаній для досягнення певних цілей, яких найефективніше досягти за допомогою співпраці. Стратегічні альянси мають безліч форм, від спільних НДДКР чи маркетингових досліджень до організації

спільного підприємства. Вони можуть бути як двосторонніми, так і багатосторонніми. Головне у стратегічному альянсі — це встановлення міжфірмових ділових відносин, у яких учасники СА ділять як прибутки, і ризики і вирішують конкретні стратегічні завдання. Альянси за участю компаній з однієї країни базування називають національними, з різних країн — міжнародними або транскордонними. Існують також альянси між транснаціональними компаніями, які можуть мати як національний (у разі альянсу між ТНК з однієї країни базування), так і міжнародний характер. Альянси, які укладаються між філіями, розташованими на території однієї держави, але належать ТНК з різних країн базування, логічніше вважати міжнародними (або транскордонними), оскільки ключовим критерієм, на наш погляд, є їхня приналежність до транснаціональних корпорацій з різних країн. Стратегічний характер цих альянсів у тому, що вони націлені досягнення довгострокових конкурентних переваг для учасників альянсу і є невід'ємним елементом у тому глобальній стратегії. Для взаємної зацікавленості успіху альянсу його учасники, зазвичай, здійснюють «кроссхолдинг», тобто купують одне в одного певні пакети акцій [16].

Причини утворення альянсів пов'язані з можливістю вирішення низки стратегічних проблем, зокрема:

- скорочення обсягу витрат, який буде необхідний реалізації великого проекту;
- зменшення ризику проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок;
- використання висококваліфікованого наукового, інженерного та управлінського персоналу інших компаній, їх новітніх винаходів та розробок;
- скорочення тимчасового лага між будь-яким відкриттям та появою нового товару чи послуги на ринку, тобто отримання виграшу у часі;

- використання збутової мережі, торгової марки або інших конкурентних переваг свого партнера з альянсу для проникнення на нові ринки збуту.

Основні проблеми участі у стратегічних альянсах полягають у наступному:

1. Для участі в СА використовуються найновіші технологічні розробки та інші види інновацій, найкваліфікованіший персонал та інші стратегічно важливі матеріальні та нематеріальні активи. Це може призвести до крадіжки комерційної інформації (попри підписані юридичні документи), до переманювання персоналу з «рідних компаній» до інших (після закінчення терміну дії СА) тощо.

2. Недосвідчений вибір учасника СА веде до неефективного ділового спілкування та, зрештою, до відсутності взаєморозуміння та кооперації, що в цілому призведе до провалу альянсу.

3. Неєфективно продумані алгоритми роботи в альянсі підвищують ризики програшу у часі, незапланованих фінансових витрат.

Наведемо приклад міжнародних стратегічних альянсів. У лютому 2011 р. компанії Microsoft (США) та Nokia (Фінляндія) уклали довгостроковий стратегічний альянс. В рамках альянсу вони планують створити цілу екосистему, компонентами якої стануть високоякісні рішення у галузі апаратного та програмного забезпечення, послуг, комунікаційних можливостей, засобів соціальної взаємодії між користувачами, мобільних пошукових та картографічних сервісів [26, 32]. Топ-менеджери узгодили ключові моменти співпраці, серед яких варто виділити такі:

- Nokia починає використання мобільної ОС Windows Phone як базова для своїх смартфонів;
- фахівці Nokia беруть безпосередню участь у розробці стратегії розвитку ОС Windows Phone, застосовуючи великий досвід компанії в галузі

апаратного дизайну, підтримки мов програмування та розширення спектру мобільних пристроїв за ринковими категоріями;

- пошуковий движок Bing та система контекстної реклами adCenter стають базовими для пристроїв та сервісів Nokia;
- Nokia Maps стає основою для картографічних сервісів Microsoft карти будуть інтегровані з системами Bing і adCenter,
- впровадження платіжних угод Nokia дозволить покупцям купувати пристрої та сервіси Nokia Windows Phone у регіонах зі слабо розвиненою системою електронних платежів та пластикових карток;
- Microsoft надає засоби розробки мобільного ПЗ для створення широкого спектра програм, що задовольняють запити користувачів;
- магазини програм Nokia Store та Microsoft Marketplace об'єднуються в єдину службу [26, 32].

Інвестиції «зеленого поля» - це тип прямих іноземних інвестицій (ПІІ), за яких материнська компанія створює дочірню компанію в іншій країні, розбудовуючи свою діяльність з нуля [37]. Як інвестиційна стратегія мають свої переваги та недоліки. До переваг можна віднести повний контроль над підприємством, яке як закордонна філія будується «з нуля» в країні-реципієнті. Теоретично інвестиції «зеленого поля» можуть бути спільними проектами, але насправді це будівництво нових об'єктів, що повністю належать іноземним інвесторам. Слабкими сторонами цієї стратегії є всі складнощі реалізації інвестиційних проектів на території «чужої країни» з усіма наслідками, що звідси випливають. Проте державні структури країн, що приймають, часто підтримують такі проекти, оскільки вони збільшують виробничі потужності, підвищують зайнятість місцевої робочої сили, сприяють розвитку інфраструктури тощо. Вибір топ-менеджментом ТНК тієї чи іншої інвестиційної стратегії (або їхньої комбінації) залежить від поставлених фінансових та стратегічних цілей [5, 17].

2.2. Інтеграція транснаціональних корпорацій в світову економіку

На початку XXI століття можна стверджувати, що формування українських корпорацій може стати одним із стратегічних пріоритетів державної політики, яка за умови відповідного зовнішнього середовища підвищить конкурентоспроможність економіки та через виключні можливості національних корпорації. Розвиток українських економічних структур, інтернаціоналізація їх виробництва та капіталу, інтеграція України у світове господарство, її участь у глобальних трансформаційних процесах. Для взаємодії з ТНК як в Україні, так і на світових ринках необхідно створити власні, українські транснаціональні структури, як це робили раніше Китай, Росія, Індія, Індонезія, Мексика, Венесуела та інші. Досвід цих держав свідчить, що національний капітал здатний конкурувати з ТНК лише за умови його структурування у сильні фінансово-промислові суб'єкти, які діють відповідно до міжнародних аналогів і здатні проводити активну зовнішньоекономічну політику [56, 60].

Таким чином, створення українських ТНК сприятиме [11]:

- захисту національних економічних інтересів;
- сприятиме подальшому розвитку українських економічних структур, інтернаціоналізації їх виробництва та капіталу, інтеграції України у світове господарство, її участі у глобальних та трансформаційних процесах;
- сприятиме впровадженню нових технологій та дозволить модернізувати виробництво;
- забезпечити зайнятість місцевого населення при одночасному підвищенні заробітної плати та покращенні соціального забезпечення працівників тощо.

Можна стверджувати, що формування українських ТНК може стати одним із стратегічних пріоритетів державної політики, яка за умови відповідного зовнішнього середовища, підвищить конкурентоспроможність

економіки та через виключні можливості національних ТНК захищатиме національні економічні інтереси, сприятиме розвитку українських економічних структур, інтернаціоналізації їх виробництва та капіталу, інтеграції України у світове господарство, її участі у глобальному трансформаційні процеси. У формуванні економіки знань необхідною, з нашої точки зору, є транснаціоналізація національних компаній і глобалізація національного виробництва [18]. Тому процес транснаціоналізації українських корпорацій доцільно розділити на кілька етапів, без проходження яких підприємства не можна вважати справді транснаціональними. Доцільно виділити 6 етапів транснаціоналізації українських ТНК, зокрема:

1. На першому етапі компанія має передумови для транснаціоналізації, які можуть виступати як:

— по-перше, наявність у цієї компанії специфічних (унікальних) переваг перед національними фірмами країни перебування. Такими перевагами є: технологічні переваги (можливість впровадження нового продукту, або нового виробничого процесу); переваги міжнародного виробництва (можливість досягнення ефекту масштабу від розташування окремих ланок виробничого ланцюга в різних країнах); управлінські переваги (здатність керівників компаній розробляти та реалізовувати глобальну стратегію); переваги унікального доступу до джерел сировини;

— по-друге, виникнення ситуації, за якої підприємствам вигідніше використовувати ці переваги через транснаціоналізацію діяльності, а не через експорт товарів, послуг і технологій вітчизняними фірмами;

— по-третє, саме завдяки транснаціоналізації компанії вона може ефективніше використовувати свої унікальні ресурси. Якщо три передумови збігаються одночасно, транснаціоналізація національної компанії буде вважатися доцільною;

2. На другому етапі проводиться комплексна реабілітація існуючої корпоративної структури (що є необхідною для більшості українських юридичних осіб).

Перший аспект такого відновлення – організаційно-правовий аналіз реформованої компанії, виділення конкурентної зони та структури. Технологічний аспект економічного оздоровлення корпоративних фінансів передбачає, по-перше, огляд наявних наукових досягнень. По-друге, необхідно прийняти рішення про перспективну структуру виробництва, що відповідає вимогам ринку. Без реалізації обґрунтованої стратегії та програми функціонування конкурентної частини корпорації важко розраховувати на реальне фінансове оздоровлення.

Серед заходів державної підтримки, спрямованих на реструктуризацію та реформування корпоративних структур, можна виділити наступні.

— По-перше, розширення вітчизняного товарного ринку та його захист від експансії іноземних конкурентів.

— По-друге, реструктуризація боргів та активів підприємств.

— По-третє, стимулювання розвитку фондового ринку щодо інвестиційно привабливих промислових регіонів, галузей, підприємств.

— По-четверте, активніше впливати федеральні органи на розвиток промисловості в таких аспектах, як антимонопольна, антидемпінгова політика, сертифікація продукції, ліцензійна діяльність тощо. с.

— По-п'яте, посилення інвестиційної політики в промисловому секторі, що включає надання гарантій приватним інвесторам, формування рейтингів інвестиційної привабливості фірм і підприємств, упорядкування режиму імпорту та експорту іноземного капіталу та ширше залучення іноземних кредитів на основі інформації про інвестиційні проекти іноземним інвесторам [46].

3. На третьому етапі корпорації необхідно надати офіційний статус транснаціональної або міждержавної фінансово-промислової групи. Заходи

щодо модифікації українських корпорацій мають особливе значення, оскільки наразі більшість функціонуючих українських юридичних осіб (у тому числі транснаціональних) фактично є незареєстрованими фінансово-промисловими групами. У цій ситуації вони стикаються з певними труднощами при виході на світовий ринок, оскільки відсутність у них офіційно визнаного корпоративного статусу (які вважаються партнерами держави у реалізації стратегії підвищення стійкості та зростання української економіки) знижує їх привабливість для іноземних партнерів. Прозорість процесів формування та функціонування юридичних осіб надзвичайно важлива для іноземних партнерів, особливо якщо ці аспекти гарантуються державною участю.

4. На четвертому етапі транснаціоналізації українських корпорацій вибирається країна перебування. Форма транснаціоналізації корпорації визначається на основі співвідношення привабливості країни перебування та режиму сприяння впровадженню ТНК в її економіку. Формами розширення ТНК є: прямі іноземні інвестиції, в результаті яких виникають асоційовані, дочірні компанії та філії (у формі постійного представництва чи офісу іноземного інвестора, приватного підприємства або «Спільне підприємство» (спільне підприємство) між іноземним підприємством), інвестор та одна або кілька фірм, земля, будівлі (крім державної власності) та/або нерухоме майно (обладнання) або предмети, що належать іноземному резиденту, а також рухоме майно чи обладнання (судна, літаки, бурові платформи), що працюють за межами іноземних держав країни-інвестори) [23]. Усі перераховані вище форми закордонних підрозділів ТНК є різновидом відносин материнської та дочірньої компанії за формою власності. Проте на сучасному етапі розвитку транснаціональних корпорацій все більшого поширення набуває тип міжнародного зв'язку з лінії сфери діяльності. До цього типу належать ліцензування, управління, договори оренди, промислова кооперація, контракти, франчайзинг, інжиніринг, консалтинг.

5. На п'ятому етапі транснаціоналізації українських корпорацій їх діяльність повинна мати яскраво виражений міжнародний характер з усіма ознаками — міжнародне виробництво, міжнародний збут, сервіс, маркетинг тощо. Внаслідок глобальності корпорація отримує специфічні конкурентні переваги, якщо в процесі своєї роботи використовує певні прийоми та технології.

6. На шостому (заключному) етапі транснаціоналізації українських корпорацій та патентів буде оцінено вплив їх впливу на економіку країни перебування та країни походження материнської корпорації.

У разі наростаючих глобалізаційних процесів ТНК займають одне з провідних позицій у світовій економіці. Присутність ТНК в Україні є особливо важливою, оскільки вітчизняна економіка знаходиться на новому перехідному етапі свого розвитку. Прогнози для України помітно поступаються світлим очікуванням для розвинених економік. Внутрішній ринок для стабільного зростання дуже малий, а традиційні галузі український бізнес просто не пустять. Конкуренція та доступ до ринків можуть відбуватися лише у відкритих галузях. Найпривабливішими будуть сфери з високою додатковою вартістю та низьким регулюванням – високотехнологічні індустрії [35].

По-перше, інновації завжди випереджають адміністративне регулювання та державний апарат просто не встигає вносити дискримінаційні обмеження. По-друге, відносна молодість продукту та його висока додаткова вартість гарантує активну конкуренцію та не дозволяє учасникам монополізувати ринок. По-третє, технологічні товари — прерогатива транснаціональних корпорацій, які в гонитві за ефективністю вибудовують виробничі ланцюжки на глобальному рівні, а отже, не обмежують бізнес державними кордонами [27].

Україна залучила \$1,35 млрд. прямих іноземних інвестицій у другому кварталі 2021 року, з яких \$1,33 млрд. прийшли з країн Європейського Союзу. Про це свідчать дані НБУ (рис. 2.1). Найбільшими інвесторами в Україну за

звітний період стали Нідерланди – \$922,8 млн, Німеччина – \$242,9, Австрія – \$45,6 млн, Польща – \$41,4 млн, Люксембург – \$37,8 млн, Франція – \$32,4 млн, Угорщина - \$26,3 млн [14, 25].

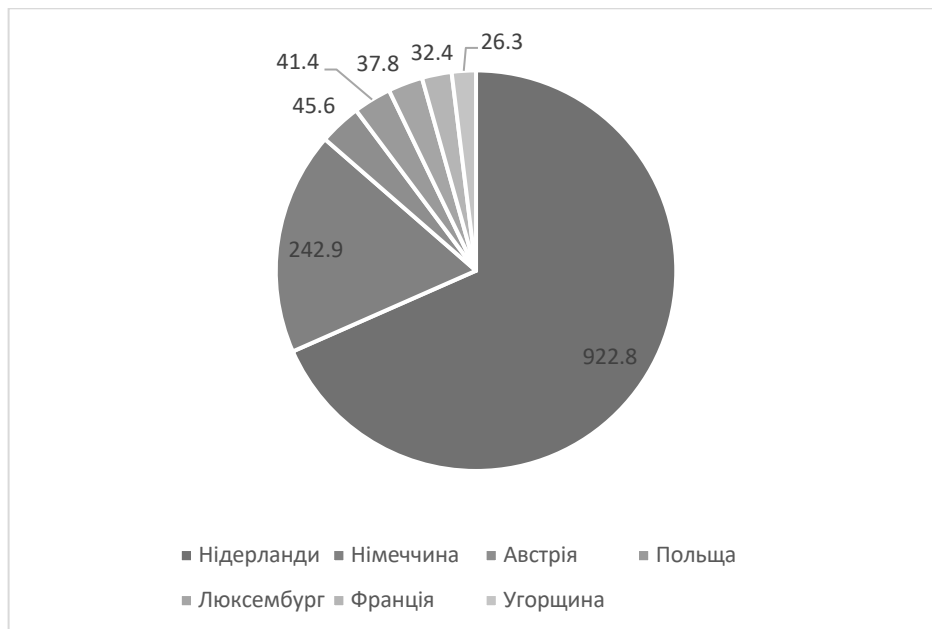


Рис. 2.1 Прямі іноземні інвестиції в Україну за 2021 рік, млн. дол.

Джерело: розроблено на основі даних [14]

Іноземні транснаціональні корпорації готові працювати в Україні, але їм заважають такі фактори, як нестабільне та надмірне регулювання, відсутність стабільної стратегії та відповідного національного плану діяльності в Україні, незавершене національне законодавство, нестабільна правова система, нестабільність усіх економічних та політичних ситуацій, високий рівень корупції у сфері економічної діяльності та неспроможність судової системи повинні виконувати функції, критична ситуація в сфері незалежності судової влади, низький ефективний запит українських споживачів, труднощі в загальному зв'язку з державними та приватизаційними органами, регуляторне перевантаження та складність податкових навантажень податкової системи. Кризисні процеси все більше погіршують стан України в світовій економіці в середньостроковій перспективі [8].

Проаналізуємо дві перспективи економіки країни, державну та приватну. З погляду державної машини економіка розглядається через бюджет, а її ефективність оцінюється через податкові відрахування, стабільність валютного курсу, зайнятість та такі спірні показники, як ВВП на душу населення та середня заробітна плата. Такі категорії не здатні оцінювати нові можливості, всі ініціативи націлені на оптимізацію системи. Друга перспектива — бізнес-погляд, це споживчі ринки, де ви шукаєте можливості створити потрібний продукт, проникнути на ринок, знайти свого клієнта та задовольнити його потреби краще, ніж це роблять конкуренти, за рахунок ваших інженерних та підприємницьких талантів [19]. Технологічні ринки часто захищені ще більше, ніж традиційні сфери економіки. За рахунок своїх обсягів ТНК можуть встановлювати високий поріг входу - накопичена клієнтська база, гігантські витрати на R&D, економія на масштабі та вертикальна інтеграція компанії, де інновації тісно вплетені у виробничі бізнес-ланцюжки, не дозволяють новим гравцям безпосередньо конкурувати з Google, Boeing або Amazon [27].

Водночас, Україна вже займає помітне місце у світових виробничих ланцюжках за рахунок аутсорсу IT-розробки. Автопілоти для машин Audi, системи безпеки найбільших банків та інші передові продукти пишуться українськими розробниками у Luxsoft, EPAM та інших компаніях. Але як би не хотілося ними пишатися, основна додаткова вартість та прибуток потрапляє до рук продавця кінцевого товару і складно очікувати значного економічного зростання за рахунок продажу робочої сили. Домінуюча кількість українських IT-компаній — це аутсорс, водночас найуспішніші IT-компанії, які досягли помітного успіху — це якраз продуктові компанії.

Щоб взаємодіяти з ТНК як в Україні, так і на світових ринках, необхідно створити наші власні українські транснаціональні структури, як це діяли раніше в Китаї, Росії, Індії, Індонезії, Мексики, Венесуели та інших. Досвід цих держав показує, що національний капітал здатний конкурувати з ТНК

тільки в тому випадку, якщо він структурований в сильних фінансово-промислових суб'єктах, які працюють відповідно до міжнародних партнерів і здатні проводити активну зовнішньоекономічну політику [60].

Таким чином, створення українських ТНК буде здатний: захист національних економічних інтересів; буде здатний розвивати подальший розвиток українських економічних структур, інтернаціоналізації їх виробництва та капіталу, інтеграції України в мирову економіку, її участю в глобальних та трансформаційних процесах; буде спроможна впровадження нових технологій і дозволить модернізувати виробництво; забезпечення зайнятості місцевого населення при одночасному підвищенні заробітної плати та підвищення соціального забезпечення працівників і т.д. Можна підтвердити, що формування українських ТНК може стати одним із стратегічних пріоритетів державної політики, яка, забезпечуючи відповідну зовнішню середу, підвищує конкурентоспроможність економіки та завдяки виключним можливостям національних ТНК буде захищати національні економічні інтереси, спроможний розвиток українських економічних структур, міжнародну економіку їх виробництва та капіталу, інтеграції України в світову економіку, її участю в процесах глобальних перетворень [48].

Інтеграція України у світову економіку неможлива без розробки основних стратегічних напрямків інтеграції, без проведення реформ, які сприяли б покращенню репутації України на міжнародній арені. Підтверджується, що без правильної, науково обґрунтованої, ретельно обґрунтованої та поступово впроваджуваної політики в Україні не може бути успішно реалізована будь-яка національна стратегія економічного та соціального розвитку, яка передбачає інтеграцію нашої країни у світову економіку.

2.3 Основні напрями інвестиційної діяльності транснаціональних корпорацій

У світі основним предметом глобалізації є великі транснаціональні корпорації (ТНК), які мають значний вплив в розвитку світової економіки. Вивчення інвестиційних процесів ТНК грає значної ролі для економіки. Виникає питання, як національна економіка має інтегруватися у світову економіку, залучаючи капітал іноземних ТНК чи створюючи потужні корпорації та перетворюючи їх у транснаціональні для захисту інтересів країни у світовій економіці.

Серед топ-сфер, куди інвестують іноземці в Україні [18]: промисловість – 32,9%, оптова та роздрібна торгівля – 16,2%, фінансова та страхова діяльність – 12,9%, операції з нерухомістю – 12,9%, професійна, наукова та технічна діяльність – 6,5% (рис. 2.2).

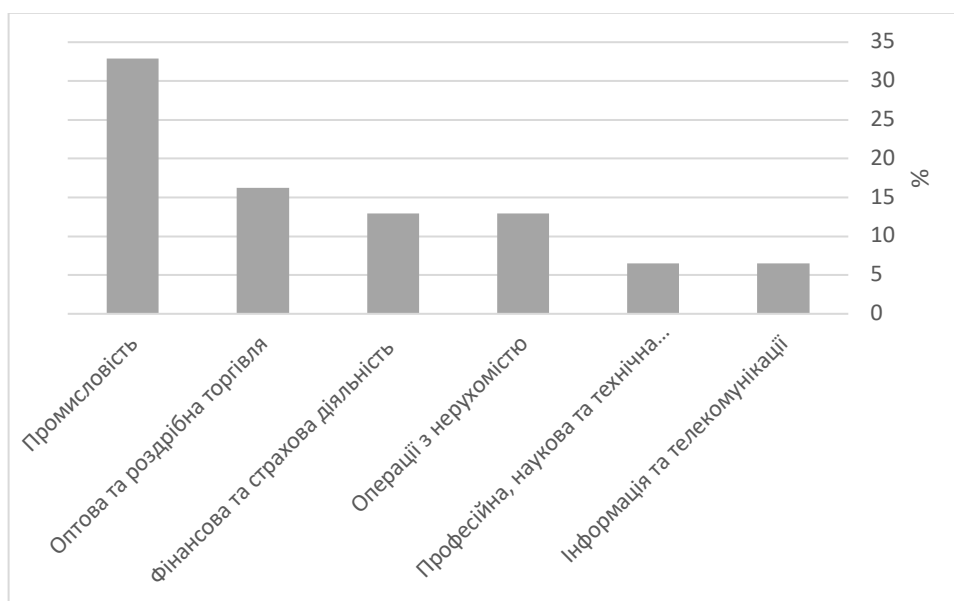


Рис. 2.2 Найбільш привабливі галузі для іноземних компаній, %

Джерело: розроблено на основі даних [18]

Початком відносин України з ТНК промислово розвинених країн часто вважають зовнішньоекономічну реформу 1987 р., спрямовану на створення відкритої економіки, розширення участі країни в міжнародному поділі праці, розвиток форм виробничої кооперації.

На першому етапі іноземний капітал найактивніше вкладався в переробну та харчову промисловість України, а також у будівництво залізниць, видобуток нафти, виплавку чавуну та інші (на той час) перспективні галузі. Це сприяло прискореному розвитку промисловості в країні. Найбільшими іноземними інвесторами за звітний період були фінансово-промислові групи Німеччини та Франції. Особливістю цього етапу інвестування в українську економіку є те, що він збігався з тенденціями розвитку світової економіки в цілому [28].

На другому етапі Україна вийшла із системи світового капіталістичного господарства; її економіка була ізольована від світової економіки. Однак вирішення проблем економічного розвитку економіки вимагало значних фінансово-технічних ресурсів, яких країні не вистачало. Для залучення приватного іноземного капіталу уряд дозволяв укладати поступки, за якими приватний іноземний капітал залучався до таких галузей і регіонів, які держава не могла розвивати самостійно.

На третьому етапі зовнішньо-інвестиційна політика СРСР будувалася, насамперед, з орієнтацією на економіку країн зі схожим політико-економічним устроєм. У цей період створюється та зміцнюється Рада економічної взаємодопомоги (РЕВ); успішно розвиваються різноманітні форми економічного співробітництва з його учасниками. Основною формою такого співробітництва було узгодження перспективних та поточних національних економічних планів держав-членів РЕВ. Але існували й форми прямих інвестицій та виробничої кооперації (Міжнародний інвестиційний банк економічного співробітництва, Міжнародний інститут проблем світової соціалістичної системи, єдиний енергетичний комплекс).

На четвертому етапі розпочалася поступова лібералізація внутрішньої та зовнішньоекономічної політики, що впливає з початку економічних і політичних реформ в СРСР. В результаті лібералізації економіки українські підприємства отримали право не лише здійснювати торговельні операції на світовому ринку, а й виступати в якості інвесторів. При цьому були створені сприятливі умови для залучення іноземного капіталу в різноманітних формах – від повністю іноземних до спільних підприємств, у тому числі міжнародних спільних підприємств (асоціацій, консорціумів тощо), концесій. Тільки за 1990-ті роки кількість підприємств з іноземними інвестиціями зросла більш ніж у 5,8 рази.

Практично всі ПІІ у світову економіку здійснюються транснаціональними корпораціями. Велика статистика прямих іноземних інвестицій значно полегшує завдання оцінки потенціалу та перспектив транснаціоналізації національної економіки (зокрема, перехідної економіки України). Що ж до так званих нових форм розширення діяльності ТНК за кордоном, то в офіційній статистиці вони практично не відображаються, оскільки самі транснаціональні корпорації намагаються приховати нові технології, за допомогою яких вони розширюються в глобальній економіці.

Для оцінки доцільності залучення капіталу іноземних ТНК до різних галузей української економіки, а також перспективи створення українських транснаціональних корпорацій було простежено взаємозв'язок прямих іноземних інвестицій з ефективністю використання економіка країни та показники ефективності корпорації, орієнтованої на експансію за кордон від фірми, орієнтованої на національну економіку. Існує кілька аспектів впливу ПІІ на приймаючу економіку (соціально-економічний, територіальний, галузевий тощо).

Активізація припливу ПІІ в Україну спостерігалася з кінця 80-х – початку 90-х років ХХ ст. Слід зазначити, що на початку 90-х років ХХ століття в українській економіці виникла глибока криза, а отже, зростала

потреба в залученні додаткового капіталу, особливо у вигляді ПІІ, які є інвестиціями іноземних інвесторів. (основними з яких є ТНК) безпосередньо в реальний сектор економіки.

Подальша транснаціоналізація вітчизняної економіки є об'єктивною необхідністю. Її розвиток пов'язаний з еволюцією форм запровадження та діяльності транснаціонального капіталу на українські ринки за загальною закономірністю, характерною для світової економіки в цілому: від розміщення власних дочірніх компаній в Україні до створення філій та міжнародних спільні підприємства. Однак, коли найчастіше залучаються спільні підприємства в країнах з розвинутою ринковою економікою, партнери з порівняним потенціалом, які є у сфері діяльності, і кожен з яких може бути однаковим, а не доповнювальним внеском. Вона як партнер найчастіше робить додатковий внесок у розвиток власних суб'єктів господарювання.

Загалом, на основі аналізу ситуації у сфері прямих іноземних інвестицій (більшість з яких здійснюють транснаціональні корпорації), можна зробити ряд принципових висновків про припущення про характер впливу транснаціональних корпорацій на економіку країни перебування.

По-перше, протягом звітного періоду спостерігалось інтенсивне зростання іноземних інвестицій в українську економіку. Але в той же час зростання прямих іноземних інвестицій було менш інтенсивним (їх частка в загальному обсязі іноземних інвестицій дещо зменшилась), що свідчить про недостатню привабливість реального сектора української економіки для капіталу іноземних транснаціональних корпорацій.

По-друге, частка накопичених ПІІ у ВВП України, незважаючи на тенденцію до зростання, залишається незначною, що дозволяє говорити про низький ступінь участі іноземного капіталу у процесі створення ВВП країни.

По-третє, найбільше потребують прямих інвестицій галузі машинобудування та металообробка, хімічна та нафтохімічна, нафтопереробна, чорна металургія, промисловість будівельних матеріалів,

сільськогосподарське виробництво. У перелічених галузях середній рівень зносу основних засобів (за період 2018–2021 рр.) становить понад 50%.

По-четверте, відношення прямих іноземних інвестицій до інвестицій в основний капітал є найнижчим у таких галузях: хімічна та нафтохімія, будівельні матеріали та транспорт (менше 10%). Отже, у зазначених галузях капітал іноземних ТНК відіграє незначну роль.

По-п'яте, як галузі економіки України, в яких спостерігаються максимальні значення відношення ПІ до валового нагромадження основного капіталу, можна виділити торгівлю та громадське харчування, чорну металургію, харчову промисловість, кольорову металургію. Отже, можна зробити висновок, що прямі іноземні інвестиції в основному спрямовуються в товаровиробники, а також у галузі, в яких норма прибутку найвища, а термін окупності мінімальний. Таким чином, спостерігається експансія іноземних ТНК в українську економіку, яка не стала інструментом позитивних змін та механізмом, що забезпечує залучення достатніх економічних ресурсів, необхідних національній економіці для сталого розвитку.

ТНК мають великий вплив на перерозподіл фінансових потоків у світовій економіці. Одним із видів участі ТНК у цих процесах є рух капіталу у формі прямих іноземних інвестицій. Крім того, в останні роки зросло значення інвестицій у сферу НДДКР, особливо у країнах, що позитивно впливає на характер їхньої участі у світовій економіці. Міжнародне рух капіталу, здійснюване ТНК, - це розміщення та функціонування капіталу там, передусім, із ціллю його самозростання. Різна забезпеченість країн капіталом веде до того що, що надлишкова країна може або виробляти капіталомісткий товар і продавати його на світовому ринку, або просто експортувати капітал.

Висновки до розділу 2

На основі аналізу перспектив розвитку українських ТНК в світовій економіці, можна виділити такі три основні види інвестиційних стратегій: транскордонні злиття та поглинання (ЗП), участь у міжнародних стратегічних альянсах (СА), «інвестиції зеленого поля». Транскордонні злиття та поглинання відбуваються між фірмами різних країн базування (походження). Якщо підрозділи ТНК із різних країн базування розташовуються лише у приймаючої країні, то разі їх злиття (чи поглинання) можна вважати, що має місце транскордонна угода, оскільки критерієм тут є національна належність материнських підприємств.

Визначено, що інтеграція України у світову економіку неможлива без розробки основних стратегічних напрямків інтеграції, без проведення реформ, які сприяли б покращенню репутації України на міжнародній арені. Підтверджується, що без правильної, науково обґрунтованої, ретельно обґрунтованої та поступово впроваджуваної політики в Україні не може бути успішно реалізована будь-яка національна стратегія економічного та соціального розвитку, яка передбачає інтеграцію нашої країни у світову економіку.

Загалом, на основі аналізу ситуації у сфері прямих іноземних інвестицій (більшість з яких здійснюють транснаціональні корпорації), можна зробити ряд принципових висновків щодо припущень про характер впливу транснаціональних корпорацій на економіку країни перебування. Подальша транснаціоналізація вітчизняної економіки є об'єктивною необхідністю. Його розвиток пов'язаний з еволюцією форм запровадження та діяльності транснаціонального капіталу на українські ринки за загальною закономірністю, характерною для світової економіки в цілому: від розміщення власних дочірніх компаній в Україні до створення філій та міжнародних спільні підприємства. Найбільше потребують прямих інвестицій галузі

машинобудування та металообробка, хімічна та нафтохімічна, нафтопереробна, чорна металургія, промисловість будівельних матеріалів, сільськогосподарське виробництво. У перелічених галузях середній рівень зносу основних засобів (за період 2018–2021 рр.) становить понад 50%. Прямі іноземні інвестиції в основному спрямовуються в товаровиробники, а також у галузі, в яких норма прибутку найвища, а термін окупності мінімальний.

ВИСНОВКИ

Проаналізувавши теоретичні основи діяльності транснаціональних корпорацій можна підсумувати, що транснаціональні корпорації є одними з основних формувачів сучасної глобальної економіки. Їх значення збільшується, оскільки все більше компаній із ширшого діапазону власних баз стають транснаціональними на більш ранньому етапі свого розвитку. Тому транснаціональні корпорації є двигунами економічного зростання в країнах, що розвиваються. ТНК використовують різноманітний набір інструментів насамперед прями іноземні інвестиції для створення регіональних і навіть глобальних систем міжнародного виробництва. Іноземні інвестиції є найважливішим інструментом діяльності ТНК, що дозволяють здійснювати контроль над управлінням на підприємствах, де здійснюється міжнародне виробництво.

В основі класифікації видів ТНК лежить ступінь транскордонного проникнення, чим вона вища, тим більше інтеграційною буде діяльність ТНК. Тому міжнародні ТНК є національними за своїм капіталом, але міжнародними у сфері діяльності; мультинаціональні ТНК є міжнародними як у сфері діяльності, а й у капіталу; а глобальні ТНК є міжнародними і у сфері діяльності, і з капіталу, і навіть об'єднують зовнішньоекономічну діяльність, здійснювану у різних країнах. Нині є кілька класифікацій типів ТНК. Усі транснаціональні корпорації можуть бути підрозділені за типом відносин материнської компанії та її зарубіжних дочірніх підприємств, залежно від їхньої організаційної форми та інші. ТНК у своїй міжнародній діяльності використовують таку форму об'єднання як створення стратегічних альянсів. Таким чином, ми показали, що транснаціональні корпорації мають складну структуру та постійно розвиваються. Нині існує безліч підходів до визначення цього поняття, різні класифікації. Ми розглянули причини (вони ж переваги)

утворення ТНК та їх зростання останніми роками, навели приклад деяких класифікацій. Перетворивши світове господарство на міжнародне виробництво, ТНК сприяло його прогресу в різних напрямках: від підвищення технічного рівня, якості продукції та ефективності виробництва до вдосконалення форм менеджменту та управління компаніями. Через дочірні компанії та філії у сотнях країн світу ТНК діють за єдиною науково-виробничою та фінансовою стратегією, що формується в їхніх материнських компаніях; мають величезний науково-виробничий і ринковий потенціал, що забезпечує динамічний розвиток економічної системи.

Проведений аналіз свідчить про те, що в епоху глобалізації ТНК зайняли міцне місце в системі світового господарювання, зараз це не тільки виробничі компанії, до їх складу входять телекомунікаційні компанії, страхові компанії, аудиторські компанії, транснаціональні банки, інвестиційні та пенсійні фонди. Будучи рушійною силою процесу глобалізації, вони впливають на продуктивність праці та рівень життя людей на всій планеті, у тому числі і на конкурентний, стійкий та безпечний розвиток економіки світу та України. У зв'язку з цим всебічний аналіз глибинних основ таких компаній дозволяє більш ефективно вибудовувати нову стійку соціально-економічну систему в Україні на регіональному рівні. Враховуючи, що саме новітні технології будуть драйвером всіх змін, а також те, що сам світ технологій у XIX столітті став глобальним.

На основі аналізу перспектив розвитку інвестиційної діяльності ТНК в світовій економіці, доцільно виділити три основні види інвестиційних стратегій: транскордонні злиття та поглинання (ЗП), участь у міжнародних стратегічних альянсах (СА), «інвестиції зеленого поля». Транскордонні злиття та поглинання відбуваються між фірмами різних країн базування (походження). Якщо підрозділи ТНК із різних країн базування розташовуються лише у приймаючої країні, то разі їх злиття (чи поглинання)

можна вважати, що має місце транскордонна угода, оскільки критерієм тут є національна належність материнських підприємств.

Інтеграція України у світову економіку неможлива без розробки основних стратегічних напрямків інтеграції, без проведення реформ, які сприяли б покращенню репутації України на міжнародній арені. Підтверджується, що без ефективної, науково обґрунтованої та поступово впроваджуваної політики в Україні не може бути успішно реалізована будь-яка національна стратегія економічного та соціального розвитку, яка передбачає інтеграцію нашої країни у світову економіку.

Загалом, на основі аналізу ситуації у сфері прямих іноземних інвестицій (більшість з яких здійснюють транснаціональні корпорації), можна зробити ряд принципових висновків щодо припущень про характер впливу транснаціональних корпорацій на економіку країни перебування. Подальша транснаціоналізація вітчизняної економіки є об'єктивною необхідністю. Його розвиток пов'язаний з еволюцією форм запровадження та діяльності транснаціонального капіталу на українські ринки за загальною закономірністю, характерною для світової економіки в цілому: від розміщення власних дочірніх компаній в Україні до створення філій та міжнародних спільні підприємства. Найбільше потребують прямих інвестицій галузі машинобудування та металообробка, хімічна та нафтохімічна, нафтопереробна, чорна металургія, промисловість будівельних матеріалів, сільськогосподарське виробництво. У перелічених галузях середній рівень зносу основних засобів (за період 2018–2021 рр.) становить понад 50%. Прямі іноземні інвестиції в основному спрямовуються в товаровиробники, а також у галузі, в яких норма прибутку найвища, а термін окупності мінімальний. Без залучення іноземного капіталу в українську економіку досить важко досягти високих показників зростання та розвитку економіки. Враховуючи складну економічну та прозору ситуацію, найкращими для країни є приватні прямі іноземні інвестиції, основним джерелом яких є транснаціональні корпорації.

Економіка України має багато невирішених питань, серед яких: дефіцит бюджету та борги, збройний конфлікт на Сході країни, спад промислового виробництва, банківська криза, яскраво виражена інфляція тощо. З цієї причини починаючи з 2014 року спотерігалось стрімке скорочення кількості ТНК на ринках України, при чому не тільки іноземних, а й вітчизняних. Відбувається зменшення об'єму ПІІ, кількості філій і дочірніх підприємств, особливо на сході України, де наразі триває збройне протистояння. До того часу, поки воєнно-політична і економічна ситуація в Україні не врегулюється, прогнозується подальший спад активності ТНК і зменшення обсягу ПІІ в економіку України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. 100 Fastest-growing companies [Електронний ресурс] // Fortune. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <http://fortune.com/100-fastest-growing-companies/>.
2. Асоціація швидко розвиваючих компаній [Електронний ресурс] // АСКУ. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://strimko.org/page/26>.
3. Баула О.В. Діяльність ТНК у сфері food-рітейлінгу: вітчизняний досвід та світова практика / О.В. Баула, Л.В. Савош, Я.А. Міщук // Економічний форум. – 2019. – № 1. – С. 3-9.
4. Бікулов Д. Т. Стратегічний менеджмент портфеля брендів структурного підрозділу ТНК на локальному ринку / Д.Т. Бікулов, В.А. Гаркуша, О.О. Головань, О.М. Олійник, С.В. Маркова // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2020. – Т. 26, № 2. – С. 80-89.
5. Богатирьов І.І. Регулювання фінансової діяльності європейських ТНК / І.І. Богатирьов // Бізнес Інформ. – 2017. – № 3. – С. 59-65.
6. Брензович К.С. Вплив національних ТНК на формування позицій США на світових ринках / К.С. Брензович, Ю.О. Майборода // Інфраструктура ринку. – 2020. – Вип. 43. – С. 3-8.
7. Бусарєва Т.Г. Особливості злиттів та поглинань ТНК / Т.Г. Бусарєва // Науковий погляд: економіка та управління. – 2018. – № 2. – С. 21-28.
8. Войтко С.В., Гавриш О.А., Корогодова О.О., Моїсеєнко Т.Є. Транснаціональні корпорації : навч. посібник / С.В. Войтко, О.А. Гавриш, О.О. Корогодова, Т.Є. Моїсеєнко. Київ : НТУУ «КПІ», 2016. 208 с.
9. Доповідь Світового банку та Міжнародної фінансової корпорації «Ведення бізнесу 2021. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.doingbusiness.org/en/data/exploreconomies/ukraine>

10. Дубей Ю.В. Суб'єкти техніко-технологічного розвитку: еволюція від окремої фірми до глобальних ТНК / Ю.В. Дубей // Економічний вісник Дніпровської політехніки. – 2020. – № 3. – С. 215-222.
11. Жиленко К.М. Передумови та перспективи інтеграції ТНК в процес системної трансформації економіки / К.М. Жиленко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. – 2018. – Вип. 28(1). – С. 24-27.
12. Зайбацу | Японська організація бізнесу [Електронний ресурс]. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://delhipages.live/uk/різне/zaibatsu>
13. Звіт про діяльність компанії Nestle [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.nestle.com/investors/publications>
14. Звіт про прямі іноземні інвестиції в Україну [Електронне джерело] – Режим доступу: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Ukraine-FDI-Report-2011-Ukr/\\$FILE/Ukraine-FDI-Report-2011-Ukr.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Ukraine-FDI-Report-2011-Ukr/$FILE/Ukraine-FDI-Report-2011-Ukr.pdf)
15. Історія найвідоміших брендів світу [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.brandreport.ru/volkswagen/>
16. Касич А. О., Чумаченко Ю. В. Міжнародні стратегічні альянси як чинник розвитку конкурентних переваг підприємства. Економіка і суспільство, 2017. № 13. С. 78-83.
17. Кравчук О.Я. Інвестиції ТНК як фактор прискорення економічного розвитку вітчизняної економіки / О.Я. Кравчук // Економічні науки. Серія : Економічна теорія та економічна історія. – 2017. – Вип. 14. – С. 122-130.
18. Македон В.В. Формат взаємодії транснаціональних корпорацій та реального сектора національної економіки України [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/bmnef/2012_1_1/25.pdf

19. Мащенко С.О. Проблеми та перспективи діяльності ТНК на території України / С.О. Мащенко, Р.А. Алієв // Економічний простір. – 2018. – No 136. – С. 45-52.
20. Мельник О.Г. Гармонізація інформаційного та методичного забезпечення діагностики інвестиційної привабливості бізнес / О.Г. Мельник, М.Є. Адамів,. – 2022. – С. 5–11.
21. Методичні рекомендації до виконання випускної кваліфікаційної роботи на здобуття освітнього ступеня «бакалавр» спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини» освітньо-професійної програми «Міжнародна економіка» денної форми навчання [Електронний ресурс] / уклад. Гуткевич С.О., Каїра Л.Г. – К.: НУХТ, 2021. – 41 с.
22. Моторнюк У. Сучасні тенденції транснаціоналізації світової економіки / У. Моторнюк, М. Терехух, В. Кузяк // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2018. – Вип. 2 (19). – С. 13-25.
23. Науменко Н.С. Міжнародні ТНК: механізм функціонування та вплив на сучасний інвестиційний ринок / Н.С. Науменко, Д.М. Збожна // Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія : Економіка і управління. – 2020. – Т. 31(70), No 1. – С. 8-14.
24. Офіційний сайт Nestle в Україні/[Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.nestle.ua/aboutus/history>
25. Оцінка обсягів прямих іноземних інвестицій, в яких кінцевим контролюючим інвестором є резидент (round tripping) за 2010р. - 2021р. [Електронний ресурс]. – 2022. – Режим доступу до ресурсу: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FDI_round_trippling_pr_2022-03-31.pdf.
26. Петер Сендін Чому маркетингова стратегія Nokia терпить поразку [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.petersandeen.com/nokia-marketing-strategy-fails/>

27. Побоченко Л.М. Оцінка інноваційних позицій ТНК розвинених країн світу / Л.М. Побоченко // Міжнародні відносини: теоретико-практичні аспекти. – 2019. – Вип. 4. – С. 91-103.
28. Побоченко Л.М. Сучасні тенденції розвитку ТНК в конкурентному бізнес– середовищі / Л.М. Побоченко // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). – 2017. – No 2. – С. 59-64.
29. Пораденко О.С. Особливості взаємодії держави і транснаціональних компаній / О.С. Пораденко // Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. – 2020. – No 22. – С. 56-63.
30. Примостка О.О. Оптимізація структури капіталу ТНК в умовах глобалізації / О.О. Примостка // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2017. – Вип. 15(2). – С. 105-108.
31. Рейтинг найбільших компаній у світі (Fortune 500). NoNews. URL: <https://nonews.co/directory/lists/companies/fortune-global-500>
32. Річний звіт компанії Nokia [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://i.nokia.com/blob/view/-/2246090/data/2/-/form20-f-12-pdf.pdf>
33. Рогач О.І. Транснаціоналізація світового господарства та перехідні економіки / О.І. Рогач, О.І. Шнирков. – К. : КНЕУ, 2013. – 302 с.
34. Рогач О.І. Транснаціональні корпорації та експорт нових індустріальних країн Азії: моногр. / О.І. Рогач, В.В. Косьміна; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. К. : Центр учбової літератури, 2016. – 255 с.
35. Рокоча В.В. Міжнародний бізнес в інформаційному суспільстві : [колективна монографія] / За ред. В.В. Рокочої. – К. : Університет економіки та права «КРОК», 2012. – 238 с.
36. Рудь О.О. Підходи та інструментарій обґрунтування угод злиття та поглинання / О.О. Рудь. – 2019. – С. 96–100.
37. Словник економічних термінів [Електронне джерело] – Режим доступу: <http://slovník.com.ua/>

38. Типи ТНК [Електронний ресурс] // Навчальні матеріали онлайн. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: http://pidruchniki.com/1350082653401/ekonomika/tipi_tnk.
39. Ткаченко Д.О. Шляхи удосконалення механізму державного регулювання діяльності ТНК в Україні. *Evropsky Casopis Ekonomiky a Managementu*. – 2019. – Vol. 5. – Issue 1. – P. 86-92.
40. Транснаціональні корпорації: суть, критерії та еволюція [Електронний ресурс] // Навчальні матеріали онлайн. – 2016. – Режим доступу до ресурсу:
41. *Activities of U.S. Multinational Enterprises in 2020. Survey of Current Business*, August 2020, p. 3.
42. Barry F., Bradley J. FDI and Trade : The Irish Host-Country Experience // *The Economic Journal*. 1997.
43. Borensztein E. J., Gregorio J. De, Lee J.-W. How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth? // *Journal of International Economics*. 2018.
44. Best Countries For Business List. Forbes. 2019. Available at: <https://www.forbes.com/best-countries-for-business/list/#tab:overall>. (accessed: 27.12.2019).
45. Biggest transnational companies [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economist.com/blogs/graphicdetail/2020/07/focus-1>.
46. *Direct Investment Positions for 2019. Survey of Current Business*, July 2020, p. 15.
47. *ECONOMIST: азійські тнк змінять наше життя* // *The Economist*. – 2018. – С. 5.
48. Forbes «100 найбільших приватних компаній України – 2020» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://forbes.ua/ratings/100-naybilshikh-privatnikh-kompaniy-ukraini-02112020-408>

49. Global 500 FORTUNE [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fortune.com/global500/2020/search/>.
50. Lipsey R. E. Home and host country effects of FDI. NBER Working Paper. 2020.
51. Mansfield E., Romeo A. Technology transfer to overseas subsidiaries by U.S.-based firms // Quarterly Journal of Economics. 2017.
52. OECD Investment Policy Reviews MYANMAR [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа до ресурсу: <https://asean.org/wp-content/uploads/2020/12/Myanmar-2.pdf>.
53. The World Bank [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.worldbank.org/>
54. TOP 500 companies Central&Eastern Europe // Financial times Special Report. – 11.09.2018. – 104 p.
55. Transnational corporations (TNC). United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-corporations-\(TNC\).aspx](http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-corporations-(TNC).aspx).
56. Transparency International: the global coalition against corruption [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.transparency.org/en/#>
57. Vodafone [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурсу: <https://www.vodafone.ua>.
58. Wang M. Manufacturing FDI and economic growth : evidence from Asian economies // Applied Economics. 2017.
59. World Investment Report 2020: Special economic zones [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://unctad.org>.
60. Zhang K. H., Song S. Promoting exports : the role of inward FDI in China // China Economic Review. 2020.