

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН
КАФЕДРА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН І БІЗНЕСУ

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ
Завідувач випускової кафедри
_____ С. В. Сіденко
« _____ » _____ 2020 р.

ДИПЛОМНА РОБОТА

(ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА)

ВИПУСКНИКА ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ МАГІСТРА
ЗА СПЕЦІАЛЬНІСТЮ 292 «МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ»
ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНОЮ ПРОГРАМОЮ
«МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ»

Тема: «Конкурентні стратегії транснаціональних корпорацій в умовах глобальної економічної трансформації»

Виконавець: Брусницин Василь Андрійович, група
МЕВ-603М

(підпис виконавця)

Керівник: к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародних
економічних відносин і бізнесу ФМВ НАУ
Пічкурова Зоя Володимирівна

(підпис керівника)

Нормоконтролер: Побоченко Леся Миколаївна

(підпис нормоконтролера)

Київ - 2020

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет міжнародних відносин

Кафедра міжнародних економічних відносин і бізнесу

спеціальність 292 «Міжнародні економічні відносини»

освітньо-професійна програма «Міжнародні економічні відносини»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

Сіденко С.В.

«_____» _____ 2020 р.

ЗАВДАННЯ

на виконання дипломної роботи

Брусничина Василя Андрійовича

1. Тема роботи «Конкурентні стратегії транснаціональних корпорацій в умовах глобальної економічної трансформації» затверджена наказом ректора від «01» жовтня 2019 р. № 2248/ст.
2. Термін виконання роботи: з 28 листопада 2019 року по 26 січня 2020 року.
3. Вихідні дані до роботи: законодавчі та підзаконні нормативно-правові акти щодо регулювання інвестиційно-інноваційної діяльності ТНК в Україні; матеріали й аналітичні звіти міжнародних компаній: Ernst&Young, KPMG, The Global Competitiveness Report, World Investment Report, Global R&D funding forecast, PwC, Deloitte, дані міжнародних рейтингів компаній: BCG, Fortune Global 500, Forbes, щорічні звіти Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), МБРР, МВФ, СОТ, ОЕСР, СБ та відповідні сайти в Internet, а також щорічні звіти Державної служби статистики України.
4. Зміст пояснювальної записки: методологія формування конкурентних стратегій транснаціональних корпорацій в умовах глобальної економічної трансформації, дослідження конкурентних стратегій ТНК у сучасному глобалізованому середовищі, проблеми і особливості реалізації сучасних конкурентних стратегій ТНК на ринку України.
5. Перелік обов'язкового ілюстративного матеріалу: у роботі розміщено 16 таблиць, 35 рисунків та 3 додатки.
6. Презентація основних результатів дипломної роботи в електронному вигляді. Розроблена презентація в Microsoft Office Power Point, складає 31 слайд.

6. Календарний план-графік

№ пор.	Завдання	Термін виконання	Відмітка про виконання
1.	Вивчити літературні джерела з предмету дослідження та написати заяву про затвердження теми дипломної роботи	16.09.2019	Виконано
2.	Затвердити план дослідження та отримати завдання до виконання дипломної роботи	28.10.2019	Виконано
3.	Розкрити методологію формування конкурентних стратегій транснаціональних корпорацій в умовах глобальної економічної трансформації	29.10.2019- 10.11.2019	Виконано
4.	Дослідити конкурентні стратегії ТНК у сучасному глобалізованому середовищі	11.11.2019- 01.12.2019	Виконано
5.	Визначити проблеми та обґрунтувати особливості реалізації сучасних конкурентних стратегій ТНК на ринку України	02.12.2019- 22.12.2019	Виконано
6.	Написати реферат, вступ, висновки та оформити список використаних джерел і додатки	13.01.2020- 19.01.2020	Виконано
7.	Оформити дипломну роботу	20.01.2020- 24.01.2020	Виконано
8.	Передати дипломну роботу рецензенту для рецензування (за 10 днів до захисту)	24.01.2020	Виконано
9.	Попередній захист дипломної роботи	27.01.2020	Виконано
10.	Передати дипломну роботу науковому керівникові для написання відгуку (за 7 днів до захисту)	27.01.2020	Виконано

8. Дата видачі завдання: «28» жовтня 2019 р.

Керівник дипломної роботи

(підпис керівника)

Пічкурова З.В.

(П.І.Б)

Завдання прийняв до виконання

(підпис випускника)

Брусницин В.А.

(П.І.Б)

РЕФЕРАТ

Пояснювальна записка до дипломної роботи «Конкурентні стратегії транснаціональних корпорацій в умовах глобальної економічної трансформації»: 143 сторінки, 16 таблиць, 36 рисунків та 3 додатки, 99 літературних джерела.

Перелік ключових слів (словосполучень): ТНК, КОНКУРЕНТНІ СТРАТЕГІЇ, БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩЕ, ІНВЕСТИЦІЇ, ІННОВАЦІЇ, ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ.

Об'єкт дослідження: транснаціональні корпорації як феномен, модифікований процесами глобальної економічної трансформації, та стратегії формування їх конкурентних переваг.

Предмет дослідження: система взаємозв'язків та взаємозалежностей, яка виникає у процесі формування та ефективного використання конкурентних стратегій ТНК в умовах глобальної економічної трансформації.

Мета дипломної роботи: дослідження конкурентних стратегій ТНК в умовах глобальної економічної трансформації, розробці та науковому обґрунтуванні напрямів формування та ефективного використання конкурентних переваг ТНК.

Методи дослідження: абстрактно-логічний і системно-структурний аналіз, порівняльний аналіз і групування, факторний аналіз, економіко-математичного моделювання, економіко-статистичний, графічний та інші.

Отримані результати та їх новизна: полягає у розкритті деяких питань щодо формування та реалізації конкурентних стратегій ТНК, а також проблем та перспектив участі України в процесах транснаціоналізації світової економіки.

Значущість виконаної роботи та висновки: подальше створення належних і достатніх умов для активізації дій національних суб'єктів господарювання в процесі транснаціоналізації через залучення ПП світових ТНК і формування транснаціонального характеру бізнесу власних компаній.

Рекомендації щодо використання результатів: матеріали дипломної роботи рекомендується використовувати при написанні звітів щодо діяльності ТНК у світі в умовах глобальної економічної трансформації, а також при визначенні впливу транснаціонального бізнесу на економічний розвиток України.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1	
МЕТОДОЛОГІЯ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ СТРАТЕГІЙ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ.....	10
1.1. Трансформація форм і механізмів міжнародної конкуренції в умовах глобалізації економічного розвитку.....	10
1.2. ТНК як ключові суб'єкти глобальної конкуренції	18
1.3. Методика розробки ефективних конкурентних стратегій ТНК.....	29
РОЗДІЛ 2	
ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ СТРАТЕГІЙ ТНК У СУЧАСНОМУ ГЛОБАЛІЗОВАНОМУ СЕРЕДОВИЩІ.....	39
2.1. Сучасні тенденції розвитку процесів транснаціоналізації в конкурентному бізнес-середовищі.....	39
2.2. Аналіз міжнародної інвестиційної діяльності ТНК в умовах глобальної конкуренції.....	56
2.3. Оцінка інноваційної діяльності сучасних транснаціональних корпорацій	74
РОЗДІЛ 3	
ПРОБЛЕМИ І ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СУЧАСНИХ КОНКУРЕНТНИХ СТРАТЕГІЙ ТНК НА РИНКУ УКРАЇНИ.....	93
3.1. Роль та функції транснаціонального бізнесу в розвитку ринкового середовища України.....	93
3.2. Перспективи участі України в процесах транснаціоналізації світової економіки	112
ВИСНОВКИ.....	125
СПИСОК БІБЛІОГРАФІЧНИХ ПОСИЛАНЬ ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ...	129
ДОДАТКИ.....	138

ВСТУП

Актуальність дослідження. У сучасних умовах функціонування світової економіки транснаціональні корпорації стали однією з головних рушійних сил глобалізації. Транснаціоналізація господарського життя є однією з основних складових глобальної економіки. Вона як важливий елемент глобалізації безпосередньо впливала на її розвиток і майже стала її синонімом, сприяючи прискоренню процесів наближення та взаємопроникнення різних культур, цивілізацій, держав, регіонів, економічних систем, ринків та інститутів.

Транснаціональні корпорації (ТНК) створюють власні союзи та господарські партнерства, які пов'язані спільними майновими та немайновими відносинами, внутрішньофірмовим обміном і власністю на майже усі світові мобільні, мультифункціональні фактори виробництва, вони є породженням глобалізації і найцікавішим об'єктом для вивчення. ТНК перетворилися з суб'єктів у об'єкти міжнародної політики, беручи активну участь в усіх глобальних процесах.

В умовах посиленої інтернаціоналізації світового господарства ТНК являють собою могутню частину корпоративного бізнесу, відіграють провідну роль в посиленні та укріпленні світових господарських зв'язків. Своєю виробничо-комерційною діяльністю ТНК фактично пов'язують національні і регіональні ринки, що в свою чергу забезпечує цілісність світового господарства. Жоден процес на світовій арені не відбувається без участі ТНК, які виступають рушійною силою розвитку світової економіки. Для виходу на міжнародні ринки національні компанії мають керуватись стратегіями формування конкурентних переваг.

Вплив ТНК на світову економіку носить дуалістичний характер. З одного боку, ТНК є наслідком (продуктом) міжнародних економічних відносин, що динамічно розвиваються, а з іншого – самі виступають потужним механізмом впливу на них, формуючи нові та видозмінюючи існуючі форми міжнародних економічних відносин.

У світі налічується близько 82 тисяч ТНК, з яких 80% розміщено в промислово розвинених країнах і які мають близько 810 тисяч філій. Втім наслідки діяльності ТНК на ринках приймаючих країн не завжди мають позитивні аспекти для національних економік. З огляду на це, важливими є питання не тільки ролі ТНК у світовому господарстві, а й особливостей і наслідків їх функціонування на ринках приймаючих країн, зокрема і на ринку України. Саме тому, розуміння теоретичних аспектів діяльності ТНК; особливостей транснаціоналізації українських компанії та розвитку національних бізнес-структур є актуальним.

Україна має значний потенціал розвитку співпраці з ТНК і потребує законодавчих, правових та економічних змін, щоб створити сприятливий інвестиційний клімат для розміщення дочірніх підприємств провідних ТНК світу і, як наслідок, збільшення капіталовкладень в економіку країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні засади транснаціоналізації та діяльності транснаціональних компаній досліджено у працях таких зарубіжних учених, як В.Аньшина, Гулда М., Даннінга Дж., Ч.Д'авені, Д. Карро, Ф. Котлера, Р. Кейвза, Кемпбелла Е., Ч. Кіндельбергера, Дж. Маркузена, Румельта Р., Г.Саймона, А.Слівотські, Стрікленда А.Дж., Р.Такера, Дж Томпсона А.А., Фішера Г., Хайнса, М.Хаммера, Дж.Чампі, Ю.Яковець.

Теоретичні, практичні та методологічні аспекти конкурентних стратегій ТНК на світових ринках досліджені у працях: В. Адріанова, І. Ансофа, С. Градова, П. Кругмана, М. Портера, В. Базилевича, Т. Левіта, А. Інкпена, Дж. Гошеля.

Значним внеском у дослідження різних аспектів формування та діяльності ТНК є праці вітчизняних учених В.Вергуна, О.Білоруса, В.Білошапки, В.Будкіна, В.Грушка, М.Дудченка, А.Кредісова, Д.Лук'яненка, А.Мовсеяна, О.Немировської, Є.Панченка, Ю.Пахомова, А.Пересади, А.Поручника, І.Радіонової, О. Рогача, В.Рокочої, А.Румянцева, М.Рубцової, С.Сіденко, Я.Столярчук, А.Філіпенка та ін.

Разом з тим, дана наукова проблема залишається недостатньо розкритою та обґрунтованою, в контексті участі України в процесах транснаціоналізації світової

економіки і питань формування конкурентних переваг ТНК та їх реалізації в умовах глобальної економічної трансформації.

Метою дипломної роботи є дослідження конкурентних стратегій ТНК, розробка та наукове обґрунтування напрямів формування та ефективного використання конкурентних переваг ТНК в умовах глобальної економічної трансформації.

Досягнення мети дослідження передбачає постановку та розв'язання таких **завдань**:

- охарактеризувати трансформацію форм і механізмів міжнародної конкуренції в умовах глобалізації економічного розвитку;
- визначити ТНК як ключові суб'єкти глобальної конкуренції;
- розкрити методіку розробки ефективних конкурентних стратегій ТНК;
- дослідити сучасні тенденції розвитку процесів транснаціоналізації в конкурентному бізнес–середовищі;
- проаналізувати міжнародну інвестиційну діяльність ТНК в умовах глобальної конкуренції;
- оцінити інноваційну діяльність сучасних транснаціональних корпорацій ;
- визначити роль та функції транснаціонального бізнесу у розвитку ринкового середовища в Україні;
- визначити перспективи участі України в процесах транснаціоналізації світової економіки.

Об'єктом дослідження виступають транснаціональні корпорації як феномен, модифікований процесами глобальної економічної трансформації, та стратегії формування їх конкурентних переваг.

Предметом дослідження є система взаємозв'язків та взаємозалежностей, яка виникає у процесі формування та ефективного використання конкурентних стратегій ТНК в умовах глобальної економічної трансформації.

Методи дослідження. Теоретико–методичну основу дослідження склали фундаментальні наукові положення загальної економічної теорії та теорії управління національним господарством.

Для вирішення поставлених завдань у дипломній роботі використовувалися такі методи наукових досліджень: абстрактно–логічний і системно–структурний аналіз, при визначенні та уточненні сутності понять «транснаціональна корпорація»; порівняльний аналіз і групування, при дослідженні економічної діяльності транснаціональних корпорацій в Україні; факторний аналіз – при визначенні умов функціонування корпоративного капіталу в економіці України; економіко–математичного моделювання.

Інформаційну базу дослідження сформували монографічні видання, статті, аналітичні матеріали вітчизняних і зарубіжних науковців та практиків, законодавчі та підзаконні нормативно–правові акти, інформаційно–аналітичні матеріали Міністерства фінансів України, Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, Державної фіскальної служби України, та Державної служби статистики України, а також статистичні дані країн ЄС та ОЕСР.

Джерельною та статистичною базою роботи є законодавчі та підзаконні нормативно–правові акти щодо регулювання інвестиційно–інноваційної діяльності ТНК в Україні; матеріали й аналітичні звіти міжнародних компаній: Ernst&Young, KPMG, The Global Competitiveness Report, World Investment Report, Global R&D funding forecast, PwC, Deloitte, дані міжнародних рейтингів компаній: BCG, Fortune Global 500, Forbes, щорічні звіти Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), МБРР, МВФ, СОТ, ОЕСР, СБ та відповідні сайти в Internet, а також щорічні звіти Державної служби статистики України.

Структура дипломної роботи. Дипломна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку бібліографічних посилань використаних джерел та додатків. В роботі розміщено 16 таблиць, 36 рисунків та 3 додатки. Список бібліографічних посилань використаних джерел включає 99 найменувань на дев'яти сторінках.

РОЗДІЛ 1

МЕТОДОЛОГІЯ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ СТРАТЕГІЙ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

1.1. Трансформація форм і механізмів міжнародної конкуренції в умовах глобалізації економічного розвитку

Глобалізаційні процеси стали невід’ємною частиною розвитку сучасного бізнес–середовища, накладають відбиток на всі його елементи. Суттєвих трансформацій зазнають конкуренція та конкурентні відносини, які постійно знаходяться під впливом економічних, політичних, екологічних, соціальних та інших чинників й які впливають на формування нових ринкових правил взаємодії суб’єктів господарювання.

Глобалізація економіки здійснює суперечливий вплив на процеси конкуренції: з одного боку, діяльність транснаціональних компаній знаходить свій прояв у монополізації світового виробництва, а з іншого – активізуються конкурентні сили, конкурентна боротьба стає все витонченішою і різноманітнішою. Для розроблення конкурентних стратегій бізнес–структур і забезпечення ефективності їх господарювання необхідне постійне дослідження умов трансформації конкурентних відносин, специфіки їх прояву. Конкуренція – це динамічне явище, яке постійно перебуває від впливом багатьох чинників, які змінюють конкурентний механізм, а тому потребує уточнення та конкретизації до певних умов розвитку.

У сучасній глобальній економічній системі прискореного розвитку ТНК функціонують за специфічними принципами і конкурентними правилами. Ключова роль конкуренції в розвитку країн із ринковою економікою наразі не викликає сумнівів як у вчених–економістів, так і у практиків–підприємців. Як зазначає З.С.Варналій: «Конкуренція становить могутній засіб розвитку підприємництва. Без

неї неможливі ринкові відносини. Саме тому конкуренція має всіляко «заохочуватися» і підтримуватися державою шляхом пошуку найефективніших засобів сприяння розвитку підприємницької діяльності» [15, с. 33].

Незважаючи на багатовікове дослідження конкурентних відносин, починаючи з класичної політичної економії і закінчуючи сучасними новітніми концепціями, не всі проблеми конкуренції розв'язані. Останні дослідження Інституту економіки і прогнозування НАН України, свідчать про спрощене розуміння конкурентних відносин, так конкуренція виступає рушійною силою в тому випадку, коли її індикатори, передусім, прибуток і його норма, верифіковані на об'єктивно обумовленому рівні, підтвердженому світовою практикою. Ця проблема не тільки не розв'язана, а навіть не поставлена в численних книгах і статтях. Тому перш ніж досліджувати механізми конкурентоспроможності ТНК, доцільно охарактеризувати економічну природу конкуренції, починаючи із визначень (див. Додаток А).

При асоціації конкуренції з розвиненою економікою, часто забувається про багато змін, які відбулись у державах, що посідають провідні позиції у світовій економіці. Жодна країна і жодна компанія не можуть дозволити собі ігнорувати об'єктивну необхідність конкуренції. Вони повинні намагатись зрозуміти і опанувати мистецтво конкурентної боротьби [28, с. 20].

Цілком зрозумілим є взаємозв'язок посилення конкуренції з розвитком теоретичних засад досягнення і використання конкурентних переваг господарюючими суб'єктами і країнами. При цьому суть конкуренції, як економічної категорії, зберігається.

Сучасні концепції конкуренції є більш зваженими і ґрунтуються на ідеї взаємодії фірми та ринку, поєднанні конкурентних процесів (добросовісна конкуренція) та конкурентних результатів. Ключового значення в цьому зв'язку набули праці М.Портера. Це стосується насамперед його декількох на сьогодні загальновідомих концепцій: п'яти складових ринкової влади в галузі, теорія «ланцюга цінності», кластерна конкуренція, секрети конкурентоспроможності глобальних компаній та ін.

В процесі аналізу західної економічної думки протягом ХХ століття щодо конкуренції, закономірно постає питання про внесок східних дослідників, насамперед японських, а також представників соціалістичних інститутів, зокрема радянських.

Оцінюючи внесок японської школи, варто зважувати на праці О.Інгіу, Дж.Лайкера, а також відомого американського фахівця У.Демінга. Не менш цікавими у цьому зв'язку є позиції видатних керівників японських високотехнологічних корпорацій: А.Моріта («Соні»), К.Мацушита («Мацушита Електрик»), Я.Івасакі («Міцубіші») і ін. В їх працях зазначені цікаві позиції щодо особливостей конкуренції у східних країнах, насамперед Японії та Південної Кореї.

Позиція цих фахівців і ділової японської практики зводиться до того, що у сучасній промисловості головними суб'єктами господарювання є кейрецу, як міжринкова форма холдингового типу, кожна з яких виходить на різноманітні ринки, щоб максимізувати ефективність внутрішнього розподілу праці між фірмами [53, с. 14].

Таким чином, японські концепції бізнесу зорієнтовані на можливе скорочення конкурентної боротьби як в середині кейрецу, так і між ними. Натомість однопрофільні кейрецу (автомобільні, електронні, суднобудівні і ін.) ретельно координують свої дії для узгодження своїх конкурентних позицій в інтересах боротьби із американськими, західноєвропейськими та іншими конкурентами.

Що ж стосується позицій економічної науки радянського періоду, в тому числі і її українського сектору, то основні положення щодо конкуренції зводяться до наступного.

По–перше, конкуренція пов'язувалась виключно із приватною власністю на засоби виробництва. «З ліквідацією приватної власності на засоби виробництва, – зазначається в енциклопедії «Політична економія» – припиняється дія антагоністичних законів конкурентної боротьби. На основі суспільної власності виникає і розвивається соціалістичне змагання» [15, с. 34].

По–друге, допускалась конкуренція соціалістичних підприємств із фірмами інших країн на міжнародних ринках за умов обов’язкової державної підтримки.

По–третє, неупереджені дослідники акцентували увагу на суперечливій природі конкуренції, виокремлюючи її позитивні і негативні риси.

Зокрема, С. Мочерний основні позитивні функції конкуренції пов’язував із наступним:

- впровадження конкурентами нової техніки і технології;
- розвиток науково–дослідних та дослідно–конструкторських розробок;
- впровадження нових фірм і методів організації виробництва і праці;
- підвищення кваліфікації та перепідготовка працівників;
- розвиток інформаційної системи у фірмах;
- пошук оптимальних критеріїв виробництва;
- зниження цін на продукцію, підвищення якості, поліпшення дизайну;
- економія ресурсів – матеріальних, людських, фінансових;
- вдосконалення управління виробництвом;
- удосконалення організаційно–економічних відносин, зокрема маркетингових досліджень та ін. [26, с. 101].

Негативні риси конкуренції: надмірні витрати на рекламу; розорення значної кількості дрібних, середніх і навіть великих товаровиробників; фінансові спекуляції та махінації з метою «поглинання» конкурентних фірм і значні витрати, що супроводжують ці процеси; зловживання економічною владою з боку гігантських монополій, придушення вільної конкуренції; злочинність, корупція та ін.

Після розпаду СРСР і з капіталізацією економічної системи України її народне господарство поступово стає об’єктом міжнародної конкурентної боротьби. В цей період проблема конкуренції стала досліджуватись більш глибоко і конструктивно.

Заслуговує уваги, запропонована Б.Кваснюком та Є.Кіреєвим тримірна модель конкуренції, яка включає три виміри: поведінковий, структурний, функціональний. Ідея даної моделі полягає у комплексному розумінні й аналізі конкуренції на будь–якому рівні: галузевому, регіональному, міжнародному і т.п. Користуючись цією

моделлю, можна визначити конкурентну позицію кожного господарюючого суб'єкта в економічній системі та актуальні проблеми подальшої оптимізації конкурентних відносин у країні та регіональних наддержавних угруповань. Розглянемо наведену модель більш детально [46, с. 74], (табл. 1.1):

Таблиця 1.1

Концептуальні підходи до змістовної сутності конкуренції

Підходи до вивчення конкуренції	Наукові школи	Змістова сутність конкуренції	Недоліки
Поведінковий	– класична теорія: А. Сміт, Д. Рікардо; – маржиналізм: Л. Вальрас, К. Менгер, О. Бем–Баверк; – неокласична теорія: А. Маршалл; – теорія конкурентної еволюції: С. Уінтер, Р. Нельсон; – теорія конкурентних переваг: М. Портер	Постійно діючий механізм вільної змагальності, суперництва товаровиробників, підприємств, фірм за найбільш вигідні умови виробництва та збуту товарів для досягнення найкращих результатів своєї підприємницької діяльності	Проігнорований факт, що конкурентна боротьба ведеться за монополізацію ринків збуту, кваліфікованої робочої сили, джерел сировини, результатів науково–технічного прогресу, вигідних умов отримання кредиту
Структурний	– неокласичний синтез: С.Л. Брю, М. Буйї, К.Р. Макконнелл, Н.Г. Менкью, П. Самуельсон; – теорія монополістичної конкуренції: Е. Чемберлен, Дж. Робінсон	Особлива ситуація на ринку; наголос зміщується із зіткнення фірм на аналіз структури ринку й тих умов, що на ньому панують	Конкуренція не розглядається у динаміці, пояснюють лише структуру взаємовідносин
Функціональний	– концепція конкуренції, заснована на нововведеннях Й. Шумпетера; – концепція конкуренції як «процедури відкриття» Ф. фон Хайєка	Процедури вдосконалення продуктів і технологій, формування нових ринків, нових джерел сировини або нових типів організації виробництва	Не враховано стратегічну поведінку у закріпленні конкурентних переваг та взаємовигідне співробітництво

Джерело: Ракітіна Н.О. Конкурентоспроможність транснаціональних корпорацій високотехнологічного бізнесу: дис. ... кандидата екон. наук: спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Н.О. Ракітіна; КНЕУ Вадима Гетьмана. – К., 2016. – С. 74.

Поведінковий вимір конкуренції історично є найстарішим. Він є наріжним каменем як класичної, так і неокласичної політичної економії. Суть цього виміру полягає у гіпотезі раціональної поведінки економічного агента. Оскільки в ринковій економіці є певна кількість як виробників, так і споживачів, то кожен з учасників попиту і пропозиції намагається здобути найкращі умови для своєї діяльності й посилення своїх конкурентних позицій. Оскільки в сучасних умовах пропозиції переважає попит, то панівне становище переважно належить покупцям.

Другий **структурний вимір конкуренції** являє собою боротьбу між господарюючими суб'єктами за посилення своїх позицій на ринку, або ж за монополізацію ринків збуту, джерел сировини, досягнення науково–технічного прогресу, вигідних умов до джерел фінансування тощо. Структурний вимір (концепція) конкуренції пов'язується не з поведінкою учасників ринку, а зі змінами у системі його побудови. В цьому випадку фірми не враховують дії своїх конкурентів і не приховують своїх дій. У зв'язку з цим, слушним є міркування С.Кіреєва: «У сучасному розумінні термін «суперництво» належить до дійсної поведінки, тоді як термін «конкуренція» – до моделі ринку, яка визначає його побудову і використовується для передбаченні поведінки на певному ринку».

Поведінка економічних агентів може мати характер суперництва лише при олігопольній побудові ринку, коли їх взаємозалежність є позитивною і досить високою. З іншого боку, поведінка монополіста або учасника ринку досконалої конкуренції не може характеризуватися як суперництво, оскільки на ринках такої побудови взаємозалежність економічних суб'єктів є вкрай малою [46, с. 75].

Третій, останній є (глибинний) **функціональним вимір конкуренції**. Цей вимір в літературі є жваво обговорюваним, а тому з цього приводу існує чимало точок зору. Одна із поширених точок зору пов'язана із суто функціональним тлумаченням економічної категорії «конкуренція». Зокрема, відомий фахівець у цій сфері З.Борисенко, розглядає конкуренцію як економічну категорію, наділену певними функціями: досягнення збалансованості із попитом і пропозицією; стимулювання впровадження досягнень науково–технічного прогресу у

виробництві; визначення вартості товарів і формування ринкової ціни; вибору найбільш ефективних форм власності та господарювання через механізм фінансового банкрутства.

Зміна реальних конкурентних відносин у міжнародному бізнесі мотивує дослідників до обґрунтування новітніх концепцій конкуренції, які можуть використовуватися менеджментом міжнародних компаній для посилення своїх позицій на глобальних ринках. Однією з найбільш конструктивних таких концепцій є **модель гіперконкуренції**, першість у дослідженні якої належить Р. Д'Авені. На його думку, **гіперконкуренція** – це «специфічне середовище, що характеризується інтенсивними і швидкими конкурентними діями, в якому учасникам необхідно швидко реагувати для генерування нових конкурентних переваг і водночас зменшувати переваги своїх конкурентів» [8, с. 57]. Професор Базельського університету М. Брун під поняттям «**гіперконкуренція**» розуміє ситуацію, коли підприємства все більше піддаються сукупному впливу досі ізольованих один від одного конкурентних факторів, що призводить до виникнення багатоаспектної, динамічної й агресивної конкуренції [9].

В умовах гіперконкуренції змінюються методологічні підходи до аналізу конкурентоспроможності компаній.

По–перше, це визнання пріоритетності інформаційних ресурсів, випереджальних інновацій, комунікаційних технологій та інтелектуального капіталу в реалізації конкурентних переваг.

По–друге, її потрібно розглядати багаторівнево й багатоаспектно (конкурентоспроможність як окремої компанії чи групи, так і їх об'єднань; міжнародна і глобальна інноваційна конкурентоспроможність).

По–третє, врахування поширення ділових мереж, ланцюгів створення вартості з неоднаковою ефективністю окремих елементів (на практиці часто зустрічаються ситуації з непропорційним співвідношенням вкладених ресурсів та ефектом їх використання у різних ланках таких ланцюгів).

По-четверте, під час визначення конкурентоспроможності враховується макроекономічна статика чи динаміка, стан інтелектуального капіталу, інституціональне середовище, інформаційно–мережева гнучкість тощо.

Вищевикладене дає змогу стверджувати, що гіперконкуренція є засобом формування нових типів стратегій, які характеризуються як глобальні. Своєю чергою, ці стратегії мають урахувати особливості конкурентної поведінки і джерела отримання конкурентних переваг. Як стверджують українські вчені, «...у сучасному глобальному конкурентному підприємницькому середовищі конкурентні переваги корпорацій слід розглядати як їх ключові, корінні й унікальні компетенції на світовому ринку, що мають потенціал для розвитку та посилення своїх особливостей та забезпечують високий рівень конкурентоспроможності їх (ТНК) продукції та послуг... Власне, саме від них (їх виявлення, використання та реалізації), врешті–решт, залежить конкурентоспроможність підприємства» [9, с. 77].

Таким чином, конкуренція як необхідний атрибут ринкових відносин є складним, багатоаспектним і різнорівневим економічним феноменом. Глобалізація світогосподарського розвитку та пов'язана із цим турбулентність зовнішнього середовища, висока детермінованість соціально–економічних процесів зумовлюють формування нових форм конкурентних відносин, перехід від «традиційної» конкуренції до гіперконкуренції. Координація дій та кооперація гравців конкурентного простору стають ключовими формами конкурентної поведінки. Інтегративна конкурентна взаємодія не означає заперечення або повний відхід від традиційної ринкової моделі конкуренції (безкомпромісна боротьба). Йдеться про різні форми кооперації на основі співробітництва за взаємовигідними напрямками, що дає змогу не тільки скорочувати витрати, укріпляти конкурентні позиції тощо, а й найбільш швидкими темпами і з максимальною ефективністю отримувати і розповсюджувати нові знання. На практиці розв'язання суперечності між загостренням конкуренції та узгодженням дій, різними формами поєднання зусиль учасників ринкового глобального простору проявляється через зміну форм конкурентної поведінки та втілюється у відповідних конкурентних стратегіях.

1.2. ТНК як ключові суб'єкти глобальної конкуренції

Процес транснаціоналізації, що характеризується посиленням взаємозв'язку і взаємозалежності суб'єктів світової економічної системи в результаті глобальних операцій ТНК, сьогодні досяг планетарних масштабів. ТНК перетворились на головну силу ринкового виробництва й міжнародного поділу праці, на домінуючий чинник світової економіки й міжнародних економічних відносин. Їхня здатність гнучко пристосовувати механізм інвестиційної діяльності, організаційні методи й засоби до змін, що відбуваються в національній і світовій економіці, перетворили їх на глобальні господарчі структури, що розглядають світове господарство як сферу застосування свого капіталу. Вони створили потужні системи маркетингу та засоби сучасної реклами, що дає їм змогу маніпулювати смаками та вподобаннями споживачів в усьому світі. На тлі вищезазначених процесів відбувається поступове зростання об'ємів міжнародного виробництва [41, с. 123].

Серед вчених не існує єдиного підходу до визначення терміну «транснаціоналізація». Одні дослідники вважають, що **транснаціоналізація** – це якісно новий етап інтернаціоналізації господарського життя, який характеризується різким зростанням ролі зовнішніх факторів розвитку всіх держав і створенням транснаціонального капіталу. Інші трактують транснаціоналізацію як форму загального процесу інтернаціоналізації господарського життя [40, с. 85].

Так, О. Рогач вважає, що транснаціоналізація – це процес посилення світової інтеграції у результаті глобальних операцій ТНК, в межах якої значна частина виробництва, споживання, експорту, імпорту і доходу країни залежить від міжнародних центрів за межами держави [48, с. 9].

Згідно з визначенням А. Мовсисяна і С. Огнівцева, «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, стають залежними. Ці інвестиції

здійснюються в основному ТНК, які є основою транснаціоналізації» [26, с. 102].

Неможливість країн, що володіють значними запасами факторів виробництва, ефективно їх використовувати у зв'язку з дефіцитом капіталу обумовлює можливість його переливу з країн з його надлишком за допомогою прямих іноземних інвестицій. Цей процес є об'єктивною передумовою транснаціоналізації виробництва. Зауважимо, що транснаціоналізація значно посилює взаємозалежність країн в глобалізованій економіці через вплив на виробництво товарів і послуг, використання робочої сили, інвестицій, технологій та їх розповсюдження між країнами.

Процеси транснаціоналізації стимулюються потребою у зменшенні ризиків, бажанням наблизити виробництво до перспективних ринків збуту, раціоналізувати оподаткування та митні платежі для транснаціональної компанії.

Домінуюче положення ТНК у системі сучасного світового господарства є не випадковим і під дією глобалізації утверджувалося поступово. Дедалі частіше окремі ТНК набувають більшого впливу в світі, ніж деякі держави. Протягом останніх років у списку наймогутніших транснаціональних корпорацій світу з'являється все більше компаній з країн, що розвиваються, і навпаки, кількість великих корпорацій з високорозвинених країн зменшується [42, с. 165].

Однак, незважаючи на постійний дослідницький інтерес протягом останніх десятиліть до цих проблем, так і не сформувалося консенсусне розуміння сутності сучасних транснаціональних структур, багато в чому суперечливими є оцінки значення ТНК для країн із різним рівнем економічного розвитку, зокрема в контексті їхньої національної безпеки.

На сьогоднішній день ТНК є основою господарського комплексу країн з розвинутою ринковою економікою. Незважаючи на загальновизначеність величезної ролі і значення транснаціональних корпорацій у світі, серед науковців немає єдиного погляду на цю форму господарювання. Загальне визначення: «Транснаціональна корпорація (далі – ТНК)» – компанія (корпорація), що володіє виробничими підрозділами в декількох країнах.

За офіційним визначенням Конференції ООН з торгівлі та розвитку (United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD), **транснаціональна корпорація** (Transnational corporation, multinational corporation, multinational company, multinational enterprise) – це підприємство, що об'єднує юридичних осіб будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності в двох чи більше країнах і провадить єдину політику та загальну стратегію завдяки одному або декільком центрам прийняття рішень [75].

Експерти ООН виокремили ознаки, за наявності яких компанію можна віднести до транснаціональної:

- річний обсяг такої компанії повинен перевищувати 100 млн. дол. США;
- наявність філіалів не менше, ніж у шести країнах;
- високий відсоток продажу товарів за межами країни-резиденції.

У Конвенції «Про транснаціональні корпорації» підписаної для забезпечення структурної перебудови економік держав-учасниць Співдружності, поняття транснаціональна корпорація визначено як юридична особа (сукупність юридичних осіб), яка має у власності, господарському віданні або оперативному управлінні, відокремлене майно на територіях двох і більше держав-учасниць; утворену юридичними особами двох і більше держав-учасниць; зареєстровану як корпорація відповідно до цієї Конвенції.

Причому поняття «транснаціональна корпорація» у цій Конвенції включає в себе різні транснаціональні структури, у тому числі фінансово-промислові групи, компанії, концерни, холдинги, спільні підприємства, акціонерні товариства з іноземною участю тощо [25, с. 44].

Матеріали Організації економічного співробітництва і розвитку містять дефініцію ТНК, як компанії приватної, державної або змішаної форм власності, що знаходяться в різних країнах. При цьому одна або більше з цих компаній може здійснювати значний вплив на діяльність інших, особливо в сфері обміну знаннями і ресурсами [75].

Євгеній Ленський в книзі «Транснаціоналізація капіталу» дифініціює

транснаціональні корпорації, як підприємства (фінансово–промислові об'єднання), яким належать або які контролюють комплекси виробництва або обслуговування, що знаходяться за межами тієї країни, в якій ці корпорації базуються, що мають велику мережу філій і відділень у різних країнах і що займають провідне положення у виробництві і реалізації того або іншого товару [26, с. 103].

Тобто, ТНК – організаційно–правова форма, яка включає країну розташування компанії, де фірма.

ТНК – це міжнародні концерни, тобто групи підприємств (дочірніх фірм) навколо іншого підприємства (материнської компанії), яка тримає акції цих підприємств. Для того, щоб бути спроможною контролювати дочірні підприємства, головному підприємству в багатьох західних країнах достатньо мати від 20% до 40% акцій [25, с. 45].

У визначенні, що запропоноване ЮНКТАД поняття «транснаціональна корпорація» ідентифікується з поняттям «багатонаціональна корпорація», хоча в більш пізніх методологічних дослідженнях з даних проблем було визначено, що поняття **«транснаціональна корпорація»** – це узагальнююча категорія, яка поєднує в собі такі її прояви, як **«інтернаціональна корпорація»**, **«багатонаціональна корпорація»** і **«глобальна корпорація»**, що обумовлено розходженнями у використуваних стратегіях даних видів транснаціональних корпорацій, різною стадією їх еволюції на шляху до формування глобальної транснаціональної корпорації, різною природою формування капіталу й управлінського центру акцій [75].

У ряді робіт українських і зарубіжних учених поняття «транснаціональна корпорація» та «багатонаціональна компанія» розрізняють, у зв'язку з тим, що багатонаціональні компанії за їх визначенням на відміну від транснаціональних компаній контролюються капіталом двох або більше країн.

Особливістю компаній, що відносяться до багатонаціональних, є відносно високий рівень диференціації продуктів для максимально повного обліку специфіки маркетингових факторів окремих країн або регіонів. З іншого боку, недоцільно

проводити паралель між поняттями «транснаціональна корпорація» і «фінансово–промислові об’єднання».

Діяльність даного підприємства–інституту, його управління й інтереси обумовлені не лише внутрішніми, а й зовнішніми чинниками, причому потреби місцевого розвитку, як правило, або ігноруються, або мало приймаються до уваги, і сама діяльність пов’язана насамперед із розвитком світового господарства.

Таким чином, транснаціональні компанії характеризуються такими **основними рисами:**

- інтернаціональні і за сферою функціонування, і за сферою застосування капіталу;
- мають, як правило, величезний матеріальний і фінансовий потенціал;
- виходячи з попередньої ознаки, мають можливість здійснювати
- значні відрахування на науково–дослідні та дослідно–конструкторські розробки (ТНК є носіями досягнень передової науки, передових технологій);
- мають, як правило, тісні зв’язки з національними банківськими компаніями і національними банківськими системами, входять у фінансові угруповання;
- як правило, це багатоміністерні фірми, діяльність яких досить сильно диверсифікована;
- їм притаманна відносна незалежність руху власного капіталу по відношенню до процесів, що відбуваються в національних межах [39, с. 14].

Транснаціональні корпорації є найпотужнішою частиною корпоративного бізнесу, який діє у міжнародних масштабах, і відіграють провідну роль у посиленні світогосподарських зв’язків. Вони проводять свої трансакції на основі розроблених глобальних стратегій, пов’язуючи національні та регіональні ринки і забезпечуючи цілісність світового господарства завдяки особливості своєї організаційної структури [37, с. 205].

Систематизація існуючих визначень сутності транснаціональних корпорацій наведена в таблиці 1.2:

Систематизація існуючих визначень сутності поняття
«транснаціональна корпорація»

Джерела	Визначення
Бартлетт К.	ТНК – інтегровані мережі незалежних та розпорошених ресурсів та можливостей, яким властиві такі якості: кожна національна одиниця є джерелом ідей, навичок та можливостей, які можуть бути використані організацією в цілому; національні одиниці, що є для компанії світовим джерелом виробництва будь-якого компоненту, продукту або послуги, виконують глобальну задачу; центр повинен виконувати нову, більш складну роль керування та координації взаємовідносин між національними одиницями.
Ленський Є.В.	Транснаціональні корпорації – підприємства (фінансово-промислові об'єднання), яким належать або які контролюють комплекси виробництва або обслуговування, що знаходяться за межами тієї країни, в якій ці корпорації базуються, що мають велику мережу філій і відділень у різних країнах і що займають провідне положення у виробництві і реалізації того або іншого товару.
Організація економічного співробітництва і розвитку	Транснаціональні корпорації звичайно включають компанії приватної, державної або змішаної форм власності, що знаходяться в різних країнах. При цьому одна або більше з цих компаній може здійснювати значний вплив на діяльність інших, особливо в сфері обміну знаннями і ресурсами.
Економічна енциклопедія: у трьох томах / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін.	Транснаціональні корпорації – найпотужніші монополії, що діють у міжнародному масштабі й на основі монополізації значної частини промислового світового виробництва, інтелектуальної власності торгівлі, привласнюють найвищі (транснаціональні) прибутки. ТНК є міжнародними за характером своєї діяльності та національними щодо контролю за ними й утворюються на основі транс націоналізації (просування за кордон) своєї підприємницької діяльності.
Є.М. Терехов	Транснаціональна компанія – це підприємство, яке походить з однієї країни та вкладає ресурси в розширення своєї діяльності на міжнародному ринку шляхом заснування дочірніх компаній, відкриття філій в інших країнах із метою отримання найвигідніших умов господарської діяльності, що, своєю чергою, призводить до максимізації прибутку компанії та підвищення економічного впливу компанії на національні економічні системи світу.
Комісія ООН з торгівлі і розвитку	Транснаціональна (багатонаціональна) корпорація – підприємство, що поєднує юридичних осіб будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності в 2-х і більше країнах, що здійснює проведення пов'язаної політики і загальної стратегії через один або більше центрів прийняття рішень.
Конвенція про транснаціональні корпорації від 06.03.1998р.	«Транснаціональна корпорація» – юридична особа, яка має у власності майно на території двох і більше сторін (країн-учасниць Конвенції); утворена юридичними особами двох і більше сторін; зареєстрована як корпорація відповідно до Конвенції; містить у собі різні транснаціональні структури, у тому числі фінансово-промислові групи, компанії, концерни, холдинги, спільні підприємства, акціонерні товариства за іноземною участю тощо.

Примітка. Складено автором за даними Скавронська І.В. Місце і роль ТНК у розвитку національних економік / І.В. Скавронська, О.В. Мадараш // Молодий вчений. – 2016. – № 4(31). – С. 199.

Усі вищенаведені визначення доповнюють одне одного і об'єднані навколо характерних рис ТНК збереження національності походження компанії, багатонаціональність представництв, економічна експансія на зарубіжних ринках, вкладання капіталу. Однак чітких, нормативів щодо критеріїв приналежності компаній до ТНК не розроблено [50, с. 199].

Щодо критеріїв визначення транснаціональних корпорацій, то їх поділяють на:

- **кількісні** (ступінь географічного поширення корпорації; частка прибутків, отриманих за кордоном та ін.),
- **якісні** (транскордонний характер операцій; характер економічних і історичних відносин між країною базування і країнами–реципієнтами; структура ВВП приймаючих країн; інвестиційна політика та стратегія, ступінь державного втручання в ринкові процеси та ін.), [25, с. 46].

Однак в економічній літературі всі великі компанії, що володіють значними потужностями, здійснюють прямі капіталовкладення і стратегічні інтереси за кордоном, називають транснаціональними корпораціями.

Таким чином, **ТНК** – інтегрована структура, яка провадить єдину політику через один або більше центрів прийняття рішень на підпорядковані підприємства (філії, представництва, дочірні компанії) будь–яких організаційно–правових форм (приватної, публічної, змішаної) на основі науково–технічної, виробничої та комерційної кооперації з метою отримання найвигідніших умов господарської діяльності, що, в свою чергу, приводить до максимізації прибутку компанії та підвищення економічного впливу компанії на національні економічні системи світу.

З огляду на суттєву трансформацію характеру конкуренції та динамічний процес становлення ТНК, як продукту глобалізації, дослідимо формування ТНК, які у своєму розвитку пройшли кілька етапів, так званих п'ять поколінь своєї еволюції, та проаналізуємо особливості конкуренції ТНК протягом століть.

Слід зазначити, що у своєму розвитку ТНК багатьох розвинених країн пройшли довгий еволюційний шлях, змінилось декілька їх поколінь.

Еволюція розвитку ТНК відображена в таблиці 1.3:

Таблиця 1.3

Еволюція розвитку ТНК

Покоління ТНК і період	Форми організації ТНК	Особливості функціонування та сфери діяльності
Перше: кінець XIX ст. – 1920 р.	картелі, синдикати	Розробка та видобуток сировини в Азії, Африці та Латинській Америці, його переробка на своїй території.
Друге: 1920–1939рр.	трести	Функціонування в міжвоєнний період та період мирової економічної кризи 1929–1933 рр. Основна сфера діяльності ТНК – виробництво військово–технічної продукції
Третє: 1945–1960рр.	концерни, конгломерати	Післявоєнне відновлення Європи і перетворення США в локомотив капіталістичного світу. Найбільша концентрація ТНК була в атомній енергетиці, електроніці, освоєнні космосу.
Четверте 1960– 1970рр.	концентрація виробництва і капіталу в формі злиття і поглинань	«Золотий час» розвитку ТНК. Ера нестримного споживання побутових товарів та зростання життєвого будівництва. Зростає виробництво легкових автомобілів.
П'яте: 1970–1985рр.	економічні об'єднання та спілки, що включають кілька країн	Комп'ютерна революція змінює вигляд усього світу: інформація і комп'ютер стали загальнодоступними. ТНК конкурують в виробництві нових товарів, не припиняючи боротьбу за ринки збуту. Триває процес злиття і поглинань, що збільшує концентрацію капіталу в найбільших транснаціональних корпораціях.
Шосте: 1985– 2000рр.	економічні об'єднання та спілки, що включають кілька країн	В умовах розпаду СРСР і перетворення США в єдину наддержаву проходив новий переділ світу за володіння енергоресурсами. Процес злиття тривав, але його зміщення стало відбуватися у бік нафто– і газодобувних, переробних, а також металургійних компаній.
Сьоме: 2000–2015рр.	довготривалі стратегічні союзи між корпораціями різних галузей і країн	Характеризується масовим злиттям і поглинанням компаній. В корпоративній практиці спостерігається тенденція перенесення акценту з двостороннього партнерства на створення мереж за участю декількох компаній. Транснаціональні корпорації стикаються зі зростанням конкуренції, оптимізацією менеджменту і більш тісною взаємодією, а часом і з зрощенням з транснаціональними банками (ТНБ), а також виходом на світову арену «нових» ТНК з Росії, Китаю та Індії.

Примітка. Складено автором за даними Лимонова Е.М. Дослідження впливу ТНК на країни базування та приймаючі країни / Е.М. Лимонова, К.О. Воробйова // Європейський вектор економічного розвитку. – 2014. – № 2(17). – С. 121–130.

Перші витoki зародження транснаціональних корпорацій сягають кінця XIX століття – початку Першої світової війни. Діяльність **першого покоління ТНК** пов'язана з видобутком сировини в колоніальних країнах Азії, Африки, Латинської Америки та її переробкою в метрополіях, шляхом інвестування у сировинні галузі іноземних країн зі створенням там розподільчих і збутових підрозділів. Суб'єктами транснаціоналізації в цей період виступали зазвичай об'єднання фірм різних країн, так звані міжнародні картелі, які проводячи узгоджену цінову політику, ділили ринки збуту [26, с. 101].

В період між двома світовими війнами набрали силу **ТНК другого покоління**, діяльність яких була спрямована на виробництво військової техніки для провідних європейських країн, Америки та Японії. Другий етап еволюції ТНК пов'язаний з посиленням ролі зарубіжних виробничих підрозділів ТНК та інтеграції зарубіжних виробничих і збутових операцій. В цей період значно посилюється роль прямих іноземних інвестицій.

З початком 60–х років XX століття та розпадом колоніальної системи розпочався розвиток **ТНК третього покоління**. Цей період характеризується ще більшим посиленням ролі зарубіжних підрозділів ТНК, які з метою обслуговування місцевих ринків, почали спеціалізуватись на виробництві тієї продукції, що раніше вироблялась лише в країні базування ТНК. Транснаціональні компанії третього покоління, розвитку яких передувала хвиля інновацій, почали широко використовувати досягнення науково–технічної революції та сприяти їх поширенню до периферійних зон світового господарства. Саме під впливом науково–технічної революції відбувається численне зростання та посилення значення ТНК. На початку 60–х років ТНК почали активно завойовувати світові ринки [33, с. 14].

Прискорений розвиток науково–технічного прогресу та зростаюча конкуренція на світових ринках призвели до формування на початку 1980–х років **ТНК четвертого покоління**. Транснаціональні корпорації почали розміщувати свої виробничі процеси в тих країнах, де це було економічно доцільним. Це стало можливим завдяки всезростаючому розвитку численних інформаційних і

транспортних комунікацій та формуванням єдиного ринкового та інформаційного простору. Численна кількість злиттів та поглинань, яка була характерною четвертому поколінню розвитку ТНК, призвела до концентрації виробництва і капіталу у лідируючих транснаціональних корпораціях.

ТНК п'ятого покоління, яке почало формуватись на початку ХХІ століття, виступають головними генераторами і поширювачами наукових ідей і концепцій. Однією з найважливіших переваг ТНК п'ятого покоління стала технологія, яка є визначальним чинником економічного зростання. Саме на ТНК припадає переважний обсяг виробництва та обміну технологіями. Характерною особливістю також є формування глобальних мереж виробництва. Зростання кількості зарубіжних філій ТНК відбувається набагато швидше, ніж зростання числа самих ТНК. Транснаціональні корпорації активно здійснюють прямі іноземні інвестиції у закордонні філії, діляться технологіями і тим самим підвищують технологічний рівень закордонних філій та сприяють розвитку тієї чи іншої галузі господарства і підвищенню її конкурентоспроможності. Характерною рисою ТНК п'ятого покоління є їх функціонування в умовах глобальної конкуренції.

Особливості прояву конкурентоспроможності для ТНК різних поколінь представлені в Додатку Б.

Дослідження еволюції розвитку ТНК показало, що в процесі індустріального розвитку в міжнародному ринковому середовищі конкуренція поступово набуває нових характерних рис та змінює свій вектор від переважного використання порівняльних національних переваг, характерних кінцю ХІХ – початку ХХ століття, до використання динамічно змінних конкурентних переваг, заснованих на науково-технічних досягненнях, інноваціях на всіх стадіях від створення товару до просування його від виробника до споживача притаманних другій половині ХХ – початку ХХІ століття. З часом змінюються і самі методи конкуренції від, в основному, цінових, характерних періоду до середини ХХ століття, до переважно нецінових з другої половини ХХ століття (див. Додаток В).

Інформаційна революція суттєво вплинула на конкуренцію трьома способами:

а) змінила структуру галузей, і таким чином встановила нові правила конкуренції;

б) створила нові конкурентні переваги, надаючи компаніям нові можливості перевершити конкурентів в продуктивності;

в) породила кардинально нові види бізнесу, багато з них на основі вже існуючих в компанії процесів і операцій [16, с. 49].

Зазначена взаємозалежність ТНК та процесів глобалізації чітко прослідковується через покоління розвитку транснаціональних корпорацій.

Виділяють такі типи транснаціональних корпорацій [38, с. 127]:

– **горизонтально інтегровані** корпорації з підприємствами, що випускають велику частину продукції (виробництво автомобілів у США або мережа підприємств «Разі Роогі»);

– **вертикально інтегровані** корпорації, що об'єднують при одному власнику і під єдиним контролем найважливіші сфери у виробництві кінцевого продукту. Зокрема, у нафтовій промисловості видобуток сирової нафти часто здійснюється в одній країні, рафінування – в іншій, а продаж кінцевих нафтопродуктів – у третій країнах;

– **диверсифіковані** транснаціональні корпорації, що містять у собі національні підприємства з вертикальною і горизонтальною інтеграцією. Типовим прикладом корпорації такого типу є шведська корпорація Nestle, що має 95% свого виробництва за рубежом і зайнята ресторанним бізнесом, виробництвом продуктів харчування, реалізацією косметики, вин і т.д. Число таких компаній в останні роки швидко росте.

Таким чином, з'явившись як продукт глобалізації, ТНК почали керувати цим процесом і прискорювати його в цілях максимізації власних економічних інтересів. На сьогоднішній день саме транснаціональні корпорації відіграють найважливішу роль в процесі глобалізації та фактично вирішують ключові питання нового економічного і територіального переділу світу і, будучи активним учасником процесів глобалізації, задають темп та характер розвитку суспільства.

1.3. Методика розробки ефективних конкурентних стратегій ТНК

Розвиток процесів глобалізації в сучасному світі зумовив посилення методів конкурентної боротьби, внаслідок чого зростає необхідність усестороннього дослідження проблем, пов'язаних з формуванням конкурентоспроможності фірм, розробкою стратегій поведінки на світовому ринку. Сьогодні найбільші транснаціональні корпорації та цілі галузі розвиваються на основі глобальної конкурентної стратегії. Розповсюдженню останньої сприяє стрімкий розвиток інформаційних технологій та лібералізація ринків [56, с. 43].

Теоретичні, практичні та методологічні аспекти конкурентних стратегій фірм на світових ринках досліджені у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених—економістів. Насамперед у працях В. Адріанова, І. Ансофа, С. Градова, П. Кругмана, М. Портера, В. Базилевича, Т. Левіта, А. Інкпена, Дж. Гошеля.

Найчастіше виокремлюють наступні види стратегій, які використовують ТНК у процесі здійснення своєї діяльності: конкурентні, маркетингові та фінансові.

Конкурентна стратегія ТНК розробляється на довгостроковий період (5–10 років). Конкурентні переваги, на основі яких здійснюється розробка конкурентної стратегії, можуть бути внутрішніми (виробничі, інноваційні, технологічні та ін.) та зовнішніми (інформаційні, цінові, збутові та ін.).

Маркетингові стратегії ТНК є складовою стратегічного менеджменту та передбачають забезпечення погодженості цілей глобальної експансії ТНК з її економічним потенціалом.

Фінансова стратегія ТНК є базою для вибору джерел формування власних та запозичених ресурсів, а також сфер їх розміщення. Цілями фінансової стратегії ТНК є: залучення фінансових ресурсів, мінімізація вартості капіталу ТНК та максимізація капіталізації ТНК [52, с. 73].

Універсальної стратегії для кожної корпорації не існує, оскільки для різних видів товарів чи підрозділів ТНК необхідні різні види стратегій чи їх комбінація.

При стратегічному виборі необхідно визначити, яка стратегія буде кращою з урахуванням становища ТНК у галузі, можливостей та ресурсів компанії.

За умов глобалізації економічної системи, виникає **глобальна конкуренція**, яка суттєво відрізняється від міжнародної, оскільки починає функціонувати глобальний ринок, який також принципово відрізняється від звичайного набору самодостатніх ринків певних країн. Тому ТНК використовують нові типи стратегій, що визначаються як глобальні.

Глобальні стратегії формуються під впливом соціально–економічних умов у різних країнах та культурних особливостей, що існують на певних ринках, але при їх здійсненні використовується єдиний стратегічний підхід.

Якщо ТНК здійснює свою діяльність у багатьох країнах, умови ведення бізнесу та характер конкуренції в яких значною мірою відмінні, то вона, скоріше, обирає багатонаціональну стратегію.

Багатонаціональна стратегія базується на основних стратегіях конкуренції (найнижчих витрат, диференціації, фокусування), але має специфічну особливість: використовуючи її, ТНК вносить зміни до свого стратегічного підходу в різних країнах залежно від конкурентних умов і потреб споживачів у кожній з них. При цьому стратегічні дії компанії можуть бути неоднаковими в різних країнах, передусім з огляду на базу споживачів компанії [56, с. 43].

Сферою застосування багатонаціональної стратегії є певні країни. Кожна конкретна бізнес–стратегія націлена на пристосування багатонаціональної стратегії компанії до ситуації в окремій країні та на вибір певного рівня координації стратегій на локальному ринку й на інших ринках, на яких оперує компанія. Виробнича стратегія у такому разі адаптується до місцевих потреб, а постачальниками є місцеві виробники, що реалізують мету найбільшого задоволення потреб місцевого ринку. На відміну від глобальної стратегії, спрямованої на розвиток ключових компетенцій ТНК, багатонаціональна стратегія спирається на як повніше врахування умов ведення бізнесу в приймаючій країні та потреб її національного ринку.

Л. Руденко відзначає, що саме наявність стратегії у сучасних умовах функціонування світового ринку, повинна бути наріжним каменем управління будь-якої компанії [53, с. 36], (рис. 1.1.):



Рис. 1.1. Вплив використання методів стратегічного управління на результативність діяльності ТНК.

Примітка. Побудовано автором за даними Транснаціоналізація і конкурентний розвиток національних економік: теорія і практика країн, що розвиваються: монографія / [Л. В. Руденко–Сударева та ін.]; за наук. ред. д.е.н, проф. Л. Руденко–Сударевої. – Ніжин: Аспект–Поліграф, 2015. – С.36.

Головне питання стратегічного управління ТНК – проведення аналізу діючого бізнесу з погляду його перспективності та потенціалу довгострокової прибутковості.

Практична необхідність вивчення факторів зовнішнього і внутрішнього економічного середовища корпорації, кон'юнктури ринку та його адаптивності, оцінки потенційної прибутковості різних комерційних пропозицій і ступеня підприємницького ризику суттєво впливають на методикау та організацію аналітичних досліджень для розроблення ефективної стратегії.

ТНК виробляє загальну концепцію господарювання, формулює своє призначення та формує генеральні цілі. Далі проводяться діагностика сильних та слабких сторін господарювання й аналіз різних факторів середовища та конкуренції у світовому масштабі, потім визначаються цілі асоційованих фірм, виробничих підрозділів і компанії в цілому. Після розгляду найважливіших проектів розробляється міжнародна стратегія. Стратегічний план є підставою для тактичного плану, постатейного бюджету та робочої програми. У процесі контролю компанія способом порівняння з установленими цілями аналізує й оцінює ступінь виконання названих планів. Крім того, тактичний план регулярно поновлюється; одночасно, але не настільки систематично, переглядається та коригується і стратегічний план з метою його адаптації до змін, що відбулися. Слід зауважити, що етапи міжнародного стратегічного планування перебувають у динамічному та органічному взаємозв'язку.

Взагалі, під **стратегією господарювання** розуміють поєднання стратегії на рівні фірми (corporate level strategy), стратегії на функціональному рівні (functional level strategy) і стратегії бізнесу (business level strategy).

Стратегія на рівні фірми означає, у першу чергу, розподіл ресурсів фірми відповідно до наміченої господарської діяльності. Іншими сло вами, компанія обирає та визначає сфери, у яких вона конкуруватиме, і розподіляє за ними ресурси. У рамках же **функціональної стратегії** визначаються цілі у функціональному розрізі – маркетингу, виробництві, кадрах, фінансах, НДДКР – і встановлюється порядок здійснення кожної з функцій. Під **стратегією бізнесу** розуміють визначення сфер діяльності кожного підрозділу компанії для задоволення потреб

клієнтів, постановлення цілей перед кожним підрозділом і розроблення заходів щодо їх досягнення.

Таким чином, **стратегія світового ринку** – це, за своєю сутністю, та сама стратегія бізнесу, що забезпечує відповідну диверсифіковану діяльність на визначених ринках для задоволення потреб клієнтів світового ринку. Слід зауважити, що стратегія бізнесу, що орієнтована на вступ у ринок, які б засоби конкурентної боротьби не використовувалися (реклама, розроблення нової технології, капіталомістке виробництво і т. п.), підрозділяється, в основному, на три різновиди:

- стратегія низьких витрат;
- стратегія диференціювання товару;
- концентрації.

Відповідно до **стратегії низьких витрат** компанія використовує переваги, які випливають з низьких затрат виробництва, як знаряддя конкурентної боротьби.

Компанія, що дотримується цієї стратегії, бере участь у конкуренції на різних сегментах галузевого ринку, але інколи її участь сягає суміжних галузей. Підставою низьких витрат можуть бути оптимальні масштаби виробництва, монополізована технологія, оволодіння джерелами дешевої сировини тощо. Якщо певна компанія може збувати свою продукцію за цінами нижче середньогалузевих, то можна вважати, що вона процвітала в стратегії низьких витрат.

У випадку, якщо певна компанія хоче процвітати в стратегії низьких витрат, то вона повинна стати наднизьковитратним виробником, але не однією з численних конкуруючих за цей статус фірм. Багато компаній не змогло усвідомити це – і зазнали невдачі.

Коли у визначеній галузі компаній, що бажають стати наднизьковитратними виробниками, більше ніж дві, то різко загострюється боротьба за захоплення частки ринку. І якщо одній з них вдається посісти становище такого виробника, але інші фірми не усунуті, то внаслідок гострої конкуренції між ними їх прибутковість зазнає сильного удару.

Напрями та фактори досягнення конкурентних переваг низьких витрат:

1. Економія на масштабах: неподільні витрати, спеціалізація та розподіл праці.
2. Економія на досвіді: звикання до виробничого процесу та поступові поліпшення в координації та організації процесів.
3. Виробничі методи: скорочення ручної праці за допомогою механізації та автоматизації. Ілльш ефективне використання сировини та зменшення браку.
4. Проектування продукту: проектування, яке полегшує автоматизацію. Та дизайн, що дозволяє зменшити витрати сировини та матеріалів.
5. Витрати на сировину та матеріали: переваги дислокації (близькість до джерел не дорогих сировинних ресурсів), володіння недорогими сировинними ресурсами, ринкова власність та коопераційні угоди з постачальниками, що полегшують координацію та мінімізацію трансакційних витрат.
6. Використання виробничих потужностей: співвідношення постійних та змінних витрат та витрати на введення та закриття виробничих потужностей.

Таким чином, щоб процвітати в стратегії низьких витрат, корисно випередити інших в оволодінні ринком. Звичайно, немає гарантії того, що це забезпечить успіх. Наприклад, у разі раптових змін структури затрат, обумовлених важливими технологічними змінами, витрати на ринку фірм–новачків, що використовують нову технологію, можуть виявитися нижчими, ніж у фірм, які вже закріпилися на ринку, але не здатні швидко реагувати на зміни, оскільки капіталовкладення вже зроблені.

ТНК, що здійснює **стратегію диференціювання товару**, повинна бути спроможними викликати у клієнтів відчуття специфічності її продукції. Отже, необхідний ринковий аналіз потенціалу диференціації певного товару, що враховує готовність покупців платити за неї, а також дозволяє визначити найбільш перспективні напрями позиціювання.

Потрібно звернути увагу, що методи диференціювання товару розрізняються за галузями. У їх основі можуть лежати сам товар, канали його розподілу, методи маркетингу та інші різноманітні фактори. Наприклад, в автомобілебудуванні

першоосновою диференціації можуть бути довговічність, стиль, ремонтне забезпечення, постачання запасних частин, імідж товару тощо.

Щоб одержати від клієнтів цінову надбавку, компанія дійсно повинна мати у своєму розпорядженні товар з відмінними від аналогів властивостями, сприйнятими клієнтами як специфічні. Оскільки характеристики, важливі для клієнтів, різноманітні, то такою самою може бути й успішна стратегія диференціювання товару.

Стратегія зосередження (концентрації), на відміну від двох попередніх, що мали своїми об'єктами певне сегментування конкурентних ринків, від працюючого на інших ринках (сегментах ринку). Якщо між сегментами є розходження, то компанія, що діє на одному з них, може краще задовольнити ринковий попит ніж та, котра зайнята одночасно на багатьох.

Компанія, що обрала стратегію зосередження, у разі збереження на тривалий час переважного становища за витратами й успіхом у диференціюванні товару, за сприятливої для конкуренції структури цільового ринку може домогтися комерційних результатів на рівні вище середньогалузевих. Компанія, яка здійснює стратегію зосередження, визначивши об'єктом своєї діяльності певний сегмент ринку чи мінімальну кількість сегментованих ринків, концентрує свою увагу на кращому, ніж конкуруючі фірми, задоволенні потреб цих ринків. При цьому вона розробляє найпридатніші для них стратегії, прагнучі домогтися конкурентних переваг на їхньому вузькому просторі.

Стратегія зосередження може модифікуватися в конкуруючу на цільовому ринку через сполучення з низьковитратною стратегією або із стратегією диференціювання.

За будь-якої модифікації для процвітання в стратегії зосередження необхідно, щоб цільовий ринок (сегмент ринку) відрізнявся від інших. Тобто, тільки тоді ця стратегія може бути успішною, коли попит клієнтів на цільовому ринку специфічний, і для його задоволення компанія має у своєму розпорядженні виробниче устаткування, відмінне. Необхідність сприятливої для конкуренції

структури ринку обумовлена тим, що в рамках галузі певні сегменти можуть бути більш прибутковими, ніж інші. У більшості сфер функціонують різноманітні сегментовані ринки, відмінні один від одного, наприклад, за характером попиту і за властивими їм виробничими чи розподільними системами. У цьому разі вони можуть стати об'єктами стратегії зосередження (концентрації).

Окрім розглянутих основних стратегій, використовуються також альтернативні їм шляхи поведінки фірм на світових ринках. Розглянемо низку специфічних стратегічних альтернатив, які використовуються компаніями у міжнародному контексті:

1. **Створення дочірніх підприємств.**

2. **Створення спільних підприємств.** Останні забезпечують учасникам бізнесу наступні переваги: партнери можуть доповнювати один одного та завдяки цьому знижувати ризики, пов'язані із веденням бізнесу; спільне підприємство може забезпечити швидкий доступ до мереж розподілу; вони легко пристосовуються до змін зовнішнього середовища.

3. **Договір про франшизу (франчайзинг).** Франчайзинг дає низку переваг, зокрема наступні: забезпечує прибутком того, хто надає франшизу, а отримувача – товаром, який вже завоював місце на ринку; дозволяє компанії, яка надає франшизу, швидко зростати без значних капіталовкладень; усуває частину потреб у координації управління, необхідних для того, щоб упоратись з великою організацією, – компанії, які отримали франшизу, здійснюють управління самі; стратегія підходить для залучення малих фірм, при цьому ризики для останніх при купівлі франшизи значно менші, аніж при незалежній організації виробництва.

4. **Аутсорсинг** – передача організацією певних бізнес–процесів чи виробничих функцій на обслуговування іншої компанії, яка спеціалізується у відповідній галузі. При цьому спостерігається зниження вартості та ризиків реалізації бізнес–процесу; покращення якості продукції, послуг; звільнення внутрішніх ресурсів компанії для інших цілей [28, с. 25].

5. Офшорне виробництво. Офшорне виробництво доречно використовувати у випадках, коли: продукція потребує значних витрат через великий об'єм некваліфікованої праці; вага продукції суттєво мала порівняно з її вартістю; низькі тарифи на сировину та енергію; продукція стандартизована та має стандартний виробничий процес, тому контроль за якістю продукції полегшено.

Одним з інструментів розробки стратегії ТНК є **SWOT-аналіз**. Такий аналіз дає можливість визначити сильні та слабкі сторони корпорації, а також можливості та загрози, які існують у зовнішньому та внутрішньому середовищі діяльності корпорації. Для визначення переваг чи недоліків компанії аналізують такі аспекти її діяльності: витрати на продукцію, частку ринку компанії у порівнянні з часткою конкурентів, структуру цін на ресурси на певному національному ринку, рівень менеджменту компанії, стан її виробничих потужностей та якість готової продукції.

Таким чином, усі види стратегій пов'язані. Запорукою успішної діяльності ТНК на ринку є вибір та реалізація окремої стратегії для кожного рівня управління. При виборі та реалізації стратегії ТНК необхідно враховувати як зовнішні фактори, які впливають на діяльність корпорації, так і внутрішні, а також брати до уваги сильні та слабкі сторони корпорації та вплив процесів, які відбуваються в середовищі функціонування ТНК. Основним завданням, яке має бути вирішено при розробці стратегії, є погодженість між ресурсами компанії та її стратегічними цілями, а також реалізація ефективної діяльності для захисту від загроз зовнішнього середовища.

Висновки до розділу 1

Таким чином, конкуренція як необхідний атрибут ринкових відносин є складним, багатоаспектним і різнорівневим економічним феноменом. Глобалізація світогосподарського розвитку та пов'язана із цим турбулентність зовнішнього середовища, висока детермінованість соціально-економічних процесів зумовлюють формування нових форм конкурентних відносин, перехід від «традиційної»

конкуренції до гіперконкуренції. Координація дій та кооперація гравців конкурентного простору стають ключовими формами конкурентної поведінки. На практиці розв'язання суперечності між загостренням конкуренції та узгодженням дій, різними формами поєднання зусиль учасників ринкового глобального простору проявляється через зміну форм конкурентної поведінки та втілюється у відповідних конкурентних стратегіях.

З'явившись як продукт глобалізації, ТНК почали керувати цим процесом і прискорювати його в цілях максимізації власних економічних інтересів. На сьогоднішній день саме ТНК відіграють найважливішу роль в процесі глобалізації та фактично вирішують ключові питання нового економічного і територіального поділу світу і, будучи активним учасником процесів глобалізації, задають темп та характер розвитку суспільства.

Дослідження еволюції розвитку ТНК показало, що в процесі індустріального розвитку в міжнародному ринковому середовищі конкуренція поступово набуває нових характерних рис та змінює свій вектор від переважного використання порівняльних національних переваг, характерних кінцю XIX – початку XX ст., до використання динамічно змінних конкурентних переваг, заснованих на науково-технічних досягненнях, інноваціях на всіх стадіях від створення товару до просування його від виробника до споживача притаманних другій пол. XX – поч. XXI ст. З часом змінюються і самі методи конкуренції від, в основному, цінових, характерних періоду до сер. XX ст., до переважно нецінових з другої пол. XX ст.

Запорукою успішної діяльності ТНК на ринку є вибір та реалізація окремої стратегії для кожного рівня управління. При виборі та реалізації стратегії ТНК необхідно враховувати як зовнішні фактори, які впливають на діяльність корпорації, так і внутрішні, а також брати до уваги сильні та слабкі сторони корпорації та вплив процесів, які відбуваються в середовищі функціонування ТНК. Основним завданням, яке має бути вирішено при розробці стратегії, є погодженість між ресурсами компанії та її стратегічними цілями, а також реалізація ефективної діяльності для захисту від загроз зовнішнього середовища.

РОЗДІЛ 2

ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ СТРАТЕГІЙ ТНК У СУЧАСНОМУ ГЛОБАЛІЗОВАНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

2.1. Сучасні тенденції розвитку процесів транснаціоналізації в конкурентному бізнес–середовищі

В умовах сьогодення процес транснаціоналізації, який характеризується посиленням взаємозв'язку і взаємозалежності суб'єктів світової економічної системи в результаті глобальних операцій ТНК досяг планетарних масштабів. Вони перетворилися на головну силу ринкового виробництва й міжнародного поділу праці, на домінуючий чинник світової економіки й міжнародних економічних відносин. Здатність ТНК гнучко пристосовувати механізми інвестиційної діяльності, організаційні методи й засоби до змін, що відбуваються в національній і світовій економіці, перетворили їх на глобальні господарюючі структури, що розглядають світове господарство як сферу застосування свого капіталу. Вони створили потужні системи маркетингу та засоби сучасної реклами, що дає їм змогу маніпулювати смаками та вподобаннями споживачів у всьому світі. На фоні вищезазначених процесів відбувається поступове зростання обсягів міжнародного виробництва [53, С. 102–103].

Зрозуміло, що дефініція «транснаціоналізація» походить від поняття «транснаціональна корпорація» і напряду з ним пов'язана. Отже, **транснаціоналізація** – це процес посилення світової інтеграції у результаті глобальних операцій ТНК, в межах якої значна частина виробництва, споживання, експорту, імпорту і доходу країни залежить від міжнародних центрів за межами держави [54, с. 6].

Серед вчених не існує єдиного підходу до визначення терміну «транснаціоналізація». Одні дослідники вважають, що **транснаціоналізація** – це

якісно новий етап інтернаціоналізації господарського життя, який характеризується різким зростанням ролі зовнішніх факторів розвитку всіх держав і створенням транснаціонального капіталу. Інші трактують транснаціоналізацію як форму загального процесу інтернаціоналізації господарського життя [40, с. 85].

Так, О. Рогач вважає, що **транснаціоналізація** – це процес посилення світової інтеграції у результаті глобальних операцій ТНК, в межах якої значна частина виробництва, споживання, експорту, імпорту і доходу країни залежить від міжнародних центрів за межами держави [47, с. 9].

Відображаючи обмежені державні ресурси в малих острівних державах, що розвивають, програми є виявлено лише в третині з 28 країн СНІДу, в більшості з яких працює система безкоштовних пунктів. З огляду на обмежений потенціал для виробництва, новіші режими ТНК у СНІД намагаються залучити різні галузі, особливо послуги.

Для подолання проблеми обмеженої доступності землі більшість програм ТНК у СНІД пропонують спеціальний ТНК ліцензія або сертифікат, не прив'язаний до визначеної багатокористувацької зони. Наприклад, на Маврикії поняття ніколи не обмежувалося жодною конкретною географічною зоною. Так само і на Сейшельських островах ліцензія на міжнародну торгівлю надається кваліфікованим компаніям, тоді як заборонена територія країни називається зона управління фінансовими послугами не передбачає спеціального режиму стимулювання для мешканців зони, які можуть бути вітчизняними або іноземними підприємствами з ліцензією на зону міжнародної торгівлі або без неї [37, с. 206].

Традиційно режим ТНК використовується для залучення експортно орієнтованих ПП у виробничий сектор. Однак більшість країн СНІДу все частіше орієнтуються на іноземні інвестиції в бізнес-процес аутсорсинг, інформаційні та комунікаційні технології та масштабні проекти готелів та курортів а також приватні та державні інвестори для розробки нових зон.

Щоб відповідати правилам Світової організації торгівлі щодо субсидій, деякі СНІД із середнім рівнем доходу (наприклад, Кабо Верде та Ямайка) модернізують

існуючі режими типу. Маврикій змінив податок на прибуток Акт та Закон про фріпорт у 2018 році для зняття звільнення від оподаткування податку на прибуток підприємств з експорту товарів. Економіки СНІДу без створених ТНК розглядають нові схеми. Мальдіви, де закон про ТНК був прийнятий у 2014 році, запропонував декілька проектів ТНК, зокрема інтегрований порт як загальноострівський проект «Молодіжне місто» для стримування безробіття серед молоді, залучаючи інвесторів приватного сектору [99], (рис. 2.1.):

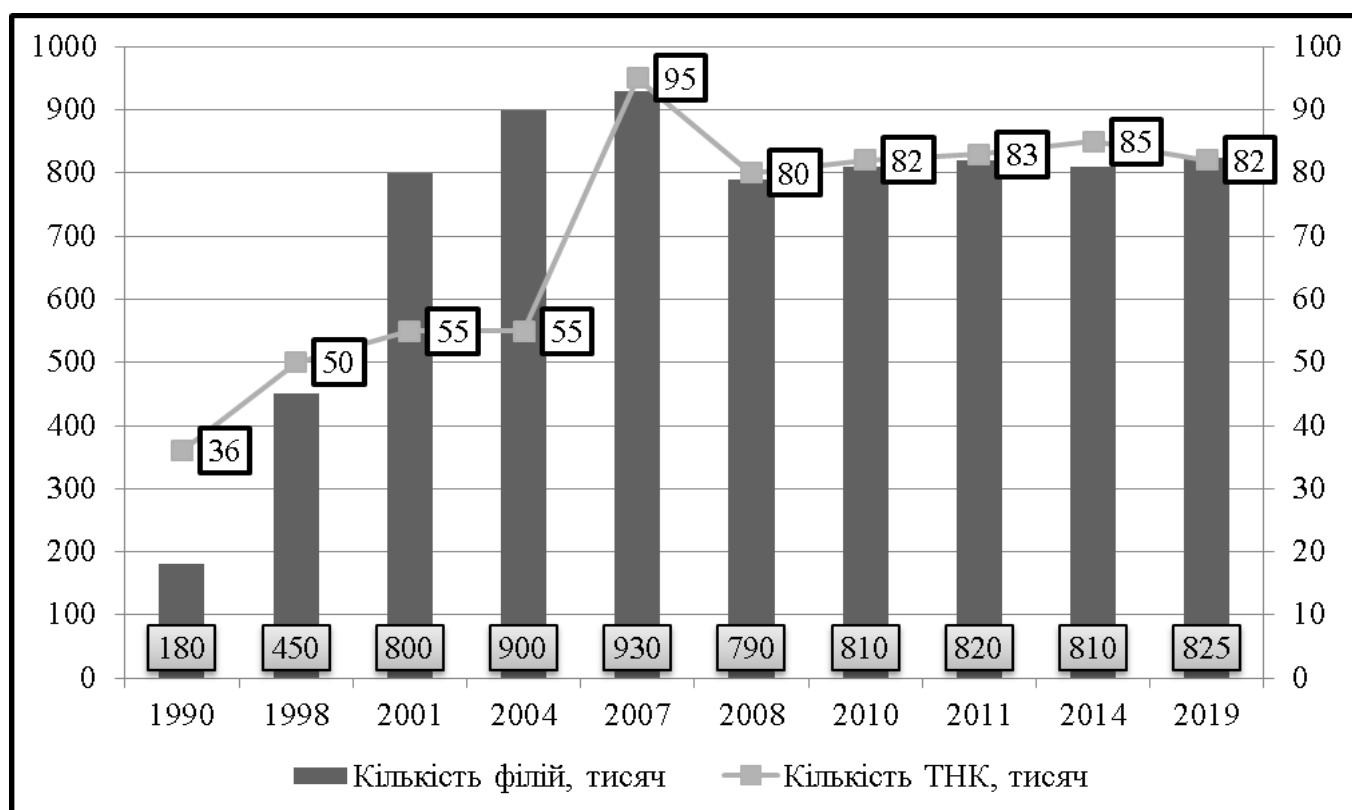


Рис. 2.1. Динаміка кількості ТНК та їхніх закордонних підрозділів у світі в період 1990–2019рр., (тисяч одиниць).

Примітка. Побудовано автором за даними World Investment Report 2019 (ЮНКТАД).

Вануату готує нову основу для реалізації пілотного проекту (площею 50 га) у 2019 році Запропонована зона буде намагатися залучити виробничі заводи, а також кол-центри, центри обробки даних та інші цифрові послуги

По-третє, економіки з недостатньою кількістю ресурсів або відносно слабким інституційним чи управлінським управлінням можливості також мають менше ТНК; примноження зон, керованих зовнішніми ПІІ або офіційна допомога розвитку (ODA), однак, полегшили ці обмеження.

Розробка ТНК відбулася в ряді регіональних хвиль. В кожному регіону, більшість економік прийняли зональні програми протягом короткого періоду часу. Більшість країн Східної та Південно-Південно-Східної Азії почали створювати ТНК у 1970-х і початку 1980-х років.

У Латинській Америці було впроваджено більшість програм ТНК в кінці 1980-х і 1990-х. Економіки з перехідною економікою прийняли режими ТНК переважно в Росії 1990-ті. В Африці більшість програм було прийнято у 1990-х та 2000-х роках [91], (табл. 2.1):

Таблиця 2.1

Країна походження, галузь діяльності та кількість працівників
топ–10 найбільших публічних ТНК світу в 2019 році рейтингу Forbes
Global 2000 «The World's Largest Public Companies»

№	Назва	Країна	Галузь діяльності	Кількість працівників, тис.
1.	Industrial&Commercial Bank Of China	КНР	Промислово–комерційний банк	466
2.	JPMorgan Chase	США	Фінансова холдингова компанія	256
3.	China Construction Bank	КНР	Будівельний банк	353
4.	Agriculture Bank of China	КНР	Сільськогосподарський банк	473
5.	Bank of America	США	Банк	204
6.	Apple	США	Технологічна компанія	132
7.	Ping An Insurance Group	КНР	Фінансова компанія	377
8.	Bank of China	КНР	Банк	311
9.	Royal Dutch Shell	Нідерланди	Нафтогазова компанія	81
10.	Wells Fargo	США	Холдингова компанія	257

Примітка. Складено автором за даними рейтингу Forbes Global 2000 «The World's Largest Public Companies–2019».

Прийняття програм ТНК у хвилях було зумовлене поєднанням емуляції та конкуренція. Успішні програми ТНК у Східній та Південно-Східній Азії, які були частиною стратегій розвитку, орієнтованих на експорт, надали модель для наслідування для інших регіонів.

У регіонах окремі країни як наслідували приклад, так і конкурували з, успішні програми раннього прийняття. Оскільки регіони змагаються за інвестиції, ТНК можуть розглядатися як інструмент для залучення прямих іноземних інвестицій та інструмент для обмеження "гонки до низу" до обмежених районів. Зміни в політичному кліматі також сприяли прийняттю програм ТНК у хвилях, особливо в раніше плануваних економіках, де вони сприяли економічному експериментуванню та відносно швидким реформам бізнесу [91].

В результаті розробки ТНК у різних контекстах та в різний час розподіл зон по регіонах залежно від типу. Більшість зон є багатоактивні зони (дотримуючись функціональної систематики, запропонованої в таблиці), [91], (рис. 2.2.):

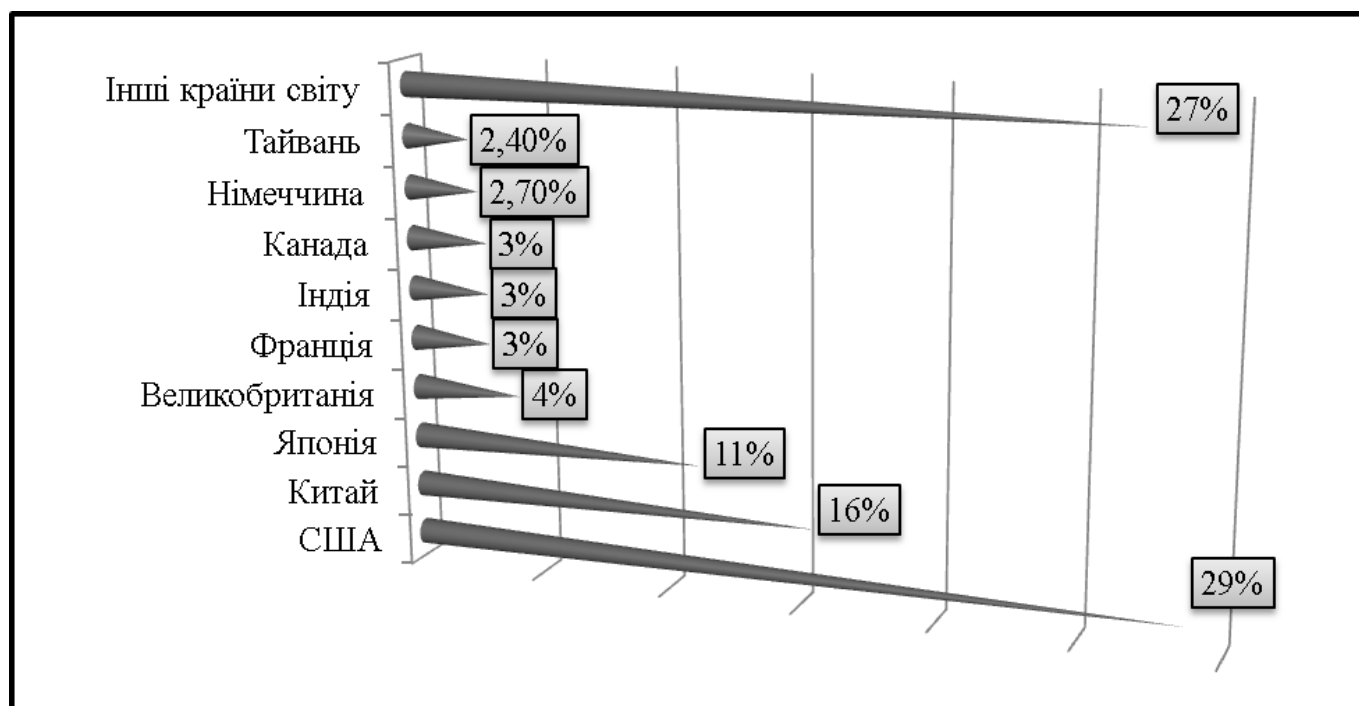


Рис. 2.2. Географічна структура рейтингу Forbes Global 2000 ТНК в 2019 році, (%).

Примітка. Побудовано автором за даними рейтингу рейтинг Forbes Global 2000 «The World's Largest Public Companies–2019».

Галузь спеціалізується зони частіше зустрічаються в країнах з перехідною економікою. Інноваційні зони найчастіше зустрічаються на більш розвинених ринках, що розвиваються в Азії (вони відсутні у Росії) розвинених країн, оскільки наукові парки без чіткого регулятивного режиму не є включені до інвентаризації, розробленого для цього звіту). Основна частина зон на розвинених ринках є чистими вільними зонами, орієнтованими на полегшення логістики торгівлі.

Країни, як правило, приймають конкретні типи ТНК відповідно до їх економічної стадії розвитку. Відносно новачків до програм ТНК, таких як численні економіки Африки використовують ТНК для початку виробництва, індустріалізації та експорт. Багато більш розвинених економік використовують зони для стимулювання промислового модернізації [99].

В країни з перехідною економікою, важливі для технології зони. Сходи розвитку ТНК також очевидні в еволюції зон в межах економіки, особливо ранніх, хто приймає програми ТНК. У азійських країнах з високим рівнем доходу (наприклад, Республіка Корея, Об'єднані Арабські Емірати), наприклад, зони, які спочатку були призначені для залучення експортно-орієнтованого виробництва в даний час диверсифікуються до послуг та вертикалі інтеграція, тоді як у Латинській Америці та на Карибському басейні ТНК, які спочатку були зосереджені на цьому складування та логістика розвивалися лише до виробництва та послуг [91].

ТНК широко використовується в більшості регіонів. Найбільша кількість ТНК є в Росії Китай, Філіппіни, Індія, США, Російська Федерація, Туреччина, Таїланд Домініканська Республіка, Кенія та Нікарагуа в такому порядку. Країни змінюють свій підхід до зони розвитку вздовж кількох вимірів: кількості та фізичних розмірів зони; концентрація зон у кількох великих, декількох вільних точках або комбінованих схеми; рівень спеціалізації зон; та дизайн зон як самостійних промислові ділянки або інтегровані селища. Приклади мають багато амбітного розвитку зони схеми, зміна стратегічної спрямованості, зусилля з метою перетворення зон недостатнього результату та зональні припинення роботи.

Азія.

Азія приймає три чверті всіх ТНК у світі. Тридцять п'ять економік Росії в регіоні є програми ТНК. Природа та історія ТНК сильно різняться в різних країнах різноманітна економіка регіону [99].

У Східній та Південно-Східній Азії економіки, які переслідували успішні орієнтації на експорт. Стратегії розвитку були ранніми прийнятниками програм ТНК у 1960-х роках. Останнім часом протягом десятиліть передові економіки регіону перетворили свої ТНК і запустили нові типи зон, такі як зони високих технологій та інтегровані зони широкої площі, які включають житлові райони та зручності. Найменш розвинені економіки в регіоні.

Зараз швидко розвиваються та розширюються програми ТНК для залучення деяких трудомістких виробничих діяльностей, яку проводили більш розвинені сусідні економіки.

Як у Західній, так і у Південній Азії, програми ТНК, запроваджені у 1970-х, також нещодавно відроджувались. Починаючи з 2000-х років, ці економіки запровадили різні типи зон, такі як спеціалізовані ТНК, орієнтовані на послуги та інноваційні ТНК, до диверсифікувати та модернізувати свої галузі.

Кілька багатих ресурсами азіатських економік, такі як Індонезія та Ісламська Республіка Іран, експериментують із ТНК, які спеціалізуються на переробці природних ресурсів, для залучення інвестицій в нижчу діяльність [99].

Участь входять азіатські іноземні інвестори (наприклад, з Китаю, Індії, Японії, Малайзії та Таїланду) в розробці та експлуатації зон, орієнтованих на OFDI в регіоні. Деякі з них є розробляється спільно з двосторонньою та багатосторонньою допомогою у фінансах та нарощування потенціалу (наприклад, в Бангладеш та М'янмі).

Східна та Південно-Східна Азія

Серед перших економік, які створили, були провінція Тайваню в Китаї (1966), Сінгапур (1969) та Республіка Корея (1970). Завдяки своїм ці економіки вдалося розвинути трудомісткі, орієнтовані на експорт галузі, забезпечивши модель для інших слідувати. Більшість інших країн Південно-Східної Азії прийняли політику у 1970-х.

Економічні кризи в Азії наприкінці 90-х років змусили уряди зосередитися на продуктивності праці вдосконалення та модернізація промисловості, щоб зменшити залежність від низької вартості робочої сили. Як результат, ТНК перейшли від багатоактивних зон до спеціалізованих, а в прогресивніших економіках - інноваційні ТНК.

Наприклад, Китайська провінція КНР створила три науки парки у 1980-х роках та чотири екологічні парки науки та техніки у 2000-х. Три спеціалізовані ТНК, орієнтовані на сільськогосподарські біотехнології, також були запущені в Росії 2000-ті роки як частина стратегії модернізації промисловості. Оригінальний, перший в провінції Тайваню в Китаї, тепер включає в себе визначені області для програмної галузі і для логістики [99].

Зони широкої (або селищної) території були введені для стимулювання економічного зростання в Росії слаборозвинені регіони. Наприклад, в Республіці Корея були вільні економічні зони розпочато на початку 2000-х для сприяння прямим іноземним інвестиціям та збалансування регіонального зростання. Ці зони пропонують не тільки виробничі приміщення, але й житлові масиви, якісні медичні послуги, дозвілля можливості та навчальні заклади.

У країні є вісім таких зон з 13 та 26 спеціалізованими ТНК (складні зони зовнішньої торгівлі).

Подібні трансформації політики ТНК відбулися в Південно-Східній Азії. Сінгапур у 60-х роках створені зони багатоактивної діяльності та спеціалізовані ТНК (наприклад, нафтопереробний завод) діяльності) у 1970-х роках. У 2000-х її політика щодо ТНК перейшла до створення знань, що вимагають знань кластери через створення інноваційних ТНК, орієнтованих на НДДКР та ін. діяльність з високою доданою вартістю [99].

На Філіппінах ТНК розвинулися з безмитних зон обмежених зовнішньою торгівлею, вперше запроваджений у 1969 р., на багатоактивні зони (лише для розміщення виробництво) у 1970-х, а потім у спеціалізовані ТНК у 1990-х ("екозони", що розміщують) як виробнича та службова діяльність, включаючи

інформацію та комунікації технології (ІКТ) та аутсорсинг бізнес-процесів). Сьогодні всі зони країни мають галузеву спрямованість - або виробництво, інформаційні технології (ІТ), агропромисловість, туризм чи медичні послуги.

Країни Камбоджа, Лаоська народна демократична республіка, М'янма та В'єтнам) почав створювати ТНК для залучення трудомістких виробництв наприкінці 1990-х і 2000-х. Камбоджа розпочала нову програму ТНК у 2005 році, створивши спеціалізовану ТНК диверсифікувати свою промислову базу за межами електроніки та автомобільних деталей. Інші низькі доходи країни регіону тільки починають свої програми ТНК. У М'янмі є один, ще два будуються у партнерстві з Китаєм, Японією та Таїландом [99].

Крім їх впливу на національну економіку, також є ТНК у Східній та Південно-Східній Азії суттєво сприяти регіональній економічній інтеграції, сприяючи регіональним ланцюгам вартості. Для сприяння було чітко створено ряд останніх ТНК в регіоні не тільки регіональна торгівля, а й обмін ресурсами.

У Камбоджі, Лаос Демократична Республіка та Таїланд, більшість ТНК були розроблені поблизу прикордонних коридорів із сусідніми країнами, щоб сприяти транскордонній торгівлі та інвестиціям.

Крім того, деякі ТНК у Південно-Східній Азії відверто прагнуть подолати нерівномірний розвиток в рамках економіки, як у корейському прикладі. Однією з цілей ТНК Камбоджі є встановити економічні зв'язки між міською та сільською територією. У Малайзії регіональний економічний коридори - новий тип ТНК - були запуснені в 2000-х роках для сприяння розвитку в Росії сільські губернії [99].

Китай

Китайські ТНК почали свою політику "реформи та відкриття" на початку 1980-х. До експериментуючи з реформами ринкової економіки, ТНК були створені у чотирьох прибережних містах, розташовані недалеко від Гонконгу, Китай; Макао, Китай; та Китайська провінція Китаю. Їх супроводжували в середині 1980-х за зонами створені в містах уздовж східного узбережжя, щоб повністю

використовувати географічні переваги Росії ці міста як напрямки іноземних інвестицій.

На початку 1990-х та 2000-х років дві хвилі розширення ТНК, побудованого на попередніх успіхах. У міру зростання економіки в Росії прибережні регіони, географічний фокус нових ТНК змістився у внутрішній та західній частині Китаю, сприяти регіональному розвитку.

Офіційний каталог зон 2018 року фіксує п'ять категорій з 552 зон на державному рівні та 1 991 провінційних зон, що разом складає більше половини всіх ТНК у світі. Ця сума виключає ТНК, створені на місцевому рівні.

Китай проводив експерименти з новими типами широких зон. Пілотний створений у 2013 році - це остання програма такого роду. Після 2010 року були первісні чотири ТНК розширено, щоб включити цілі міста до адміністративних районів. Ці нове покоління широкої площі [99].

Очікується, що зони перевіряють інституційні інновації у вирішенні конкретних проблем розвитку, перед тиражуванням на державному або регіональному рівні. Замість традиційних фіскальних стимулів, підтримка центральної влади у цих зонах зосереджується на економічній лібералізації, включаючи експерименти з інвестиційною політикою.

Наприклад, підхід щодо негативного списку для іноземні інвестиції (більш відкритий підхід до іноземних інвесторів, який обмежує доступ лише в Росії ці галузі чітко перераховані) було вперше випробувано в пілотній в Шанхаї в 2013 році поширився на інші пілотні та провінції з 2015 по 2017 рік, і в кінцевому рахунку прийнятий як національної політики у 2018 році.

Південна Азія

Індія була однією з перших у регіоні, яка прийняла ТНК, створивши EPZ у 1965 році. ТНК [99].

На другому місці за ринковою капіталізацією в 2019 році американська компанія Fannie Mae. Через десять років після кризи з іпотечним кредитом на первинному рівні, Fannie Mae опублікував вражаючий звіт за 2018 рік, в якому

прибуток збільшився на 548%, до трохи менше 16 млрд. дол. США. У минулому році Fannie забезпечила ліквідність близько 512 млрд. дол. США на ринку іпотечних кредитів в США і становила майже 40% усіх нових емісійних іпотечних цінних паперів. Він також профінансував 65,4 млрд. дол. США для багатоквартирного житлового сектору, допомагаючи створити 777 000 нових квартир.

Країни Латинської Америки, особливо менші економіки Центральної Америки, стикаються з а окрім конкуренції з боку азіатських економік. Їх опора на Ринок США робить їх вразливими до торгових шоків. Нещодавня фіскальна реформа у Сполучених Штатах послабила привабливість деяких латиноамериканських ТНК, особливо в тих країнах, які ще не знаходяться. Стикається з можливим терміном дії Домініканська Республіка є одним із першопрохідців світу в ТНК. Програма широко вважається успішною, залучаючи ПІІ та стимулюючи стійке економічне зростання у 1990-х роках. На піку в 2003 році компанії склали 7,5 відсотка ВВП в країні [66].

Основними факторами, що сприяють цьому, є близькість країни до споживчого ринку в США, пільгова торгівля домовленості, заохочення, що надаються ТНК, та наявність дешевої робочої сили.

Однак на межі століття країна зіткнулася з кількома зовнішніми потрясіннями: глобальним економічним сповільненням, зростанням цін на нафту та текстильний сектор, що знаходиться в основі схеми ТНК, закінчення домовленостей про багатоволоконну плинину в 2005 році та приєднання Китаю до Всесвітньої організація торгівлі у 2001 р. Кількість компаній, що експортують, та експортують з них ТНК, зменшилась, і програма застоювалася до 2010 року (Бургуд і Фароле, 2011).

У цьому контексті місцеві інвестори ТНК підштовхнули на національному та регіональному рівні (Кариби) до розширеного доступу до ринку в США Штати. Через керівництво офіційною торговою асоціацією ТНК і регулюючий орган ТНК - Національна рада з вільних зон, вони успішно лобювали приєднання Домініканської Республіки до Угода про вільну торгівлю Центральної Америки (2007 р.) та Економічна [66].

Домініканська Республіка є одним із першопрохідців світу в ТНК. Програма широко вважається успішною, залучаючи ІІІ та стимулюючи стійке економічне зростання у 1990-х роках. На піку в 2003 році компанії склали 7,5 відсотка ВВП в країні.

Основними факторами, що сприяють цьому, є близькість країни до споживчого ринку в США, пільгова торгівля домовленості, заохочення, що надаються ТНК, та наявність дешевої робочої сили.

Однак на межі століття країна зіткнулася з кількома зовнішніми потрясіннями: глобальним економічним сповільненням, зростанням цін на нафту та текстильний сектор, що знаходиться в основі схеми ТНК, закінчення домовленостей про багатОВОЛОКОННУ ПЛИНУ в 2005 році та приєднання Китаю до Всесвітньої організації торгівлі у 2001 р. Кількість компаній, що експортують, та експортують з них ТНК, зменшилась, і програма застоювалася до 2010 року (Бургуд і Фароле, 2011) [66].

У цьому контексті місцеві інвестори ТНК підштовхнули на національному та регіональному рівні (Кариби) до розширеного доступу до ринку в США Штати. Через керівництво офіційною торговою асоціацією ТНК і регулюючий орган ТНК - Національна рада з вільних зон, вони успішно лобювали приєднання Домініканської Республіки до Угода про вільну торгівлю Центральної Америки (2007 р.) Та Угода про економічне партнерство між Карибським басейном та ЄС (2008 р.), [66].

Кількість індустріальних парків зросла на третину з 2012 року і сьогодні становить 73 зони. Виробництво в ТНК зросло більше диверсифікований, з експортом медичної та фармацевтичної продукції, що становить понад чверть загального експорту, та електроенергії та електронні вироби, що становлять приблизно ту саму частку (16 відсотків), як традиційна швейна та текстильна промисловість у 2018 році.

Сполучені Штати все ще є найбільшим ринком; більшість компаній експортують туди (58 відсотків), хоча ця частка знизилася з 2000 року (з 86 відсотків).

У 2017 році ТНК забезпечили близько 166 000 прямих робочих місць та, за оцінками, 250 000 непрямих робочих місць, більшість з яких все ще були низькокваліфікованими робітників (синій комір, 71%), хоча частка технічних працівників постійно зростає з 2012 року [66].

Зростає кількість ТНК укладають угоди про співпрацю з місцевими університетами. Навчання за програмою, яку пропонує Національний інститут технічної та професійної підготовки, і досягає зростаючої частки працівників ТНК. У 2018 році Міністерство освіти підписало угода з про поліпшення якості вищої освіти, зробивши її більш актуальною для компаній ТНК.

Аргентина, Бразилія, Еквадор, Сальвадор, Гватемала, Мексика, Парагвай, Перу та Уругвай все переглянули їхні стратегії за останні п'ять років, прагнення зробити спеціальні режими більш сприятливими економічний розвиток. Нові режими зосереджуються більше на внутрішньому ринку та на кластерній спеціалізації, зробивши їх більш схожими на промислові парки та зони розвитку. Це може призвести до 20-30 створюється або вводиться в експлуатацію новий ТНК у наступні п'ять років [66].

Хоча ТНК були прийняті порівняно пізно в Африці останнім часом вони набирають посилену тягу. Маврикій був першою африканською країною, яка створила представивши свій закон про в 1970 році Гана, Ліберія та Сенегал послідували в 1970-х. І все-таки ТНК та вільні зони були прийняті ширше, лише у 90-х роках, оскільки уряди прагнули повторити швидкий розвиток Росії

Східноазіатські економіки. Широко визнані інфраструктурні та інституційні слабкості як основні фактори, що гальмують економічний розвиток Африки, створення зон, які дозволяють урядам концентрувати адміністративні ресурси та забезпечення інфраструктури в Росії обмежені райони часто розглядаються як прагматичне рішення структурних недоліків.

Сьогодні в Африці існує 237 встановлених ТНК, хоча деякі досі є будується Крім того, існує понад 200 однопідприємницьких зон (або безкоштовні бали). ТНК знайдені в 38 з 54 країн економіки на континенті найбільша кількість в Кенії.

Програми ТНК у трьох найбільших економіках на континенті - Нігерія, Єгипет та Південна Африка - добре розвинені. Багато менших економіки встановили рамки ТНК лише протягом останніх 10 - 15 років і, як правило, мають відносно меншу кількість зон.

Навіть у Африці на південь від Сахари встановили (повторно) режими ТНК в останнє десятиліття (наприклад, в Руанді та Сенегалі) роблять акцент на більш широкому діапазоні цінностей додаткової діяльності. Деякі країни пов'язують ТНК із фондами природних ресурсів, спрямовані на це залучати інвесторів у галузях переробної промисловості нижче, щоб урізноманітнити експортний профіль перекошений до необроблених ресурсів [66, 99].

Хоча мета більшості ТНК на континенті, особливо в Африці на південь від Сахари, полягає у збільшенні виробництва та експорту в таких галузях, як низька кваліфікація, таких як трудомісткість

Що стосується одягу та текстилю, то деякі країни орієнтуються на різноманітні сектори та більшу цінність доповнення. Наприклад, Марокко зосередив деякі свої вільні зони на високотехнологічній діяльності і автомобільної промисловості.

Наприклад, Нігерія створила ряд зони, орієнтовані на переробку нафти (вікно IV.6). Деякі країни Африки, особливо НРС, отримали користь від двостороннього та багатостороннього допомога у фінансуванні та нарощуванні потенціалу для будівництва ТНК, особливо з Китаю.

Перший випадок участі Китаю у створенні Російської Федерації ТНК в Африці був у 1999 році, коли Китай підписав угоду з Єгиптом про розробку промислової зони в районі Суецького каналу. У 2006 році в рамках впровадження його 11-го

У п'ятирічному плані Китай оголосив про розвиток 50 закордонних ТНК, сім з яких мали бути в Африці. Згодом, коли китайські інвестиції та інтерес до Африки поглиблювалися, було оголошено про плани побудови кількох додаткових зон за підтримки Китаю.

Наприклад, Китай підписав угоду з Джибуті в 2016 році про створення ФТЗ у складі цієї програми Пояс та дорожня ініціатива; Перша фаза зони була розпочата в 2018 році. Ці 10 років, де природні ресурси є істотною частиною економіки, зони природного користування є загальними.

Ці зони розміщують а підмножина виробничого сектору, переробки сировини та проміжних продуктів, отриманих із сільського господарства, рибного господарства, лісового господарства або видобувна промисловість. Метою є вертикальна інтеграція, збільшення експорту з доданою вартістю та більш широкі економічні трансформації.

Африканські уряди розробляють агрозони для сприяння як продовольчій безпеці, так і переходу від підсобного господарства до агропромислового розвиток. З цією метою вони розробляють сільськогосподарські коридори, кластери агропромисловості, агропромислові парки та агроінкубатори (2017).

Ці зони коливаються від кількох гектарів у міських районах до десятків тисяч у регіональних, національних чи наднаціональних масштабах райони, що пропонують переваги від інфраструктури для митного полегшення, а також вигідні нормативні рамки. Південна Африка – Дюбе є одним із таких прикладів.

У цій зоні розміщений найбільший у регіоні клімат-контроль, скляний покрив зростаюча площа, а також включає пакети, центральний центр пакування та роздачі та лабораторію Сінгапур [66, 99].

У співпраці з агенціями з розвитку робочої сили заохочувався розвиток людських ресурсів для підтримки модернізації виробничого профілю країни. У той час як іноземні виробники текстильної промисловості переїхали до економії з нижчими витратами, місцеві фірми інвестують у нові технології (нові види волокон) та людський капітал, щоб мати можливість вертикально інтегруватися та залишатися конкурентоспроможними виробники з низькими витратами.

Місцеві інвестори розвивали міжгалузеві зв'язки та диверсифіковане виробництво. Деякі перевели виробництво з одягу на взуття, деякі відкривали кол-центри та здійснювали спільні підприємства з індійськими ІТ-компаніями (2008) та

іншими, відкривали фабрики та ТНК в сусідніх Гаїті. У рамках цього приватного залучення регулюючий орган ТНК - Національна рада з вільних зон [66].

Активізувала свої зусилля для залучення нових інвесторів з розвиваються галузей, включаючи послуги (кол-центри та бізнес аутсорсинг процесів), хірургічне обладнання, фармацевтичні засоби, ювелірні вироби та електроприлади.

З 2010 року експорт, обсяг виробництва та зайнятість ТНК відновились і продовжували зростати, хоча ще не до рівня раннього 2000-ті з точки зору відносного внеску у ВВП або загального експорту. Їх внесок у загальний обсяг експорту та ВВП стабілізувався на рівні 55 на рік відсотків на експорт та 3,2% на ВВП - нижчі за минулі рівні 85 і 8 відсотків відповідно - що вказує на те, що не-SEZ економіка також зростає.

Зони на основі корисних копалин та вуглеводнів також набувають популярності в Африці для сприяння додатковому додаванню вартості на місцевому рівні. В Наприклад, Нігерія щонайменше 10 ТНК, призначених для сприяння переробці нафти і газу (серед інших заходів), будується або були оголошені. Флагманський розробляється як мультипродуктовий та логістичний центр для Західної Африки субрегіон.

Плани розробити повністю розвинену зону для розміщення нафти та нафтохімічних комплексів, а також агротоварних та інших обробна промисловість.

Природно-ресурсні зони розвиваються не лише в Африці. В Азії Індонезія планує залучити діяльність вниз за течією в обох сільськогосподарська та добувна промисловість через ТНК. Зона Сей Мангкея пропонує заохочення інвесторам для переробки пальмової олії та каучуку.

У 2016 році, через рік після введення зони в експлуатацію, Unilever відкрив олеохімічну фабрику з переробки пальмової олії для різних споживачів товарна продукція, орієнтована на внутрішній ринок та Південно-Східну Азію. Ця країна також використовує ТНК для залучення нафтопереробних заводів.

Інвестиції в зони природних ресурсів можуть бути інструментом економічної трансформації та диверсифікації, а також подолання бідності та поліпшення

продовольчої безпеки. Однак планування та реалізація таких зон не позбавлена підводних каменів, включаючи потенційні суперечки пов'язані з доступом до землі, ризиками для життєдіяльності дрібних фермерів, екологічними проблемами та питаннями контролю якості.

Згідно з оцінками аналітиків, експорт зарубіжних філій ТНК складає приблизно 1/3 від загального експорту товарів і послуг. Найбільш потужні ТНК розташовані у КНР, США, ЄС та Японії. Проте все більшого розвитку набувають ТНК нових індустріальних країн, як Південна Корея, Бразилія, Мексика, що зумовлено впровадженням ними стратегії застосування конкурентних переваг [94].

Таким чином, сучасні процеси транснаціоналізації мають динамічну тенденцію розвитку:

- бурхливий розвиток надвеликих корпорацій, які стають основними гравцями у світовій економіці;
- зниження ступеня «прив'язки» ТНК і виробленої ними продукції до материнських країн;
- значну концентрацію капіталу, що дає змогу ТНК зменшувати витрати виробництва, фінансувати НДДКР та впроваджувати інноваційні продукти та ін.;
- утворення і зростання ТНК як результат інтернаціоналізації економіки та розвитку світового ринку;
- транснаціоналізація капіталу стає характерною рисою інституціонального розвитку всієї сучасної економіки.

Отже, ТНК належить вирішальна роль у глобалізації світової економіки. Кількість ТНК та їх філій у світі щороку зростає. Процес транснаціоналізації, що характеризується посиленням взаємозв'язку і взаємозалежності суб'єктів світової економічної системи в результаті глобальних операцій ТНК, сьогодні досяг планетарних масштабів. ТНК перетворились на головну силу ринкового виробництва й міжнародного поділу праці, на домінуючий чинник світової економіки й міжнародних економічних відносин.

2.2. Аналіз міжнародної інвестиційної діяльності ТНК в умовах глобальної конкуренції

Глобальні трансформації світової економіки тісно пов'язані з діяльністю ТНК, які в умовах гострої конкурентної боротьби, пошуку нових ринків дешевих ресурсів та факторів виробництва значно розширюють сфери для інвестування. Сучасний стан розвитку світової економіки характеризується посиленням процесу транснаціоналізації світового господарства, що сприяє значному зростанню міжнародного інвестування.

Серед різноманіття учасників інвестиційного процесу вагоме місце займають транснаціональні корпорації, що забезпечують значні обсяги фінансових потоків у світовій економіці. Здійснюючи інвестиції, ТНК використовують увесь потенціал світових фінансових ринків: отримують банківські кредити в ТНБ, розміщують на різних ринках свої цінні папери, залучають міжкорпоративні позики один в одного, є клієнтами-позичальниками пенсійних, страхових, інвестиційних та інших фінансових фондів. Внаслідок такої масштабності діяльності ТНК їх можна розглядати як ключовий елемент прогресу соціально-економічних відносин на рівні галузі, країни, регіону, світу [18, с. 34].

Сьогодні ТНК – реальний показник того, що рівень концентрації капіталу і виробництва переріс національні межі, вони стали займати міцні позиції не тільки в національній, але і світовій економіці [35, с. 414]. За оцінками експертів, 40% усього світового доходу належить лише 85 ТНК. Із 500 наймогутніших ТНК 85 контролюють 70% усіх закордонних інвестицій [99].

Маючи у своєму розпорядженні значні фінансові ресурси, ТНК розвивають міжнародне виробництво шляхом інвестиційної діяльності у формі прямих іноземних інвестицій. Саме з ними безпосередньо пов'язані процеси створення механізму виходу виробництва за національні межі. Ця форма перша в переліку тенденцій, які впливають на діяльність ТНК, зокрема: інвестиційні капіталовкладення з метою створення виробничих потужностей за рахунок різних

форм міжнародного поділу праці, які дозволяють розміщувати різні ланки виробничого процесу у різних країнах світу. Виступаючи головними суб'єктами в системі міжнародного виробництва, транснаціональні корпорації визначають його динаміку і структуру.

Значне зростання процесу транснаціоналізації світової економіки в останні десятиліття зумовлено величезним масштабом операцій ТНК. У світі на разі налічується близько 82 тис. ТНК і приблизно 825 тис. їхніх іноземних філій. Гостра конкурентна боротьба, пошук шляхів доступу до дешевих ресурсів і факторів виробництва змушує ТНК розширювати ринки для інвестування.

За даними World Investment Report 2019 Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) у 2018 році світові потоки прямих іноземних інвестицій (ПІІ) скоротилися на 13% до 1,297 трлн. дол. США в порівнянні з 1,497 трлн. дол. США в 2017 році. Геополітичні фактори і напруженість в торгівлі можуть продовжити чинити тиск на ПІІ в 2019 році та в наступний період [66], (рис. 2.8.):

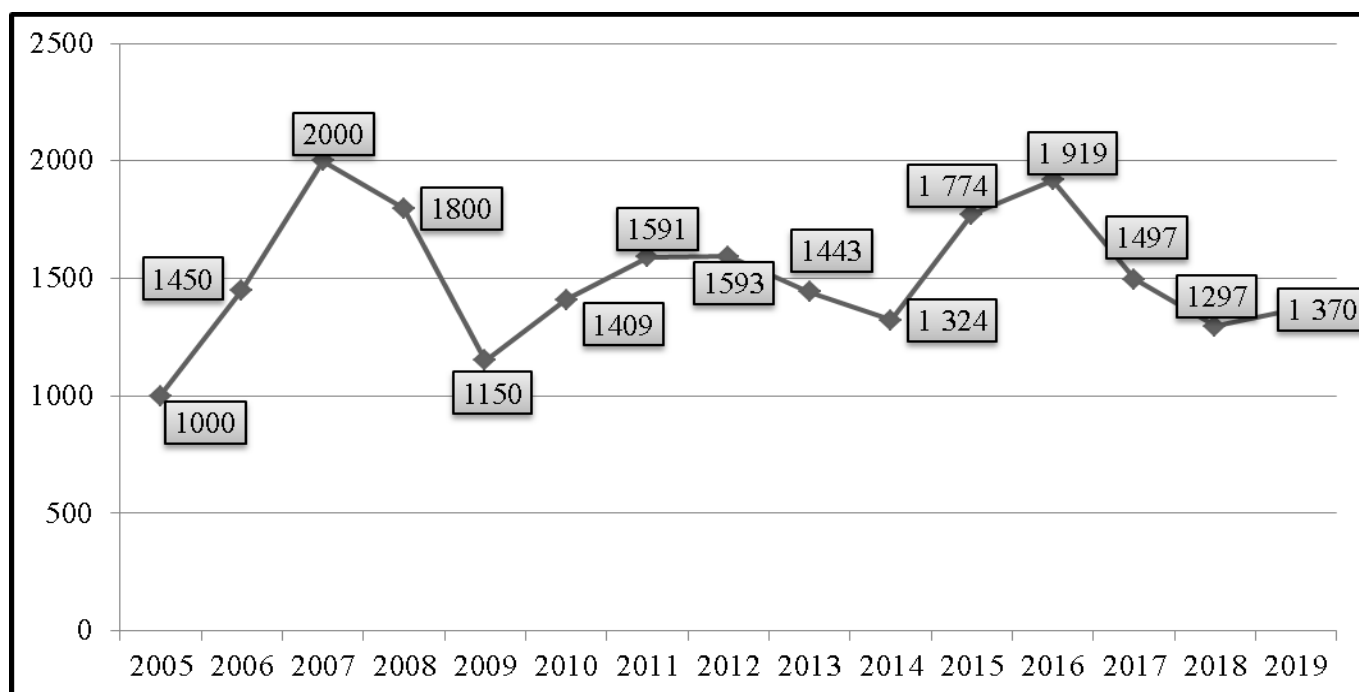


Рис. 2.8. Глобальні потоки прямих іноземних інвестицій у 2005–2019рр.,
(млрд. дол. США).

Примітка. Побудовано автором за даними World Investment Report 2019 (ЮНКТАД).

Це триваюче три роки поспіль скорочення ПІІ пояснюється головним чином великомасштабною репатріацією багатонаціональними підприємствами (ТНК) США накопиченого за кордоном прибутку протягом перших двох кварталів 2018 року після податкових реформ, проведених в цій країні в кінці 2017 року. Пов'язане з податками падіння в першій половині 2018 року (обсяг ПІІ за цей період був на 40% нижче, ніж за аналогічний період 2017 року) в другій половині року було пом'якшено збільшенням числа угод. Обсяг транскордонних злиттів і поглинань збільшився у вартісному вираженні на 18% завдяки використанню американськими БНП накопичених у їх зарубіжних філіях ліквідних коштів, які вже не обтяжені податковими зобов'язаннями [66].

Довгострокова динаміка ПІІ починаючи з 2008 року анемічна, якщо виключити коливання, обумовлені такими ситуативними факторами, як податкові реформи, мегаугоди і нестабільність фінансових потоків, то за останній десятиліття середньорічне зростання ПІІ склало лише 1% в порівнянні з 8% в період 2000–2007 років і більше 20% до 2000 року.

Серед основних факторів довгострокового уповільнення ПІІ можна відзначити зниження прибутковості ПІІ, поширення таких форм інвестицій, які не вимагають вкладень в дорогі активи, і менш сприятливий інвестиційний клімат. Разом з тим, нинішня тенденція більшою мірою визначається політичними установками, ніж економічним циклом.

Скорочення потоків ПІІ у різних регіонах світу в 2018 році було нерівномірним, що відображає неоднорідний вплив поточної економічної ситуації на країни світу. Приплив ПІІ в Африку збільшився на 11% до 46 млрд. дол. США, незважаючи на зниження інвестицій в багатьох великих країнах–одержувачах. Цьому збільшенню сприяли тривалі інвестиції в освоєння природних ресурсів, невеликий обсяг диверсифікованих інвестицій і пожвавлення в Південній Африці, після декількох років слабого припливу капіталу.

Приплив інвестицій в країни, що розвиваються Азії, найбільший регіон–одержувач, в 2018 році збільшився на 4% до 512 млрд. дол. США після паузи 2017

року. Ознакою подальшої активізації зростання є подвоєння вартості нових інвестиційних проектів.

ПІІ в країнах Латинської Америки і Карибського басейну в 2018 році знизилися на 6% до 147 млрд. дол. США, і, таким чином, зростання, що намітилося в 2017 році після тривалого зниження, зупинилося. ПІІ в цьому регіоні як і раніше на 27% менше, ніж після сировинного буму [66], (рис. 2.9.):

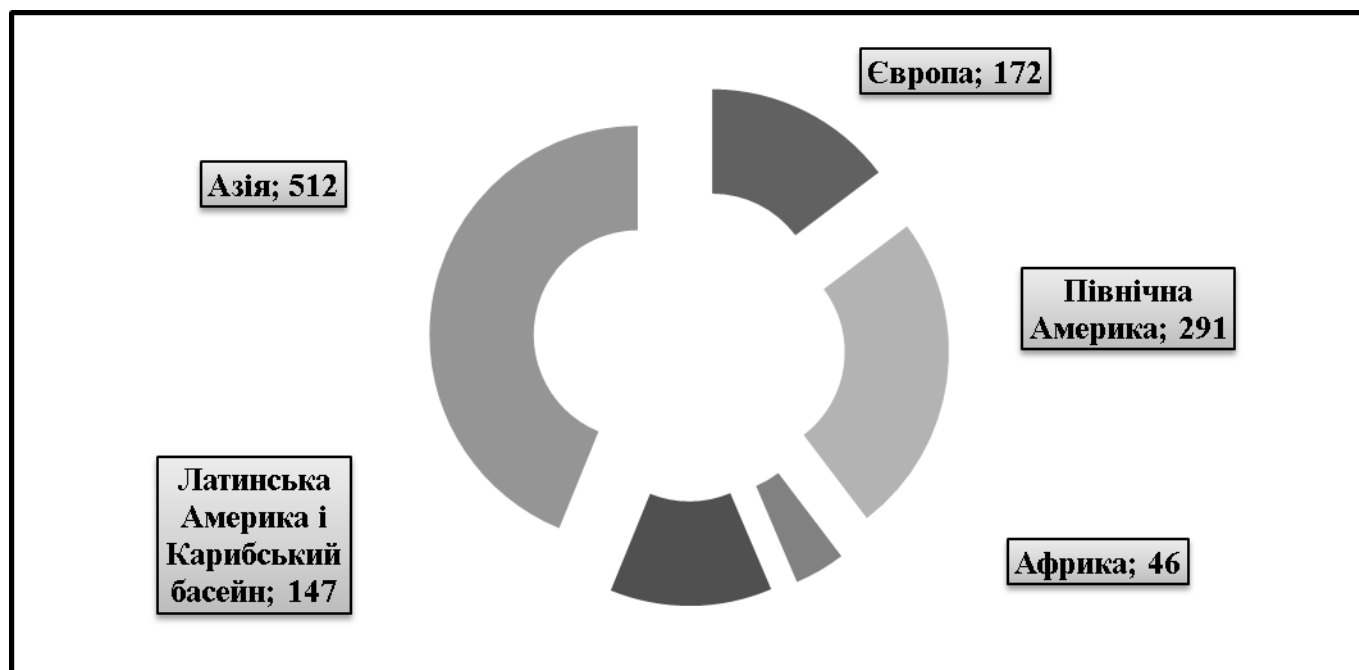


Рис. 2.9. Регіональний розподіл притоку глобальних ПІІ в 2018 році, (млрд. дол. США).

Примітка. Побудовано автором за даними World Investment Report 2019 (ЮНКТАД).

Приплив ПІІ в країни зі слабкою і вразливою в структурному відношенні економікою як і раніше становив менше 3% від загальносвітового обсягу. Поток інвестицій в найменш розвинені країни знову зросли після скорочення 2017 року і склали 24 млрд. дол. США, що є середньорічним показником в поточному десятилітті [66].

Приплив ПІІ в країни з перехідною економікою в 2018 році продовжував знижуватися, скоротившись на 28% до 34 млрд. дол. США через зменшення на 49%

інвестицій в Російську Федерацію. Падіння ПІІ, обумовлене податковими міркуваннями, що було пом'якшено збільшенням числа угод у другій половині 2018 року.

Приплив інвестицій в Європу скоротився вдвічі до 172 млрд. дол. США, що є найнижчим рівнем з 1997 року. ПІІ в важливих для американських ТНК приймаючих країнах, таких як Ірландія і Швейцарія, були негативними відповідно, до – 66 млрд. дол. США і – 87 млрд. дол. США (репатріація коштів в Сполучені Штати реєструється як негативний приплив капіталу в приймаючих країнах). У Сполученому Королівстві, де також розташована велика кількість американських ТНК, приплив скоротився більш ніж на третину. Проте продовжувала зростати число знову оголошених інвестиційних проєктів. Найбільшим одержувачем ПІІ в Європі стали Нідерланди, за якими слідують Сполучене Королівство та Іспанія.

Приплив ПІІ в Австралію досяг безпрецедентного рівня в 60 млрд. дол. США завдяки реінвестуванню іноземними філіями рекордного прибутку (25 млрд. дол. США) в цю країну [66].

У Сполучених Штатах приплив капіталу скоротився на 9% до 252 млрд. дол. США в результаті негативного сальдо внутрішньофірмового кредитування. Однак на тлі стійкого економічного зростання прибутковість ввезених інвестицій збільшилася до 200 млрд. дол. США, з яких 119 млрд. дол. США (зростання на 28% з 2017 року) були збережені в якості реінвестованого прибутку.

Міжнародний рух капіталу ТНК має свої особливості та тенденції, які обумовлені сучасним етапом розвитку світового господарства. Наразі інвестиційна діяльність ТНК активно проявляється не лише в розвинених країнах, а й у країнах, що розвиваються, та країнах з перехідною економікою, виступаючи потенційним носієм їх економічного зростання та розвитку ринкових відносин.

За даними ЮНКТАД, падіння обсягів прямих іноземних інвестицій в країнах з розвинутою економікою в 2018 році оцінюється на рівні 27 %. Приплив ПІІ в розвинені країни досяг найнижчого показника з 2004 року. Причому зниження триває вже третій рік поспіль. Якщо в 2017 році зниження було викликано головним

чином млявою активністю в області злиттів і поглинань, то спад 2018 року був в першу чергу обумовлений репатріацією американськими ТНК свого накопиченого прибутку після податкових реформ.

Приплив ПІІ в країни, що розвиваються в 2018 році залишався стабільним, збільшившись на 2% до 706 млрд. дол. США. У результаті цього збільшення і аномального скорочення ПІІ в розвинених країнах, частка країн, що розвиваються в глобальних ПІІ збільшилася до рекордних 54%, тоді як у 2017 році ця частка становила 46%, а до фінансової кризи – трохи більше третини [66], (рис. 2.10.):

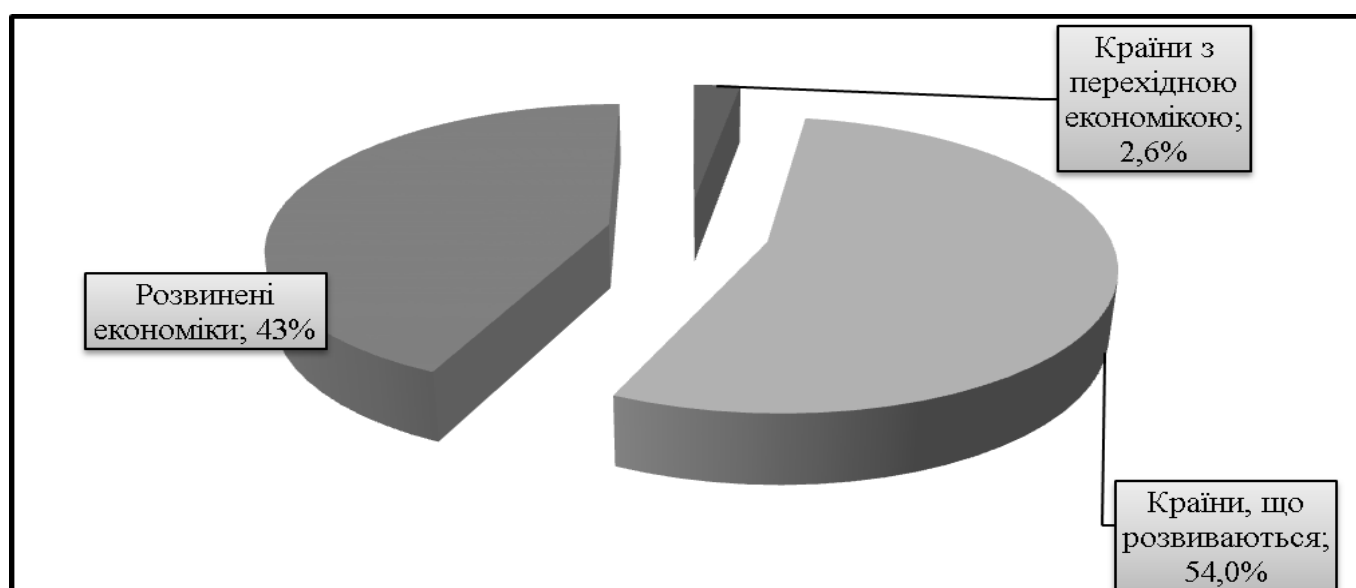


Рис. 2.10. Частка трьох основних груп країн світу в притоці ПІІ в 2018 році, (%).

Примітка. Побудовано автором за даними World Investment Report 2019 (ЮНКТАД).

Варто, відмітити, що частка розвинених економік в світовому припливі ПІІ в 2018 році зменшилася на 27% до 557 млн. дол. США або 43% від загального обсягу, частка країн, що розвивається зросла на 2% до 706 млн. дол. США або 54%, а частка країн з перехідною економікою зменшилася на 28% до 34 млн. дол. США та становить 2,6%, [66, 99], (див. Рис. 2.11. – 2.12.).

Притік ПІІ в країни з перехідною економікою Південно–Східної Європи і Співдружності Незалежних Держав (СНД) в 2018 році другий рік поспіль скоротився. Інвестиції в регіон впали на 28% і склали 34 млрд. дол. США. Падіння

було викликано скороченням удвічі припливу в Російську Федерацію, з великим відривом найбільшої країни регіону, яка одержує найбільший обсяг інвестицій, – з 26 млрд. дол. США до 13 млрд. дол. США в силу міжнародних політичних чинників і заходів внутрішньої політики, спрямованої на скорочення вивозу і зворотного ввезення капіталу [66, 99].

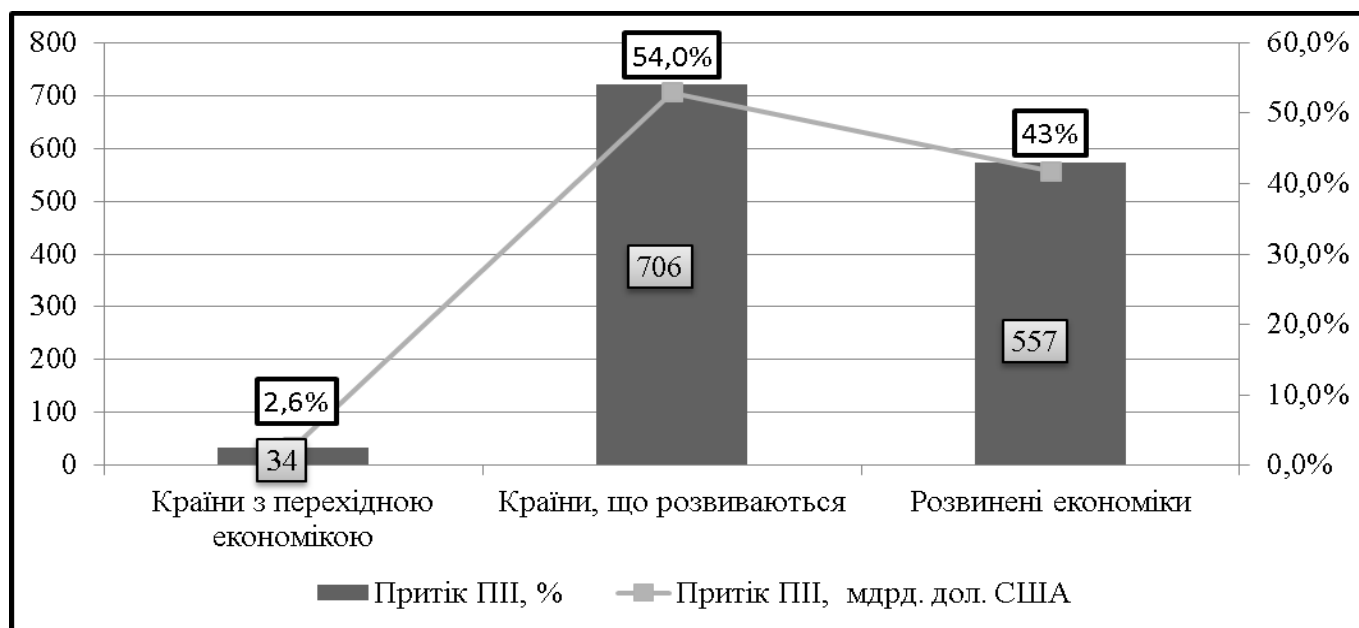


Рис. 2.11. Притік ПІІ по групам країн в 2018 році, (%; млрд. дол. США).

Примітка. Побудовано автором за даними World Investment Report 2019 (ЮНКТАД).

Спад був відзначений і в інших великих країнах–одержувачів інвестицій в цьому субрегіоні – в Азербайджані (–51%, до 1,4 млрд. дол. США), в Казахстані (–18%, до 3,8 млрд. дол. США) і на Україна (–9%, до 2,4 млрд. дол. США).

Навпаки, в Південно–Східній Європі, особливо в Сербії і Північній Македонії, був відзначений активний приплив капіталу. Сербія стала другим за величиною одержувачем ПІІ серед країн з перехідною економікою: через різке зростання нових вкладень в акціонерний капітал приплив ПІІ збільшився на 44% і склав 4,1 млрд. дол. США [66].

В останні роки структура країн походження ПІІ, які направляються в країни з перехідною економікою, суттєво змінилася. Нідерланди і Кіпр залишаються

ключовими посередниками для інвестицій з третіх країн, а також для капіталу з Російської Федерації. Серед інших основних країн походження різко виріс обсяг вкладених ПІІ Франції і Китаю (відповідно до 30 млрд. дол. США та 27 млрд. дол. США). Китайські ТНК інвестують в різних частинах цього регіону, тоді як сплеск французьких ПІІ пов'язаний в основному з великими проектами з освоєння природних ресурсів в Казахстані [66, 99].

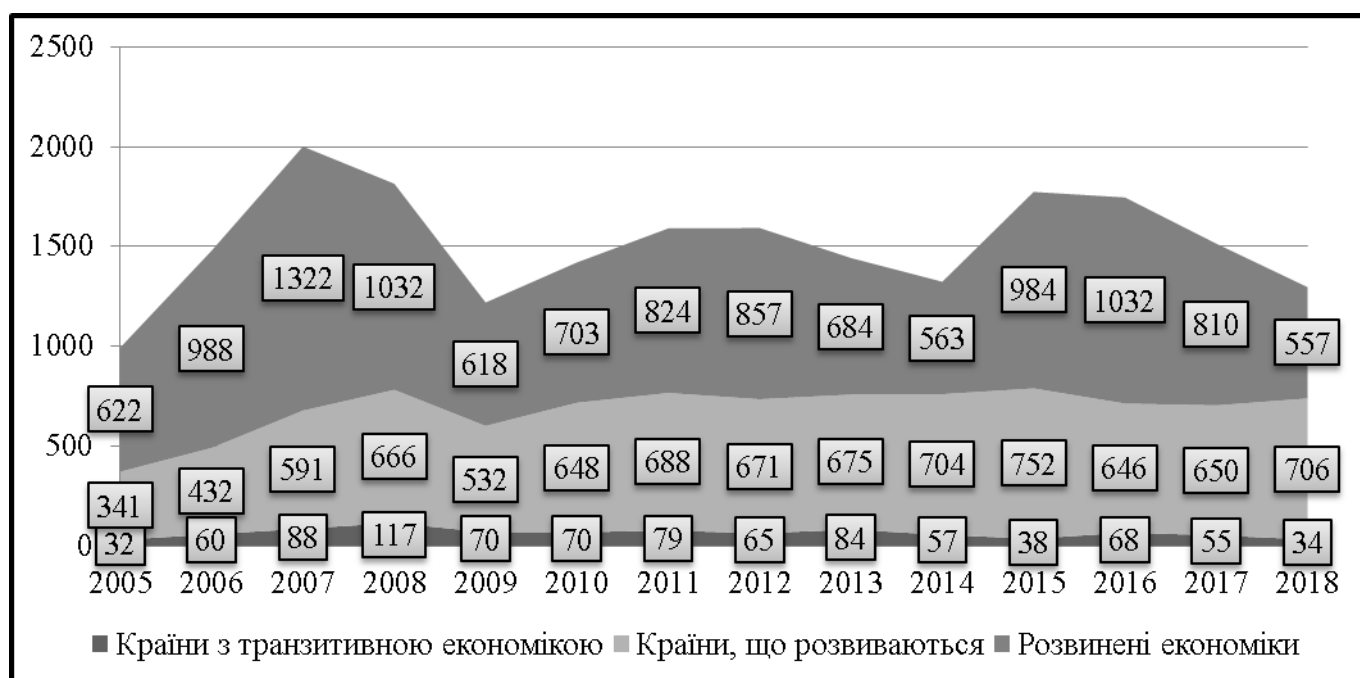


Рис. 2.12. Обсяги ПІІ по групах країн у глобальних потоках в 2005–2018рр., (млрд. дол. США).

Примітка. Побудовано автором за даними World Investment Report 2019 (ЮНКТАД).

Приплив ПІІ в групу 47 найменш розвинених країн (НРС) в 2018 році збільшився на 15% і склав 24 млрд. дол. США, або 1,8% світових ПІІ. Хоча в 2018 році ПІІ в африканських НРС вирости з рекордно низького рівня 2017 року до 12 млрд. дол. США (на 27%), вони залишалися більш ніж на 40% нижче середньорічного показника 2012–2016 років. Навпаки, НРС Азії і Океанії, очолювані Бангладеш (зростання на 68% до 3,6 млрд. дол. США), зафіксували новий пік припливу ПІІ (зростання на 8% до 12 млрд. дол. США), [66].

Тенденції знову оголошених проектів ПІІ свідчать про те, що найбільш значні капіталовкладення будуть як і раніше направлятися на освоєння природних ресурсів в Африці і проекти по виробництву електроенергії в Азії. Багато з великих одержувачів інвестицій як в Африці, так і в Азії очікують в найближчі роки збільшення ПІІ за рахунок інвестицій у видобувній промисловості і ОЕЗ.

Половину з 20 найбільших одержувачів ПІІ представляють країни, що розвиваються та країни з перехідною економікою. Незважаючи на скорочення ПІІ, їх найбільшим одержувачем залишаються Сполучені Штати, за якими слідують Китай, Гонконг (Китай), Сінгапур і Нідерланди.

США зберегли своє традиційне перше місце за обсягом отриманих іноземних інвестицій. Америка лідирувала за цим показником з початку 1980-х, коли ЮНКТАД почала збір даних про фінансові потоки, винятком був лише 2014 рік, коли на верхній рядок вибився Китай. Обсяги залучення ПІІ в США у 2018 році оцінюються в 252 млрд. дол. США, що на 25 млрд. дол. США менше ніж у попередньому році [66, 99], (рис. 2.13.):

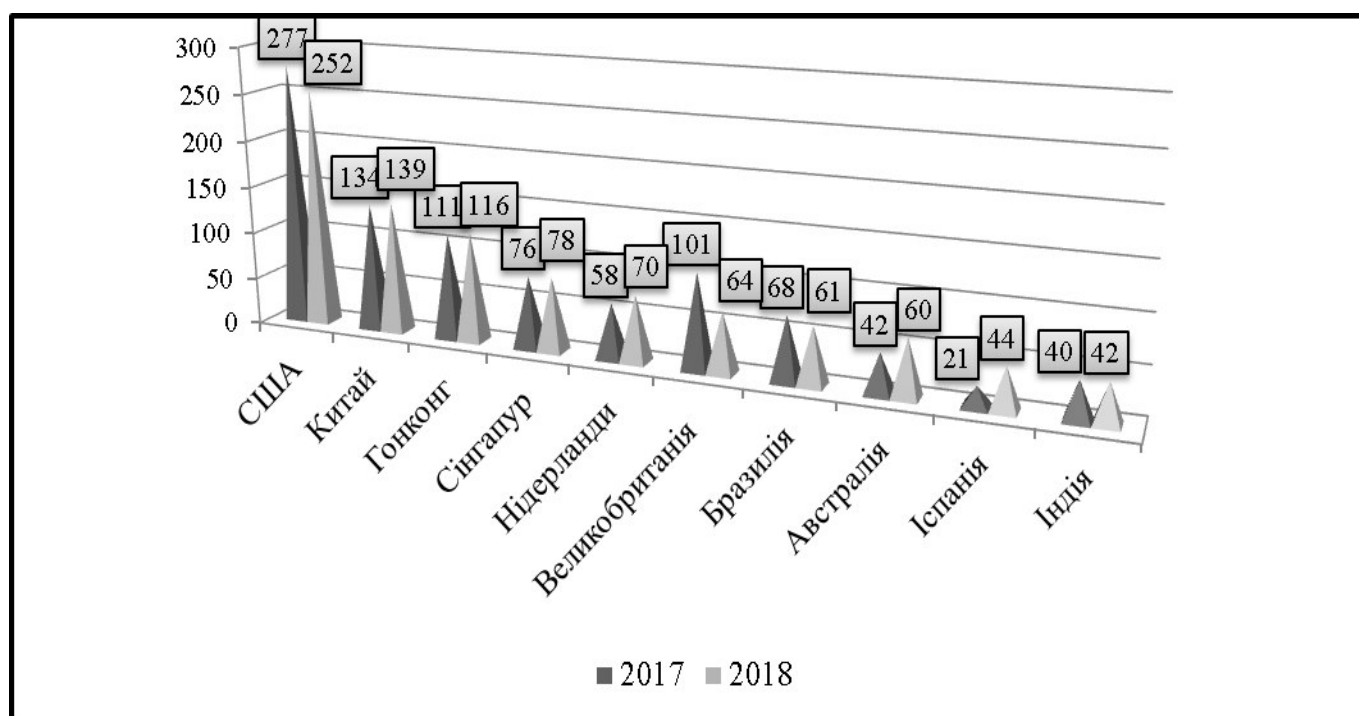


Рис. 2.13. Десятка приймаючих ПІІ країн у світі в 2017–2018рр., (млрд. дол. США).

Примітка. Побудовано автором за даними World Investment Report 2019 (ЮНКТАД).

Друге місце посів Китай з обсягом інвестицій в 139 млрд. дол. США, піднявшись з 12 позиції у 2015 році, а на третій позиції Гонконг (116 млрд. дол. США). Також, до найбільших одержувачів ПІІ відносять: Сінгапур, Нідерланди Великобританію, Бразилію, Австралію, Іспанію та Індію.

Великомасштабна репатріація коштів американськими ТНК привела до негативного показника вивезення ПІІ, в результаті чого в 2018 році Сполучені Штати випали зі списку 20 найбільших країн–інвесторів.

До основних країн–інвесторів в 2018 році входять: Японія, Китай, Франція, Гонконг, Німеччина, Нідерланди, Канада, Великобританія, Південна Корея та Сінгапур [66, 99], (рис. 2.14.):

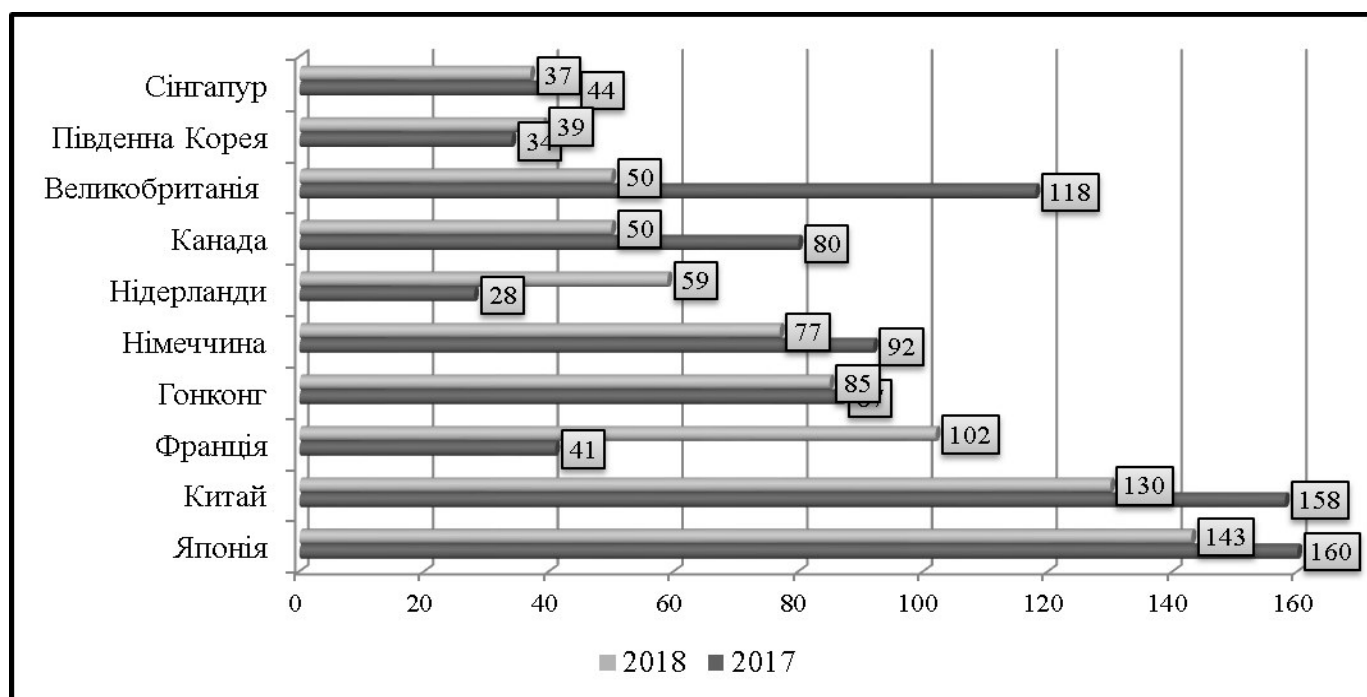


Рис. 2.14. Десятка найбільших країн–інвесторів в 2018 році, (млрд. дол. США).

Примітка. Побудовано автором за даними World Investment Report 2019 (ЮНКТАД).

В цілому вивезення ПІІ з розвинених країн впало на 40% і склало 558 млрд. дол. США. При цьому, вивіз капіталу з європейських країн збільшився, однак вивезення капіталу зі Сполучених Штатів скоротилося до негативного значення – 64 млрд. дол. США (зниження на 364 млрд. дол. США в порівнянні з 2017 роком). В

результаті їх частка в загальному обсязі вивезення ПІІ скоротилася до 55% – найнижчий показник за всю історію спостережень. Проте обсяг зовнішніх інвестицій європейських ТНК виріс на 11% і склав 418 млрд. дол. США. Третє місце за обсягом вивезення ПІІ зайняла Франція: у 2018 році – 102 млрд. дол. США [99].

Іноземні інвестиції ТНК країн, що розвиваються скоротилися на 10% до 417 млрд. дол. США. Експорт ПІІ з країн, що розвиваються Азії знизився на 3% до 401 млрд. дол. США; інвестиції китайських ТНК знижувалися другий рік поспіль. Різко скоротився вивіз капіталу з Латинської Америки і Карибського басейну (рис. 2.15.):

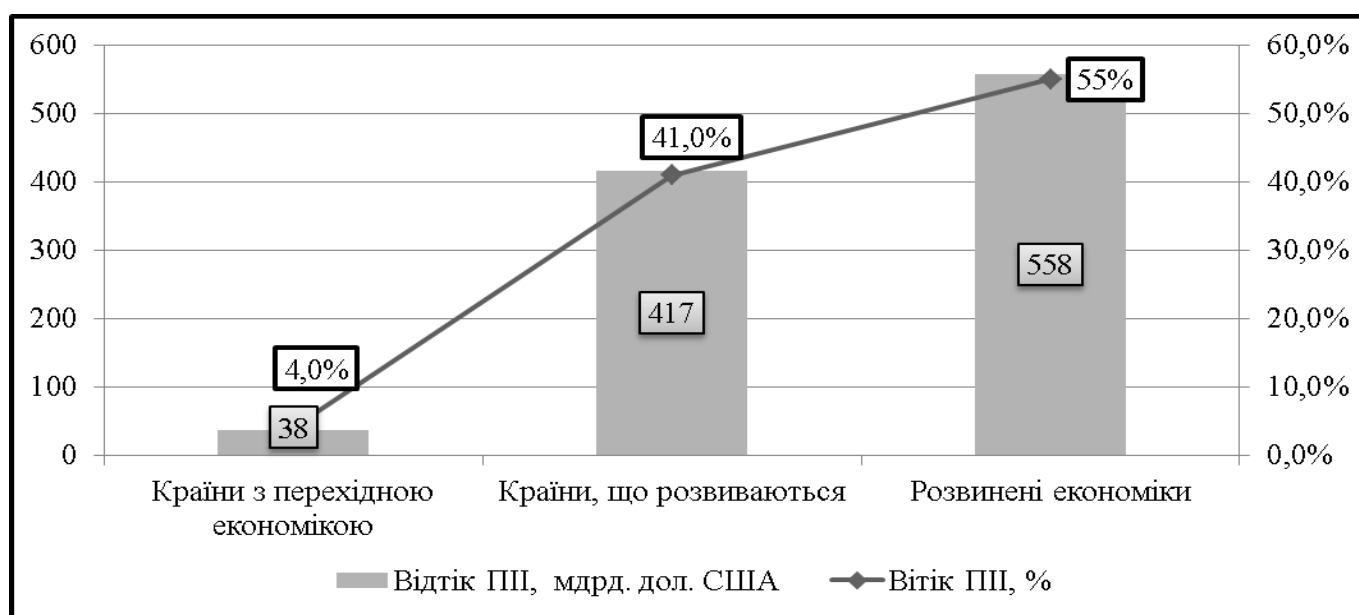


Рис. 2.15. Частка трьох основних груп країн світу в відтоці ПІІ в 2018 році, (%).

Примітка. Побудовано автором за даними World Investment Report 2019 (ЮНКТАД).

Вивіз капіталу з країн з перехідною економікою не змінився і склав 38 млрд. дол. США. В результаті чого в 2018 році регіон став чистим експортером ПІІ. На Російську Федерацію доводилося 95% цього обсягу – 36 млрд. дол. США, що майже в три рази перевищує приплив капіталу. Це зростання було пов'язане головним чином з реінвестуванням прибутку в уже діючих філіях і з наданням їм позик. Інвестиції в акціонерний капітал нових компаній і іноземні придбання скоротилися майже наполовину, що відображає обережність відносно зарубіжної

експансії. Очікується, що в 2019 році приплив ПІІ в країни з перехідною економікою стабілізується. У 2018 році обсяг оголошених нових інвестиційних проектів в розвинених країнах збільшився на 17%, що вказує на можливе зростання ПІІ в майбутньому. Після аномально низького рівня 2018 року інвестиції в розвинених країнах, особливо в Європі, відновляться [66].

Також, на обсяги ПІІ на глобальному рівні впливають процеси злиття та поглинання компаній (М&А). Моніторинг глобальних інвестиційних тенденцій ЮНКТАД також показав, що після трьох років зростання, транскордонні злиття та поглинання скоротилися в 2017 році. Ріст в 2016 році М&А вже сповільнився, а в 2017 році продовжував скорочуватися на 23% до 666 млрд. дол. США.

За даними ЮНКТАД, у 2018 році значення чистих транскордонних М&А та оголошених проектів greenfield ПІІ збільшилася. Кількість транскордонних операцій у формі злиттів і поглинань у світі в 2018 році зросла на 18% в порівнянні з 2017 роком та становила 816 млрд. дол. США [95, 99], (рис. 2.16.):

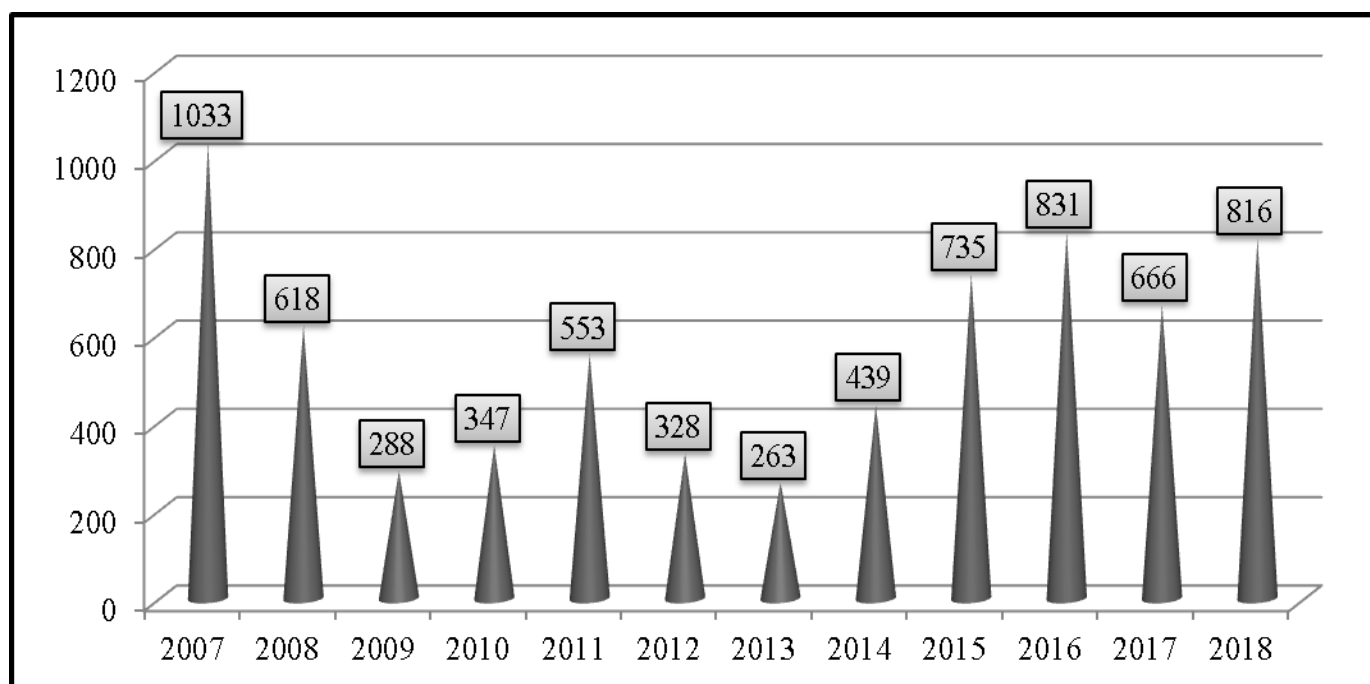


Рис. 2.16. Вартісний обсяг угод злиття і поглинання у 2007–2018рр.,
(млрд. дол. США).

Примітка. Побудовано автором за даними World Investment Report 2019 та Global Investment Trends Monitor 2019 (ЮНКТАД).

Зростання було зумовлене значними розмірами угод, особливо в хімічній промисловості та сфері послуг, при цьому кількість угод фактично відновилася.

У розвинених економіках в 2018 році чистий обсяг продажів від М&А збільшився на 21 % до 689 млрд. дол. США. В країнах, що розвивається та країнах з перехідною економікою, чистий обсяг продажів від М&А та ринку залишався стабільним на рівні 127 млрд. дол. США. Зростання було зумовлене головним чином подвоєнням придбань, отриманих у міжнародних мережах США.

Вартість оголошених проектів greenfield зростає на 41 % до 981 млрд. дол. США. Також, тут середній розмір проектів був головним рушієм збільшення інвестиційної активності, а кількість проектів зростає лише на 7 %. Приріст вартості був переважно в добувній та переробній галузях, а також у будівництві [95, 99], (рис. 2.17.):

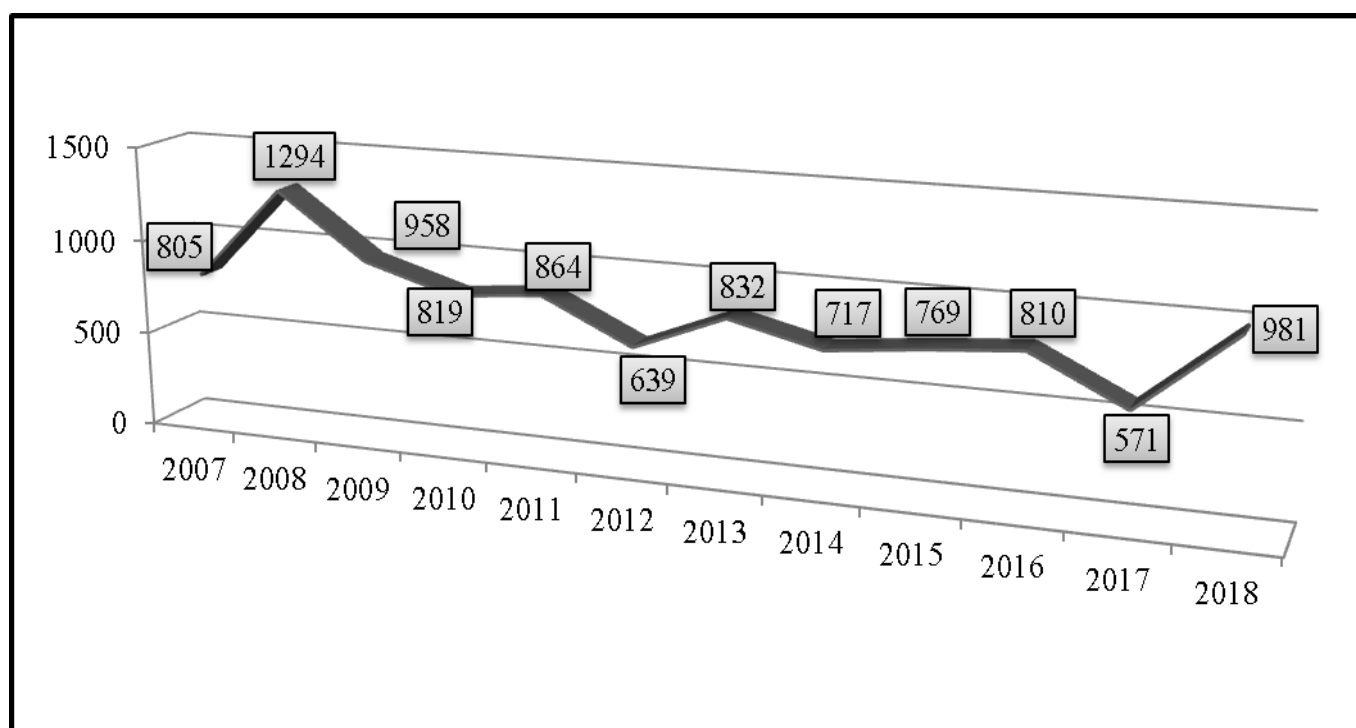


Рис. 2.17. Вартісний обсяг угод зі створення нових компаній («greenfield projects») у 2007–2018рр., (млрд. дол. США).

Примітка. Побудовано автором за даними World Investment Report 2019 та Global Investment Trends Monitor 2019 (ЮНКТАД).

Загальна вартість оголошених проектів у 2018 році в галузі greenfield в первинному секторі подвоїлася до 41 млрд. дол. США, в основному за рахунок проектів з видобутку металів, які збільшилися вдвічі (20 млрд. дол. США найвищий рівень з 2011 року). Каро Ресурс (Кіпр) оголосив про проект вартістю 4,3 млрд. дол. США у платиновій шахті в Зімбабве. Великі проекти були також оголошені в Чилі та Перу [99].

Задекларовані проекти з екологічного виробництва зросли на 35 % до 466 млрд. дол. США. У видобувній галузі переробка природних ресурсів була головним рушієм збільшення інвестицій у виробництво. Проекти по коксу, нафтопродуктам та ядерному паливу зросли в шість разів до 86 млрд. дол. США.

Аналіз галузевої структури свідчить глобальну спрямованість інвестиційних потоків у сферу послуг. За оновленими даними заявлених проектів із залученням ПІІ виявили різні галузеві тенденції. Динаміка останніх семи років майже не змінюється. Потрібно відмітити чітку тенденцію до збільшення частки вкладень у сферу послуг та відповідно зменшення у сферу виробництва.

За прогнозними даними ЮНКТАД в 2019 році прямі іноземні інвестиції в розвинені країни почнуть збільшуватися, по мірі того як вплив податкової реформи в США буде сходити нанівець. Про майбутнє зростання свідчать також нові оголошені проекти, які вказують на плани майбутніх витрат: у 2018 році вони зросли на 41% до 961 млрд. дол. США в порівнянні з низьким рівнем 2017 року. Цей приріст був в основному обумовлений подвоєнням числа оголошених проектів в Азії [99].

Незважаючи на ці позитивні сигнали, прогнози динаміки глобальних ПІІ показують лише скромне зростання на 10% до 1,5 трлн дол. США, що нижче середнього показника за останні 10 років. Потенціал зростання обмежений, оскільки в довгостроковому плані зберігається млява тенденція динаміки ПІІ. Фактором ризику, здатним привести до скорочення інвестицій в 2019 році і в наступний період, є також торговельні війни.

Довгострокова динаміка ПІІ починаючи з 2008 року анемічна, якщо виключити коливання, обумовлені такими ситуативними факторами, як податкові реформи, мегаугоди і нестабільність фінансових потоків, то за останній десятиліття середньорічне зростання ПІІ склало лише 1% в порівнянні з 8% в період 2000–2007 років і більше 20% до 2000 року.

Серед основних факторів довгострокового уповільнення ПІІ можна відзначити зниження прибутковості ПІІ, поширення таких форм інвестицій, які не вимагають вкладень в дорогі активи, і менш сприятливий інвестиційний клімат.

У 2018 році зупинилося довгострокове зниження інвестицій в нові виробничі потужності в обробній промисловості, в наслідок чого вартість оголошених проектів зростає на 35% по порівняно з низьким показником 2017 року. Серед країн, що розвиваються, де капіталовкладення в обробну промисловість мають ключове значення для промислового розвитку, зростання було в основному зосереджений в Азії і стимулювалося капіталомісткими проектами в галузях з переробки природної сировини [66].

Число державних ТНК стабілізувалося, і придбання ними зарубіжних активів сповільнилося. Як і в 2017 році в даний час налічується близько 1 500, а їх присутність в списку 100 найбільших світових ТНК збільшилася на 1 компанію і досягло 16. Обсяг їх діяльності в сфері злиттів і поглинань в 2018 році скоротився до 4% від загального обсягу таких угод після поступового зниження зі середнього показника більш ніж 10% в 2008–2013 роках. Подальше зростання міжнародного виробництва пов'язана з нематеріальними активами.

Крім того, довгострокова тенденція показує, що зростання не пов'язаних з участю в капіталі форм міжнародного виробництва випереджає зростання ПІІ, про що свідчать відносні темпи зростання доходів у вигляді роялті, ліцензійних зборів і надходжень від торгівлі послугами.

За списком 100 найбільших ТНК за 2018 рік видно, що промислові ТНК втрачають свої позиції, а деякі навіть виходять з цього списку.

Також, варто зазначити, що в 2018 році ТНК, що входять до списку 100 найбільших ТНК ЮНКТАД, вклали в НДДКР понад 350 млрд. дол. США, що становить більше третини від усіх, що фінансуються бізнесом НДДКР. Найбільше на НДДКР витрачають ТНК в технологічній, фармацевтичній та автомобільній галузях [89].

Обсяг міжнародних інвестицій в нові проекти НДДКР значний і постійно зростає. За останні п'ять років ТНК оголосили про 5300 науково–дослідних проекти за межами своїх національних ринків, що становить більше 6% від усіх заявлених нових інвестиційних проектів, причому в попередні п'ять років цей показник був нижче і був дорівнює 4 000. На країни, що розвиваються і країни з перехідною економікою припадає 45% таких проектів. Більшість проектів ПІІ, пов'язаних з НДДКР, здійснюються не в галузі фундаментальних досліджень, а в таких сферах з відносно меншою доданою вартістю, як проектування, розробки та випробування.

Кінцевими власниками значної частини ПІІ одних країнах, що розвиваються в інших країнах, що розвиваються (ПІІ по лінії Південь–Південь) є ТНК розвинених країн. Нові дані про глобальну мережу прямої і непрямой взаємодії, пов'язаного з ПІІ, свідчать про важливу роль регіональних інвестиційних центрів у внутрішньорегіональних потоках ПІІ і в ПІІ по лінії Південь–Південь. Портфельні інвестиції також впливають на охоплення міжнародних інвестиційних угод.

Варто зазначити, що вже досить давно глобальний політичний клімат торгівлі та інвестицій далеко не сприятливий, як в період бурхливого зростання та розвитку на основі експортної експансії. Разом з тим в країнах, що розвиваються і особливо в найменш розвинених країнах як ніколи гостро відчувається потреба в залученні інвестицій і заохоченні експорту для підтримки індустріалізації, диверсифікації економіки і структурної трансформації.

Майже всі численні нові промислові стратегії, які проводилися в останні роки як в країнах, що розвиваються, так і в розвинених країнах, в значній мірі залежать від залучення інвестицій. У той же час спостерігається тенденцію скорочення міжнародних продуктивних інвестицій. Таким чином, ринок, який володіє

міжнародною мобільністю інвестицій в промислові потужності стає все більш складним і конкурентним. Попит на інвестиції залишається як ніколи високим, пропозиція скорочується, а ситуація на ринку стає більш напруженою. Саме в цьому контексті ЮНКТАД пропонує вибухове зростання використання особливих економічних зон (ОЕЗ) в якості ключових інструментів політики для залучення інвестицій в промисловий розвиток.

Особливі економічні зони (ОЕЗ) широко використовуються в більшості країн, що розвиваються і в багатьох розвинених країнах. У цих географічно обмежених районах держава сприяє розвитку промислового виробництва за допомогою податкових та регулятивних стимулів і інфраструктурної підтримки. Сьогодні в 147 країнах налічується близько 5 400 зон, що більше, ніж п'ять років тому, коли їх було майже 4 000, причому планується створити ще понад 500 нових ОЕЗ [95, 99], (рис. 2.18.):

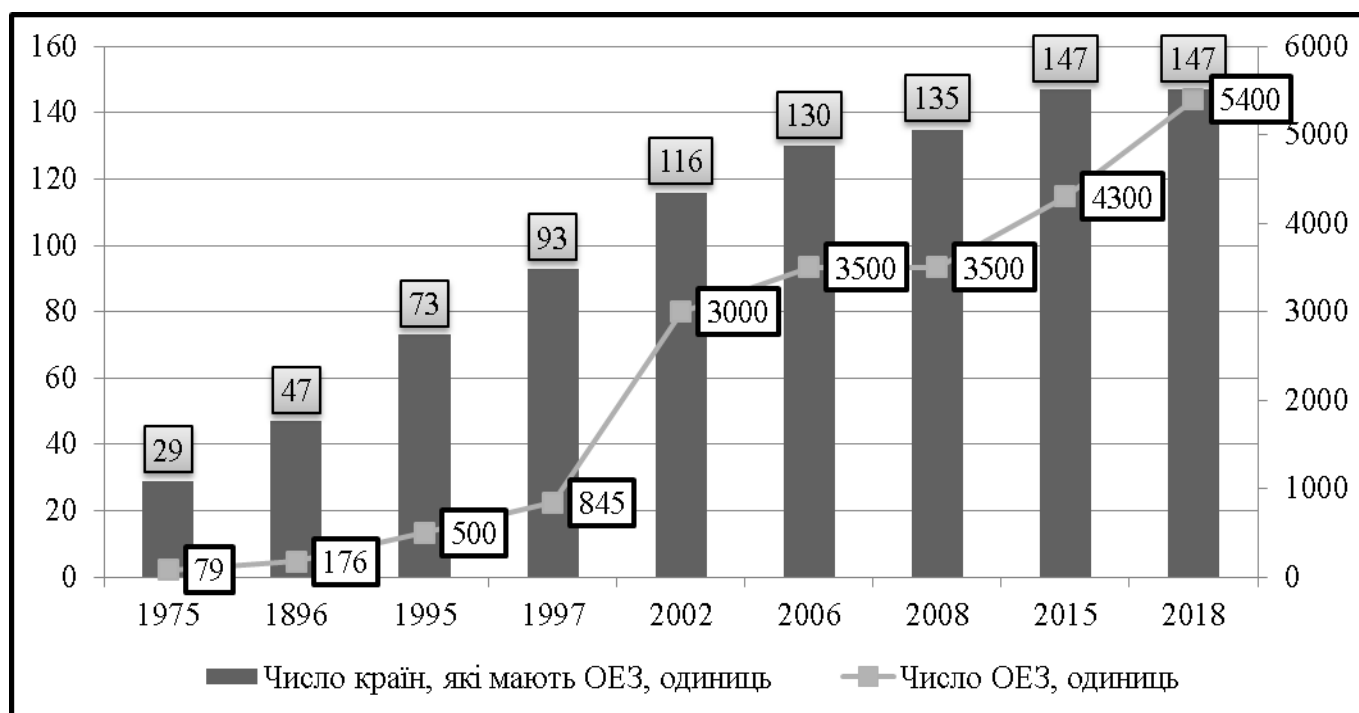


Рис. 2.18. Довгострокова динаміка розвитку Особливих економічних зон (ОЕЗ) в 1975–2018рр., (одиниць).

Примітка. Побудовано автором за даними World Investment Report 2019 (ЮНКТАД).

Стрімке зростання числа ОЕЗ є частиною нової хвилі промислової політики і відповіддю на зростаючу конкуренцію за мобільні міжнародні інвестиції. У більшості зон пропонуються податкові пільги, звільнення від мит і тарифів; вводяться сприятливі для бізнесу правила надання землевідведень, дозволів і ліцензій, а також норми, що стосуються найму співробітників; і забезпечується спрощення і раціоналізація адміністративних процедур. Ще однією важливою особливістю є інфраструктурна підтримка, особливо в країнах, що розвиваються, де базова інфраструктура для бізнесу за межами цих зон може бути розвинена слабо.

Отже, основним інструментом діяльності ТНК є прямі іноземні інвестиції, які забезпечують володіння та/або контроль за закордонною діяльністю господарської одиниці, реалізуються в отриманні прибутку від ведення основного бізнесу та є довгостроковими. Масштабність потоків ПІІ зумовлена ефективною діяльністю ТНК. Зростання інвестиційної активності ТНК, розширення сфер діяльності суттєво впливає на розвиток та перерозподіл ресурсів у світовому господарстві.

Аналіз основних світових тенденцій руху ПІІ показав, що за останній три роки у світі відбулося суттєве скорочення глобальних обсягів ПІІ разом зі зменшенням обсягів світової торгівлі та сповільненням темпів економічного зростання. Попри загальну тенденцію до скорочення ПІІ, існують певні розбіжності в обсягах залучення інвестицій серед різних країн світу. Потоки ПІІ в розвинені економіки досягли найнижчого рівня з 2004 року та зменшилися на 27 %. Потоки ПІІ в країни, що розвиваються в 2018 році залишався стабільним, збільшившись на 2%. У результаті цього збільшення і аномального скорочення ПІІ в розвинених країнах, частка країн, що розвиваються в глобальних ПІІ збільшилася до рекордних 54%. Найбільш привабливими для інвесторів країнами у 2018 році виявилися США, Китай, Гонконг, Сінгапур, Нідерланди, Великобританія, Бразилія, Австралія, Іспанія та Індія. А найбільшими інвесторами були: Японія, Китай, Франція, Гонконг, Німеччина, Нідерланди, Канада, Великобританія, Південна Корея та Сінгапур. Проаналізувавши галузеву структуру ПІІ, можна побачити їх чітку спрямованість у сферу послуг – така тенденція є незмінною починаючи з 2012 року.

2.3. Оцінка інноваційної діяльності сучасних транснаціональних корпорацій

Домінуючими сучасними тенденціями розвитку світового господарства виступають транснаціоналізація економіки та перетворення інновацій на визначальний чинник міжнародної економічної взаємодії. Внаслідок масштабності діяльності ТНК як визначальної тенденції XXI ст., їх можна розглядати як ключовий елемент прогресу соціально–економічних відносин на рівні галузі, країни, регіону, світу. Зростання значення інноваційної складової спричинило активізацію інноваційної діяльності ТНК і зумовлює необхідність формування нових підходів щодо наукового осмислення вказаних процесів в контексті якісно нових проявів транснаціоналізації як важеля безперервного поступального зростання національних економік в умовах глобалізації [36, с. 74].

В умовах прискореного розвитку «нової економіки» і сучасного етапу інформаційного суспільства однією із ключових функціональних конкурентних стратегій ТНК є стратегія використання найважливішого нематеріального активу – інновацій. Ефективне використання інноваційного чинника стає одним з основних конкурентних переваг ТНК у XXI столітті [97].

ТНК мають можливість використовувати таке перспективне інноваційне джерело, як науково–технічний і кадровий потенціал своїх закордонних філій, стимулюючи інноваційні процеси у філіях ТНК у країнах–реципієнтах інвестицій, створюючи стратегічні альянси, закордонні «інкубатори знань» і одночасно із цим – глобальні інноваційні мережі.

В умовах прискореного розвитку «нової економіки» і сучасного етапу інформаційного суспільства однією із ключових функціональних конкурентних стратегій ТНК є стратегія використання найважливішого нематеріального активу – інновацій. Ефективне використання інноваційного чинника стає одним з основних конкурентних переваг ТНК у XXI столітті.

ТНК мають можливість використовувати таке перспективне інноваційне джерело, як науково-технічний і кадровий потенціал своїх закордонних філій, стимулюючи інноваційні процеси у філіях ТНК у країнах-реципієнтах інвестицій, створюючи стратегічні альянси, закордонні «інкубатори знань» і одночасно із цим – глобальні інноваційні мережі.

Сьогодні на глобальному ринку інновацій ТНК функціонують у динамічному, агресивному і багатоаспектному конкурентному середовищі, а їх дії характеризуються наступними ознаками.

По-перше, ТНК та їх стратегічний менеджмент зосереджують свої зусилля одночасно на всіх конкурентних параметрах: витрати виробництва, якість продукції, строки поставок, створення «ноу-хау», ринкові бар'єри, стабілізація фінансового становища.

По-друге, ТНК здійснюють глобальні інноваційні стратегії багатоаспектно, на різних рівнях: у сфері ресурсів, на ринках товарів і послуг, у складі об'єднаних компаній і т.п.

По-третє, позиції конкурентів ТНК динамічно змінюються, ситуації на глобальних ринках стають малопрогнозованими, строки прогнозів різко скорочуються; до основних сфер інноваційних розробок сьогодні належать: біотехнології, наноматеріали, освіта, соціологія, медицина, комп'ютерні технології.

По-четверте, посилюється агресивна експансія ринкових конкурентів на глобальному ринку інновацій, порушуються правові умови і, як наслідок, змінюються акценти конкуренції, здійснюється політика злиттів і поглинань, а також агресивна політика цін.

За даними звіту Європейської комісії «The 2019 EU Industrial R&D Investment Scoreboard» (Прогрес індустріальних досліджень та розробок в ЄС), який досліджує 2500 компаній, які вкладають найбільші суми в дослідження і розробки (НДДКР) в світі в 2018-2019 рр. Ці компанії базуються в 43 країнах, інвестують більше 24 млн. євро в дослідження і розробки на загальну суму 741,6 млрд. євро, що на 5,8%

більше, ніж у 2017-2018рр. Це складає приблизно 90 % світових НДДКР, що фінансуються бізнесом.

До складу 2500 компаній, які вкладають найбільші суми в дослідження і розробки в світі входять 567 компаній з країн ЄС, що становить 22,6% від загальної кількості фірм, 822 американських компанії або 32,8 %, 365 японських компаній або 14,6%, 376 китайських компанії або 15,1% і 370 ТНК з решти країн світу (RoW) або 14,8% від загальносвітового показника [89], (рис. 2.19.):

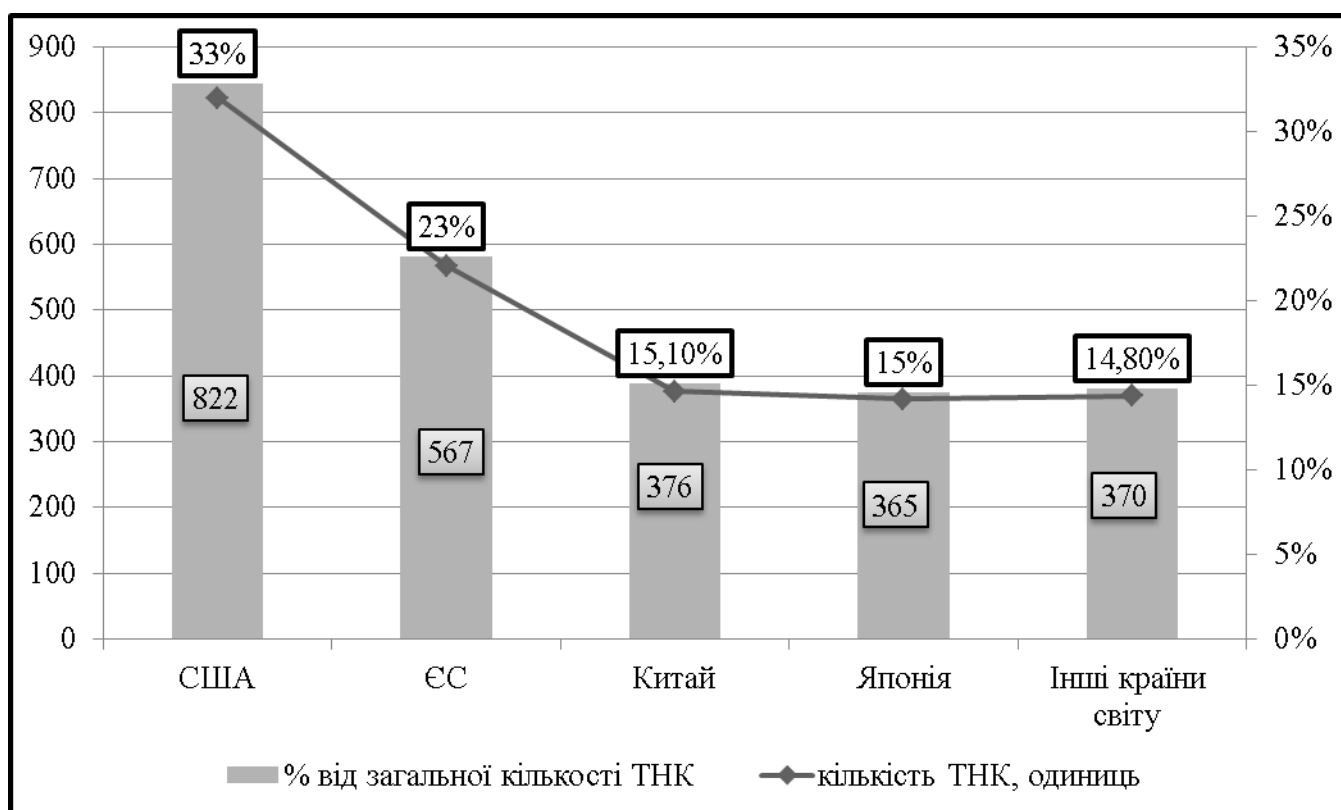


Рис. 2.19. Територіальна структура 2500 компаній, які вкладають найбільші суми в дослідження і розробки (НДДКР) в світі в 2019 році, (одиниць; %).

Примітка. Побудовано автором за даними The 2019 EU Industrial R&D Investment Scoreboard.

Разом, 2500 компаній, збільшили інвестиції в загальний обсяг досліджень та розробок (НДДКР) в 2019 році на 5,8% порівняно з попереднім роком, що супроводжується значним зростанням шостий рік поспіль. Зростання було спричинено сектором послуг ІКТ (на 11,7%).

Група країн ЄС збільшила свої інвестиції в дослідження і розробки (НДДКР) на 7 %, що більше, ніж середній світовий показник, та трохи менше, ніж США (7,2%), але набагато більше, ніж у Японії (-3 %). Китай збільшив обсяги інвестицій в дослідження та розробки (НДДКР) на 18,8%, але його загальний обсяг інвестицій в дослідження та розробки залишається невеликим порівняно з розмірами його економіки [89], (рис. 2.20.):

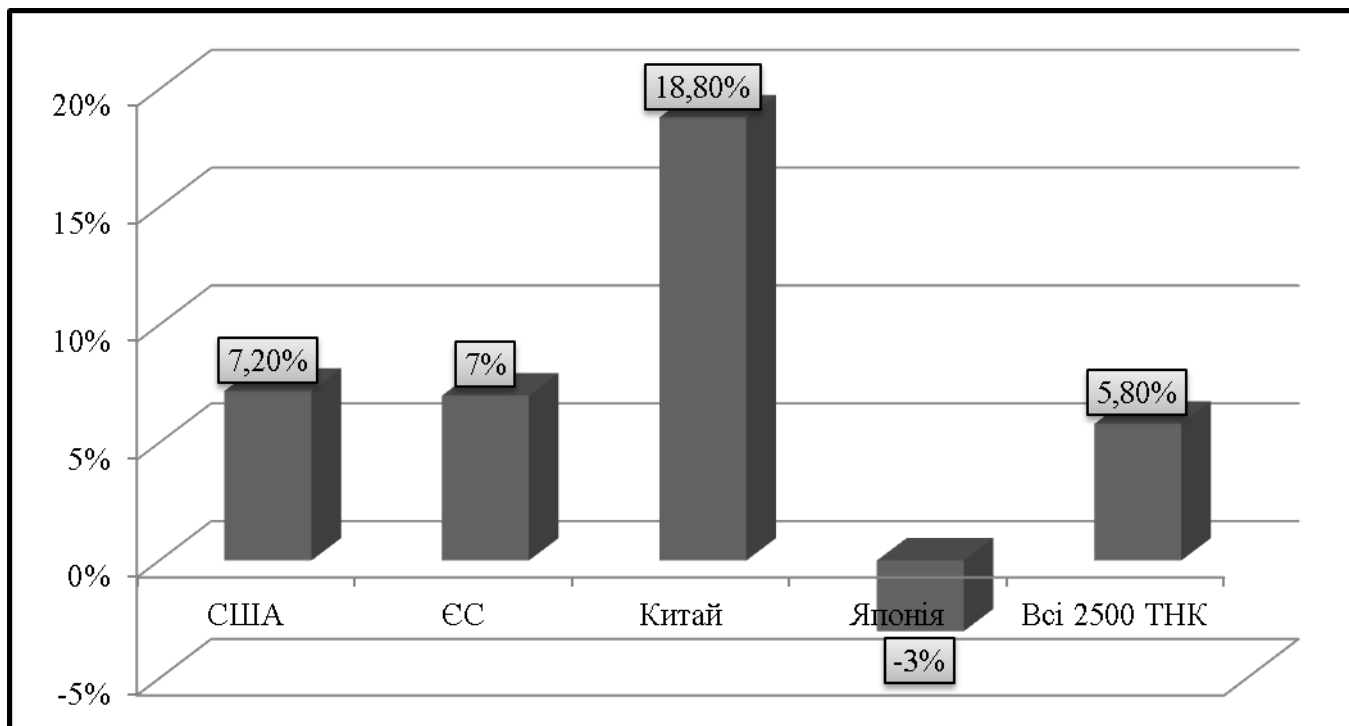


Рис. 2.20. Темпи зростання інвестицій в інноваційну діяльність ТНК у світі в 2019 році, (одиниць; %).

Примітка. Побудовано автором за даними The 2019 EU Industrial R&D Investment Scoreboard.

У 2018-2019 роках компанії значно збільшили свої інвестиції та прибутки в галузі НДДКР, демонструючи значне скорочення інвестицій в основний капітал, стагнацію зростання доходів та незначне збільшення кількості працівників, тобто вони збільшили свої продажі на 0,1% порівняно з попереднім роком, операційні прибутки на 8,7%, кількість працівників на 1,7%, але капітальні витрати зменшились

на 6,2%. Загальна інтенсивність досліджень та розробок склала 4,1% продажів, інтенсивність капіталовкладень - 6,7% та рентабельність - 9,5%.

ТНК намагаються розподіляти сфери впливу між собою. Галузева спеціалізація досить часто збігається зі спеціалізацією країни. ТНК США займають провідні позиції на світовому ринку високих технологій, фармацевтики і програмного забезпечення. Японські промислові корпорації посідають передові позиції в металургії, електроніці та електротехніці. Компанії ЄС досягнули лідерства у хімічній та харчовій промисловості, а також у автомобільній галузі.

ЄС вклав найбільше інвестицій в НДДКР у 2019 році в автомобільну промисловість - 29,7%. Другою галуззю щодо інвестування стала охорона здоров'я, з часткою 23,2%, а третьою - інформаційно-телекомунікаційні технології (ІКТ) з часткою 19,5% від загальної суми інвестицій в НДДКР ЄС [89], (рис. 2.21.):

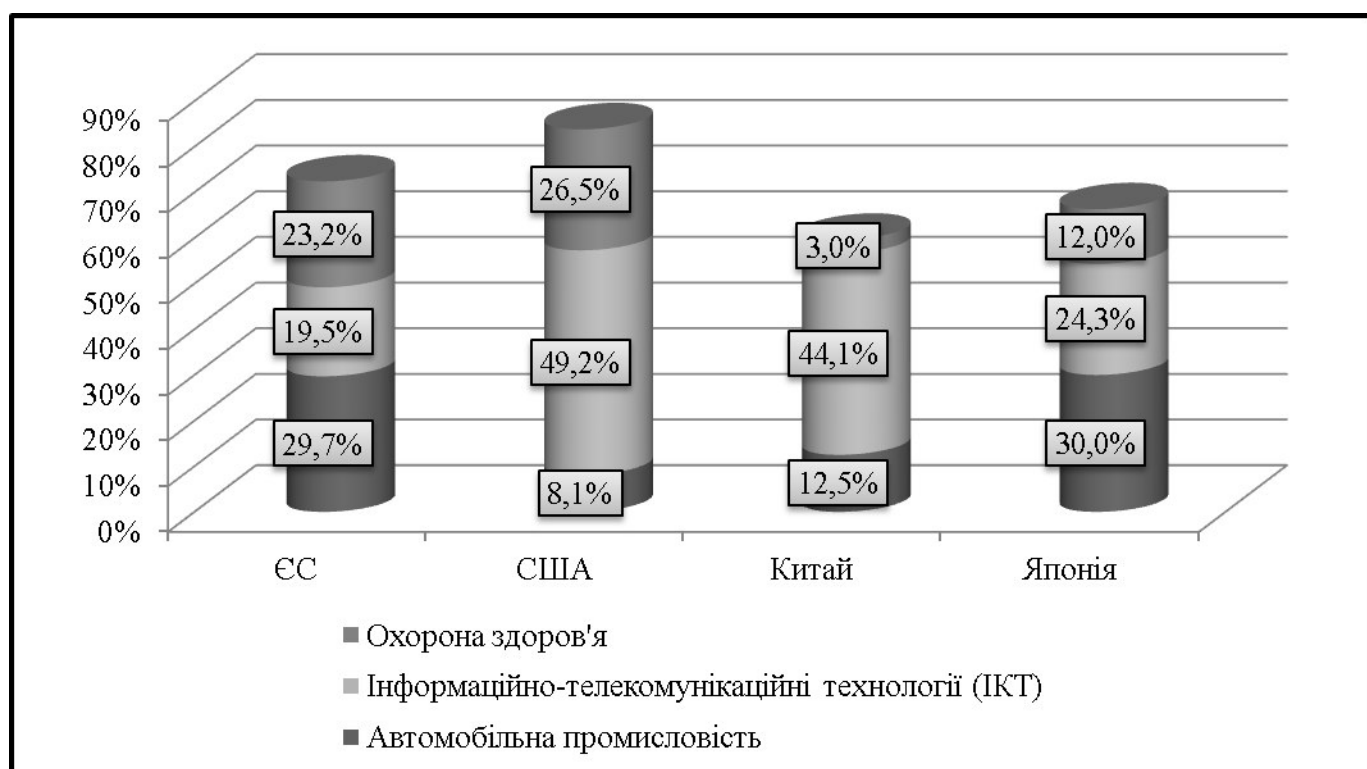


Рис. 2.21. Галузевий розподіл основних країн-інвесторів в інноваційну діяльність ТНК в 2019 році, (одиниць; %).

Примітка. Побудовано автором за даними The 2019 EU Industrial R&D Investment Scoreboard.

В Японії в 2019 році найбільш привабливою галуззю для інвестування в НДДКР є автомобільна промисловість з часткою 30%, на другому місці інформаційно-телекомунікаційні технології (ІКТ) з часткою 24,3% та 12% становить охорона здоров'я. З іншого боку, США в 2017 році мають інвестицій в НДДКР лише 8,1% в автомобілебудуванні, але 49,2% - у сфері інформаційно-телекомунікаційних технологій (ІКТ) та 26,5% у сфері охорони здоров'я.

Китай має деяку подібність з США щодо інвестицій в НДДКР в 2019 році. 12,5% - у автомобільній промисловості та 44,1% - у сфері інформаційно-телекомунікаційних технологій (ІКТ), але в охороні здоров'я - лише 3%.

Дослідження та розробки компаній та економічні результати значно відрізнялися по галузях [89], (рис. 2.22.):

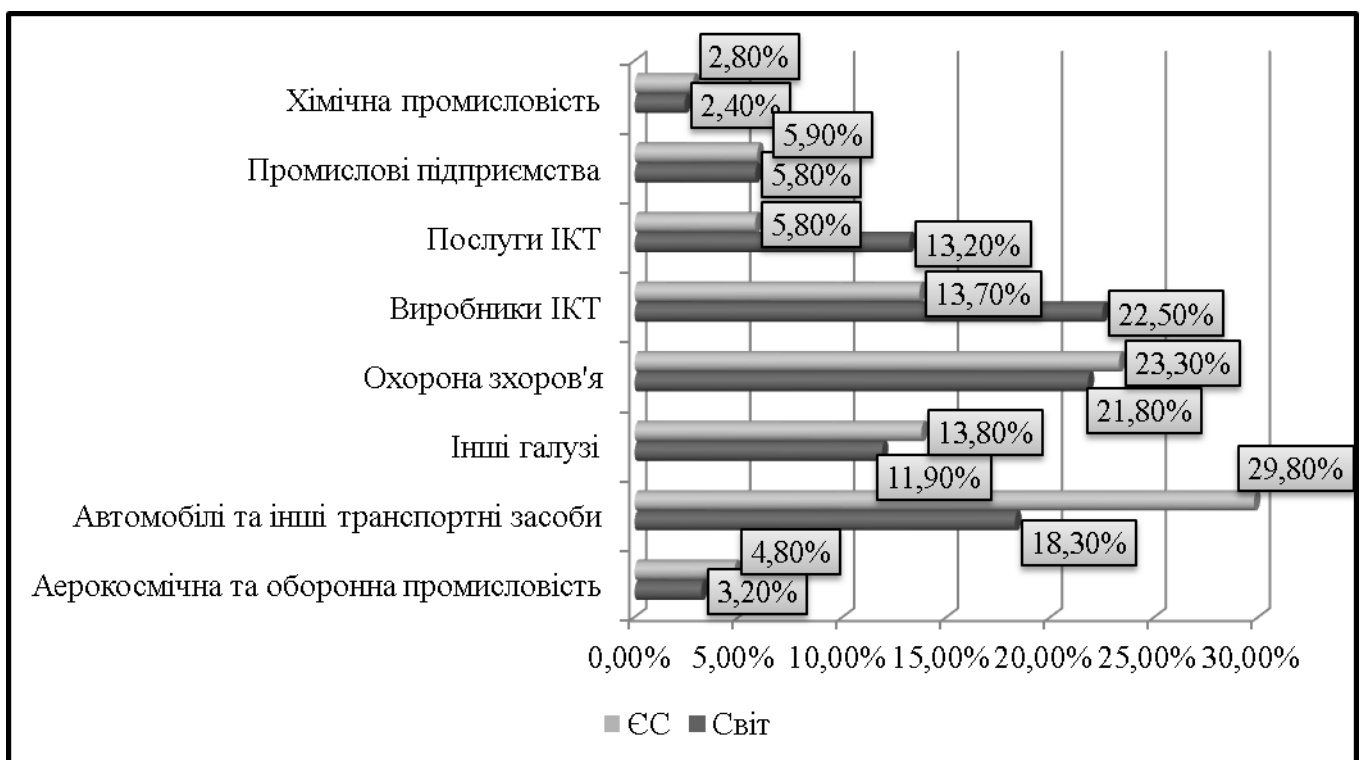


Рис. 2.22. Галузева структура 2500 провідних інвесторів ТНК в НДДКР в ЄС та світі в 2019 році, (%).

Примітка: акції обчислюються для 456 країн ЄС та 1836 компаній у світі, для яких дані про НДДКР доступні на весь період 2009-2019 років.

Примітка. Побудовано автором за даними The 2019 EU Industrial R&D Investment Scoreboard.

Підприємства ЄС підняли обсяги досліджень та розробок вище середнього темпу зростання у світі. 567 компаній, що входять до складу ЄС, інвестували в 2019 році 192,5 млрд. євро в дослідження та розробки, значне збільшення цього періоду (7,0%), хоча і у більш низькому темпі, ніж у попередньому році (8,1%).

Зростання інвестицій в НДДКР в 2019 році відбулося у компаніях ЄС в автомобільній галузі разом із ІКТ та охороною здоров'я, тоді як у компаніях, які не є європейськими, його очолює ІКТ та галузь охорони здоров'я [89], (рис. 2.23.):

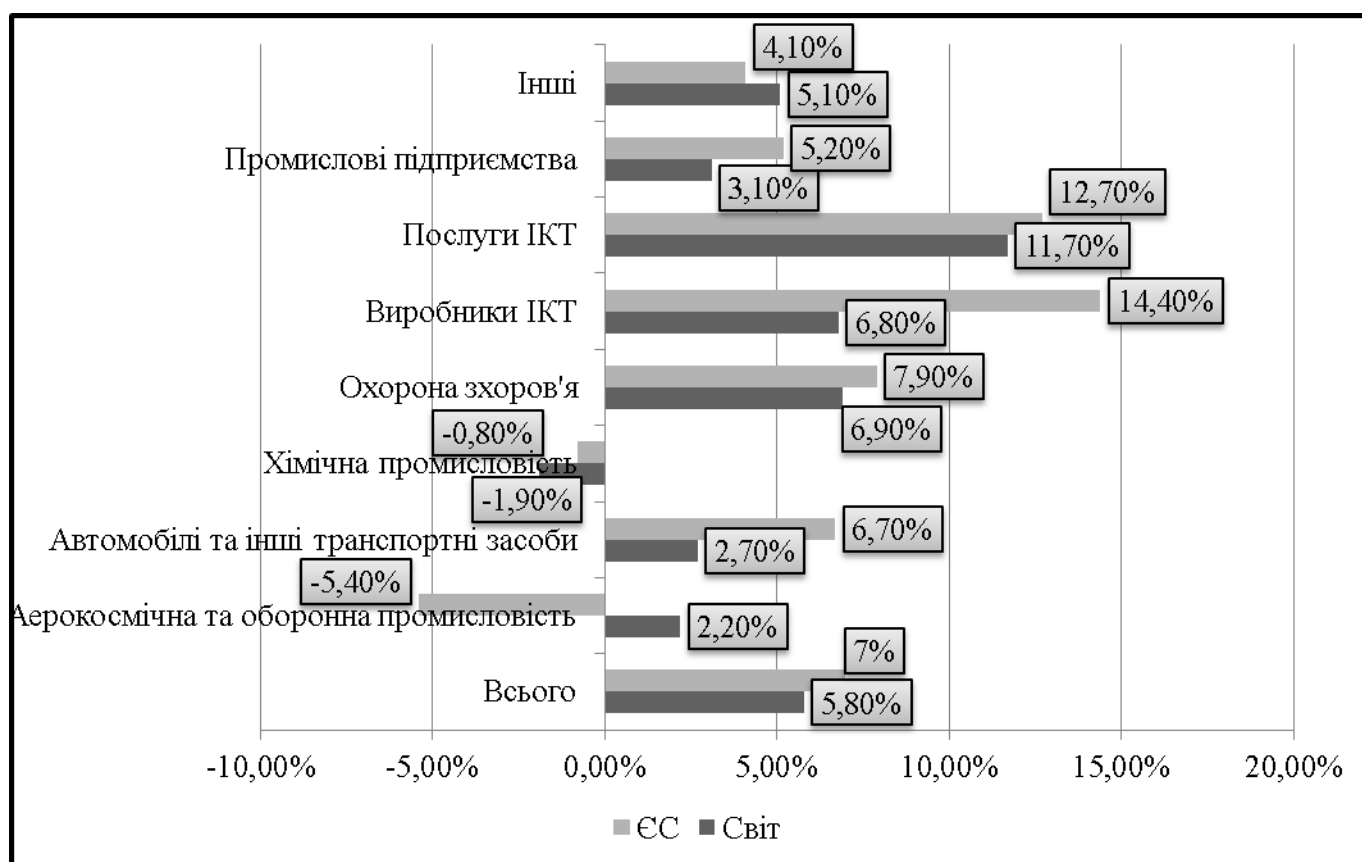


Рис. 2.23. Темпи глобального зростання/спадання інвестицій в НДДКР за галузями економіки в період 2009-2019рр., (%).

Примітка: темпи зростання для трьох змінних були обчислені з 1697 з 2500 компаній ЄС, для яких доступні дані протягом усього періоду 2009-2019рр.

Примітка. Побудовано автором за даними The 2019 EU Industrial R&D Investment Scoreboard.

Головний внесок у глобальний ріст НДДКР був досягнутий ІКТ, галуззю охорони здоров'я та автомобілебудуванням в період 2009-2019рр., що також суттєво

збільшило чистий обсяг продажів. Скорочення відбулося в хімічній та аерокосмічній і оборонній галузях промисловості.

Серед держав-членів ЄС найбільші показники зростання НДДКР у Німеччині та Великобританії (7% та 9% відповідно), тоді як компанії, що базуються у Франції та Нідерландах, збільшили обсяги досліджень та розробок на рівні, нижчому за середній (3,3%). У вибірці ЄС зростання НДДКР призвело до збільшення обсягів досліджень і розробок таких компаній, як NOKIA (96%), NXP (90%), SAP (13%), SHIRE (56%), ZF (40%), RENAULT (20%), DAIMLER (15%), CONTINENTAL (15%), GLAXOSMITHKLINE (12,9%) та ROBERT BOSCH (7,4%). НДДКР для деяких з цих компаній було збільшено за рахунок придбань, наприклад NOKIA придбання Alcatel-Lucent [89].

Зростання НДДКР, що не є членами ЄС, також очолюють ІКТ та галузі охорони здоров'я. Найбільший внесок у зростання обсягів досліджень і розробок компаній, що не є членами ЄС, був зроблений службами ІКТ, виробниками ІКТ та галуззю охорони здоров'я, але з негативним внеском хімічної та автомобільної галузей промисловості. У групі, що не входить до складу ЄС, провідні компанії з досліджень і розвитку, що демонструють високий рівень зростання НДДКР, отримали HUAWEI (29%), APPLE (25%), GILEAD (55%), BROADCOM (155%), АЛФАВИТ (13%), DELL (116%), BOEING (42%), FACEBOOK (23%), MICROSOFT (9%) та WESTERN DIGITAL (50%). НДДКР для деяких з цих компаній було збільшено за рахунок придбань, наприклад DELL придбала 67 млрд. дол. США EMC.

Варто зазначити, що значна кількість провідних індустріальних науково-дослідних та дослідницьких гравців заснована в ЄС.

Якщо проаналізувати 1000 провідних інвесторів в галузі НДДКР у ЄС в 2019 році, тобто 567 компаній-членів ЄС, що входять до 2500 найкращих у світі компаній, які вкладають найбільші суми в дослідження і розробки (НДДКР) та 433 нових компаній, розташованих у ЄС, то ними вкладено 198,3 млрд. дол. США, що на 6,9% більше, ніж у попередньому році [89].

Значна кількість провідних інвесторів в НДДКР, що входять до складу держав-членів ЄС розташована в Німеччині, Франції та Великобританії. Майже дві третини цих компаній знаходяться в трьох найбільших державах-членах: Німеччина – 224 або 38,5%, Великобританія - 290 або 15,6% та Франція – 108 або 13,1% від загального обсягу інвестицій в НДДКР в ЄС.

Варто зазначити, що на Топ-10 країн ЄС інвесторів в інноваційну діяльність ТНК з 1000 провідних інвесторів у 2019 році приходить 97,3% загальної суми інвестицій в НДДКР в ЄС [89], (рис. 2.24.):

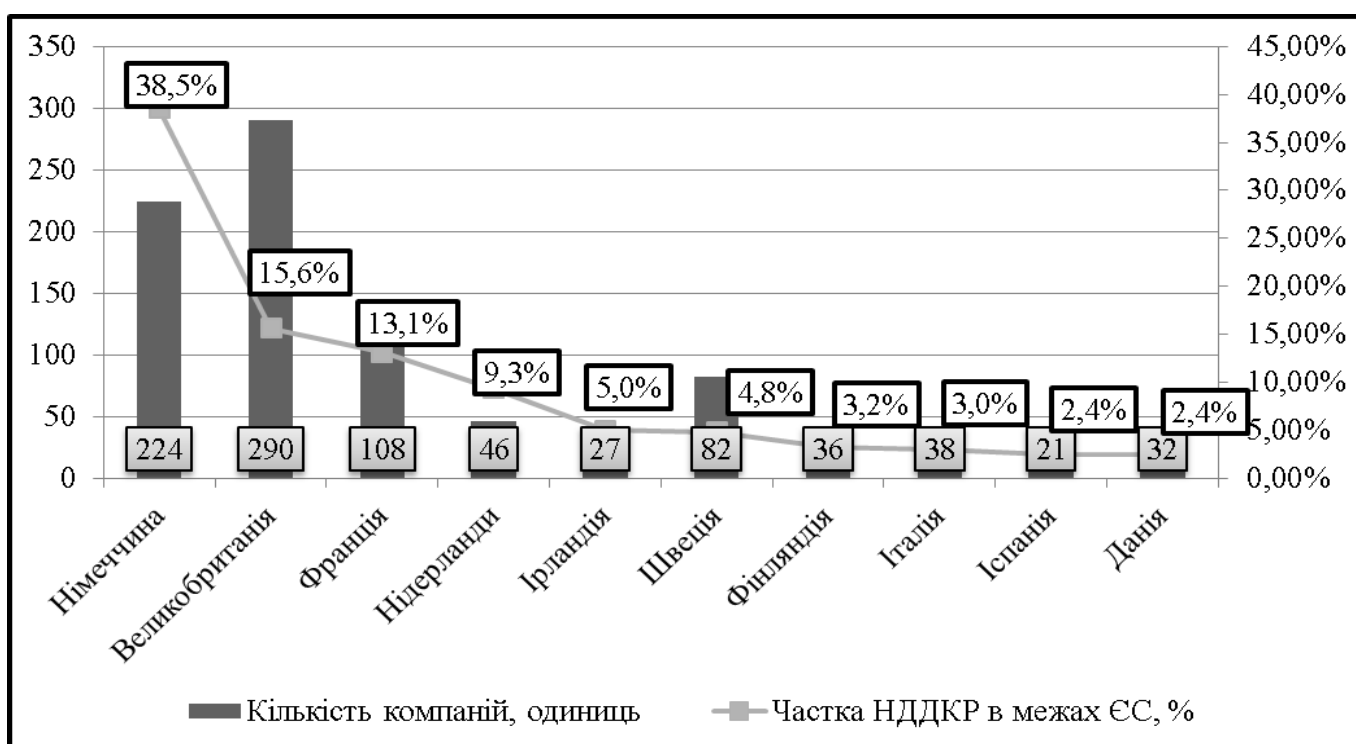


Рис. 2.24. Кількість та частка Топ-10 країн ЄС інвесторів в інноваційну діяльність ТНК з 1000 провідних інвесторів у 2019 році, (одиниць; %).

Примітка. Побудовано автором за даними The 2019 EU Industrial R&D Investment Scoreboard.

Загальний рівень інвестування в інноваційну діяльність ТНК ЄС, в значній мірі базується на інвестиціях німецьких компаній, на які припадає відповідно 38,5%. У 224 німецьких корпорацій з 1000 ТНК ЄС інвестування в НДДКР збільшилося на 6,7%, а чистий обсяг продажів на 1,1%. Ці результати в значній мірі відображають продуктивність німецьких компаній в автомобілебудуванні (7,1% у сфері НДДКР та

3,6% у чистих продажах). Компанії з цього сектору, який демонструє найвищий ріст НДДКР, був Daimler, ZF, Continental і Robert Bosch. Також, німецькі компанії показали хорошу продуктивність в інших секторах: SAP (послуги ІКТ) та Bayer (галузь охорони здоров'я), (див. Табл. 2.6).

4-й рік поспіль провідним інвестором у сфері НДДКР є німецька компанія Volkswagen (13,7 млрд. Євро). Другу та третю позицію зайняли американські компанії Alphabet (12,9 млрд. Євро) і Microsoft (12,4 млрд. Євро). Іншими компаніями у першій десятці є Samsung з Південної Кореї, Intel, Apple та Johnson & Johnson з США, Novartis і Roche з Швейцарії та Huawei з Китаю. Серед 50 провідних інвесторів в галузі НДДКР є 16 компаній ЄС, що більше, ніж минулого року, та 30 компаній серед 100 найвизначніших компаній.

Німецькі компанії демонструють найбільший приріст продажів, у той час як Велика Британія демонструє найвищий приріст НДДКР (і найбільшу прибутковість), [89], (табл. 2.6):

Таблиця 2.6

Основні показники найбільших 1000 компаній ЄС інвесторів
в інноваційну діяльність в 2019 році

Країна	Кількість компаній, одиниць	НДДКР в 2019 році, млрд. євро	Частка НДДКР в межах ЄС, %	Чистий продаж за рік, %	Зростання росту наукових досліджень за рік, %
Німеччина	224	76,3	38,5	6,7	1,1
Великобританія	290	31	15,6	9,2	-1,5
Франція	108	26	13,1	3,4	-3,6
Нідерланди	46	18,5	9,3	3,2	3,1
Ірландія	27	9,9	5	5,4	0,8
Швеція	82	9,5	4,8	-1,2	-4,1
Фінляндія	36	6,4	3,2	63,8	7,8
Італія	38	5,9	3	4	-9,6
Іспанія	21	4,8	2,4	3,5	-2,7
Данія	32	4,7	2,4	7,5	4,7
Топ-10 країн ЄС	904	192,9	97,3	6,9	-0,9
Інші країни ЄС	96	5,4	2,7	9,4	-3,2
Разом країни ЄС	1000	198,3	100	6,9	-1

Примітка. Складено автором за даними The 2019 EU Industrial R&D Investment Scoreboard.

Компанії, що базуються у Великобританії, збільшили обсяги досліджень та розробок в 2019 році на 9,2%, але демонстрували скромне зростання чистих продажів (0,6%). Найбільший внесок у зростання НДДКР було досягнуто в галузях охорони здоров'я (найбільший внесок від Shire і GlaxoSmithKline), інших галузей (Lloyds Banking, Kemble Water Holdings), аерокосмічної та оборонної промисловості (Rolls-Royce) та послуг ICT (BT, Atlassian Corporation).

Компанії, що базуються у Франції, збільшили обсяги досліджень та розробок в 2017 році на 3,4%, а продажі скоротились на 3,6%. Серед цих компаній найбільший внесок у зростання НДДКР припав на автомобільний сектор (Renault, Valeo), послуги ІКТ (Ubisoft Entertainment, Dassault) та інші галузі (Alstom, Vivendi, Technicolor, L'Oreal), (див. Табл. 2.6).

Крім трьох провідних держав-членів, серед групи найбільших країн ЄС в 2017 році, ті компанії, які збільшили обсяги досліджень та розробок, перевищили середнє значення в ЄС, були:

- Фінляндія на 63,8%, в основному за рахунок придбання Nokia Alcatel-Lucent;
- Данія на 7,5% внески від галузей охорони здоров'я (Novo Nordisk, Symphogen, Ascendis Pharma, Forward Pharma, Alk Abello) та інших галузей промисловості (Веста, Карлсберг);
- Бельгія на 11,6%, великі внески з галузей ІКТ (Proximus, Barco), промисловості охорони здоров'я (Mithra Pharma, UCB), хімічних речовин (Solvay) та інших галузей промисловості (Anheuser-Busch, KBC), [89], (див. Табл. 2.6).

Серед великих країн лише група шведських компаній в 2017 році скоротила інвестиції в НДДКР на 1,2%. У цій групі високі темпи зростання інвестицій в НДДКР показали такі компанії, як Saab, Assa Abloy, Swedish Orphan Biovitrum, Lansforsakringar та Fingerprint Cards, що компенсувало скорочення обсягу інвестицій в дослідження та розробки таких компаній, як Ericsson, Atlas Copco та Elekta.

Щодо чистого продажу, то компанії декількох країн ЄС в 2017 році виявили негативні результати: Італія (-9,4%), Швеція (-4,1%), Франція (-3,6%) та Іспанія (-

2,7%), в основному через нафту такі компанії, як Total, Eni, Enel і Repsol (див. Табл. 2.6).

У 2017 році четвертий рік поспіль середня інтенсивність досліджень та розробок компаній ЄС-1000 збільшилася через збільшення інвестицій в НДДКР порівняно з чистими продажами - 6,9% проти -0,6%. Важливо пам'ятати, що в багатьох країнах сукупні показники країн значною мірою залежать від показників лише кількох фірм. Це пов'язано або з незначною кількістю компаній країни в Оригінальній таблиці, або з концентрацією досліджень та розробок у кількох великих фірмах. Наприклад, компанії Ericsson та Volvo складають 57% усіх досліджень і розробок у шведських компаніях, Nokia - 77% компаній у Фінляндії та Telecom Italia, а також Леонардо - 52% компаній в Італії [89].

Варто зазначити, що в галузь фармацевтики та біотехнологій в 2017 році було вкладено інвестицій зі 151 ТНК ЄС. На другому місці щодо фінансування галузь програмного забезпечення та комп'ютерних технологій, в яку інвестували 114 компаній ЄС, а на третьому промислове будівництво зі 10 компаніями-інвесторами. Також, значна кількість щодо інвестицій в НДДКР в галузях електронного та електричного обладнання (66 ТНК), автомобільній та запчастин (50 ТНК) та технологічне обладнання (44 ТНК), [89].

Якщо проаналізувати період 2010-2017 років щодо динаміки інвестиційної діяльності в НДДКР країн ЄС, то компанії, що базуються в Німеччині, продовжували демонструвати високі результати з точки зору НДДКР з 2010 року, відновлюючи і потім підвищуючи рівень зростання досліджень та розробок до кризи. Проте, зростання чистих продажів не пішло тим самим шляхом, уповільнення з 2010 до 2013 року та нерішуче відновлення в 2014-2015рр., але потім знову падіння продажів у 2016 році порівнянні з 2015 роком. З іншого боку, німецькі компанії зберегли стабільний рівень прибутковості протягом останніх 10 років, хоча він був нижчим, ніж в їхніх французьких та британських колег.

Компанії, що базуються у Франції показали низьку, але позитивну динаміку зростання R&D після зниження з 2011 до 2013 року, але на багато нижчих рівнях,

ніж їх не-партнерами ЄС, хоча відмічалось зростання досліджень та розробок з 2015 до 2016 року, а зростання чистого обсягу продажів як і раніше було негативним до 2013 року, але дещо покращився з 2015 року по 2016 рік. Середньостатистична прибутковість французьких компаній порушила тенденцію до зниження показників з 2011 року і зросла з 2015 до 2016 рр.

Дослідження Global Innovation 1000 аналізує витрати 1000 найбільших державних компаній, що беруть участь у дослідженнях і розробках. Нижче наведено перелік 20 корпоративних дослідників, які витрачають найбільше на дослідження та розробки в 2017 році в усьому світі [86], (табл. 2.7):

Таблиця 2.7

Топ–20 корпорацій-лідерів за витратами на НДДКР, доходами та інтенсивністю досліджень та розробок в 2019 році

Місце	Назва компанії	Витрати на НДДКР, млрд. дол. США	Дохід, млрд. дол. США	Інтенсивність досліджень та розробок, % від доходу
1.	Amazon	16,1	136	11,8
2.	Alphabet	13,9	90,3	15,5
3.	Intel Co	12,7	59,4	21,5
4.	Samsung	12,7	167,7	7,6
5.	Volkswagen	12,1	229,4	5,3
6.	Microsoft	12	85,3	14,1
7.	Roche	11,4	51,8	21,9
8.	Merck	10,1	39,8	25,4
9.	Apple	10	215,6	4,7
10.	Novartis	9,6	49,4	19,4
11.	Toyota	9,3	247,5	3,8
12.	Johnson & Johnson	9,1	71,9	12,7
13.	General Motors	8,1	166,4	4,9
14.	Pfizer	7,9	52,8	14,9
15.	Ford	7,3	151,8	4,8
16.	Daimler	6,9	161,8	4,2
17.	Oracle	6,8	37,7	18,1
18.	Cisco	6,3	49,2	12,8
19.	Honda	6,2	125,6	4,9
20.	Facebook	5,9	27,6	21,4

Примітка. Складено автором за даними рейтингу Global Innovation 1000 - 2019.

В 2019 році лідером щодо витрат на НДДКР стала американська компанія Amazon, яка витратила 16,1 млрд. дол. США. Другу та третю сходинки посіли також компанії США – Alphabet та Intel Co, з витратами в 13,9 та 12,7 млрд. дол. США відповідно. Також, до п'ятірки лідерів ввійшли південно-корейський Samsung та німецький Volkswagen, з витратами в 12,7 та 12,1 млрд. дол. США відповідно.

Компанії, що базуються у Великобританії, показали сильне відновлення R & D і чистого обсягу продажів в 2010-2011 роках, які потім обернену в 2012 році. В 2012-2013 рр. їх R&D інвестиції відновили ріст, але чисті продажі були практично без змін. У 2014-2015 роках рівень наукових досліджень залишався практично незмінним, хоча із значним зменшенням чистих продажів, але обсяги досліджень та розробок та обсяг продажів сильно зросли з 2015-2016 рр. Середня дохідність компаній Великобританії була найвищою з трьох країн упродовж усього періоду, хоча, як і у їхніх французьких колег, спостерігається тенденція до зменшення у 2011-2015 роках, але значне зростання в 2016-2017рр.

Компанії, зареєстровані в Нідерландах, зареєстрували збільшення обсягів досліджень та розробок, чистих продажів та прибутковості. Зростання було менш сильним, ніж останні роки, але все ще позитивне, що дало послідовність відновлення після сповільнення темпів 2013 і 2014 років.

Виходячи на глобальний ринок інновацій, ТНК здійснюють інтеграцію інноваційної діяльності у рамках усієї структури головної корпорації, при цьому філії ТНК спеціалізуються на тих інноваціях, де вони найбільш конкурентоспроможні, при цьому активно відбувається процес інтернаціоналізації інноваційної діяльності через створення міжнародних стратегічних альянсів.

Для більшості ТНК тенденція до інтернаціоналізації їх інноваційної діяльності є загальною, однак конкретні стратегії, які застосовують японські, американські і європейські корпорації значно різняться, що найчастіше пояснюється не стільки економічними міркуваннями, скільки пріоритетами економічної політики країни базування материнської ТНК. Так, європейські ТНК, користуючись вигодами ЄС, досить часто розміщують свої НДДКР-лабораторії у тих країнах Європи, де

сконцентровані висококваліфіковані кадри. Наприклад, компанія «ABB», що виникла у результаті злиття «Asea» (Швеція) і «Brown-Boveri» (Швейцарія) створила новий енергетичний дослідний центр, але не у Швеції або Швейцарії, а у Німеччині, де працюють висококваліфіковані фахівці відповідних спеціальностей [89].

ТНК, що базуються в ЄС показують щорічні темпи зростання інвестицій в інноваційну діяльність, що обумовлено змішаною динамікою середньо- і високотехнологічних галузей.

Аналіз бази даних історії та рахунків протягом 10-річного періоду 2007-2017 рр. Показує, що частка ЄС у світових науково-дослідних роботах залишається майже постійною на рівні 23%, коли США ростуть до 33%, Японія знижується до 15%, але обидва Китаю та решта світу піднімається.

В Європі активізується діяльність у галузі багатосторонньої науково-технічної співпраці. Більшість країн світу активно беруть участь у європейських спільних проектах. Для деяких країн рамкові програми ЄС слугують основним засобом участі університетів, науково-дослідних інститутів і підприємств у міжнародному співробітництві. Багато країн мають спеціальні механізми, які сприяють участі в європейських програмах. Наприклад, угорський уряд запровадив мережу контактних національних пунктів і бюро зв'язку з НДДКР, щоб полегшити участь країни у «П'ятій рамковій програмі». Шведський уряд довірив Агентству інноваційних систем «INNOVA» координувати участь країни у програмах «EUREKA» та «COST» та запустив «Програму міжнародної співпраці малого бізнесу» (SMINT), щоб допомогти малим і середнім підприємствам (МСП) брати участь у європейських програмах [82].

Останньою і найбільшою рамковою програмою ЄС із наукових досліджень та інновацій стала програма «Горизонт 2020», реалізація якої почалась у січні 2014 року. Загальний бюджет цієї рамкової програми складає 80 млрд євро на період 2014–2020 рр.

В наш час у Європі відбувається інтеграція національних інноваційних систем країн-членів ЄС в єдиний науково-технічний та інноваційний простір. При цьому головною метою створення єдиного дослідницького простору в Європі є побудова найбільш компетентної та динамічної економіки, заснованої на знаннях, що забезпечує ЄС світове лідерство.

Таким чином, інвестиції в НДДКР 567 ТНК ЄС серед 2500 компаній, які вкладають найбільші суми в дослідження і розробки (НДДКР) продовжують зростати значними темпами і в 2017 році збільшилися на 7% в порівнянні з 2016 роком. Європейські транснаціональні корпорації займають друге місце з інвестування з часткою 23% в інноваційну діяльність серед 2500 найбільших транснаціональних корпорацій світу, що доводить їх значну конкурентоспроможність серед інших країн. Отже, ТНК ЄС з кожним роком набирають обертів та збільшують інвестиції в інновації, показуючи тим самим позитивну динаміку.

Десять років тому найбільшими індустріальними НДДКР стали автомобілебудівні та фармацевтичні / біотехнологічні компанії, домінують подібні Volkswagen, General Motors, Pfizer, Roche, Johnson & Johnson та Novartis. Їх річні витрати на НДДКР становили від 1 до 8 млрд дол. США. Компанії з життєвої науки залишаються відповідальними для більш ніж 180 млрд дол. США у дослідженнях та розробках у 2018 році. Але науково-дослідна робота в галузі науки про життя зростає приблизно на 4% на рік, тоді як сукупний обсяг досліджень та розробок в галузі інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) зростає більш ніж на 5% на рік. з загальним обсягом витрат на НДДКР більше 225 млрд дол. США, що майже на 30% більше, ніж у наука про життя [92].

ТНК є найважливішими суб'єктами НДДКР й істотно впливають на географію світового виробництва інновацій. Витрати на науково-дослідні роботи у світі, що входять до 1000 найбільших компаній у світі за витратами на НДДКР, зросли на 3,2% у 2017 році до 702 млрд. дол. США. Підприємства Global Innovation 1000

колективно складають 40 % світових витрат на НДДКР з усіх джерел, включаючи корпоративні та державні джерела [86].

Отже, транснаціональні корпорації є головним суб'єктом глобального потоку інвестицій в інновації, так як володіють потужною можливістю акумулювання фінансових ресурсів для впровадження інновацій.

Досліджено процеси фінансування інновацій в провідних корпораціях Японії, США та країнах ЄС, що дало змогу проаналізувати їх інноваційні стратегії та визначити необхідність застосування окремого фінансового механізму, який залежить як від стадії продукту, так і від оточуючого середовища (інвестиційного клімату приймаючої країни).

Виявлено, що злагоджена та узгоджена взаємодія інвестиційної політики ТНК та національних урядів дасть максимальний ефект впровадження інновацій.

Статистичні дані свідчать про те, що процеси глобалізації і інтернаціоналізації НДДКР відбуваються в основному в замкнутій сукупності країн - в США, Західній Європі та Японії, в яких зосереджені основні іноземні науково-дослідні підрозділи ТНК. Якщо тенденція створення нових дослідницьких підрозділів ТНК в Китаї і Індії збережеться, то можливо, що ці дві країни в майбутньому увійдуть до «інноваційного ядра» світової економіки.

Проведений теоретичний аналіз дослідження процесу інвестування в інновації транснаціональними компаніями дозволив дійти до висновку, що інновації для ТНК – це є реалізація новаторських ідей, які лежать в основі прогресу і спрямовані на направлена на отримання прибутку корпораціями.

Активність ТНК відносно створення науково-дослідних підрозділів стримується різними чинниками, основними з яких є: низький рівень захисту інтелектуальної власності, недосконалість законодавства, яке регулює діяльність подібних підрозділів.

Висновки до розділу 2

ТНК належить вирішальна роль у глобалізації світової економіки. Кількість ТНК та їх філій у світі щороку зростає. Процес транснаціоналізації, що характеризується посиленням взаємозв'язку і взаємозалежності суб'єктів світової економічної системи в результаті глобальних операцій ТНК, сьогодні досяг планетарних масштабів. ТНК перетворились на головну силу ринкового виробництва й міжнародного поділу праці, на домінуючий чинник світової економіки й міжнародних економічних відносин.

Сучасні процеси транснаціоналізації мають динамічну тенденцію розвитку: бурхливий розвиток надвеликих корпорацій, які стають основними гравцями у світовій економіці; зниження ступеня «прив'язки» ТНК і виробленої ними продукції до материнських країн; значну концентрацію капіталу, що дає змогу ТНК зменшувати витрати виробництва, фінансувати НДДКР та впроваджувати інноваційні продукти та ін.; утворення і зростання ТНК як результат інтернаціоналізації економіки та розвитку світового ринку; транснаціоналізація капіталу стає характерною рисою інституціонального розвитку всієї сучасної економіки.

Основним інструментом діяльності ТНК є прямі іноземні інвестиції, які забезпечують володіння та/або контроль за закордонною діяльністю господарської одиниці, реалізуються в отриманні прибутку від ведення основного бізнесу. Зростання інвестиційної активності ТНК, розширення сфер діяльності суттєво впливає на розвиток та перерозподіл ресурсів у світовому господарстві.

Аналіз основних світових тенденцій руху ПІІ показав, що за останній три роки у світі відбулося суттєве скорочення глобальних обсягів ПІІ разом зі зменшенням обсягів світової торгівлі та сповільненням темпів економічного зростання. Попри загальну тенденцію до скорочення ПІІ, існують певні розбіжності в обсягах залучення інвестицій серед різних країн світу. Потоки ПІІ в розвинені економіки досягли найнижчого рівня з 2004 року та зменшилися на 27 %. Потоки ПІІ в країни,

що розвиваються в 2018 році залишався стабільним, збільшившись на 2%. У результаті цього збільшення і аномального скорочення ПІІ в розвинених країнах, частка країн, що розвиваються в глобальних ПІІ збільшилася до рекордних 54%. Найбільш привабливими для інвесторів країнами у 2018 році виявилися США, Китай, Гонконг, Сінгапур, Нідерланди, Великобританія, Бразилія, Австралія, Іспанія та Індія. А найбільшими інвесторами були: Японія, Китай, Франція, Гонконг, Німеччина, Нідерланди, Канада, Великобританія, Південна Корея та Сінгапур. Проаналізувавши галузеву структуру ПІІ, можна побачити їх чітку спрямованість у сферу послуг – така тенденція є незмінною починаючи з 2012 року.

Порівняльний аналіз динаміки показників інноваційного розвитку країн та регіонів висвітлює співвідношення сил у світовому інноваційному просторі. Частка країн Азії в 2019 році є найбільшою (44,24%) і продовжує зростати, у т.ч. завдяки Китаю. В той час як частка країн Північної Америки (27,07%), в т.ч. США, та Європи (20,31%) у глобальних витратах на НДДКР відчутно скорочується.

Важливе значення для розвитку інноваційної діяльності та характеристики національної інноваційної системи у економіках країн відіграє частка витрат на НДДКР у ВВП. Світовими лідерами щодо частки витрат на НДДКР до ВВП країн світу в 2019 році є Південна Корея, Ізраїль, Японія, Фінляндія та Швеція.

Досвід розвинених країн світу свідчить, що запорукою економічного зростання як окремого підприємства, так і економіки країни в цілому, є розвиток та стимулювання інноваційної діяльності. Безперервний інноваційний процес є умовою забезпечення високої конкурентоспроможності як окремих компаній, так і національних господарств. Зростання витрат країн на дослідження та розробки пов'язано з прагненням досягти конкурентних переваг на світовому ринку шляхом використання різноманітних інструментів стимулювання інноваційної активності.

Інновації для ТНК – це є реалізація новаторських ідей, які лежать в основі прогресу і спрямовані на отримання прибутку корпораціями. Рушійною силою глобалізаційних процесів виступають ТНК, які відіграють важливу роль у світових НДДКР та поширенні інновацій.

РОЗДІЛ 3

ПРОБЛЕМИ І ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СУЧАСНИХ КОНКУРЕНТНИХ СТРАТЕГІЙ ТНК НА РИНКУ УКРАЇНИ

3.1. Роль та функції транснаціонального бізнесу в розвитку ринкового середовища України

В умовах сьогодення транснаціоналізація світової економіки є одним з найбільш динамічних процесів її розвитку. Транснаціоналізація сприяє розширенню ринків суб'єктами господарювання міжнародної економічної діяльності, зосередженню великих ТНК у країнах, що розвиваються.

На сучасному етапі розвитку світової економіки – етапі глобалізації – визначну роль відіграють транснаціональні корпорації, які стають провідними торговими підприємствами, інвесторами, поширювачами сучасних технологій, науково–технічного прогресу, стимуляторами міжнародної трудової міграції. Саме транснаціональні корпорації заклали основу взаємозалежної економічної діяльності різних країн світу, а згодом і стали основою глобальної економіки.

Сьогодні, транснаціональні корпорації це не лише головні суб'єкти світової, а й важлива частина національної економіки, роль яких з кожним роком посилюється. Відтак глобалізація процесів у світовій економіці на фоні активізації транснаціональних корпорацій активізує транснаціоналізацію й українських компаній, адже для сучасної України транснаціоналізація підприємств може виступити економічним механізмом, який визначить нові пріоритети суспільного відтворення, цілі зовнішньоекономічної політики, особливості та умови участі країни в міжнародному поділі праці. Тому формування потужних транснаціональних корпорацій, здатних адекватно реагувати на зовнішні впливи, активно розвивати міжнародні господарські зв'язки повинно стати одним із пріоритетних напрямів розвитку національних бізнес–структур [57, с. 719].

Сучасні процеси транснаціоналізації мають динамічну тенденцію розвитку, що впливає на процеси функціонування світової економіки. Загалом на сучасному етапі можна виділити декілька основних тенденцій світогосподарського розвитку – формування глобальної економіки, концентрація транснаціонального капіталу, розвиток високотехнологічних галузей промисловості, зростання рівня транснаціоналізації переважної більшості країн. В результаті розвитку продуктивних сил та інтернаціоналізації усіх сфер суспільного життя, встановлення безпосередніх стійких зв'язків між суб'єктами різних країн, виробничий процес в одній країні стає складовою частиною процесу, який відбувається в інтернаціональному або світовому масштабах. Об'єднуючою ланкою даних тенденцій виступає активізація інноваційної діяльності.

Інноваційна діяльність як основний пріоритет довгострокової стратегії підвищення рівня конкурентоспроможності країн, впливає на позиції останніх у світовій економіці. Саме відсутність чи наявність інноваційного продукту зумовлює збільшення розриву між країнами світу внаслідок стрибкоподібного наростання нееквівалентного обміну (так, наприклад, за показником ВВП на душу населення за ПКС країни-лідери – Ліхтенштейн, Катар та ін. демонструють показники, що перевищують 100 тис. дол. США, в той час як такі країни, як Конго, Ліберія, Бурунді мають показники на рівні 300-400 дол. США), [78].

Крім того, характер операцій учасників світового ринку, диверсифікація міжнародної економічної діяльності суб'єктів міжнародної економіки вже не дозволяє ототожнювати їх тільки з країною національної приналежності. Транснаціоналізація призводить до того, що, перш за все, посилюється конкуренція країн за ресурси у всіх сегментах глобалізованої економіки.

За даних умов обраний Україною курс на модернізацію національної економіки потребує суттєвих нововведень у розгалуженій системі виробництва, що, в свою чергу, вимагає розробки інноваційної парадигми національного економічного розвитку. Це є тим більш важливим, що розвиток України в найближчі десятиліття буде відбуватись в умовах жорсткої міжнародної конкуренції

на фоні щорічних втрат позицій країни у рейтингу глобальної конкурентоспроможності.

Згідно зі звітом Всесвітнього економічного форуму The Global Competitiveness Report 2017–2018, індекс глобальної конкурентоспроможності України становив 4,1, за яким вона покращила свої позиції на чотири пункти і посіла 81-е місце серед 137 країн світу [91], (рис. 3.1.):

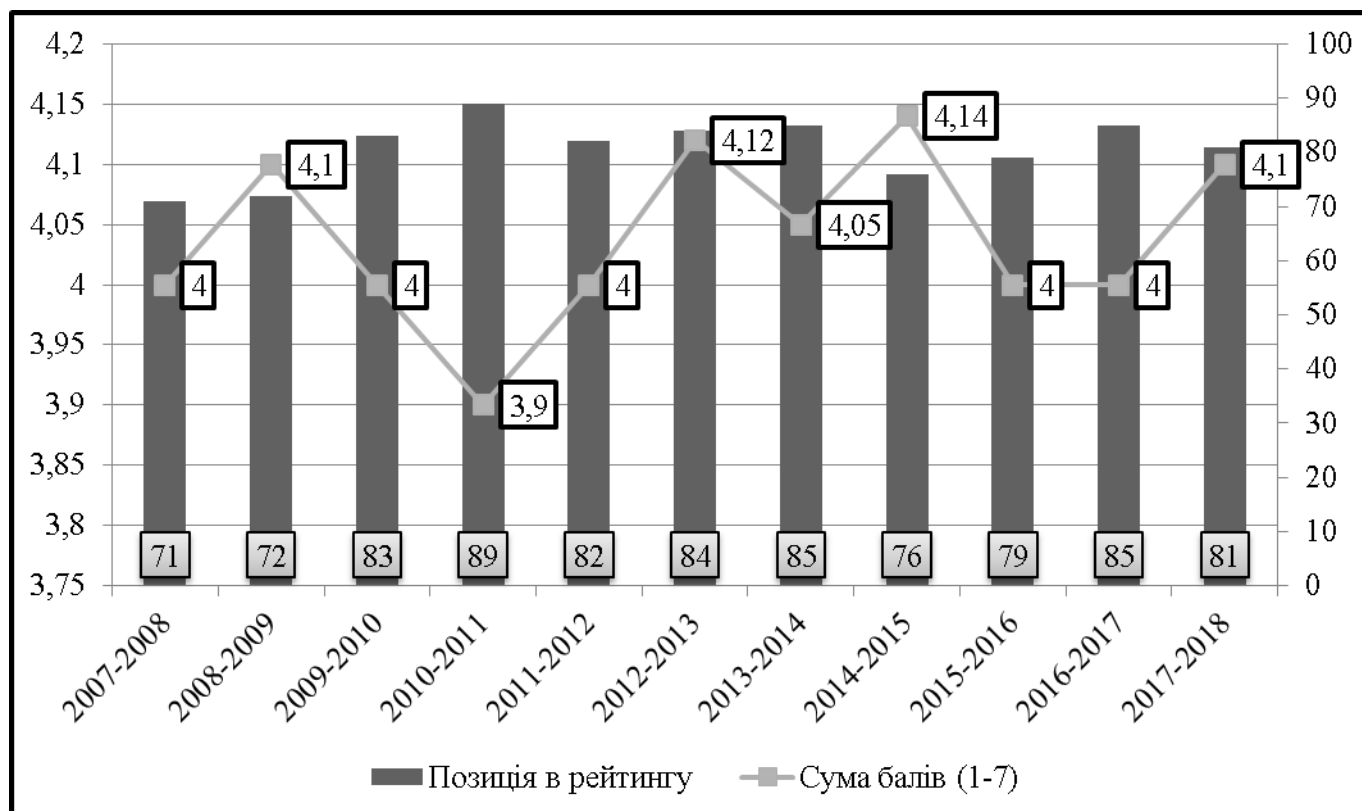


Рис. 3.1. Індекс глобальної конкурентоспроможності України в 2007-2018рр.

Примітка. Побудовано автором за даними The Global Competitiveness Report - 2018.

Вже традиційно, рейтинг в 2017 році очолила Швейцарія. До десятки найконкурентоспроможніших, як і в попередньому дослідженні, увійшли США, Сінгапур, Нідерланди, Німеччина, Гонконг, Швеція, Англія, Японія та Фінляндія.

Україна погіршила свої позиції у 4 з 12 основних показників. Найбільше втрачено (мінус 13 пунктів) за складовою «Ефективність ринку праці». Тенденція до

погіршення цього показника спостерігалася і в минулорічних дослідженнях, причому в торішньому ми погіршили за ним свої позиції на 17 пунктів.

Також, Україна зазнала втрат за оцінкою інноваційної складової («мінус» 9 пунктів), інфраструктурної («мінус» 3 пункти) та за складовою, що характеризує вищу освіту та професійну підготовку («мінус» 2 пункти), [91], (рис. 3.2.):

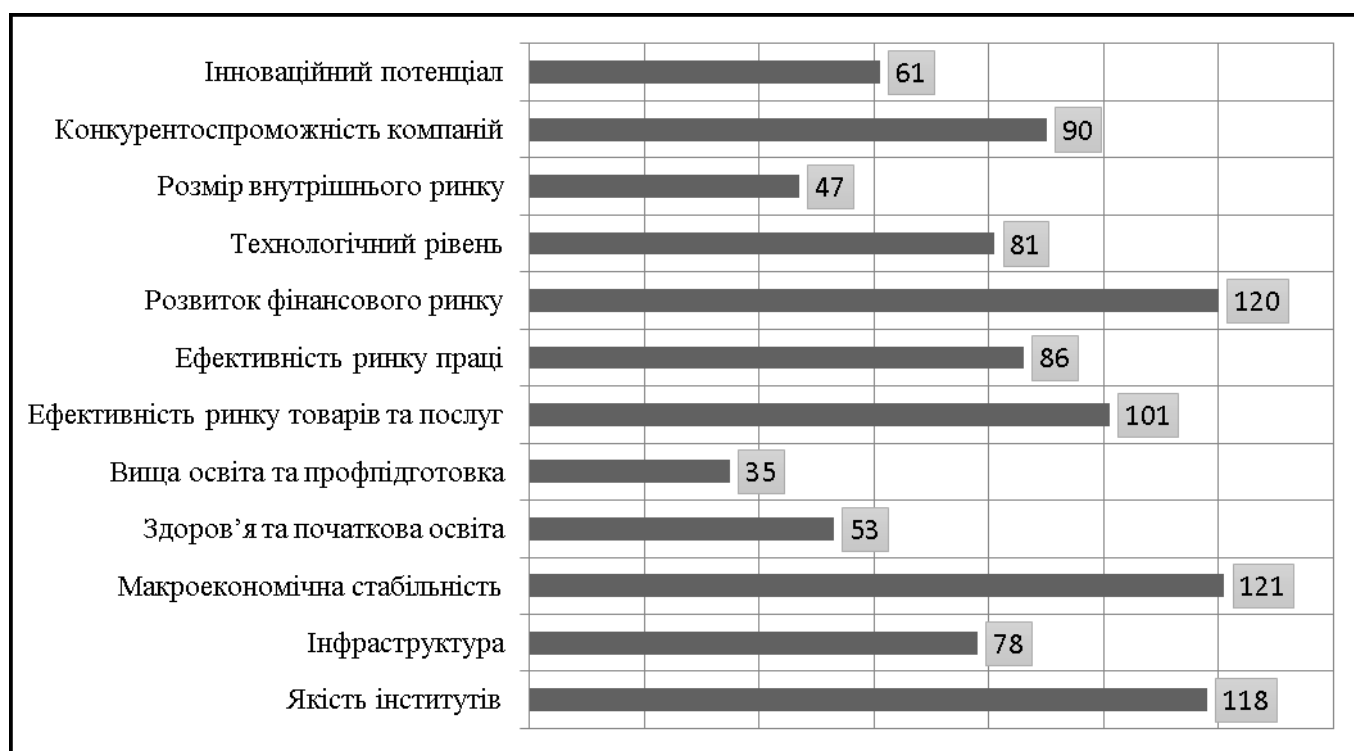


Рис. 3.2. Місце України за індексом глобальної конкурентоспроможності в 2017-2018рр., (місце).

Примітка. Побудовано автором за даними The Global Competitiveness Report -2018.

Однією з причин зазначеної ситуації є незадовільний стан інноваційної складової національної економіки (у 2017 році за категорією інтелектуальної власності Україна посідала 95-ту позицію зі 130 країн) через нестачу власних інвестиційних ресурсів. За даних умов виникає необхідність залучення ПІІ через механізм транснаціоналізації (в рамках якого інвестиційні ресурси вільно перерозподіляються у масштабі світового господарства), адже ТНК на сьогодні є одним з основних українських інвесторів. В Україні зареєстровано близько 7 тис.

філій іноземних ТНК (приблизно 0,8% від загальної кількості філій ТНК). За різними оцінками, щорічна потреба України в інвестиціях сягає 100-120 млрд. дол. США. З огляду на існуючі розміри прямих іноземних інвестицій в економіку України можна констатувати постійне зростання потреби в них.

За даними Державної служби статистики України в 2017 році в економіку України вкладено 1871,2 млн. дол. США, що в 2,4 рази менше, ніж в 2016 році, що говорить про спадаючу динаміку притоку ПІІ в українську економіку [70], (рис. 3.3.):

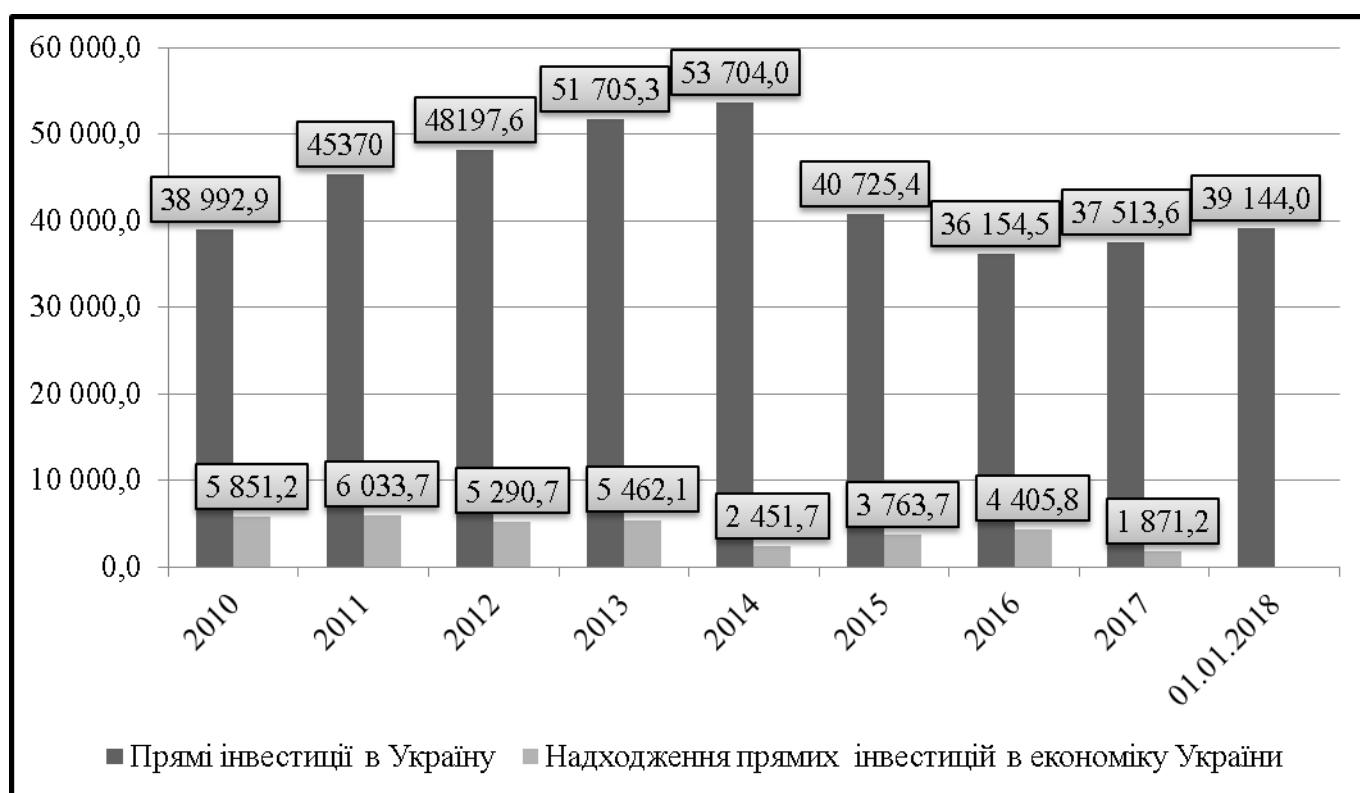


Рис. 3.3. Динаміка та надходження ПІІ ТНК в економіку України станом на 01.01 в 2010-2018рр., (млн. дол. США).

Примітка. Побудовано автором за даними Державної служби статистики України. (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м.Севастополя, за 2014–2017рр.–також без частини зони проведення антитерористичної операції).

Варто зазначити, що приплив іноземних інвестицій в 2017 році знизився в порівнянні з 2016 роком на 57,5%. Востаннє таке падіння було зафіксоване в 2014 році, коли надходження інвестицій знизилося на 55,1% [70], (рис. 3.4.):

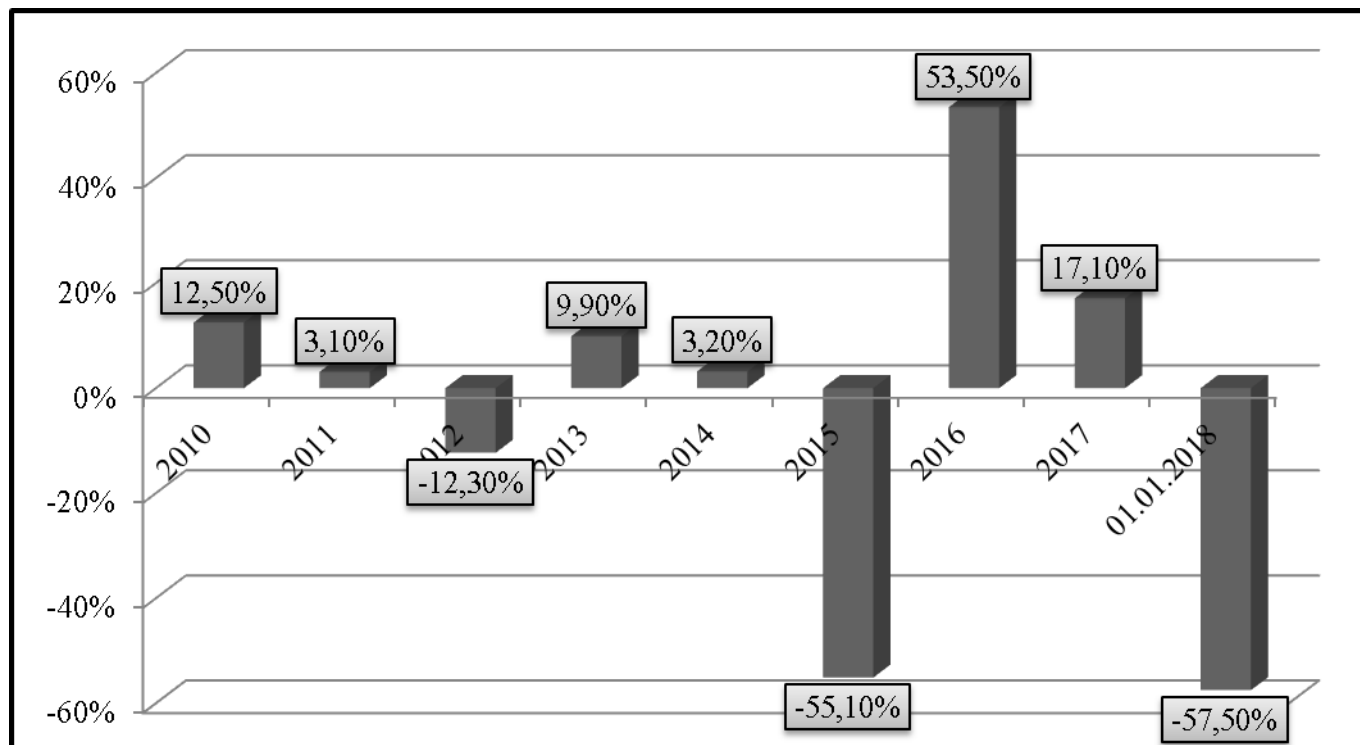


Рис. 3.4. Приріст ПІВ в економіку України в 2010-2018рр., (%).

Примітка. Побудовано автором за даними Державної служби статистики України.

При цьому обсяг прямих інвестицій на одну особу в 2017 році зріс на 4,3% – до 925 доларів. Максимальне зростання було зафіксоване в 2011 році, тоді на одну людину припадала 1 тисяча 084,3 долара, мінімальна сума інвестицій на одну особу була в 2016 році 886 доларів.

Незважаючи на фактори, які вплинули на вітчизняну економіку, країни продовжують вкладати капітал. В 2017 році до основних країн-інвесторів належать Кіпр, з часткою 27% всіх інвестицій або 506 млн дол. США, Росія – 395,9 млн дол. США або 21,2%, Нідерланди – 262,5 млн дол. США або 14%, Велика Британія – 211,7 млн дол. США або 11,3%, а Німеччина – 119,3 млн дол. США або 6,4% [70], (див. Рис. 3.5.).

Проаналізована диверсифікація джерел залучення прямих іноземних інвестицій по країнах-інвесторах може бути ризиком залежності економіки України від політики декількох країн – основних інвесторів.

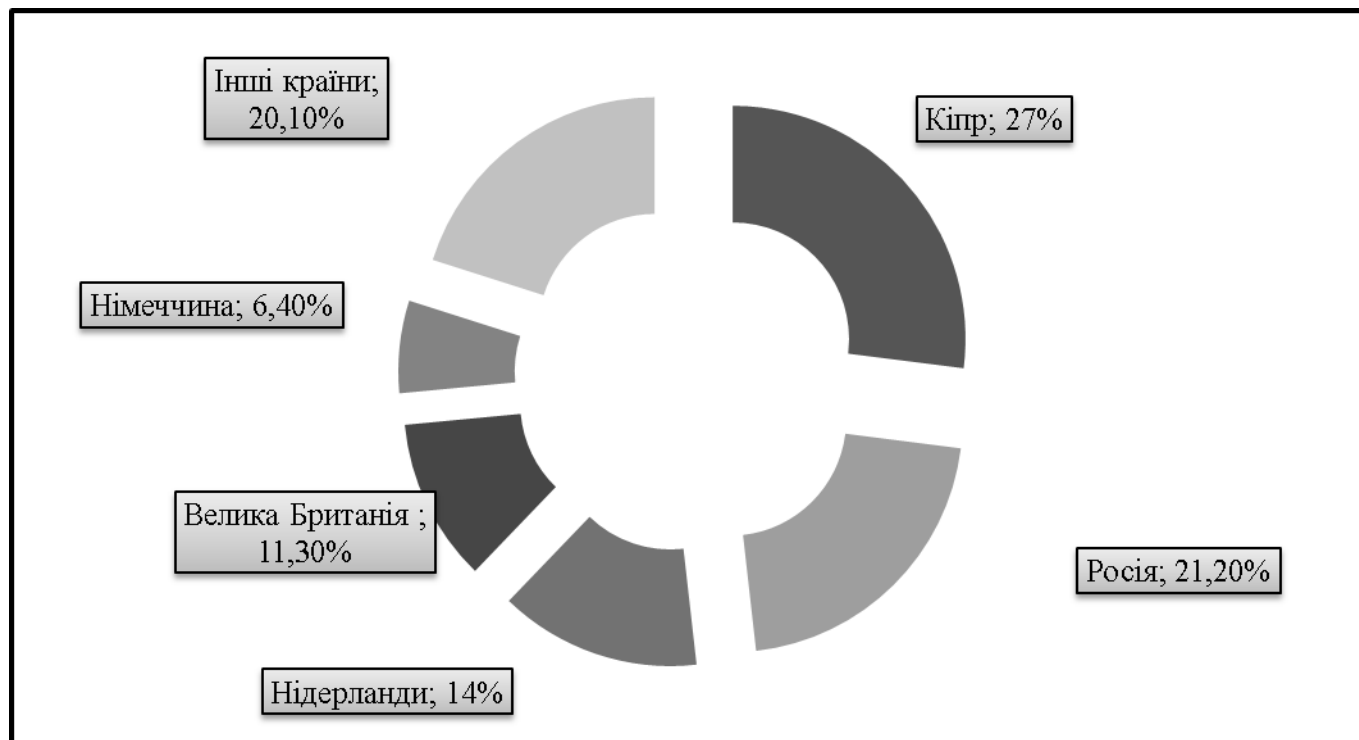


Рис. 3.5. Розподіл ПІ ТНК в Україну за основним країнами-інвесторами на 01.01.2018р., (% до загального обсягу).

Примітка. Побудовано автором за даними Державної служби статистики України.

В цілому на ці країни припадає майже 80% загального обсягу прямих інвестицій, що свідчить про незадовільну диверсифікацію джерел залучення прямих іноземних інвестицій в Україну. З країн ЄС надійшло близько 70% загального обсягу акціонерного капіталу ТНК [70].

Найактивніше інвестували в сферу фінансів і страхування – 647,5 млн грн., в українську промисловість у 2017 році вклали 523,4 млн грн., в оптову та роздрібну торгівлю, ремонт автотранспорту – 178,4 млн грн., в операції з нерухомістю – 117,9 млн грн. [70].

Як можна бачити, серед пріоритетів іноземних ТНК високотехнологічні галузі відсутні. Загалом інвестиції спрямовуються у вже розвинені сфери економічної діяльності. Так, в сферу фінансів і страхування спрямовано 34,6% загального обсягу ПІІ, у промисловість спрямовано 27,9%, в оптову та роздрібну торгівлю, ремонт автотранспорту – 9,5%.

Спостерігається також непропорційний розподіл обсягів залучення інвестицій у регіони України. Регіони, до яких надходить найбільша кількість інвестицій (Дніпропетровська, Київська, Донецька, Львівська, Одеська, Полтавська, Запорізька області та м.Київ) є найбільш економічно розвиненими, однак таке спрямування ПІІ в регіональному розрізі не сприяє рівномірному соціально-економічному розвитку регіонів і посилює подальше збільшення розриву у їх розвитку [70], (рис. 3.6.):

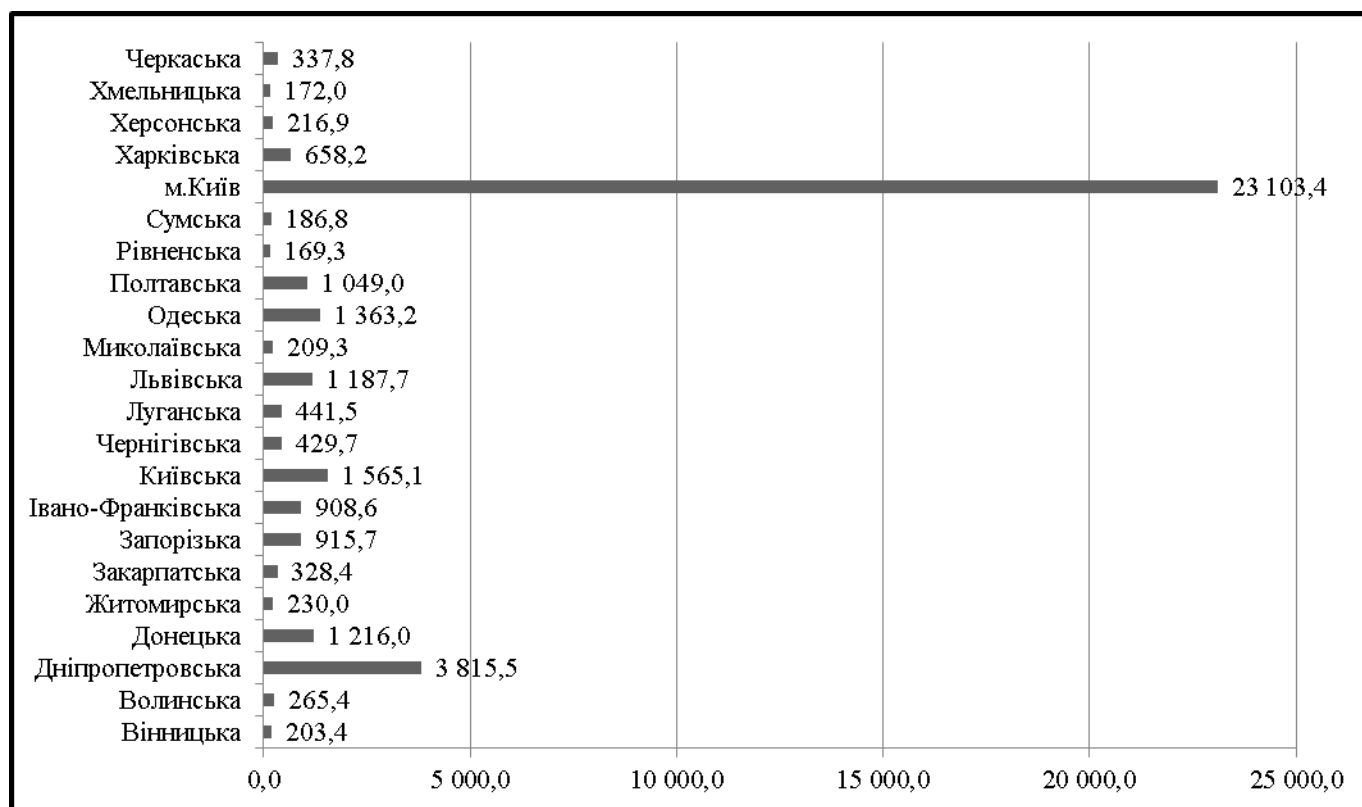


Рис. 3.6. Регіональний розподіл ПІІ ТНК в Україні на 01.01.2018р., (млн. дол. США).

Примітка. Побудовано автором за даними Державної служби статистики України.

Загалом, згідно з наявними оцінками, Україна знаходиться на перехідній стадії розвитку за рахунок факторних переваг: вітчизняна економіка функціонує переважно завдяки екстенсивному розвитку, що пояснюється пріоритетним значенням традиційних форм економічної діяльності в Україні (агропромисловість, металургія), незначними обсягами інвестування та недостатньою підтримкою високотехнологічних (інноваційних) галузей та тих, що створюють високу додану вартість [78].

Однією з найвідоміших міжнародних методик оцінки інвестиційного клімату є щорічне рейтингове дослідження «Ведення бізнесу». Всесвітній банк (World Bank) опублікував аналітичну доповідь «Ведення бізнесу в 2018 році», де наводиться рейтинг 190 держав світу за показником створення сприятливих умов ведення бізнесу [77]. Згідно з документом, в 2017 році, як і торік, лідером за сумарним значенням сприятливих умов для підприємницької діяльності стала Нова Зеландія. Також, в першу десятку країн із найбільш сприятливими умовами для ведення бізнесу увійшли: Сінгапур, Данія, Південна Корея, Гонконг (Особливий адміністративний район Китаю), США, Великобританія, Норвегія, Грузія та Швеція.

Найбільш несприятливими для ведення бізнесу стали Венесуела (188 місце), Еритрея (189) та Сомалі (190).

Україна за рік покращила свою позицію в рейтингу легкості ведення бізнесу на 4 пункти, піднявшись з 80 на 76 сходинку. Позитивні зрушення відбулися в 4 з 10 основних компонентів дослідження. При чому суттєве покращення позицій можна відмітити лише у двох з них – «отримання дозволу на будівництво» за яким країна посіла 35 місце, проти 140 у рейтингу 2017 року та за показником «оподаткування» (43 місце, проти 84), [79].

Проблемними для бізнесу в Україні залишаються підключення до електромереж (128 місце), ведення транскордонної торгівлі (119 місце) і процедура банкрутства (149 місце). Разом з тим, щодо реєстрації підприємств Україна посідає 52 місце та показника кредитування 29 місце (рис. 3.7.):

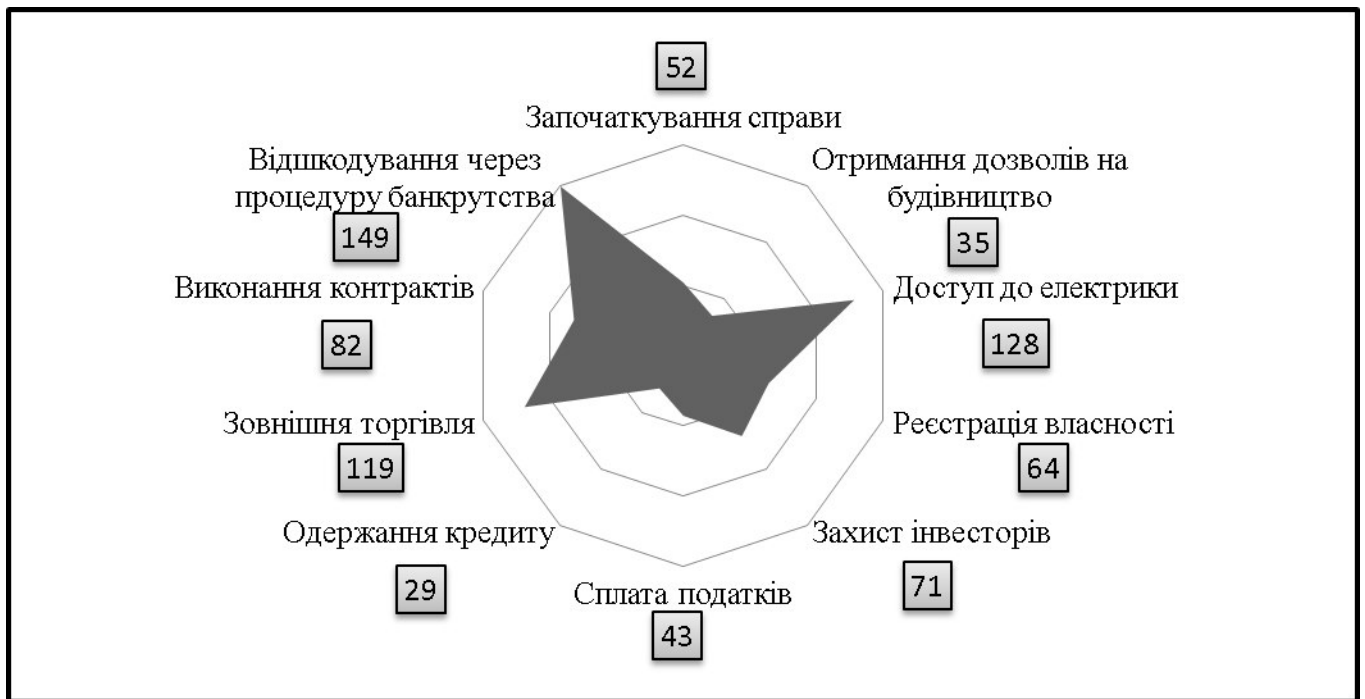


Рис. 3.7. Умови ведення бізнесу в Україні в 2018 році, (місце).

Примітка. Побудовано автором за даними дослідження СБ «Ведення бізнесу – 2018».

За прогнозними підрахунками експертів Україна може увійти у ТОП-10 Doing Business 2019 за показником «Отримання дозволів на будівництво» вже у 2018 році.

Так, у травні 2018 року аналітики Світового банку припинили врахування дерегуляційних змін, проведених за рік, та почали обробку даних для включення в новий рейтинг легкості ведення бізнесу Doing Business-2019, який буде опублікований восени 2018 року.

Наступним показником щодо оцінки інвестиційного клімату є Index of Economic Freedom (Індекс економічної свободи) - комбінований показник, що оцінює рівень економічної свободи в країнах світу [80].

Україна посіла 150 місце серед 186 країн світу в 2018 році в рейтингу економічної свободи американського аналітичного центру Heritage Foundation. Сусідами" України по рейтингу стали Камерун (149 місце) і Сьєрра-Леоне (151 місце). Нагадаємо, у 2017 році Україна посіла 166 місце зі 180 країн у рейтингу. Індекс економічної свободи України в 2017 році становив 48,1 бали, а в 2018 році 51,9 бала. При цьому середній бал у регіоні – 68, а у світі – 60,9. Максимальна

оцінка за цим рейтингом складає 100 балів, [86]. Росія, як і Україна, увійшла до переліку країн з в основному невільною економікою на 107 місці (58,2). Відразу після неї на 108 позиції (58,1) – Білорусь (рис. 3.8.):

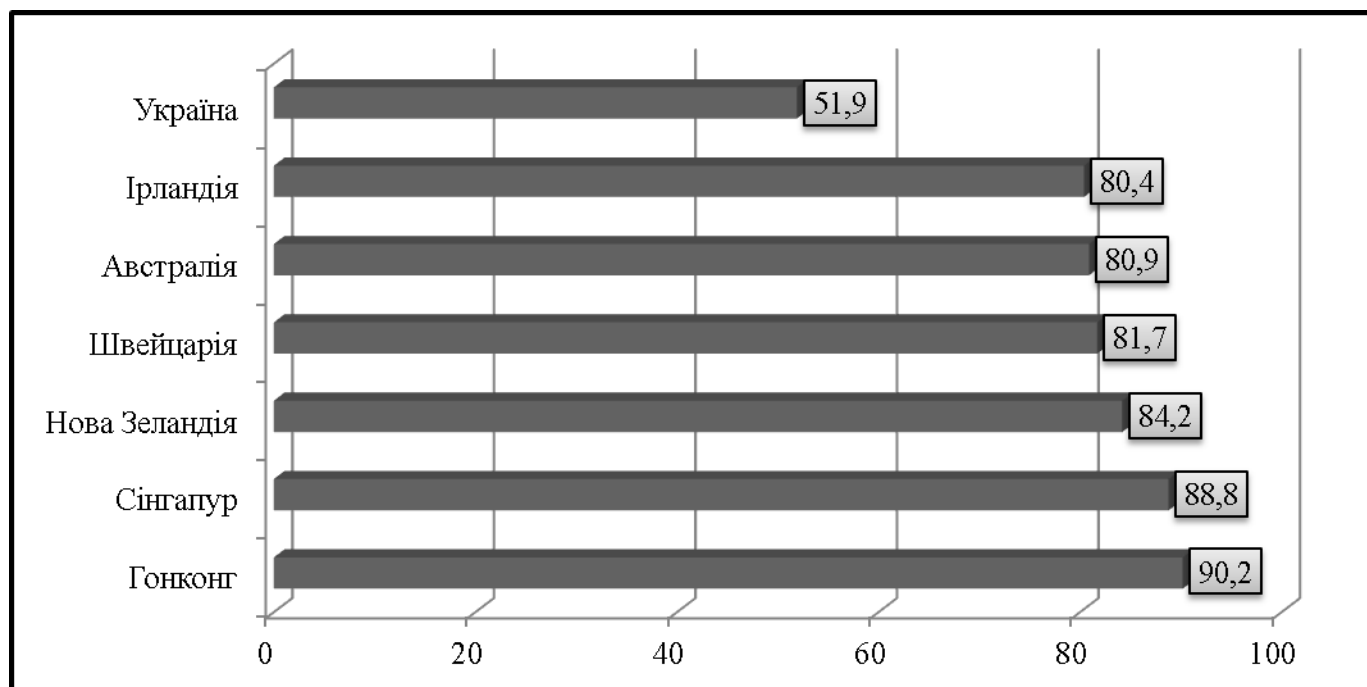


Рис. 3.8.Рейтинг економічної свободи країн світу в 2018 році.

Примітка. Побудовано автором за даними Index of economic freedom 2018.

За даними досліджень, Україна поліпшила позиції у 8 з 12 показників. Вона набрала 51,9 бала зі 100 можливих. Зокрема, істотні зміни позначилися на монетарній свободі та свободі інвестування.

Зазначається, що Україна, економіка якої серйозно похитнулася в результаті подій останніх років – анексії Криму та збройного конфлікту на Донбасі, досягла значного прогресу в реформуванні стала демократичною та прозорою. Однак, дослідники центру наголошують на необхідності розвитку ринків капіталу, приватизації державних підприємств і вдосконаленні законодавчої бази і верховенства права [80].

Автори рейтингу відзначають, що в Україні існують серйозні проблеми із корупцією в судовій системі – гілці влади, якій українці довіряють найменше. Судді

в значній мірі розглядаються як захисники бізнесу та інших потужних джерел впливу. Корупція залишається серйозною проблемою для України, і прогрес йде досить повільно.

Рейтинг враховує 12 свобод – від права власності до фінансової свободи. Три показники України оцінені гірше, ніж минулого року – право власності, свобода торгівлі, цілісність управління. В Україні також необхідно реформувати трудове законодавство. В Україні є добре освічена і кваліфікована робоча сила, але трудовий кодекс застарів і не виконується послідовно. Уряд скоротив субсидії на енергію і припиняє деякі спеціальні податкові пільги для сільського господарства.

Всього в дослідженні представлені огляди 180 економік світу. Найбільш вільними визнані Гонконг (результат – 90,2), далі йдуть Сінгапур (88,8), Нова Зеландія (84,2), Швейцарія (81,7), Австралія (80,9), Ірландія (80,4). У топ-трійці найбільш пригнічених – економіки Куби (31,9) та Венесуели (25,2).

Естонія знаходиться на сьомому місці, Канада – на дев'ятому, Данія – на 12, Грузія – на 16, США – на 18, Малайзія - на 22, Німеччина – на 25, Румунія – 37, Казахстан – на 41, Польща – на 45, Франція – на 71, Киргизстан – на 78, Молдова – на 105, Росія – на 107, Білорусь – на 108, Пакистан – на 131, Іран – на 156, Туркменістан – на 169, КНДР – на 180 [80].

Наступним показником є Індекс сприйняття корупції Transparency International – один з найважливіших рейтингів країни для її інвестиційної привабливості, кредитоспроможності, розуміння і сприйняття країни на світовій арені. Це один з вагомих показників, на які орієнтуються іноземні інвестори та аналітичні структури наближених до урядів високорозвинених країн світу. Його застосовують у політологічних та економетричних дослідженнях для пояснення ефективності державного управління, економічного розвитку та рівня демократії.

За Індексом сприйняття корупції в 2017 році Україна отримала 30 балів зі 100 можливих і посіла 130 місце серед 180 країн світу, який оприлюднив міжнародний рух з протидії корупції Transparency International. Це на 1 бал більше та на 1 позицію вище, ніж у минулому році (29 балів, 131 місце зі 176 країн). Але в динаміці

результати минулого року нижчі (1 бал проти 2) ніж у 2016 році. Чим більший у країни бал, тим вище вона у списку. Це на два бали більше за торішній показник, але не вказує на серйозний прорив у боротьбі з явищем корупції [83], (рис. 3.9.):

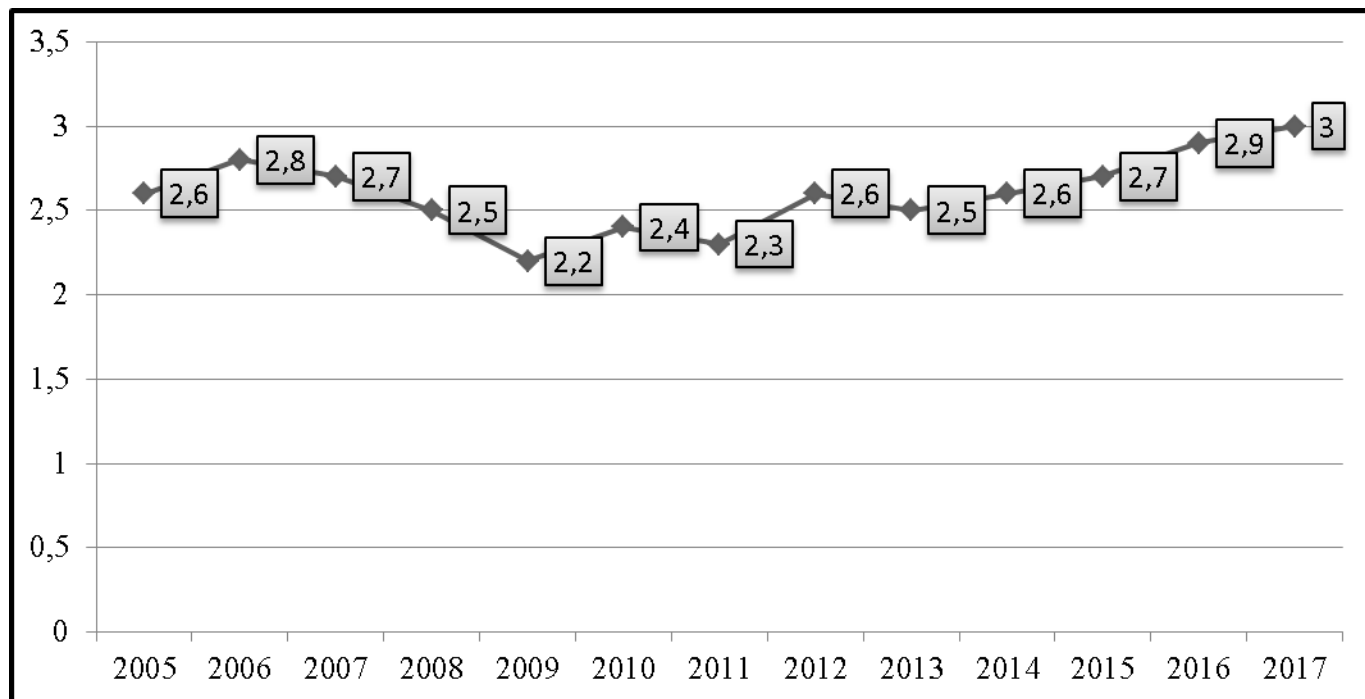


Рис. 3.9. Динаміка коефіцієнту України у рейтингу сприйняття корупції в 2005-2017рр.

Примітка. Побудовано автором за даними міжнародного руху з протидії корупції Transparency International.

Серед причин, які дозволили Україні переміститися на вищу сходинку, наступні. Антикорупційні органи (САП/НАБУ) у 2017 розгорнули свою слідчу роботу та направили до суду перші справи щодо підозр у топ-корупції. Реєстр електронних декларацій продовжив своє функціонування. Минув перший рік реформи державних закупівель та обов'язкового використання системи ProZorro. Відбулася реформа ринку газу. Україна здійснила деякі позитивні кроки з дерегуляції.

Автори досліджень, на яких базується розрахунок Індексу, також відзначили зниження рівня корупції в поліції та зменшення кількості випадків, коли бізнес

змушений давати хабарі. Водночас, такий повільний ріст індексу України, фактично падіння динаміки зростання вдвічі порівняно з 2016 роком, пояснюється такими обставинами, як брак політичної волі керівництва країни до рішучої боротьби з корупцією та низький рівень довіри до українських судів та прокуратури. Також варто відмітити постійні законодавчі ініціативи парламенту, які загрожують новоствореній антикорупційній інфраструктурі. Як результат, корупція залишається для бізнесу та звичайних громадян однією з головних проблем [83].

За іншими рейтингами позиції України також є надзвичайно низькими Дані рейтинги є вагомими, оскільки надають незалежну оцінку економічному стану нашої країни, відображаючи сприйняття країни у зовнішньому середовищі та мають особливе значення, адже широко використовуються як приватними інвесторами, міжнародними організаціями, так і великими ТНК при оцінці макроекономічних умов ведення бізнесу.

Експансія ТНК в Україні здійснюється не шляхом побудови виробничих комплексів та науково-дослідних центрів, а злиттям чи поглинанням вже існуючих національних компаній. Основними напрямками концентрації інтересів ТНК щодо української економіки є АПК, промисловість і фінансовий ринок, що обумовлено ступенем ефективності функціонування цих секторів економіки та їх стратегічною важливістю для створення ВВП. Враховуючи рівень розвитку науково-технічного прогресу, вказані галузі є не тільки стратегічно важливими, але й перспективними щодо реалізації інноваційних програм. Тобто іноземні компанії не прагнуть вкладати кошти у високотехнологічні галузі, а більшість інвестицій спрямовують у торгівлю, переробну промисловість, нерухомість та будівництво [70].

Ймовірність активізації участі України у процесах транснаціоналізації зумовлена пошуком нових ринків і напрямків диверсифікації діяльності з боку ТНК країн G7 (Франція, Німеччина, Італія, Японія, Великобританія, США, Канада), які, за даними глобального аналітичного звіту PricewaterhouseCoopers «Світ у 2050р.», відчувли вплив світової фінансової кризи набагато сильніше, ніж країни E7 (Китай, Бразилія, Індія, Індонезія, Мексика, Туреччина, Росія), внаслідок чого очікуються

зміни у лідерстві країн за обсягом ВВП за паритетом купівельної спроможності (за умови збереження наявних тенденцій розвитку світової економіки), [74].

Таким чином, особливої важливості у викладеному контексті набуває формування в країні привабливого **інноваційного клімату**, необхідність формування якого обґрунтовано в теоретичному розділі. Комплексне застосування викладених підходів в контексті реалізації напрямів активізації участі України в процесах міжнародної інноваційної взаємодії у стратегічному вимірі створить передумови її перетворення з транзитивної країни на країну з високим рівнем економічного розвитку.

Головним напрямом подолання викладених проблем має стати посилення управлінської ролі держави та спрямування її зусиль на створення підґрунтя для використання інноваційних можливостей ТНК у вирішенні нагальних економічних проблем. Засадничими умовами, які має створити держава для залучення технологічних ресурсів ТНК та збільшення ефекту від їх імплементації в інвестиційно-інноваційні процеси, мають стати такі:

1. Створення підґрунтя для залучення технологічних ресурсів ТНК - визначення завдань з формування сприятливого макроекономічного середовища (реалізація економічної політики, спрямованої на забезпечення макроекономічної стабільності, та компліментарності макро- й мікроекономічної політики); посилення переваг розміщення (доповнення наявних ресурсних переваг розміщення перевагами кластерного розміщення інноваційних компаній); забезпечення прав інтелектуальної власності (в межах СОТ захист інтелектуальної власності спонукає до просування технологічних інновацій, а також до трансферу і поширення технологій); інформаційно-аналітичне забезпечення рішень щодо трансферу технологій (інформація щодо науково-технологічного, інноваційного, інвестиційного, промислового, кадрового потенціалу мезо- й макrorівня сприятиме залученню в Україну технологій каналами стратегічно орієнтованих - *strategic asset-seeking* – та технологоорієнтованих - *technology-seeking* – ПП, що збільшить зовнішні ефекти для України).

2. Інтеграція ресурсів ТНК у національні плани розвитку – визначає завдання із забезпечення компліментарності заходів державної інноваційної, інвестиційної, промислової та зовнішньоекономічної політики (в контексті досягнення мети інвестиційно-інноваційної модернізації важливими є не лише обсяги ПІІ, а й те, наскільки вони інтегровані у національні плани розвитку та співвідносяться з потребами модернізації національного господарства) з метою спрямування технологічних ресурсів ТНК (в рамках обмежувальної ТНК-моделі) на розбудову національної високотехнологічної промисловості (нарощування технологічного потенціалу макrorівня, у тому числі через зміцнення зв'язків індустрії з наукою і освітою), пришвидшення економічного зростання (спрямування залучення іноземних технологій не лише на нову індустріалізацію, а й на структурні технологічні зрушення), посилення міжнародної конкурентоспроможності України (інтеграція ресурсів ТНК з метою зміцнення технологічного потенціалу країни);

3. Сприяння максимізації ефекту від залучення технологічних ресурсів ТНК – визначає завдання з підвищення абсорбційного потенціалу вітчизняних підприємств (вирішення даного завдання полягає, передусім, у нагромадженні людського капіталу – розширенні кола фахівців технологоорієнтованих професій, здатних генерувати нові знання, продукувати, адаптувати й використовувати передові технології); розбудови технологічних досліджень вітчизняної науки (через консолідацію та зміцнення державного і приватного науково-дослідного потенціалу), зростання технологічного рівня виробництв та сприяння поширенню технологій (через технологічні альянси та зв'язки між ТНК і вітчизняними компаніями);

4. Мінімізація негативних наслідків від залучення технологічних ресурсів ТНК – визначає завдання з недопущення розвитку виробництв, які надмірно експлуатують природні ресурси, становлять загрозу державі в економічній та енергетичній сфері; запобігання імпорту застарілих, екологічно небезпечних технологій; попередження формування залежності від технологій ТНК та «консервації» технологічного рівня національної економіки (для вирішення даного

завдання Україна має приєднатись до кола країн, які ухвалили Керівні принципи для багатонаціональних підприємств, розроблені ОЕСР. До потенційних негативних наслідків належать також такі: зменшення обсягів НДДКР вітчизняними науковими установами через скорочення попиту на них; витіснення філіями ТНК з ринку менш ефективних національних компаній; встановлення монопольних цін; швидке перебазування виробництв з території країни; контроль ТНК над активами і зайнятістю, що дозволяє їм впливати на політичні й економічні рішення країни, навіть всупереч національним інтересам.

Слід також підкреслити, що формування передумов успішного залучення та імплементації іноземних технологій у модернізаційні процеси національної економіки вимагає поліаспектного підходу, що дозволить узгодити мотиви ТНК з міжнародного трансферу технологій та інтереси національної економіки.

З урахуванням вищезазначеного **на мікрорівні** формування стратегії транснаціоналізації бізнесу має передбачати такі етапи:

- прийняття рішення щодо транснаціоналізації;
- аналіз можливостей компанії і ринку;
- вибір стратегії виходу і присутності компанії на зовнішньому ринку;
- вибір місця розміщення підрозділів;
- прогноз розвитку діяльності компанії на зарубіжних ринках;
- оцінка рівня транснаціоналізації компаній галузі;
- оцінка соціально-економічних ефектів транснаціоналізації для країни

базування, країни перебування і самої ТНК.

Оцінка соціально-економічних ефектів транснаціоналізації для України має здійснюватись за такими напрямками:

а) для країни базування:

- зміна податкових надходжень (в тому числі соціальних, медичних і пенсійних внесків) в країні базування у зв'язку з перенесенням виробництва за кордон;

- зміна митних надходжень у країні базування у зв'язку з перенесенням виробництва за кордон;

- зміна ВВП країни;

- зміна обсягів виплат допомоги по безробіттю;

б) для країни перебування:

- зміна податкових надходжень (в тому числі соціальних, медичних і пенсійних внесків) в країні перебування у зв'язку з відкриттям нового виробництва;

- зміна митних надходжень в країні перебування у зв'язку з відкриттям нового виробництва;

- зміна ВВП країни;

- зміна обсягів виплат допомоги по безробіттю;

- зміна інвестиційних надходжень в країні перебування у зв'язку з відкриттям нового виробництва;

- сума субсидій, дотацій і податкових пільг для нового виробництва;

в) для ТНК:

- зміна доходів ТНК у зв'язку з розширенням виробництва;

- зміна витрат ТНК у зв'язку з відкриттям нового виробництва;

- сума субсидій, дотацій і податкових пільг для нового виробництва.

Загалом будь-яка технологічна інновація, здатна у глобальному масштабі вплинути на країни, стає для останніх найважливішим структурним чинником розвитку національної економіки. Такі інноваційні технології, як правило, вибудовують навколо себе певні системи взаємодій в рамках національних економік. Виступаючи матеріальною основою структуризації економічних взаємодій, технології (відповідно до теорії складності) із зовнішньої екзогенної сили перетворюється на структурну характеристику економічної системи, виступаючи найважливішим чинником зміни способу взаємодії суб'єктів останньої.

В Україні на період 2011-2021рр. визначені наступні стратегічні пріоритети інноваційної діяльності:

а) освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії;

б) освоєння нових технологій високотехнологічного розвитку транспортної системи, ракето-космічної галузі, авіа- і суднобудування;

в) освоєння нових технологій виробництва матеріалів, їх обробка, створення індустрії наноматеріалів і нанотехнологій;

г) технологічне оновлення і розвиток агропромислового комплексу;

д) впровадження нових технологій і устаткування для якісного медичного обслуговування, лікування, фармацевтики;

е) широке застосування технологій більш чистого виробництва і охорони природного середовища;

ж) розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки [9].

Таким чином, в економіці України ТНК відіграють важливу роль у формуванні стратегії розвитку національної економічної системи. Напрями та перспективи розвитку економіки України і транснаціоналізація економіки держави вимагають активізації дій вітчизняних суб'єктів господарювання у процесі транснаціоналізації через залучення ПІІ з боку світових ТНК і формування транснаціонального характеру бізнесу власних компаній. Саме транснаціоналізація може виступити економічним механізмом, який визначить нові пріоритети суспільного відтворення, цілі зовнішньоекономічної політики.

При цьому на перший план виходить питання забезпечення конкурентоспроможності національної економіки, провідним драйвером якого виступає інноваційна складова економічного розвитку. Саме інноваційна складова може виступити економічним механізмом, який визначить нові пріоритети суспільного відтворення, цілі зовнішньоекономічної політики, особливості та умови участі країни в міжнародному поділі праці.

3.2. Перспективи участі України в процесах транснаціоналізації світової економіки

Сьогодні світова економіка дуже пов'язана з процесами масштабування окремих компаній, їх виходу на міжнародні ринки та глобалізацією. Безперечно, кожна із компаній, що починає свою діяльність у певній, новій для себе країні, має свій вплив на економіку цієї країни в цілому. Україна – не виключення. Головним фактором, що впливає на економіку країни, при розгортанні в ній діяльності нової ТНК є розвиток залежності певних галузей економіки від діяльності цієї ТНК. Гострота впливу цього фактору залежить від декількох змінних, таких як відкритість економіки в цілому, рівень товарної спеціалізації країн, її співпраця з іноземними підприємствами та наявність спільного виробництва, ступінь розвитку торгових режимів та їх максимально можливе спрощення. Симбіоз усіх цих факторів здатен так чи інакше нівелювати вплив ТНК на економіку країни, де вона базується чи створює представництво [39, с. 14].

Постачання, безпека та обслуговування. Потенційні додаткові послуги включають консультаційні столи, магазини, що працюють на одному місці, навчальні центри, контактні пункти для набору, а також забезпечення офісні приміщення та конференц-зали. У співпраці з місцевою владою вони можуть запропонувати охорона здоров'я, освіта, транспорт, житло та бази відпочинку.

Нарешті, ТНК створені з урахуванням користувачів зони. Інвестори є прямими бенефіціарами спеціальні регуляторні режими, встановлені у кожній зоні. Їх продуктивні, технологічні та торгові потужності роблять їх важливими для роботи зони.

Інституціональні моделі Хоча широкий інституційний устрій схожий серед країн щодо його загального характеру структура та залучені головні суб'єкти (уряди, органи ТНК, розробники зон, оператори та користувачі) існують відмінності, зокрема стосовно правового статусу та обов'язки розробників зон. Більшість інституційних структур належать до трьох основних моделей [97].

У публічній моделі всі установи на національному та зональному рівнях, включаючи розробників зон, є загальнодоступними або громадськими. Розробники зон часто звані "адміністраціями зон". Хоча ці адміністрації можуть бути організаційно і фінансово незалежні, органи ТНК здійснюють жорсткий контроль і нагляд за ними їх операції. У цій моделі вибір користувачів зони є адміністративним рішенням.

Часто центральні та місцеві органи влади делегують регуляторні повноваження адміністраціям зон [83].

Сильна адміністрація зони із підтримкою уряду також може допомогти скоординувати роботу обов'язки різних державних органів, які мають частку в ТНК. Ця модель широко поширена в економіках, де зональні землі та комунальні послуги в основному є державними руки. Її можна знайти в деяких країнах, таких як Російська Федерація, Таджикистан та В'єтнам.

На протилежному кінці спектру знаходиться приватна модель з приватними розробниками зони обраний у змагальному процесі на основі встановлених законом критеріїв. Вони мають широку оперативну автономію та звітують перед органами ТНК, які обмежують та суворо визначені регуляторні повноваження.

Найголовніше, що за них відповідальні розробники зон прийом користувачів зон, з якими вони укладають інвестиційні договори, які регулюють оренда землі, відповідні збори та збори або інші операційні питання. Крім того, ця модель створює можливість для користувачів зони зв'язуватися з існуючих бізнес-мереж приватного розробника та до отримувати пряму підготовку та інші передачі знань від цього розробника. Ця інституційна установка знайдена наприклад, у Грузії, Сербії та Уругва [97].

Гібридна модель - це поєднання двох моделі. Він передбачає можливість публічні або приватні розробники зон, які зберігають відносно широка самостійність у своїх операціях. Як регулятори, Органи ТНК ліцензують усіх приватних зацікавлених сторін і таким чином зберігає деякий контроль над допуском процес. Тим не менш, допуск користувачів зони на рівні зони знову

потрапляє в зону дії зони розробники, оскільки регулюється статус користувача в зоні переважно за контрактом.

Ця модель дає широке гнучкість для розробників політики щодо формування режимів ТНК відповідно до видів зони та конкретних інвестицій проектів. Це також дозволяє активніше брати участь органи місцевого самоврядування (наприклад, вони можуть бути єдиною зоною розробник).

Цей гібридний підхід найбільш поширений у Росії Китай, Ефіопія та Польща. Інші зацікавлені сторони ТНК та роль субнаціональних органів влади. Інші зацікавлені сторони також можуть грати роль у ТНК режим.

Адміністрація податкової та митної служби спеціальні фіскальні режими, що застосовуються в зонах та проводити виїзну перевірку щодо товарів входження та виїзд із зон.

Стимулювання інвестицій агентства можуть сприяти залученню нових інвесторів до зони, підготовка готових інвестиційних пакетів, обмін інформацією про нові розробки в ТНК політики та формування іміджу країни, орієнтованого на інвесторів. На додаток до центральний уряд, регіональні та місцеві органи влади можуть також відігравати важливу роль.

Всесвітнє дослідження інвестиційних перспектив ЮНКТАД у 2019–2021 роках агентства встановили, що майже 50 відсотків респондентів сприяють інвестиціям як всередині, так і поза межами ТНК, тоді як більше 23 відсотків присвятили акції програми, спрямовані на інвестиції в ТНК. Ці агенції також можуть бути залучені до інших [97].

Заходи, пов'язані з ТНК, такі як оцінка ефективності та впливу ТНК (9,5%) виступаючи органом ТНК (7,5%) або брати участь у створенні та управлінні

Розробники ТНК (6 відсотків). Інші зацікавлені сторони можуть включати галузеві асоціації, профспілки працівників та службовців зони представників, а також громадянського суспільства.

Центральний уряд може поділяти обов'язки ТНК з субнаціональними або місцевими органами влади. Регіональні чи місцеві органи влади часто краще знають

місцеві умови стосовно інфраструктури, наявності землі та комунальних послуг та конкретних регіональних або місцеві інвестиційні потреби та умови [97].

Крім того, вони можуть бути важливими у створенні переливів та зв'язків із місцевими компаніями через їх специфічні знання про місцевої економіки та місцевих навчальних центрів. Це також досить поширене для регіональних чи місцевих органів влади клопотання центрального уряду про створення ТНК на їх території.

Правильне проектування та реалізація нормативно-правових актів та інституційна база для ТНК є складним завданням завдання, і те, що визначає успіх чи невдачу зони.

Основні рішення, які слід прийняти, стосуються: тип зони, що створюється, конкретна забудова цілі, що переслідуються через ТНК, такого роду інструменти просування, що пропонуються інвесторам ТНК зміст зобов'язань інвестора та інтеграція зони в широку економіку, щоб уникнути ефект анклаву.

Багато проблемних напрямків, які стосуються ТНК, додають до цього завдання. Уряди необхідно забезпечити узгодженість політики та шукати синергії між торгівлею, інвестиціями, податком, робочою силою та екологічна політика - згадати найважливіші. Сприяння координації в Росії.

Розробка політики ТНК та забезпечення прозорості є критично важливими. Успіх ТНК також залежить від «правильної» інституційної структури. Усі відповідні зацікавлені сторони повинні бути залучені до процесу, починаючи від стадії проектування і закінчуючи до фази експлуатації [97].

Урядам необхідно визначити інституційну модель ТНК є найбільш відповідним конкретній ситуації та адміністративній системі їхньої країни. Обов'язки різних державних органів, розробників зон та операторів повинні бути чітко визначені та призначені. Крім того, вони можуть мати повноваження надати додаткові стимулювання інвестицій або сприяння для залучення компаній до зони.

Таким чином, Міжнародні положення та Міжнародні інвестиційні угоди (МІА), як правило, керують діями уряду щодо цього захист інвестицій - і меншою

мірою лібералізація інвестицій (входження інвесторів права), заохочення, сприяння та зобов'язання інвесторів.

Серед країн, що приймають, підписують інші причини для залучення інвестицій, що також є ключовою метою ТНК. Як правило, це є двосторонні інвестиційні договори (БІТ) та договори з інвестиційними положеннями (ТІР) не виділяють інвестиції в ТНК. Скоріше, вони однаково стосуються інвестицій, розміщених у ТНК як це стосується інших покритих інвестицій.

Більшість біт-індексів дозволяють інвесторам застосовувати суттєві вимоги захист шляхом міжнародного арбітражу проти держав, що приймають (спор між інвестором та державою) поселення. Пошук понад 900 загальновідомих договорів

Випадки виявили 11 суперечок щодо інвестицій у ТНК. Заходи, оскаржені в цих випадках, включають скасування пільг, таких як податкові пільги або статус вільної зони (сім випадків) та встановлення обмежень або додаткових зборів або вимоги до інвесторів (чотири випадки).

Поки три суперечки були вирішені на користь держава та чотири на користь інвестора. У двох випадках сторони врегулювались, і дві справи все ще триває. Співвідношення цих ТНК цих 11 випадків різняться. Залучаються найбільш актуальні випадки три дії:

Як і БІТ, правила Світової організації торгівлі (СОТ) не виділяють ТНК. Відповідно, Правила СОТ застосовуються до охоплених урядових заходів, які вживаються в контексті ТНК. Найбільш актуальною є Угода СОТ про субсидії та компенсаційні заходи (СКМ). Хоча не посилається на ТНК прямо, Угода про СКМ забороняє експортні субсидії та субсидії, що залежать від використання внутрішніх товарів над імпортними товарами та додаток. Наскільки ВЕЗ застосовує такі заходи, питання СОТ сумісність - або її відсутність - може виникнути [97].

У той же час, СКМ забезпечує гнучкість для певних заходів, пов'язаних із субсидією застосовується в контексті ТНК. Наприклад, загальна інфраструктура, яка є доступний для всіх (або майже всіх суб'єктів) в межах ТНК не вважається субсидією, і, отже, не є відповідно до правил Угоди про СКМ.

Аналогічно, виключення експортованого товару від мита або податків, які несе подібний продукт, що споживається вдома, або відпущення таких обов'язків за схемами повернення мита також не підпадають під дію правил.

Угода про Положення про спеціальне та диференційоване ставлення передбачало Угоду про СКМ деяку гнучкість для країн, що розвиваються (наприклад, припинення експортних субсидій та субсидії, що залежать від використання вітчизняних товарів).

Більшість періодів поступового припинення але процеси для перехідних періодів, однак, минули. Як в результаті закінчення терміну дії, лише НРС та країни, що розвиваються, з ВВП на душу населення нижче 1000 доларів на рік можуть підтримувати експортну субсидію. Декілька членів СОТ ретельно ставилися керував переходом та припиненням цієї гнучкості та може запропонувати уроки з цього приводу.

Яскравим прикладом країни, що зазнала цей процес, є Домініканська Республіка. Як і Угода про СКМ, Угода СОТ про інвестиційні заходи, пов'язані з торгівлею не згадує про ТНК, але потенційно впливає на заходи, пов'язані з ТНК.

Торгівля пов'язана інвестиційні заходи, такі як місцеві вимоги щодо вмісту або збалансування імпорту-експорту вимоги, є прикладами. Наскільки ТНК застосовує такі заходи (як правило, називаються вимогами до ефективності), питання сумісності СОТ - або їх відсутність - виникли б [97].

Угода також пропонує перехідні домовленості (для розробки і найменш розвинені країни). Ці угоди закінчуються до 2020. Враховуючи важливість заходів з митного полегшення в ТНК, сприяння торгівлі СОТ Угода також впливає на політику ТНК. Укладена у 2013 році, Угода укладена діє в лютому 2017 року. Він встановлює правила, спрямовані на прискорення руху, звільнення та оформлення товарів (у тому числі транзитних товарів) з гнучкістю для розробки та найменшими члени розвиненої країни. Зобов'язання країни, що розвивається або найменш розвинена здійснення положень Угоди залежить від придбання цього члена необхідної технічної спроможності.

Для цього може знадобитися підтримка донорів на основі кожного власна оцінка членами його потреб. На своєму засіданні 28 травня 2018 року Орган з врегулювання спорів СОТ створив колегію для вирішення спорів вивчити деякі передбачувані експортні субсидії в Індії відповідно до запиту Сполучених Штатів. До таких заходів відносяться, серед іншого, Схема орієнтованих на експорт одиниць та конкретна галузь схеми, включаючи схему парків технічних засобів електроніки; експорт товарів зі схеми Індії; Схему сприяння експорту капітальних товарів; ТНК; табезмитний імпорт для програми експортерів.

За словами США, Індія, як видається, надає заборонені експортні субсидії, що не відповідають Статті Угоди про СКМ. Пільги нібито надаються ТНК за умови, що це вони генерують позитивні чисті валютні надходження протягом п'ятирічного періоду. Ця вимога нібито означає, що фіскальні стимули, які надаються ТНК, є експортним умовою, а отже, є "забороненими субсидіями" з точки зору Угоди про СКМ. Очікується, що група підсумкових звітів видасть сторонам пізніше 2019 року.

Експансія ТНК в Україні здійснюється не шляхом побудови виробничих комплексів та науково-дослідних центрів, а злиттям чи поглинанням вже існуючих національних компаній. Основними напрямками концентрації інтересів ТНК щодо української економіки є АПК, промисловість і фінансовий ринок, що обумовлено ступенем ефективності функціонування цих секторів економіки та їх стратегічною важливістю для створення ВВП. Враховуючи рівень розвитку науково-технічного прогресу, вказані галузі є не тільки стратегічно важливими, але й перспективними щодо реалізації інноваційних програм. Тобто іноземні компанії не прагнуть вкладати кошти у високотехнологічні галузі, а більшість інвестицій спрямовують у торгівлю, переробну промисловість, нерухомість та будівництво [70].

Ймовірність активізації участі України у процесах транснаціоналізації зумовлена пошуком нових ринків і напрямків диверсифікації діяльності з боку ТНК країн G7 (Франція, Німеччина, Італія, Японія, Великобританія, США, Канада), які, за даними глобального аналітичного звіту PricewaterhouseCoopers «Світ у 2050р.», відчувли вплив світової фінансової кризи набагато сильніше, ніж країни E7 (Китай,

Бразилія, Індія, Індонезія, Мексика, Туреччина, Росія), внаслідок чого очікуються зміни у лідерстві країн за обсягом ВВП за паритетом купівельної спроможності (за умови збереження наявних тенденцій розвитку світової економіки), [74].

Таким чином, в економіці України ТНК відіграють важливу роль у формуванні стратегії розвитку національної економічної системи. Напрями та перспективи розвитку економіки України і транснаціоналізація економіки держави вимагають активізації дій вітчизняних суб'єктів господарювання у процесі транснаціоналізації через залучення ПІІ з боку світових ТНК і формування транснаціонального характеру бізнесу власних компаній. Саме транснаціоналізація може виступити економічним механізмом, який визначить нові пріоритети суспільного відтворення, цілі зовнішньоекономічної політики.

При цьому на перший план виходить питання забезпечення конкурентоспроможності національної економіки, провідним драйвером якого виступає інноваційна складова економічного розвитку. Саме інноваційна складова може виступити економічним механізмом, який визначить нові пріоритети суспільного відтворення, цілі зовнішньоекономічної політики, особливості та умови участі країни в міжнародному поділі праці.

Світовий досвід свідчить, що розвиток інновацій зосереджений в транснаціональних корпораціях, в яких зосереджені інтелектуальні, фінансові, матеріальні ресурси для науково-дослідних розробок і впровадження. Процеси глобалізації і інтернаціоналізації НДДКР відбуваються в основному в замкнутій сукупності країн - в США, Західній Європі та Японії, в яких зосереджені основні іноземні науково-дослідні підрозділи ТНК. Якщо тенденція створення нових дослідницьких підрозділів ТНК в Китаї і Індії збережеться, то ці дві країни в майбутньому увійдуть до «інноваційного ядра» світової економіки.

Європейські транснаціональні корпорації займають перше місце другий рік поспіль з інвестування в інноваційну діяльність серед 100 найбільших транснаціональних корпорацій світу, що доводить їх значну конкурентоспроможність серед інших країн. Серед найбільших 100 світових ТНК,

що інвестують у НДДКР перше місце займає німецька корпорація Volkswagen, з обсягом витрат на НДДКР в 13,3 млрд.

Особливістю державної інноваційної політики США є використання таких важелів, як: активізація інвестиційного процесу в рамках державних програм і різних форм партнерства, стимулювання інноваційної діяльності приватного сектору, значне федеральне фінансування фундаментальних досліджень і НДДКР, створення сприятливих умов для активізації фінансування прикладних досліджень промисловими компаніями, використання різних комбінацій інструментів інноваційної політики, створення розгалуженої мережі інноваційної інфраструктури для більш масштабного створення, поширення й впровадження інновацій, активізацію особливої форми інтеграції – регіональних інноваційних кластерів, широке використання багаторівневого прогнозування науково-технічного й інноваційного розвитку.

В країнах Азії інноваційний розвиток пов'язаний з транснаціоналізацією економіки, приходом зарубіжних ТНК, які сприяли притоку інвестицій та інновацій в економіку країн, що обумовили темпи економічного зростання та розвиток на новій науково-технологічній основі. В результаті регіон став осередком економічного та інноваційного розвитку у світовому господарстві.

Україна має значний потенціал для становлення інноваційної моделі розвитку: розвинений людський та інтелектуальний капітал, значні наукові досягнення, наукові школи, достатня наявність наукових та інженерних кадрів, якість науково-дослідних закладів, кількість патентів на винаходи, здатність до інновацій та ін. Водночас бракує джерел фінансування НДДКР.

Україна здійснює співробітництво в галузі інновацій на основі міжнародного співробітництва, що сприяє підтримці України у реформуванні та реорганізації системи управління науковою сферою та дослідних установ, зокрема щодо розвитку науки та нових інноваційних технологій, дозволяє країні отримати досвід технологічної модернізації вітчизняного виробництва за рахунок оволодіння новітніми наукомісткими технологіями, надає додаткові переваги спільної науково-

технічної діяльності з країнами-членами ЄС – рівні умови для реалізації інноваційних проєктів, використання інституційних, інформаційних та фінансових можливостей країн-членів ЄС.

Стратегічне завдання держави повинно полягати в сприянні концентрації фінансового, промислового й інтелектуального капіталу на пріоритетних напрямках, створенні конкурентоздатних фінансово–промислових корпорацій – національних економічних лідерів. Таким чином, проблеми подальшого розвитку діяльності ТНК в Україні тісно пов'язані з розвитком національної економіки держави та спроможністю держави здійснювати ефективні макроекономічні реформи в країні.

Для України процес входження у простір глобальної конкуренції засвідчує складність багатоаспектної взаємодії з іншими країнами, що передбачає необхідність мобілізації власного соціально-економічного та науково-технічного потенціалу при реалізації стратегій розвитку відповідно до «постіндустріальних» тенденцій. Зокрема, мова йде про такі аспекти:

- розширення науково-технічних зв'язків і співпраці міжнародних наукових інституцій;
- зменшення тривалості розробки та впровадження нових товарів з одночасним підвищенням їх наукоємності і технічної складності;
- скорочення життєвого циклу товарів та комерціалізації процесу продукування технічних знань, інформаційних технологій;
- інтеграція національних інноваційних систем через утворення мереж корпоративних, промислових і регіональних кластерів;
- посилення процесів злиття та поглинання інноваційних компаній з метою удосконалення продукції, модернізації технологічної бази, використання глобального науково-дослідного потенціалу;
- зростання частки іноземного фінансування наукових досліджень і створення дослідних підрозділів ТНК.

За даних умов з боку України доцільним видається надання преференцій високотехнологічним галузям, які володіють потенційними інноваційними

конкурентними перевагами в аспектах виробництва та здійснення НДДКР (літакобудування, космічна галузь, сфера програмного забезпечення, виробництво енергозберігаючого обладнання тощо), задіяння можливостей яких сприятиме інтеграції національних інноваційних систем за участю України через утворення відповідних корпоративних мереж, у т.ч. через зростання частки іноземного фінансування НДДКР і створення дослідних підрозділів закордонних ТНК в Україні. Вирішення даного завдання є надзвичайно важливим, оскільки Україна погіршила свої позиції стосовно захисту прав інвесторів.

При цьому, з одного боку, не можна надмірно залежати від імпортованих ресурсів (у тому числі фінансових), а з іншого - надмірно використовувати протекціоністські бар'єри та занадто концентруватись на внутрішньоекономічному розвитку (через потенційні загрози обмеження можливостей опанування науково-технічних інновацій), [59, с.719].

Аспект транснаціоналізації при забезпеченні участі України у процесах міжнародної інноваційної взаємодії є надзвичайно важливим. Оскільки Україна відчуває нестачу фінансових ресурсів для створення, зміцнення та виведення власних ТНК на світовий рівень, виникає необхідність у залученні іноземних інвестицій. У даному контексті транснаціональні компанії є найбільш вдалим інструментом, оскільки іноземні ТНК спрямовують значні інвестиційні потоки до країни-реципієнта, а враховуючи інтелектуальний потенціал України, найбільш ймовірним виглядає залучення ТНК до міжнародної співпраці саме в інноваційному сегменті.

До основних чинників, що сприятимуть міжнародній інноваційній співпраці України у стратегічному вимірі, можна віднести такі: [35, с.124]

- а) зосередження на комерційному використанні наукових результатів та розподіл ринку, пов'язаного з розробкою та використанням нових технологій;
- б) подолання перешкод на шляху отримання ліцензій на продаж товарів за кордоном і перешкоджання труднощам, що зумовлюються розбіжностями в патентних законодавствах;

в) розширення доступу до новітніх технологій, що застосовуються в інших регіонах, та спрямування витрат на проведення високотехнологічних наукових робіт;

г) об'єднання окремих виробів у межах нових систем виробничого чи споживчого призначення й використання уніфікації та стандартизації, що охоплюють усі стадії створення виробу.

На основі вищевикладеного можна зробити висновок, що **стратегічними напрямками активізації участі України в процесах міжнародної інноваційної взаємодії** мають стати такі:

- скоординоване управління інвестуванням інноваційної сфери країни;
- визначення пріоритетів інноваційного розвитку;
- забезпечення ефективного використання переваг локального територіального розташування інноваційного потенціалу;
- активізація міжнародного співробітництва в інноваційній сфері.

Висновки до розділу 3

Транснаціональні корпорації стали найважливішими дійовими особами в сучасному світовому господарстві. Добробут країни, її участь у міжнародному поділі праці, рівень інтегрованості у світове господарство і, в підсумку, її міжнародна конкурентоздатність дедалі більшою мірою залежать від того, наскільки успішна діяльність ТНК, що базуються в її економіці. Окрім того, капіталовкладення ТНК в іноземну економіку – активний спосіб стимулювання попиту на продукцію вітчизняних товаровиробників. Певною мірою дозволить захистити національні економічні інтереси створення українських ТНК, що сприятиме розвитку українських господарських структур в подальшому та інтернаціоналізації їхнього виробництва й капіталу, інтеграції України у світову економіку, її участі в глобальних трансформаційних процесах.

Проаналізувавши структуру діяльності найбільших ТНК світу і структуру найбільших українських компаній можна зробити висновок, що більшість світових ТНК діють у сфері банківських послуг (15%), а українські компанії діють в загалом у металургії, яка у структурі займає лише 6%. Тому, щоб не бути поглиненими великими світовими компаніями українським компаніям слід транснаціоналізуватися. В Україні та країнах СНД функціонують багато однопрофільних підприємств, які можуть, об'єднавши зусилля і можливості, створити потужні корпоративні об'єднання, здатне посісти серйозну позицію на зовнішніх ринках.

Отже, для перетворення українського ринку в сферу ексклюзивної діяльності іноземних ТНК повинна стати урядова програма стимулювання становлення українських ТНК, перспективи створення яких достатньо реальні, а їх формування може стати одним зі стратегічних пріоритетів державної політики, що за умови створення відповідного зовнішнього середовища дозволить різко підвищити конкурентоспроможність економіки та за рахунок ексклюзивних можливостей ТНК забезпечити виживання національних підприємств в умовах, коли «чистий» національний виробник неминуче програє конкурентну боротьбу. При цьому забезпечення балансу між іноземними та «українськими» ТНК загострить конкурентну боротьбу на ринку і сприятиме як кращому задоволенню потреб споживачів, так і підвищенню конкурентоспроможності національної економіки.

ВИСНОВКИ

З'явившись як продукт глобалізації, ТНК почали керувати цим процесом і прискорювати його в цілях максимізації власних економічних інтересів. На сьогоднішній день саме ТНК відіграють найважливішу роль в процесі глобалізації та фактично вирішують ключові питання нового економічного і територіального поділу світу і, будучи активним учасником процесів глобалізації, задають темп та характер розвитку суспільства.

Дослідження еволюції розвитку ТНК показало, що в процесі індустріального розвитку в міжнародному ринковому середовищі конкуренція поступово набуває нових характерних рис та змінює свій вектор від переважного використання порівняльних національних переваг, характерних кінцю ХІХ – початку ХХ ст., до використання динамічно змінних конкурентних переваг, заснованих на науково-технічних досягненнях, інноваціях на всіх стадіях від створення товару до просування його від виробника до споживача притаманних другій пол. ХХ – поч. ХХІ ст. З часом змінюються і самі методи конкуренції від, в основному, цінових, характерних періоду до сер. ХХ ст., до переважно нецінових з другої пол. ХХ ст.

Запорукою успішної діяльності ТНК на ринку є вибір та реалізація окремої стратегії для кожного рівня управління. При виборі та реалізації стратегії ТНК необхідно враховувати як зовнішні фактори, які впливають на діяльність корпорації, так і внутрішні, а також брати до уваги сильні та слабкі сторони корпорації та вплив процесів, які відбуваються в середовищі функціонування ТНК. Основним завданням, яке має бути вирішено при розробці стратегії, є погодженість між ресурсами компанії та її стратегічними цілями, а також реалізація ефективної діяльності для захисту від загроз зовнішнього середовища.

Варто зазначити, що універсальної конкурентної стратегії не існує, тільки стратегія, погоджена з умовами конкретної галузі, науковим потенціалом та капіталом, якими володіє конкретна фірма, може принести успіх.

Стратегічний розвиток компанії у сучасному світі багатоваріантний, проте він, безумовно, спрямований на успішне подолання невизначеності бізнес-середовища, максимальне зниження витрат через загострення конкуренції та збільшення вартості інновацій, а також досягнення оперативної гнучкості. Для виходу на міжнародні ринки національні компанії мають керуватись стратегіями формування конкурентних переваг. Присутність на внутрішніх ринках ТНК створює додатковий стимул для підвищення якості продуктів та послуг національних компаній, одночасно з'являється можливість використовувати досвід, технології продажів та стратегії розвитку, зокрема ті, які були випробувані в інших країнах.

Сучасні процеси транснаціоналізації мають динамічну тенденцію розвитку: бурхливий розвиток надвеликих корпорацій, які стають основними гравцями у світовій економіці; зниження ступеня «прив'язки» ТНК і виробленої ними продукції до материнських країн; значну концентрацію капіталу, що дає змогу ТНК зменшувати витрати виробництва, фінансувати НДДКР та впроваджувати інноваційні продукти та ін.; утворення і зростання ТНК як результат інтернаціоналізації економіки та розвитку світового ринку; транснаціоналізація капіталу стає характерною рисою інституціонального розвитку всієї сучасної економіки.

Основним інструментом діяльності ТНК є прямі іноземні інвестиції, які забезпечують володіння та/або контроль за закордонною діяльністю господарської одиниці, реалізуються в отриманні прибутку від ведення основного бізнесу. Зростання інвестиційної активності ТНК, розширення сфер діяльності суттєво впливає на розвиток та перерозподіл ресурсів у світовому господарстві.

Аналіз основних світових тенденцій руху ПІІ показав, що за останній три роки у світі відбулося суттєве скорочення глобальних обсягів ПІІ разом зі зменшенням обсягів світової торгівлі та сповільненням темпів економічного зростання. Попри загальну тенденцію до скорочення ПІІ, існують певні розбіжності в обсягах залучення інвестицій серед різних країн світу. Потоки ПІІ в розвинені економіки досягли найнижчого рівня з 2004 року та зменшилися на 27 %. Потоки ПІІ в країни,

що розвиваються в 2018 році залишався стабільним, збільшившись на 2%. У результаті цього збільшення і аномального скорочення ПІІ в розвинених країнах, частка країн, що розвиваються в глобальних ПІІ збільшилася до рекордних 54%. Найбільш привабливими для інвесторів країнами у 2018 році виявилися США, Китай, Гонконг, Сінгапур, Нідерланди, Великобританія, Бразилія, Австралія, Іспанія та Індія. А найбільшими інвесторами були: Японія, Китай, Франція, Гонконг, Німеччина, Нідерланди, Канада, Великобританія, Південна Корея та Сінгапур. Проаналізувавши галузеву структуру ПІІ, можна побачити їх чітку спрямованість у сферу послуг – така тенденція є незмінною починаючи з 2012 року.

Порівняльний аналіз динаміки показників інноваційного розвитку країн та регіонів висвітлює співвідношення сил у світовому інноваційному просторі. Частка країн Азії в 2019 році є найбільшою (44,24%) і продовжує зростати, у т.ч. завдяки Китаю. В той час як частка країн Північної Америки (27,07%), в т.ч. США, та Європи (20,31%) у глобальних витратах на НДДКР відчутно скорочується.

Важливе значення для розвитку інноваційної діяльності та характеристики національної інноваційної системи у економіках країн відіграє частка витрат на НДДКР у ВВП. Світовими лідерами щодо частки витрат на НДДКР до ВВП країн світу в 2019 році є Південна Корея, Ізраїль, Японія, Фінляндія та Швеція.

Досвід розвинених країн світу свідчить, що запорукою економічного зростання як окремого підприємства, так і економіки країни в цілому, є розвиток та стимулювання інноваційної діяльності. Безперервний інноваційний процес є умовою забезпечення високої конкурентоспроможності як окремих компаній, так і національних господарств. Зростання витрат країн на дослідження та розробки пов'язано з прагненням досягти конкурентних переваг на світовому ринку шляхом використання різноманітних інструментів стимулювання інноваційної активності.

Інновації для ТНК – це є реалізація новаторських ідей, які лежать в основі прогресу і спрямовані на отримання прибутку корпораціями. Рушійною силою глобалізаційних процесів виступають ТНК, які відіграють важливу роль у світових НДДКР та поширенні інновацій.

Транснаціональні корпорації стали найважливішими дійовими особами в сучасному світовому господарстві. Добробут країни, її участь у міжнародному поділі праці, рівень інтегрованості у світове господарство і, в підсумку, її міжнародна конкурентоздатність дедалі більшою мірою залежать від того, наскільки успішна діяльність ТНК, що базуються в її економіці.

Проаналізувавши структуру діяльності найбільших ТНК світу і структуру найбільших українських компаній можна зробити висновок, що більшість світових ТНК діють у сфері банківських послуг (15%), а українські компанії діють в загалом у металургії, яка у структурі займає лише 6%. Тому, щоб не бути поглиненими великими світовими компаніями українським компаніям слід транснаціоналізуватися.

Стратегічне завдання держави повинно полягати в сприянні концентрації фінансового, промислового й інтелектуального капіталу на пріоритетних напрямках, створенні конкурентоздатних фінансово–промислових корпорацій – національних економічних лідерів. Таким чином, проблеми подальшого розвитку діяльності ТНК в Україні тісно пов'язані з розвитком національної економіки держави та спроможністю держави здійснювати ефективні макроекономічні реформи в країні.

Отже, для перетворення українського ринку в сферу ексклюзивної діяльності іноземних ТНК повинна стати урядова програма стимулювання становлення українських ТНК, перспективи створення яких достатньо реальні, а їх формування може стати одним зі стратегічних пріоритетів державної політики, що за умови створення відповідного зовнішнього середовища дозволить різко підвищити конкурентоспроможність економіки та за рахунок ексклюзивних можливостей ТНК забезпечити виживання національних підприємств в умовах, коли «чистий» національний виробник неминуче програє конкурентну боротьбу. При цьому забезпечення балансу між іноземними та «українськими» ТНК загострить конкурентну боротьбу на ринку і сприятиме як кращому задоволенню потреб споживачів, так і підвищенню конкурентоспроможності національної економіки.

СПИСОК БІБЛОГРАФІЧНИХ ПОСИЛАНЬ ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Конституція України від 28.06.1996 р. № 254к/96–ВР.
2. Закон України «Про захист іноземних інвестицій в Україні» № 1540а–ХІІ від 10.09.1991 р.
3. Закон України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2010, № 40 – 52 с.
4. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 № 1560–ХІІ.
5. Закон України «Про захист іноземних інвестицій на Україні» від 10.09.1991 № 1540а–ХІІ.
6. Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.1996 № 93/96–ВР.
7. Закон України «Про інститути спільного інвестування» від 05.07.2012 № 5080–VІ.
8. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 № 40–ІV.
9. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 08.09.2011 № 3715–VІ.
10. Постанова Верховної Ради України «Про Рекомендації парламентських слухань на тему «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» від 21 жовтня 2010 року N 2632–VІ.
11. Постанова Кабінету Міністрів України «Про Програму розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні» № 389 від 02.02.2011 р.
12. Антохов А.А. Інноваційний розвиток економіки України через призму зарубіжного досвіду / А.А. Антохов // Науковий вісник МНУ ім. В.О. Сухомлинського: зб. наук. праць. – 2015. – № 2 (5). – С. 7–15.

13. Біловодська О. А. Аналіз і чинники активізації інноваційної діяльності промислових підприємств регіонів України / О. А. Біловодська // Молодий вчений. – 2017. – № 4. – С. 592–598.
14. Біленький О.Ю. Аналіз конкурентних стратегій ТНК в умовах глобалізації економічної діяльності/ О.Ю. Біленький // Економічний аналіз. – 2015. – Том 21. № 2. – С. 36–41.
15. Бутенко Н. В., Богуславський О. В. Трансформація конкурентних відносин в умовах глобалізації // Бізнес Інформ. – 2018. – №12. – С. 32–38.
16. Вергун В. А. Сучасні інноваційні стратегії ТНК і синергетичний ефект «технологізації» / В. А. Вергун, О. І. Ступницький // Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». – 2014. – №3.– С.48–59.
17. Гаврилко Т.О. Транснаціоналізація економіки України в умовах глобальної конкуренції // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). – 2017. – № 2. – С. 159–164.
18. Гаврилко Т.О. Дослідження міжнародної інвестиційної діяльності ТНК в умовах глобальної конкуренції// Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2017. – Вип. 26 (1). – С. 34–37.
19. Гринь О.В. Роль ТНК в сучасній світовій економіці/ О.В. Гринь // Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». – 2016. – № 9. – С. 78–92.
20. Даниленко А. І. Основні проблеми інноваційної перебудови та фінансові аспекти її забезпечення в Україні / А. І. Даниленко // Фінанси України. – 2017. – № 5. – С. 7–23.
21. Джаман М. О. Сучасний стан інноваційного потенціалу України / М. О. Джаман // Економічний форум. – 2016. – № 3. – С. 27–36.
22. Джеджула В.В. Інноваційна діяльність як чинник конкурентоспроможності підприємств / В.В. Джеджула, І.Ю. Єпіфанова, О. Г. Цвик // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 4. – С. 5–8.
23. Задоя А.О. Міжнародна інвестиційна діяльність: навчальний посібник / А.О. Задоя. – Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2018. – 122 с.

24. Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти: міжуніверситетська колективна монографія / [Є. І. Масленніков, Е. А. Кузнецов, Ю. М. Сафонов, С. В. Філіппова]; за ред. Є. І. Масленнікова. – Херсон : Видавець Грінь Д. С., 2016 – Вип. 1. – Херсон, 2016. – 854 с.
25. Карпенко В.Г.Фінансові механізми транснаціональних корпорацій у системі сучасної світової економіки// Карпенко В.Г / Наукові праці НДФІ – 2014. №1(46) – С.42–49.
26. Кібальник, Л. О. Роль генези ТНК у геоекономічних трансформаціях / Л. О. Кібальник // Економічний аналіз: зб. наук. праць /ТНЕУ;«Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 1. – С. 101–108.
27. Ковтун О.І. Інноваційні стратегії в системі забезпечення конкурентоспроможності для вітчизняних підприємств: теоретико–методологічні засади формування та реалізації: моногр. – Львів: Видавництво ЛКА, 2018. – 352 с.
28. Ковтун О.І. Про методологію формування стратегії підприємства // Економіка України. – 2014. – № 9. – С. 19–34.
29. Коллинз Дж. От хорошего к великому. Почему одни компании совершают прорыв, а другие нет / Келли Макгонигал; пер. с англ. Павла Павловского; под ред. Василя Дерманова. – 2014. – 384 с.
30. Котельбан С. В. Сутність, методи та інструменти державного регулювання інноваційної діяльності / С. В. Котельбан // Економіка та держава. – 2017. – № 4. – С. 115–118.
31. Кривов'язюк І.В. Сучасне трактування та динамізм розвитку сектору транснаціональних корпорацій світу /І.В. Кривов'язюк// Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 2. – С. 74–78.
32. Куцик П.О., Ковтун О.І., Башнянин Г.І. Механізми діяльності та стратегії розвитку транснаціональних корпорацій як ключових акторів сучасної глобалізованої економіки / П.О. Куцик, О.І. Ковтун, Г.І. Башнянин / /Економіст. – 2015. – № 2. – С. 18–24.

33. Левківський В.М. Транснаціональний характер діяльності ТНК: світовий досвід та українські реалії / В.М. Левківський // Науко–вий вісник ЧДІЕУ. – 2014. – № 3(23). – С. 14–22.

34. Левківський В.М., Рибчук А.В. Глобальні тенденції інвестиційної діяльності транснаціональних корпорацій у сучасних умовах // Бізнес Інформ. – 2019. – №2. – С. 21–29.

35. Лисенко, Ж.П. Вплив діяльності транснаціональних корпорацій на економічний розвиток України / Ж.П.Лисенко // Економіка та суспільство. Мукачівський державний університет. – 2016. – Випуск 3. – С.412–417.

36. Ломачинська, І. А. Інноваційна діяльність ТНК та її роль у розвитку світової економіки / І. А. Ломачинська, Л. І. Аджадж // Науковий вісник Ужгородського національного університету: серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство/ голов. ред. М.М. Палінчак.– Ужгород: Видавничий дім "Гельветика", 2016. – Вип. 7, Ч. 2. – С. 74–78.

37. Михайлишин Л. І. Сучасні тенденції транснаціоналізації економічної діяльності: інноваційний аспект / Л. І. Михайлишин, В. С. Свірський // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2017. – № 2. – С. 204–210.

38. Михайлишин Л.І. Транснаціоналізація світової економіки: інноваційний аспект: монографія / Л.І. Михайлишин. – Вінниця: ДонНУ, 2016. – 314 с.

39. Моторнюк У., Терехух М., Кузяк В. Сучасні тенденції транснаціоналізації світової економіки [Електронний ресурс] / Уляна Моторнюк, Марта Терехух, Вікторія Кузяк // Соціально–економічні проблеми і держава. – 2018. – Вип. 2 (19). – С. 13–25.

40. Немировська О. В. Економічна сутність транснаціональних корпорацій та методи оцінки ефективності їх взаємодії з іншими суб'єктами господарювання / О. В. Немировська // Актуальные научные исследования. – Польша, Варшава: Wydawca. – 2014. – 92 с. – С. 82–88.

41. Немировська О. В. Механізм регулювання взаємодії національної економіки з транснаціональними корпораціями / О. В. Немировська // Економіка та держава. – 2015. – №12. – С. 121–125.

42. Овчарова Л. П. Сучасні форми співробітництва та стратегічного партнерства транснаціональних корпорацій / Л. П. Овчарова, В. П. Боденко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 10(149). – С. 165–171.

43. Побоченко Л.М. Оцінка інноваційних позицій ТНК розвинених країн світу// Міжнародні відносини: теоретико–практичні аспекти: зб. наук. пр. Вип. 4. – 2019.– С.91–103.

44. Побоченко Л.М. Сучасні тенденції розвитку ТНК в конкурентному бізнес–середовищі// Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). – 2017. – № 2. – С. 59–64.

45. Радченко О.П., Шавлюк О.І. Розвиток та особливості впливу ТНК на економіку України // О.П. Радченко, О.І. Шавлюк / Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. – 2015. – Т. 14. – Вип. 2 (30). – С. 102–111.

46. Ракітіна Н.О. Конкурентоспроможність транснаціональних корпорацій високотехнологічного бізнесу: дис. ... кандидата екон. наук: спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Н.О. Ракітіна; КНЕУ Вадима Гетьмана. – К., 2016. – 285 с.

47. Рогач О. Багатонаціональні підприємства. Підручник. / Олександр Рогач. — К.: ВПЦ «Київський університет», 2019. – 387 с.

48. Рогач О. Глобалізація виробництва та капіталу // Світова економіка. Підручник. За редакцією О.І. Шниркова, В.І. Мазуренка, О.І. Рогача. / О. Рогач. – К.: ВПЦ «Київський університет», 2018. – 225 с.

49. Рогач О.І., Косьміна В.С. Транснаціональні корпорації та експорт нових індустріальних країн Азії / Олександр Рогач, Валентина Косьміна. — К. : «Видавництво «Центр учбової літератури», 2016. – 256 с.

50. Скавронська І.В. Місце і роль ТНК у розвитку національних економік / І.В. Скавронська, О.В. Мадараш // Молодий вчений. – 2016. – № 4(31). – С. 197–200.

51. Тимошенко О. В. Виклики та загрози четвертої промислової революції: наслідки для України. Бізнес Інформ. 2019. №2. С. 21–29.

52. Ткаченко Д.О. Сутність транснаціоналізації та особливості діяльності транснаціональних корпорацій в умовах глобальної економіки /Д.О. Ткаченко// Науковий вісник Міжнародного гуманітарного ун-ту. – 2016. – № 7. – С. 72–76.

53. Транснаціоналізація і конкурентний розвиток національних економік: теорія і практика країн, що розвиваються: монографія / [Л. В. Руденко–Сударєва та ін.]; за наук. ред. д.е.н, проф. Л. Руденко–Сударєвої. – Ніжин: Аспект–Поліграф, 2015. – 270 с.

54. Транснаціоналізація і конкурентоспроможний розвиток економіки України: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.02 / Келару Інна Олександрівна; Держ. ВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана". – Київ, 2014. – 21 с.

55. Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності. Навч. посіб. / За ред. Якубовського С. О., Козака Ю. Г., Логвинової Н. С. – 2-ге вид. перероб. та доп.– К.: Центр учбової літера-тури, 2014. – 472 с.

56. Транснаціональні корпорації/ І.О. Давидова, К.Ю. Величко, О.І. Печенка–Харків: Видавництво «Форт», 2018. – 175 с.

57. Чумак Н.В. Проблемні аспекти діяльності транснаціональних корпорацій в Україні / Н.В. Чумак // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 9. – С. 719–723.

58. Шнипко О. Транснаціональні корпорації та проблеми транснаціоналізації українського ринку/ О.Шнипко // Економіст – 2015. – №11. – С. 38–45.

59. Якубовський С. О. Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності: [навч. посіб.] / Якубовський С. О., Козак Ю. Г., Логвинова Л. – К. : Центр учбової літератури, 2016. – 472 с.

60. Foreign Direct Investment and Growth: An Empirical Investigation Based on Cross-Country Comparison / Ihan Oztruck, Huseyin Kalyoncu. – Munich Personal RePEc Archive: *Economia Internazionale*. – 2016. – Vol. 60. – No.1. – P. 75–82.

61. Foreign Direct Investment and Growth: Does the Sector Matter? / Laura Alfaro. – Harvard Business School. – April, 2016. – 31 p.
62. FDI and Growth in Central and Southern Europe / Elvira Sapienza. – Quaderno, 2016. – No.12. – 29 p.
63. UNCTAD. World investment prospects to 2016: foreign direct investment and the challenge of political risk / The Economist Intelligent Unit. – United Kingdom, London, 2016. – 248 p.
64. Kulai A. V. Transnationalization and forming of internal financial markets economy // Economics, management, law: socio-economic aspects of development: Scientific journal «ECONOMICS AND FINANCE». Collection of scientific articles. Vol. 1. – Edizioni Magi, Roma, Italy, 2016. – С. 114–117.
65. World Development Report 2019: A Better Investment Climate for Everyone / Copublication of The World Bank and Oxford University Press.–271 p.
66. World Investment Report 2019. Special economic zones. – UNCTAD, United Nations. Geneva, 2019. – 237 p.
67. <http://www.imf.org> – офіційний сайт МВФ.
68. <http://www.me.gov.ua> – офіційний сайт Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України.
69. <http://ukrstat.gov.ua/> – офіційний сайт Державної служби статистики України.
70. <http://www.worldbank.org/> – офіційний сайт Світового банку.
71. <https://www.bcg.com/> – офіційний сайт Boston Consulting Group.
72. <http://www.forbes.com> – офіційний сайт журналу «Forbes».
73. <https://www.PricewaterhouseCoopers> – офіційний сайт компанії PricewaterhouseCoopers (PwC).
74. <https://www.fastcompany.com> – офіційний сайт журналу Fast Company.
75. <http://www.unctad.org> – офіційний сайт ЮНКТАД.

76. Венгер В.В. Особливості формування та розвитку транснаціональних корпорацій в умовах глобалізації. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://journal.eae.com.ua>.
77. Доповідь Світового банку та Міжнародної фінансової корпорації «Ведення бізнесу 2019». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua>.
78. 200 найбільших компаній України 2018 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://biz.censor.net.ua>.
79. Індекс інвестиційної привабливості України покращився [Електронний ресурс]. – 2019. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/>.
80. Місце України за рейтингом “Ведення бізнесу 2019”. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bg-law.com.ua>.
81. Молчанова Е. Взаємодія транснаціональних корпорацій з національними економіками / Е. Молчанова // Аналітичне видання фонду ім. Ф.Еберта [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fes.kiev.ua>.
82. Николайчук О. Інвестиційна привабливість України крізь призму міжнародних рейтингів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuuv.gov.ua>.
83. Рейтинг економічних свобод: Україна найгірша в Європі [Електронний ресурс]. – 2019. – Режим доступу: <https://www.radiosvoboda.org>.
84. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrproject.gov.ua>.
85. Світові інвестиції досягли максимуму за 8 років [Електронний ресурс] // Forbes. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <http://forbes.net.ua>.
86. Щербак А.В. Глобалізація і ТНК в світовій економіці / А.В. Щербак // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com>.
87. Bloomberg Innovation Index 2019 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://datawrapper.dwcdn.net>.
88. Biggest transnational companies [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economist.com/blogs/graphicdetail/2017/07/focus-1>.

89. European Innovation Scoreboard 2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards_en.
90. Europa–2020. A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth. URL: <http://ec.europa.eu/eu2020/pdf>.
91. Forbes Global 2000 «The World's Largest Public Companies – 2019». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.forbes.com/global2000/>.
<https://www.forbes.com/global2000/#7eb61cf9335d>.
92. Global R&D funding forecast 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://digital.rdmag.com>.
93. Global Innovation 1000 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.strategyand.pwc.com>.
94. Global 500 FORTUNE [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fortune.com/global500/2019/search/?profits=desc>.
95. Global Investment Trends Monitor 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://unctad.org/en>.
96. The World's Most Innovative Companies / Forbes, 2019. – [Electronic recourse]. – Accessed mode: <http://www.forbes>.
97. The Global Competitiveness Report 2018–2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.weforum.org/reports>.
98. The Global Innovation Index 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2019.pdf.
99. World Investment Report 2019: Special economic zones [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа до ресурсу: <http://unctad.org>.

ДОДАТКИ

Додаток А

Таблиця А.1

Визначення конкуренції

№	Автор	Визначення
1.	Закон України «Про захист економічної конкуренції»	Конкуренція – змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання, мають можливість вибирати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначити умови обороту товарів на ринку.
2.	Господарський кодекс України, Ст.25	Конкуренція – змагання між суб'єктами господарювання, що забезпечує завдяки їх власним досягненням здобуття ними певних економічних переваг, внаслідок чого споживачі та суб'єкти господарювання отримують можливість вибору необхідного товару і при цьому окремі суб'єкти господарювання не визначають умов реалізації товару на ринку.
3.	Варналій З.С.	Суть конкуренції полягає в суперництві підприємств, коли їхні самостійні дії обмежують можливості кожного з них впливати на загальні умови реалізації товарів на ринку і стимулювати виробництво товарів, необхідних споживачеві.
4.	В.Ф.Опришко та В.Ф.Хатнюк	Конкуренція (від лат. concurrere – бігти разом) – ринкова ситуація, за якої фірми та продавці незалежно один від одного ведуть боротьбу за покупців, необхідних для досягнення господарської мети, зокрема отримання високого прибутку чи збільшення власної частки ринку.
5.	Мачульський В.В.	Економічна конкуренція – змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, мають можливість вибирати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначити умови обороту товарів на ринку.
6.	Котлер Ф.	Конкуренція – це ситуація за якої компанія вбачає конкурента у кожному виробникові, який бере участь у боротьбі за гроші споживачів.
7.	Реверчук С.К., Сива Т.В.	Економічна конкуренція – це особливий вид ділових стосунків між суб'єктами господарювання з використанням сучасних організаційних, маркетингових та управлінських інструментів для досягнення поставлених фінансово-економічних цілей.
8.	Dictionary of Business and Management	Конкуренція – це ситуація, за якої значне число виробників обслуговує множину клієнтів, в той час як жоден виробник не може запропонувати таку кількість товару, щоб це вплинуло на ціну на ринку і жодному покупцю не буде достатньою ця кількість товару.

Джерело: Транснаціоналізація і конкурентний розвиток національних економік: теорія і практика країн, що розвиваються: монографія / за наук. ред. д.е.н., проф. Л.В.Руденко–Сударевої. – Ніжин, ТОВ «Видавництво «Аспект–Поліграф», 2015. – С.68.

Додаток Б

Таблиця Б.1

Еволюція ТНК та міжнародних конкурентних відносин

№ п/п	Тип ТНК, період, приклади	Теоретичні концепції	Конкурентні переваги	Конкурентна поведінка
1	Колоніально–сировинні картелі та синдикати, 1870–1914, British Petroleum, Shell, ІТТ, Anglo–Persian, Standart Oil, Газпром, Інтерпайп (Україна)	Абсолютних переваг, А.Сміт; Порівняльних переваг, Д.Рікардо; Меркантилізм, У.Стаффорд; Альтернативних витрат, Г.Хаберлер; Факторних пропорцій Гекшера–Оліна.	Ефект масштабу; Доступ до зарубіжних джерел сировини; Поєднання промислового і банківського капіталів; Створення розподільчих та збутових підрозділів; Базування виробництва у розвинутих країнах.	Монополізація ринків; Державна підтримка монополій; Військове забезпечення зарубіжних операцій; Жорстка експлуатація місцевого населення; Монополістична хвиля злиттів і поглинань.
2	Концерни трастового типу, 1914–1950, Ford, General Motors, Siemens, Завод імені Малишева (Україна)	Неокласична теорія вивозу капіталу, Р.Нурксе,; Організованого капіталізму.	Створення зарубіжних виробничих підрозділів; Доступ до державних замовлень продукції військово–технічного призначення; Поглиблення міжнародної спеціалізації та кооперації.	Протекціонізм; Інтеграція міжнародних виробничих і збутових операцій; Олігополістична хвиля злиттів та поглинань.
3	Кооперації із розвинутою міжнародною філіальною мережею, 1950–1980, IBM, Gillette, Nokia, Sony	Ринкової влади, С.Геймер; Прямих іноземних інвестицій, П.Самуельсон; Японський менеджмент, О.Інгіу;Гемба Кайдзен, М.Імаї; Життєвого циклу продукту, Р.Вернон; Стратегічного менеджменту, І.Ансофф.	Наявність вільного капіталу, що вивозився за кордон; Створення збутових філій закордоном.	Лібералізація міжнародних торговельних зв'яз–ків; Створення регіональних ринків (ЄС, NAFTA і ін.); Ліцензування та інші форми контрактних відносин із зарубіжними партнерами; Конгломерати–вна хвиля злиттів та поглинань; Конкурентна диверсифікація.

Продовження додатку Б
Продовження таблиці Б.1

1	2	3	4	5
4	Транснаціональні корпорації із планетарним бачення ринків, 1980 – 2000, General Electric, Intel, Fiat, Panasonic, СКМ (Україна)	Інтернаціоналізації, М.Кесон; Конкурентних переваг, М.Портер; Еклектична теорія, Дж.Даннінг; Трансакційних витрат, Р.Кейвз; Прихованих чемпіонів, Г.Саймон.	Галузева і географічна диверсифікація ділових операцій; Пільгові умови інвестування у відповідних країнах; Висока капіталомісткість НДДКР корпорацій розвинутих країн; Домінуюча роль тріадних патентних мереж (одночасна реєстрація патентів в США, ЄС, Японії).	Проникнення на ринки Азії та нових індустріальних країн; Транснаціональна комерціалізація інновацій і технологій; Посилення світового технологічного лідерства країн тріади шляхом імпорту знань; Заохочувальна та горизонтальні хвилі міжнародних злиттів та поглинань; Переміщення «брудних» виробництв у слаборозвинуті країни.
5	Глобальні високотехнологічні корпорації, після 2000 року, Apple, Microsoft, Samsung, Matsushita Ele, Південмаш (Україна)	Відкритих інновацій, Г.Чесбро; Підривних інновацій, К.Крістенсен; Технологічного розриву, М.Познер,; Управління ланцюгом вартості, С.Глаз'єв; Інноваційної ренти, Ю.Яковець.	Інноваційний потенціал; Діяльність в зонах високої прибутковості; Скорочений інноваційний цикл; Авторитет бренду і торгових марок; Глобальні логістичні мережі; Інтегровані системи міжнародного виробництва; Формування самостійного транснаціонального капіталу.	Проектне фінансування у сфері інфраструктури; Монополізація провідними країнами високотехнологічних секторів світової економіки; Регіональна концентрація високих технологій в постіндустріальних країнах; Комплексно–консолідаційні хвилі міжнародних злиттів і поглинань; Конкурентна конвергенція; Моделі гіперконкуренції.

Джерело: Немировська О. В. Механізм регулювання взаємодії національної економіки з транснаціональними корпораціями / О. В. Немировська // Економіка та держава. – 2015. – №12. – С. 124.

Додаток В

Таблиця В.1

Концепції розвитку ТНК

Чинник	Концепція	Суть концепції	Прихильники концепції
1	2	3	4
Отримання дешевих або якісних факторів виробництва	Теорія привласнення	Компанія, яка має конкурентні технологічні переваги, здійснює іноземне інвестування для того, щоб насамперед підвищити ефективність використання новітніх технологій та створювати нові кращі продукти	В. Рокоча
Вихід на нові ринки збуту	Теорія організаційних форм ТНК	Основним показником ефективності діяльності ТНК є форма її організації. Національні особливості в організаційних структурах ТНК неухильно втрачають свою вартість, і ТНК, поза залежність від розташування їх головних офісів, поступово перетворюються на наднаціональні об'єднання, які переслідують одну мету – максимізацію прибутку шляхом встановлення економічного господарювання у світовому масштабі	М. Акої, І. Самсон
Зниження рівня конкуренції	Теорія ринкової влади	Для ТНК основною метою виступає отримання ринкової влади. На ранніх стадіях зростання фірма розширює свою частку на національному рівні, потім – на міжнародному, шляхом злиття і поглинання, збільшуючи концентрацію виробництва і капіталу	С. Хаймер, В. Рокоча
Зниження витрат виробництва	Теорія інтернаціоналізації	Мета створення ТНК – зменшення трансакційних витрат та економія на масштабі сфери діяльності	Р. Коуз, О. Вільямсон, Е. Пенроуз
	«Податкова» теорія	Метою ПІ є прагнення ТНК зменшити обсяг податкових відрахувань двома способами: створення філії в країні з низькими податками; використання трансфертного ціноутворення, яке дає можливість зареєструвати прибутки в країнах з низькою ставкою оподаткування, незалежно від країни, в якій було отримано прибуток	В. Рокоча, О. Хорошун

Продовження додатку В
Продовження таблиці В.1

1	2	3	4
Підвищення конкурентоспроможності	Концепція міжнародної конкурентоспроможності	Основа цієї концепції – модель життєвого циклу продукту. Зростання ТНК відбувається за стадіями розвитку відповідної галузі промисловості, а динаміка розвитку кожної стадії і її тривалість визначаються життєвим циклом продукту	Р. Верна, Р. Стобах
	Еклектична теорія міжнародної інвестиційної та виробничої діяльності	Еклектична концепція увібрала в себе основні положення всіх вищерозглянутих підходів і базується на основних наукових напрямках економічних досліджень: менеджменті, маркетингу, фінансах, теорії організацій, міжнародних відносинах, праві, економічній історії, регіональних дослідженнях.	Дж. Даннінг

Джерело: Немировська О. В. Економічна сутність транснаціональних корпорацій та методи оцінки ефективності їх взаємодії з іншими суб'єктами господарювання / О. В. Немировська // Актуальные научные исследования. От теории к практике (Aktualne naukowe badania. Od teorii do praktyki): сборник статей по материалам конференции (30–31 марта 2014 г., г. Варшава). – Польша, Варшава : Wydawca: Sp. z o.o. «Diamond trading tour», 2014. – 92 с. – С. 85.