

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ
КАФЕДРА БІЗНЕС-АНАЛІТИКИ ТА ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ

Завідувач випускової кафедри

_____ Наталія КАСЬЯНОВА

“ _____ ” _____ 2021 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

(ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА)

ЗДОБУВАЧА ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ МАГІСТР
СПЕЦІАЛЬНОСТІ 051 «ЕКОНОМІКА»
ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА «МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА»

Тема: «Оцінка впливу ТНК на економічне зростання країн, що розвиваються»

Виконавець: ГРИЦИК Тетяна Олександрівна

Керівник: д.е.н., доцент СІМАХОВА Анастасія Олексіївна

Нормоконтролер: старший викладач ДИЯК Юлія Ігорівна

КИЇВ 2021

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Факультет економіки та бізнес-адміністрування
Кафедра бізнес-аналітики та цифрової економіки
Спеціальність: 051 «Економіка»
Освітньо-професійна програма: «Міжнародна економіка»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач випускової кафедри

_____ Наталія КАСЬЯНОВА

«_____» _____ 2021 р.

ЗАВДАННЯ
на виконання кваліфікаційної роботи

ГРИЦИК Тетяни Олександрівни

(П.І.Б. випускника)

1. Тема роботи «Оцінка впливу ТНК на економічне зростання країн, що розвиваються» затверджена наказом ректора від «___» _____ 2021 р. № _____ /ст.
2. Термін виконання роботи: 11.10.2021 р. по 08.12.2022 р.
3. Вихідні дані роботи: статистичні дані, нормативно-правова база, електронні інформаційні джерела, матеріали періодичних видань
4. Зміст пояснювальної записки: вступ; теоретичні засади впливу ТНК на економіку країн, що розвиваються; аналітичне дослідження впливу ТНК на економіку країн, що розвиваються; формування механізму впливу ТНК на економіку країн, що розвиваються; висновки
5. Перелік обов'язкового ілюстративного матеріалу: ознаки транснаціональних корпорацій; етапи становлення ТНК; механізм функціонування ТНК у світі; плюси та мінуси присутності ТНК в країнах, що розвиваються; топ передових ТНК світу; надходження ПІІ під час криз; глобальні потоки ПІІ за рівнем розвитку країн; проекти, транскордонні злиття та поглинання та міжнародні фінансові угоди; середній показник ТНІ за регіонами та технологічні ТНК; українські філії іноземних ТНК в рейтингу 200 найбільших компаній України; інтегрований механізм стратегій стійкості ТНК в країнах, що розвиваються; географія розташування ТНК; моделювання потенціалу ПІІ для покращення соціально-економічного стану країн, що розвиваються; вплив об'єктивних економічних процесів на економічну політику держави з метою покращення взаємодії з ТНК

6. Календарний план-графік

№ пор.	Завдання	Термін виконання	Підпис керівника
1.	Видача завдання		
2.	Збір та обробка статистичної інформації		
3.	Вивчення стану проблем, опрацювання джерел		
4.	Написання теоретичної частини		
5.	Написання аналітичної частини		
6.	Написання практичної частини		
7.	Написання вступу та висновків		
8.	Оформлення пояснювальної записки, наочного та графічного матеріалу, підготовка доповіді, передзахист		
10.	Проходження нормоконтролю, перевірка на плагіат, оформлення документів до захисту, рецензування роботи, подання роботи на кафедрі		

7. Дата видачі завдання: «__» _____ 2021 р.

Керівник дипломної роботи _____ Анастасія СІМАХОВА
(підпис керівника) (П.І.Б.)

Завдання прийняв до виконання _____ Тетяна ГРИЦИК
(підпис випускника) (П.І.Б.)

РЕФЕРАТ

Пояснювальна записка до дипломної роботи «Оцінка впливу ТНК на економічне зростання країн, що розвиваються» 126 с., 20 рис., 14 табл., 72 літературних джерел, 2 додатки.

ЕКОНОМІКА, КРАЇНИ, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ, ТРАНСНАЦІОНАЛЬНА КОРПОРАЦІЯ, ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ, ЗАЙНЯТІСТЬ, ІННОВАЦІЯ, ФРАЙЧАЗИНГ

Об'єктом дослідження є економічний вплив ТНК на країни, що розвиваються.

Предметом дослідження виступають інструменти діяльності ТНК щодо країн, що розвиваються, у процесі вдосконалення господарської діяльності.

Метою кваліфікаційної роботи є оцінка механізму впливу транснаціональних корпорацій на країни, що розвиваються.

Методи дослідження включають методи системного підходу до вивчення об'єкта дослідження, а також використання категоріального апарату загальної теорії систем. У процесі дослідження використовувалися методи діалектики, метод моделювання та сценарного підходу, формальної логіки, причинно-наслідкових зв'язків, наукового абстрагування, спостереження, аналізу, синтезу, узагальнення для виокремлення ключових чинників впливу ТНК на економічне зростання країн, що розвиваються; статистичний і графічний методи для дослідження економіки України та діяльності ТНК; економічне моделювання – для встановлення функціонального взаємозв'язку діяльності ТНК та економічного зростання країни в умовах кризи.

Методологічну основу дослідження склали огляди аналітичних агентств, звіти уряду та міністерств, статистичні дані Державної служби статистики України, міжнародних організацій, нормативно-правові документи органів законодавчої та виконавчої влади, монографії, дані наукових періодичних видань, наукові ресурси Інтернет.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в розробленому концептуальному підході до зміцнення взаємозв'язку між економічними інтересами країн, що розвиваються, з діяльністю ТНК та модифікації на цій основі політики державного регулювання з метою вдосконалення господарської системи та забезпечення ефективного розвитку національної економіки.

Значущість виконаної роботи полягає у тому, що отримані результати сприяють подальшому розвитку теоретичних підходів до визначення впливу економічних інтересів ТНК на процес формування господарської системи, що відповідає вимогам економічної безпеки та конкурентоспроможності в умовах глобалізації, під впливом ТНК.

Рекомендації щодо використаних результатів. Практична значимість дослідження полягає у можливості застосування основних положень, висновків та рекомендацій органами державної влади країн, що розвиваються, у процесі вдосконалення макроекономічної політики та побудови господарської системи, що володіє високим рівнем сприйнятливості до інновацій.

Матеріали роботи можуть бути використані під час навчальних занять, в процесі наукових розробок, в безпосередній діяльності спеціалістів з економіки та міжнародних економічних відносин.

Прогнозні припущення про розвиток об'єкту і предмету дослідження полягає в закріпленні позицій ТНК в країнах, що розвиваються.

ЗМІСТ

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ.....	7
ВСТУП.....	8
РОЗДІЛ 1. СУТЬ ТА ПРИНЦИПИ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	12
1.1. Визначення та особливості становлення й розвитку ТНК.....	12
1.2. Механізми функціонування ТНК у світі.....	22
1.3. Принципи та види взаємодії ТНК з країнами, що розвиваються.....	31
Висновки до першого розділу.....	39
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА МЕХАНІЗМУ ВПЛИВУ ТНК НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ	42
2.1. Вплив ТНК на економічний розвиток країн, що розвиваються.....	42
2.2. Аналіз діяльності ТНК в країнах, що розвиваються	59
2.3. Оцінка специфіки діяльності ТНК в Україні	70
Висновки до другого розділу.....	81
РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК В КРАЇНАХ, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ	84
3.1. Удосконалення механізму співпраці ТНК з країнами, що розвиваються.....	84
3.2. Потенціал ТНК для покращення соціально-економічного стану країн, що розвиваються.....	94
3.3. Перспективи діяльності ТНК в Україні	102
Висновки до третього розділу.....	108
ВИСНОВКИ.....	111
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	117
ДОДАТКИ.....	124

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ

M&A – злиття і поглинання

TNI – індекс транснаціональності

ГФЗ – глобальна фінансова криза

ІЛР – індекс людського розвитку

НРК – найменш розвинені країни

ПІІ – прямі іноземні інвестиції

ТНК – транснаціональна корпорація

ЦСС – цілі сталого розвитку

ВСТУП

На процес розвитку господарських систем впливає велика кількість зовнішніх та внутрішніх факторів. Їх конвергенція створює вплив, а також додаткові переваги у процесі функціонування та розвитку господарських систем, наприклад, підвищення рівня їх конкурентоспроможності, зростання інвестиційної привабливості цієї чи іншої території.

Серед найбільш значущих факторів, що впливають на спрямованість розвитку господарської системи у сучасних умовах, слід виділити вплив транснаціональних корпорацій (ТНК), одночасно виступаючим і зовнішнім, та внутрішнім фактором. Результати аналізу господарських систем різних країн показують, що постійне зростання ролі ТНК може відповідати інтересам економічного розвитку, так і суперечити їм.

Явище транснаціоналізації бере початок з появою сучасних ТНК у світі. Задаючи глобальні тенденції розвитку вони впливають на всі країни, де розміщено їх виробництво або здійснюється дистрибуторська діяльність, незалежно від рівня їх економічного розвитку.

В умовах зростання значущості ТНК у глобальній економіці та посилення їх впливу на національну економіку посилюється науково-практичний інтерес до вивчення цього процесу та розробки рекомендацій щодо вдосконалення механізму співпраці ТНК з країнами, що розвиваються. Під час таких досліджень формуються основи дій, що дозволяють використовувати потенціал ТНК для економічного розвитку та мінімізації виникаючих економічних загроз та нових економічних викликів країн, що розвиваються.

Дослідженню проблем та перспектив діяльності ТНК на території України приділено достатньо багато уваги. Безпосередньо варто виділити таких науковців, як Мащенко С. О., Алієв Р. А. [1], Іванов М. О. [2], Мешкун П. В. [3], Пенська І. О. [4]. Однак враховуючи постійні зміни інституціонального

середовища, необхідним є врахування теперішніх умов та тенденцій, особливо в умовах кризи.

Актуальність роботи обумовлена пошуком напрямів забезпечення поточної ефективності окремої національної економіки та удосконалення господарської системи як цілого, що передбачає розробку науково-практичних рекомендацій щодо зближення інтересів країн, що розвиваються, та ТНК у сучасних умовах.

Увагу приділено відокремленим рисам ТНК від інших компаній. Розглянуто рейтинг найбільших компаній України за 2020 р. з виокремленням українських філій світових ТНК. Проаналізовано позиції даних ТНК в Global 500. Здійснено розподіл підрозділів світових ТНК серед 200 передових компаній України за рівнем доходу. Вдосконалено механізм співпраці ТНК з країнами, що розвиваються. Враховано потенціал ТНК для покращення їх соціально-економічного стану.

Метою кваліфікаційної роботи є оцінка механізму впливу транснаціональних корпорацій на країни, що розвиваються. Для досягнення даної мети було сформовано та вирішено низку завдань:

- визначити сутність та особливості становлення та розвитку ТНК;
- проаналізувати механізми функціонування ТНК у світі;
- розглянути принципи та види взаємодії ТНК з країнами, що розвиваються;
- дослідити механізми впливу ТНК на економічний розвиток країн, що розвиваються;
- проаналізувати діяльність ТНК в країнах, що розвиваються;
- визначити специфіку діяльності ТНК в Україні;
- удосконалити механізм співпраці ТНК з країнами, що розвиваються;
- обґрунтувати потенціал ТНК для покращення соціально-економічного стану країн, що розвиваються;
- зазначити перспективи діяльності ТНК в Україні.

Об'єктом дослідження є економічний вплив ТНК на країни, що розвиваються.

Предметом дослідження виступають інструменти діяльності ТНК щодо країн, що розвиваються, у процесі вдосконалення господарської діяльності.

Методи дослідження включають методи системного підходу до вивчення об'єкта дослідження, а також використання категоріального апарату загальної теорії систем. У процесі дослідження використовувалися методи діалектики, метод моделювання та сценарного підходу, формальної логіки, причинно-наслідкових зв'язків, наукового абстрагування, спостереження, аналізу, синтезу, узагальнення для виокремлення ключових чинників впливу ТНК на економічне зростання країн, що розвиваються; статистичний і графічний методи для дослідження економіки України та діяльності ТНК; економічне моделювання – для встановлення функціонального взаємозв'язку діяльності ТНК та економічного зростання країни в умовах кризи.

Методологічну основу дослідження склали огляди аналітичних агентств, звіти уряду та міністерств, статистичні дані Державної служби статистики України, міжнародних організацій, нормативно-правові документи органів законодавчої та виконавчої влади, монографії, дані наукових періодичних видань, наукові ресурси Інтернет.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в розробленому концептуальному підході до зміцнення взаємозв'язку між економічними інтересами країн, що розвиваються, з діяльністю ТНК та модифікації на цій основі політики державного регулювання з метою вдосконалення господарської системи та забезпечення ефективного розвитку національної економіки.

Значущість виконаної роботи полягає у тому, що отримані результати сприяють подальшому розвитку теоретичних підходів до визначення впливу економічних інтересів ТНК на процес формування господарської системи, що відповідає вимогам економічної безпеки та конкурентоспроможності в умовах глобалізації, під впливом ТНК.

Рекомендації щодо використаних результатів. Практична значимість дослідження полягає у можливості застосування основних положень, висновків та рекомендацій органами державної влади країн, що розвиваються, у процесі

вдосконалення макроекономічної політики та побудови господарської системи, що володіє високим рівнем сприйнятливості до інновацій.

Матеріали роботи можуть бути використані під час навчальних занять, в процесі наукових розробок, в безпосередній діяльності спеціалістів з економіки та міжнародних економічних відносин.

Прогнозні припущення про розвиток об'єкту і предмету дослідження полягає в закріпленні позицій ТНК в країнах, що розвиваються.

РОЗДІЛ 1

СУТЬ ТА ПРИНЦИПИ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ

1.1. Визначення та особливості становлення й розвитку ТНК

З початком процесу глобалізації, інтеграції та інтернаціоналізації пов'язана якісно нова епоха у розвитку міжнародного підприємництва, коли на перше місце виходять транснаціональні компанії та транснаціональні банки (ТНК та ТНБ). Вони є головними матеріальними носіями транснаціоналізації, що посилюється, в рамках процесу глобалізації економічної діяльності, кількість яких за останні 35 років зростає в 11 разів. ТНК (transnational corporation, TNC) є великим підприємством (або їх об'єднанням в різних країнах), що має закордонні активи (капіталовкладення) і сильно впливає на яку-небудь сферу економіки (або кілька сфер) у міжнародному масштабі. В англомовній літературі з міжнародної економіки для позначення міжнародних бізнес-організацій часто вживають також терміни багатонаціональні фірми (multinational firms – MNF) та «багатонаціональні корпорації» (multinational corporation – MNC), багатонаціональні компанії, багатонаціональні підприємства, супранаціональні корпорації, транснаціональні корпорації, транскордонні підприємства, які часто використовуються як синоніми [1-3, 5].

Але необхідним є розуміння специфічних якостей транснаціональної корпорації порівняно з іншими компаніями. Специфіка полягає в веденні бізнесу закордоном, однак існує багато їх способів. Найдавнішим методом є торгівля, але торгова діяльність не є визначальною характеристикою транснаціональних компаній. Також вони не позичають і не здійснюють кредитні операції через кордони.

У міру розвитку процесу транснаціоналізації змінювалися критерії виділення ТНК, які застосовуються авторитетними міжнародними організаціями. Довгий час загальноприйнятим, зокрема у публікаціях ООН, було

віднесення до міжнародних корпорацій тільки великих компаній, що мали річний оборот, що перевищує 100 млн. дол., та філії не менш ніж у шести країнах. В останні роки з'явилося більше м'яке визначення ТНК, яке почало використовуватися в Доповідах світових інвестицій ЮНКТАД.

ТНК вважається компанія, що має підрозділи у двох або більше країнах; здатна проводити узгоджену політику через один або кілька центрів ухвалення рішень; у якій материнська компанія контролює активи інших економічних одиниць у державах базування, відмінні від країни її базування, як правило, шляхом участі у капіталі. Нижній кордон такої участі становить не менше 10%, що вважається достатнім встановлення контролю над активами. У відповідно до зазначеного підходу кількість транснаціональних компаній збільшується на порядок.

На відміну від офіційного визначення ТНК Конференцією ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), яке було здійснено ще у далекому 2003 р. [6], погоджуємося з поглядами сучасних науковців, які враховують їх специфіку за останні роки [7]. Перш за все, кількість країн, в яких розміщено виробництво ТНК сягає не дві, а шість країн з кількістю іноземної робочої сили не менше 25 %, структурою активів не менше 25% іноземних капіталовкладень та обсягом реалізації продукції за кордоном не менше 1 млрд. дол., при чому не менше 20% на світових ринках, та єдиною стратегією управління всіх підрозділів (рис. 1.1). Враховуючи дані характеристика, важко не оцінити могутній глобальний вплив даних корпорацій, особливо на країни, що розвиваються.

Відмінним способом ведення бізнесу за кордоном, який характеризує транснаціональні компанії в порівнянні з іншими компаніями, є безпосереднє виробництво та загалом пряма підприємницька діяльність за кордоном. Для того, щоб займатися цією безпосередньою діяльністю, в ТНК створюють іноземні афілійовані або дочірні підрозділи, які набувають права власності та контролю над своїми активами. Це дає їм довгостроковий інтерес до стратегій та управління іноземними підприємствами, які вони контролюють.



Рис. 1.1. Ознаки транснаціональних корпорацій

Складено за даними: [6; 7]

Як відомо, транснаціональна компанія в сучасному вигляді розвивалася протягом десятиліть після Другої світової війни. Однак їх попередників відносять до значно давніших періодів. Транскордонні прямі ділові операції існували протягом багатьох століть, ще до існування національних держав. Прикладом компанії, що займалася такою діяльністю можна вважати «Medici bank» у Флоренції п'ятнадцятого століття [8]. В XVII та XVIII ст. до попередників сучасних ТНК відносять «East India Company», «Royal African Company», «Hudson Bay Company», однак вони діяли під керівництвом урядів, оскільки здійснювали торговельні операції в колоніях. Стівен Гаймер, засновник теорії транснаціоналізації, вказує на відсутність організаційних здібностей цих ранніх компаній, порівнюючи їх з динозаврами – «великі в масі, але маленькі в мозку» [9]. Однак наступні триста років процес утворення ТНК відбувався повільними темпами. Його динаміка суттєво зросла після Першої світової та особливо після Другої світової воєн.

Міжнародні корпорації є продуктом динамічно еволюційних міжнародних економічних відносин, що, з однієї сторони, безпосередньо представляють найсильніший механізм впливу на них, з іншої, активний вплив ТНК на міжнародні економічні відносини, формує нові відносини та видозмінюють сформовані їх форми.

Транснаціональні корпорації діють через свої філії та дочірні підприємства з єдиної науково-виробничої та фінансової стратегії в десятках країн світу, вони мають величезний ринковий і науково-виробничий потенціал, який забезпечує високий динамізм розвитку.

Сучасні ТНК, крім того, створили міжнародне виробництво та відповідну йому міжнародну фінансову сферу та міжнародну сферу послуг, сприявши тим самим перетворенню локальних міжнародних економічних відносин у глобальних.

Сучасні ТНК є складною спільнотою структур, що сформувалися на різних стадіях розвитку. Кожен період еволюції породжував свій тип організації ТНК, який нерідко переживав пік свого панування і зберігався у певній мірі. У розвитку ТНК можна назвати п'ять етапів (табл. 1.1).

На першому етапі найважливішу роль відігравали сировинні ТНК «першого покоління», засновані на використанні ресурсів колоній, та горизонтальні картельні структури, що формувалися в умовах слабкості антимонопольного законодавства. За Р. Робінсоном, цей період діяльності міжнародного бізнесу можна назвати «епохою колоній» [5]. Компанії, що виникли на той час, і сьогодні домінують, наприклад, Ділова рада Британської співдружності.

Другий етап охоплює міжвоєнний період – запровадження жорстких антимонопольних обмежень призвело до хвилі злиття 1916-1929 рр., що породила велику кількість вертикально-інтегрованих структур. Назміну сировинної спрямованості багатьох ранніх компаній прийшла орієнтація на промислове виробництво. «Епоха колоній» завершилася, почалася «епоха концесій». У приймаючих країнах ТНК стали перетворюватися на своєрідні

«автономні економічні держави». За деяких оцінок, ніколи згодом ТНК не досягали такого політичного впливу в приймаючих країнах, як у першій половині ХХ ст.

Таблиця 1.1

Етапи становлення ТНК [5]

Етап	Характеристика	Особливість
Епоха колоній	сировинні ТНК, засновані на використанні ресурсів колоній, та горизонтальні картельні структури, що формувалися в умовах слабкості антимонопольного законодавства.	сировинна спрямованість
Воєнний період, епоха концесій	поява великої кількості вертикально-інтегрованих структур з 1929 р. ТНК стали перетворюватися на своєрідні «автономні економічні держави».	промислова спрямованість
1960-1970 рр.	поширення тісного взаємопереплетення бізнес-структур, властива транснаціональна структура власності	конгломератні злиття між галузями
1980-1990 рр.	період антикризової стратегії економії змінився етапом становлення стратегії деконцентрації та вибіркового зростання та стратегії інноваційного розвитку	інвестиції у інноваційний бізнес
Сучасний етап	створення мереж виробництва і реалізація глобального масштабу	транскордонне злиття і поглинання

Третій етап (1960-1970 рр.) характеризувався великим числом конгломератних злиттів, що охоплювали різні країни та галузі. При цьому у багатьох країнах, таких, як ФРН чи Японія, набуло широкого поширення тісне взаємне переплетення бізнес-структур як за рахунок формальних каналів, і з урахуванням перехресних директоратів. У результаті корпоративна ієрархія в низці галузей фактично витісняла механізми вільного ринку. Як зазначає Х. Віссема, пануючу роль стало грати використання стратегій зростання та диверсифікації більшості бізнес-структур [5]. В цей же час традиційні ТНК доповнюються і так званими багатонаціональними корпораціями (МНК), яким властива транснаціональна структуровласність.

Четвертий етап – це період 1980-1990-х років. Внаслідок кризи 1970-х років подальші процеси диверсифікації були призупинені та відбулася різка зміна стратегічних імперативів: період антикризової стратегії економії змінився

етапом становлення двохосновних моделей – стратегії деконцентрації та її продовження стратегії вибіркового зростання та стратегії інноваційного розвитку.

Конгломерати багато в чому виявилися нежиттєздатними, поступаючись місцем спеціалізованим вертикально інтегрованим корпораціям; банки різко скоротили свої промислові активи. Під тиском фондових ринків компанії були змушені гнучкіше адаптуватися до процесів, що відбуваються, а також помітно підвищити свою прозорість, відмовляючись від громіздких багатогалузевих структур. Різко зросла роль інвестицій у інноваційний бізнес.

Нарешті, сучасний етап пов'язують із розвитком мережових структур танових типів «глобальних компаній». На наш погляд, навряд чи можна говорити про абсолютне домінування цієї форми організації міжнародного бізнесу, але певну роль у збагаченні спектру ТНК вона відіграє.

Насправді тенденції розвитку ТНК у різних країнах світу неоднакові. Спрощено можна назвати такі напрями:

- становлення якісно нових «глобальних компаній» п'ятого покоління та перебудова старих ТНК, що також трансформуються в «глобальні компанії» (США);

- формування вузькоспеціалізованих агресивних ТНК в традиційних галузях (ФРН та інші країни Європи);

- спроба трансформації ТНК, що переживають кризу, шляхом злиття з іноземними компаніями (Японія, Південна Корея);

- створення традиційних ТНК на базі національних фінансово-промислових груп (країни, що розвиваються, Мексика, частково КНР, де ТНК формуються з урахуванням державних підприємств);

- посилення зарубіжної експансії великої кількості середніх та малих фірм, які, по суті, стають новими ТНК.

Детальне ознайомлення з особливостями організації корпорацій економічно розвинених країн дозволяє виділити три типові моделі: англо-американську, німецьку або континентально-європейську та японську (рис. 1.2).

Головна відмінність полягає у визначенні того, що утворює головну корпорацію як юридичну особу, що об'єднує різні зацікавлені групи для досягнення спільних цілей, реалізації спільних цілей інтересів, тобто які із зацікавлених груп включаються докорпорацію, а які залишаються за її межами. Відповідно, різняться цілі, що переслідуються корпорацією.



Рис. 1.2. Моделі функціонування ТНК

Складено за даними: [6,7]

Основна відмінна риса англо-американської моделі полягає в тому, що акціонери корпорації мають право впливати на прийняття стратегічних рішень та політику організації, тобто юридично інтереси корпорації тотожні інтересам її акціонерів як організованої групи. Менеджери та працівники, що складають найняту групу та покликані виконувати установки власників, у корпорацію не входять. При цьому менеджери виступають як агенти акціонерів, яким делегуються обмежені права з оперативного управління корпорацією.

Інша особливість американської моделі – дуже висока роздробленість пакету акцій корпорації: у більшості великих компаній кількість акціонерів обчислюється сотнями тисяч і мільйонами, а найбільші пакети акцій – одиницями відсотків. Це також означає, що жоден з акціонерів не має змоги контролювати дії менеджменту. Влада всередині корпорації зміщується на користь професійного менеджменту. Відповідно, її цілі зміщуються від

максимізації прибутку домаксимізації розміру корпорації. В умовах розвиненого фондового ринку рівнозначно максимізації ринкової вартості фірми як у частині власного, і у частині позикового капіталу. Досягнення метимаксимізації ринкової вартості фірми веде до зростання обсягу ресурсів, підконтрольних менеджменту корпорації, іноді на шкоду для дивідендів акціонерів.

Пріоритетним завданням стає також підтримка фінансової стабільності у короткостроковому періоді. Таким чином, особливістю англоамериканської моделі можна назвати пріоритет фінансових цілей підприємства над іншими цілями. Може здатися парадоксальним, але це має місце навіть у відсутності реальної участі акціонерів у управлінні підприємством. Замість окремого акціонера контролером стає фінансовий ринок загалом.

США використовують ТНК для ефективного реалізації своїх національних інтересів за межами своєї території. Але, з іншого боку, самі ці інтереси виробляються державою під найсильнішою впливом ТНК і висловлюють насамперед їхні інтереси.

У Європі домінує німецька модель, котрій характерно включення до корпорації всіх основних зацікавлених груп: акціонерів, фінансових структур, організованих працівників, держави. Усі вони сприймаються як частина корпоративної структури та мають певні права управління. Таким чином, якщо в США так звана соціальна відповідальність бізнесу є чимось нав'язаним корпорації ззовні, то в Німеччині це частина корпоративного життя.

Соціальне партнерство уряду, праці та капіталу історично закріплено у самих структурах управління корпораціями та в законах, що регулюють господарську діяльність. У німецькій моделі акціонери - це лише одна з зацікавлених груп, і це робить цю модель принципово відмінною від американської. Банки, що надають корпорації додатковий капітал, переважно позиковий, також мають права на участь у стратегічному управлінні.

Інша важлива відмінність цієї моделі - включення до складу корпорації організованих робітників. Робітники мають можливість впливати на політику корпорацій опосередковано через профспілки, які можуть брати участь у

акціонерному капіталі корпорацій. Таким чином, утворюються особливі умови взаємодії між працею та капіталом, істотно відмінні від практики США.

У німецькій моделі корпорація як інститут невід'ємна від держави, з якою у неї існують партнерські відносини, та державачасто володіє значними пакетами акцій та має своїх представників у правліннях всіх великих фірм. У свою чергу держава стимулює та підтримує координацію між компаніями не більше окремих галузей. В кожній із галузей існують асоціації, де виробляються стратегії розвитку. Рішення цих асоціацій мають рекомендаційний характер, однак до фірм, які не виконують рекомендації асоціації, можуть бути застосовано штрафні санкції. Подібного механізму немає у США, де він підпадає під дію антитрестівського законодавства.

Японська модель пов'язана з особливостями ділового життя Японії, яке пронизане ідеямислужіння імператору та державі. Великі компанії в ключових секторах економіки розглядаються в Японії як організації, яким держава дає можливість вести бізнес і навіть отримувати прибуток, але які пов'язані невід'ємними зобов'язаннями із суспільством та державою. Вони існують в ім'я тих, хто працює, та кого обслуговують ці компанії, а чи не задоволення інтересів банкірів і акціонерів. При цьому слід мати на увазі, що згідно з конфуціанською традицією, «права особистості» розглядаються негативно, як вираз егоїстичних прагнень на противагу вищому прагненню задоволення національних інтересів.

Корпорація ніколи не розглядалася японським суспільством у якості незалежної системи, а лише одного з елементів більших суспільних утворень, покликаних служити інтересам суспільства. В дані структури входять банки, фінансові та страхові компанії, група промислових компаній, торгових фірм тощо. Великі кейрецуналічують до ста і більше організацій. Всі вони пов'язані між собою через перехресне володіння акціями. Компанії, що входять до кейреца, пропонують свої акції, зазвичай, іншим членам тієї ж групи. На вершині кейрецу знаходиться один з головних комерційних банків країни, який є основним джерелом фінансування групи. Група також включає собі великий торговий

дім, страхове суспільство, інвестиційну компанію та одне або кілька вертикально інтегрованих промислових об'єднань. Це пояснює той факт, що понад 70% всього акціонерного капіталу знаходиться в руках інституційних власників. Японські корпорації мають одні з найнижчих показників рентабельності, при тому, що і за величиною активів вони залишаються одними з найбільших у світі [8].

Кожна з описаних моделей має свої сильні та слабкі сторони. Основним недоліком американської моделі вважається її зайва орієнтованість на короткострокові інтереси інвесторів, якою сприяє висока прозорість відносин, публікація щоквартальних звітів та простота угод з акціями на високоліквідному фондовому ринку. Однак, незважаючи на подібну критику, досвід останніх десятиліть показав, що ця модель існує величезний потенціал розвитку.

Німецьку та японську моделі критикують за суперечливу роль банків, які, виступаючи як акціонери і одночасно кредиторів, що потрапляють у зону конфлікту інтересів, що призводить до видачі кредитів, що не повертаються, або кредитування заздалегідь неефективних програм. Набагато серйозніша критика німецької та японської моделей, пов'язана з роллю держави, про те, що в них свідомо обмежується свобода конкуренції. Крім того, ці моделі є за своєю суттю національними. Вони орієнтовані на тісну взаємодію та підтримку держави, атакож на особливі соціальні взаємини із працівниками. При виході на світові ринки цей зв'язок із національною економікою послаблюється, так як починає заважати розвитку корпорації. Організувати тісну взаємодію з працівниками та державою за кордоном практично неможливо, оскільки корпорація сприймається ними як чужинець. Сама ж корпорація не вважає себе зобов'язаною брати на себе соціальні зобов'язання, подібні до внутрішньонаціональних. В результаті важко інтеграція у глобальну економіку і перед корпорацією постає проблема зміни моделі організації. Водночас англо-американська модель перед'являє мінімум вимог до соціальних функцій корпорації та найбільше підходить для ТНК, які значно менше залежать від національних особливостей країни основного базування та більше орієнтовані специфіку міжнародних

ринків.ТНК, що утворюються найчастіше внаслідок злиття кількох національних фірм, організуються відповідно до американської моделі. У них відсутні такі специфічні фактори, як робочі поради, контроль зі сторони державних органів тощо, які й характеризують національні моделі. Американська модель виступає у цьому сенсі як модель транснаціональна.

1.2. Механізми функціонування ТНК у світі

Механізм функціонування ТНК у світі полягає в кооперації виробництва та торгівлі у різних країнах світу під час управління з однієї країни. На сьогоднішній день, ТНК вже не є повністю ієрархічними структурами із жорсткою вертикальною системою підпорядкування. Багато функцій делегуються дочірнім компаніям на місцях (у разі роботи у різних країнах) або організовується горизонтальне співробітництво певних функціональних відділів [10]. Однак автономія деяких одиниць та горизонтальна структура роботи не скасовує основного поділу всередині транснаціональної корпорації на материнську компанію та дочірні підприємства.

Під материнською (або головною) компанією зазвичай розуміють компанію, що контролює діяльність усіх підрозділів та філій, що входять до корпорації. Вона є адміністративним центром управління, де ухвалюються основні стратегічні рішення. Головна компанія визначає ступінь залежності від неї та характер взаємовідносин між собою всіх структурних підрозділів компанії.

До функцій материнської компанії належать:

- вироблення основних бізнес-стратегій міжнародної компанії;
- керівництво технічної, інвестиційної, фінансової, виробничої, збутової та кадрової політикою компанії;
- координація діяльності всіх підрозділів;
- керівництво підрозділами з функціональних ліній;
- прийняття рішень про ліквідацію неефективних структур;

- контроль за виконанням основних планових показників діяльності підрозділів та компанії в цілому, внесення до них коригувань;
- керівництво політикою злиття та поглинання.

Основну діяльність на території країни, що приймає, здійснюють дочірні компанії та філії великих корпорацій. Дочірня компанія – це юридично та господарсько самостійний підрозділ фірми, що підпорядковується головному центру у фінансовому відношенні. Як правило, дочірні компанії є акціонерними товариствами, контрольний пакет акцій яких належить материнській компанії. Залежно від методів управління, що застосовуються в міжнародних компаніях, дочірні компанії можуть вирішувати самостійно досить широке коло питань: проводити дослідження розробки, впроваджувати нову продукцію, управляти виробничою та збутовою політикою, інвестувати кошти у нові проекти тощо [11].

Механізм функціонування ТНК у світі можливо описати на прикладі певної компанії X, яка здійснює свою діяльність в країні А, маючи виробничу та торгову діяльність. При цьому вона може розширити свою діяльність за кордон – здійснювати свою виробничу та торгову діяльність в країні В. Розширюючи свою діяльність, компанія може створити свій філіал в країні С – дочірню компанію x, яка також може здійснювати виробничу та торгову діяльність. При цьому компанія X володіє філіалом в країні С. Крім того компанія X може вирішити розширити свою діяльність в країні D шляхом купівлі компанії У, яка належить країні D та має власну виробничу та дистрибуторську діяльність, поглинаючи її чи зливаючись з нею (рис. 1.3).

К. Бартлет та С. Гошал наголошують, що сьогодні транснаціональні корпорації є найбільш ефективно працюючими за кордоном організаціями. Їх робота та діяльність здійснюються в умовах жорсткої конкуренції та швидких постійних змін [12].

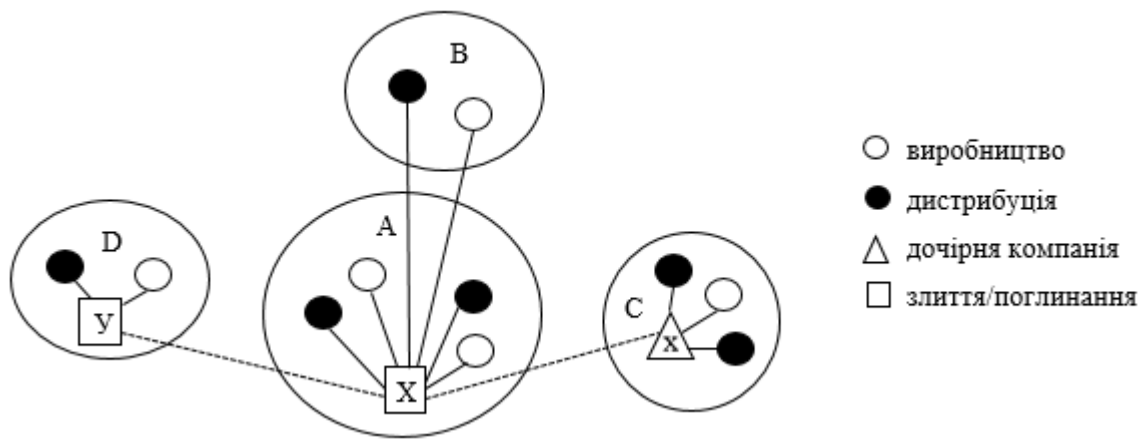


Рис. 1.3. Механізм функціонування ТНК у світі

Складено за даними: [1-6]

Американські дослідники виділили чотири організаційні фактори, що дозволяють транснаціональним корпораціям ефективно вести бізнес у різних країнах.

1. Перехід від одномірних до багатомірних здатностей. Виявляється у підвищенні ефективності діяльності шляхом кращої взаємодії функціональних відділів компанії, збільшенням ролі географічного менеджменту, що дозволяє аналізувати та реагувати на потреби різних національних ринків.

2. Перехід від симетрії до диференціювання. Виявляється у ускладненні системи планування та контролю через відмінності в географічному, культурному, соціальному середовищі.

3. Перехід від залежності та незалежності до взаємозалежності. Виявляється у досягненні кожним підрозділом корпорації своїх цілей та надання допомоги іншим бізнес-одиницям. Така допомога здійснюється у вигляді обміну інформацією, спільного вирішення проблем, кооперативної підтримки філій, виконання спільних програм та колективних дій.

4. Перехід від координації до кооптації. Виявляється у вигляді процесу досягнення організацією загального розуміння корпоративних цілей, пріоритетів та цінностей, ідентифікації з ними та їх реалізації. В разі успішної роботи такої системи кожний підрозділ може регулювати свою роботу відповідно до основних цілей [12].

У сучасних роботах, присвячених аналізу діяльності ТНК, виділяється кілька їх типів:

- горизонтально-інтегровані ТНК, що управляють підрозділами, що розміщуються в різних країнах, що випускають одну і ту ж чи подібну продукцію;

- вертикально-інтегровані ТНК, що керують підрозділами, що розміщуються в одній країні або різних країнах, що випускають вироби для випуску нової продукції, керованими цією ж ТНК виробництвами, що розташовані в іншій/інших країнах;

- диверсифіковані ТНК, що керують різними підрозділами, які можуть бути як горизонтально-, так і вертикально-інтегрованими.

Моделювання діяльності цих типів ТНК у сучасній економічній теорії також сильно відрізняється. При описі горизонтальних компаній з теоретичної точки зору головним є питання: чому компанія віддає перевагу створенню підприємств за кордоном, а не експортним операціям? З цього погляду ключовим фактором виступає вибір між одноразовими витратами створення виробництва там і довгостроковими постійними транспортними витратами. Останні можуть бути пов'язані, як згадувалося, і з тарифними обмеженнями торгівлі.

Введення у моделі змінної стратегічної взаємодії гравців показує, що масштаби інвестицій горизонтальних ТНК можуть перевищити прямий розрахунок вигод та витрат з урахуванням стратегічної вигоди доступу ринку і витіснення конкурентів. Також очевидно, що інвестиції найімовірніші у країнах із великими внутрішніми ринками. Основними економічними ефектами таких інвестицій є, по-перше, скорочення обсягів міжнародної торгівлі (яка «витісняється» локальним виробництвом) і, по-друге, посилення конкуренції місцевих компаній.

Моделювання вертикальних ТНК засноване на розширеній версії моделі зовнішньої торгівлі Хекшера-Оліна. Остання, як відомо, передбачає, що країни експортують товари, вироблені найбільшими витратами того фактора виробництва, яким вони розташовують у надлишку, та імпортують товари, для

випуску яких потрібен дефіцитний фактор. У класичній версії моделі така торгівля призводить до вирівнювання цін на фактори виробництва в обох країнах.

Однак, згідно з розширеною моделлю, при великих диспропорціях у забезпеченні працею та капіталом, що нерідко виникають у сучасних економіках, зазначеного вирівнювання не відбувається. Відповідно компанії вигідно розмістити трудомісткі елементи виробництва в країні з надлишковим чинником «праця», а капіталомісткі – у країні з надлишковим фактором «капітал».

Обидві гілки моделювання розвиваються досить незалежно. Певна спроба їхньої інтеграції робиться в моделях «капіталу знань» (knowledge-capital models), які передбачають, що формування ТНК пов'язане з обміном знаннями між країнами [13].

Результати емпіричних досліджень більшою мірою підтримують висновки, зроблені на основі моделей горизонтальних, а не вертикальних ТНК. Проте історичний досвід розвитку ТНК свідчить про поєднання різних стратегій та мотивів їх діяльності на різних етапах.

Транснаціональна компанія є однією з найскладніших форм міжнародного бізнесу. Така компанія використовує міжнародний підхід у пошуку закордонних ринків ресурсів і продуктів та при розміщенні виробництва, а також глобальну філософію бізнесу, що передбачає господарську діяльність як усередині країни походження, так і за її межами.

Природно, що при розміщенні філій та підрозділів ТНК у тій чи іншій точці земної кулі враховується все різноманіття економічних факторів: наявність природних ресурсів, виробничої інфраструктури, кваліфікація та вартість робочої сили, потенціал ринків збуту, вимоги щодо екології, оподаткування тощо. Разом з тим в умовах, коли практично лєвова частка приросту доходу корпорацій забезпечується висококваліфікованою працею, основним фактором при ухваленні рішення про місце розміщення будь-якого підприємства стає кваліфікація та вартість робочої сили в тому чи іншому регіоні планети.

У зв'язку з цим у ТНК проблема експлуатації праці, втрачаючи гостроту в метрополії, все більшою мірою набуває форми національної експлуатації

працівниками високорозвинених країн фахівців із країн, що розвиваються. Але, реорганізуючи на сучасній технічній основі та допомогою національних кадрів економіку країн, що розвиваються, ТНК тим самим готують основу для глобальної постановки та вирішення проблеми рівності праці та її оплати на всій планеті.

Концентрація людських здібностей, науково-технічного знання та досвіду, а також глобальна організація управління дозволяють таким компаніям оптимально розміщувати джерела матеріально-технічного постачання, виробництва та збуту. Через свою транснаціональну структуру вони можуть отримувати вигоду з міжнародних відмінностей у діловому циклі, економічній політиці, рівні податків і мит, темпах інфляції, ставках заробітної плати, продуктивності, технічних стандартах, номенклатурі попиту.

Організація, форми та структурні особливості ТНК можуть бути досить різноманітними. Тим не менш, можна виділити такі основні ознаки, що відрізняють цю форму організації міжнародного бізнесу від інших: корпоративна цілісність, заснована на принципі прямої участі у капіталі; орієнтація на досягнення єдиних для компаній ТНК стратегічних цілей; наявність єдиної управлінської вертикалі та єдиного центру контролю.

Вирізняють такі основні якісні ознаки ТНК:

- особливості реалізації: фірма реалізує значну частину своєї продукції за кордоном, надаючи тим самим помітний вплив на світовий ринок;
- особливості розміщення виробництва: у зарубіжних країнах знаходяться деякі її дочірні підприємства та філії;
- особливості прав власності: власники цієї фірми є резидентами (громадянами) різних країн.

Розширюючи свою експансію, ТНК використовують різноманітні форми освоєння світового ринку. Ці форми значною мірою ґрунтуються на контрактних відносинах та не пов'язані з участю в акціонерному капіталі інших фірм. Неакціонерні форми експансії транснаціональних корпорацій. До таких форм експансії ТНК зазвичай відносять: ліцензування; франчайзинг;

управлінські контракти; надання технічних та маркетингових послуг; здачу підприємств «під ключ»; обмежені вчасу договори щодо створення спільних підприємств та угоди щодо здійснення окремих операцій.

Одним з видів освоєння ринку для транснаціональних корпорацій є франчайзинг. Слово «франчайзинг» походить від старого французького терміну, що визначає право на ведення будь-якої діяльності. Франчайзинг (англ. franchise, «ліцензія», «привілей»), франшиза (французька — пільга, привілей), – вид відносин між ринковими суб'єктами, коли одна сторона (франчайзер) передає іншій стороні (франчайзі) за плату (роялті) право на певний вид бізнесу, використовуючи розроблену бізнес-модель його ведення. Це розвинена форма ліцензування, за якої одна сторона (франчайзер) надає іншій стороні (франчайзі) відплатне право діяти від свого імені, використовуючи товарні знаки та/або бренди франчайзера [14]. Існує безліч визначень франчайзингу (додаток А) [15-20]. Спільним у всіх визначеннях є надання прав власником права наведення бізнесу під його торговою маркою, за його технологією, за певну плату.

Основними причинами переваги франчайзингу щодо інших форм міжнародного розширення називають менші витрати на дослідження, просування та розвиток інфраструктури. Франчайзинг історично та міцно закріпився у розвинених країнах та дає широкі можливості для країн, що розвиваються.

Франчайзингові системи можна диференціювати за багатьма критеріями (табл.1.2.) серед них: за видом діяльності (торговий, сервісний, виробничий, змішаний), ноу-хау франчайзера (франчайзинг дистрибуції продукту, франчайзинг бізнес-формату; відповідно до організації системи/мережі (прямий франчайзинг, розвиток території, майстер-франчайзинг [16]. З точки зору функціонування ТНК у країнах, що розвиваються, та максимізації переваг останніх особливу увагу заслуговують сервісний, виробничий.

Класифікація франчайзингових систем [16]

Тип франчайзингу	Особливості
<i>за видом діяльності</i>	
торговий	Франчайзі має право реалізовувати товар франчайзера та використовувати його методику продажу. Це супроводжується тим, що франчайзі для назви магазину використовує бренд франчайзера та користується підтримкою франчайзера в оформленні торгової точки, виборі асортименту, навчання персоналу, обслуговування клієнта, мерчандайзингу та маркетингу.
сервісний	Франчайзер надає франчайзі права користування своїм ноу-хау у вигляді інструкцій та процедур для надання певного виду послуг. Франчайзі оформляє свою точку товарним знаком франчайзера, користується його підтримкою під час оформлення пункту, навчання персоналу та методології обслуговування клієнта; передбачає доступ франчайзі до певної інформації, баз даних, спеціального програмного забезпечення.
виробничий	передається ноу-хау у вигляді технології виробництва продукції та технічний досвід франчайзера
змішаний	базується на комбінації основних видів франчайзингу: торговому, сервісному та виробничому
<i>за типом ноу-хау франчайзера</i>	
франчайзинг дистрибуції продукту	франчайзі має право на продаж асортименту товарів або надання переліку послуг під торговою маркою франчайзера
франчайзинг бізнес-формату	Франчайзі отримує право на реалізацію товару/послуги, методологію продажу або надання послуги, а також цілу концепцію бізнесу (від оформлення точки, уніформи персоналу, способів надання послуг, обслуговування клієнта, навчання персоналу аж до рекомендацій щодо просування та маркетингу).
<i>відповідно до організації системи/мережі</i>	
прямий франчайзинг	Договір укладається безпосередньо між франчайзером та франчайзі на відкриття однієї франчайзингової точки. Франчайзер самостійно надає франчайзі послуги, зазначені у договорі, а також самостійно здійснює контроль та підтримку франчайзі
розвиток території	Розробник території отримує право на відкриття франчайзингових точок у межах певної території із залученням суб-франчайзі; не має права на використання товарного знаку та ноу-хау франчайзера; самостійно знаходить суб-франчайзі.
майстер-франчайзинг	Майстер-франчайзі має право самостійно продавати франшизи (субфраншизи) на певній території

Торговий франчайзинг розпочав свій розвиток раніше, ніж сервісний. Пояснюється це тим, що торговий франчайзинг легше освоїти. Стандартизувати

діяльність торгової точки значно простіше, ніж сервісної, де потрібно відпрацювати широкий набір операцій із надання послуг.

Високі торгові надбавки часто забезпечують швидке повернення інвестицій у торговельне заклад. Однак на зрілих ринках торгівля розвивається доти, доки зростає вартість торгівлі марки, добре підбраного асортименту та ноу-хау самих продажів.

Сервісний франчайзинг багато в чому залежить від культури споживання та попиту на певні послуги. Так, у країнах СНД споживачі рідше користуються послугами порівняно з представниками західних країн: менше затребувані послуги пральних компаній, рідше відвідуються салони краси. Попит на такі послуги, як, наприклад, перукарня або ательє одягу для домашніх вихованців або догляд за газонами є мінімальним. Тому різниця у розвитку сервісного франчайзингу між різними країнами викликана розбіжністю у потребах та можливостях клієнта.

При виробничому франчайзингу франчайзі на своєму виробництві може виготовляти виробитакі ж якості та параметрів, що й франчайзер. Договір дозволяє франчайзі випускати вироби з тим самимтоварним знаком, що належить франчайзеру, і навіть продавати виготовлену продукцію.

Деякі автори подають приклади виробничого франчайзингу, які фактично є ліцензією виробництва. Щоб таку ліцензію можна було назвати франшизою, необхідно, щоб ноу-хау, яке передається франчайзером, стосувалося не лише технології виробництва, але також і технології збуту, маркетингу тощо.

Дуже часто використовується змішана форма франчайзингу, за якої франчайзер є виробником, а франчайзі займається реалізацією його товару через свою франчайзингову точку таодночасно надає послуги, пов'язані із використанням цієї продукції.

Франчайзинг являється явищем багато в чому специфічним. Особливість цієї форми підприємництва в тому, що підприємства, які працюють за договором франчайзингу, незважаючи на юридичну самостійність, є насправді частиною

єдиної системи. Таким чином, франчайзинг допомагає уникнути достатньої кількості складнощів, пов'язаних із функціонування незалежного бізнесу.

На практиці досить важко чітко провести кордон між тією чи іншою формою діяльності ТНК. Вони використовуються недиференційовано та часто переплітаються. Нерідко вони не альтернативні традиційному закордонному інвестуванню, а доповнюють його.

Об'єктивні вимоги економічної глобалізації ведуть до того, що практично будь-яка по-справжньому велика національна фірма змушена включатися у світове господарство, перетворюючись цим у транснаціональну. Тому списки найбільших компаній можна розглядати та як списки провідних ТНК.

ТНК все більшою мірою стають визначальним фактором для вирішення долі тієї чи іншої країни у міжнародній системі економічних зв'язків, а також для розвитку цієї системи. Найголовніше, внаслідок діяльності ТНК здійснюється імпортування інститутів - тих «правил гри» (норм трудового та антимонопольного законодавства, принципів оподаткування, практик укладання контрактів і т.д.), які сформувалися у розвинених країнах.

1.3. Принципи та види взаємодії ТНК з країнами, що розвиваються

Поділ світового господарства на сфери економічної діяльності і визначення основних економічних взаємозв'язків між ними дозволяють не тільки проаналізувати тенденції розвитку окремих країн, а й порівняти їх між собою. Однак у світі в цілому приблизно 200 країн, які дуже різні за рівнем економічного розвитку. Розуміння класифікацій надзвичайно важливо для взаємного вивчення, обміну досвідом економічного розвитку та впливу діяльності транснаціональних корпорацій.

Найбільш повне уявлення про групи країн у світовій економіці дають дані універсальних міжнародних організацій, членами яких є більшість країн світу – Організації Об'єднаних Націй, Міжнародного валютного фонду та Світового банку (табл. 1.3). Оцінка цими організаціями груп країн у міжнародній економіці

дещо відрізняється, оскільки різна кількість країн-членів цих організацій (ООН – 185, МВФ – 181, СБ – 180), а міжнародні організації спостерігають за економікою лише своїх країн-членів [21]. Наприклад, із класифікації МВФ випадають Куба, КНДР та деякі інші невеликі за розміром країни, які не є його членами. Деякі країни-члени міжнародних організацій не надають повних даних про свою економіку або надають їх не сучасно, внаслідок чого оцінки розвитку їхньої економіки випадають із загальних оцінок міжнародної економіки. Це Сан-Марино з-поміж розвинених і Еритрея з-поміж країн, що розвиваються. Нарешті, будь-яка класифікація складається із завдань кожної організації. Наприклад, Світовий банк звертає увагу оцінку рівня економічного розвитку кожної країни, ООН – на соціальні та демографічні аспекти тощо.

Таблиця 1.3

Типи країн за економічним розвитком [6]

ООН (за рівнем ВВП)			
найменш розвинені країни	країни, що розвиваються		розвинені країни
ООН (за рівнем ІЛР)			
низький рівень ІЛР	середній рівень ІЛР	високий рівень ІЛР	дуже високий рівень ІЛР
МБРР			
країни з низьким рівнем доходів	країни з доходом нижче середнього	країни з доходом вище середнього	країни високого рівня доходів
МВФ			
розвинені економіки	інші країни з ринками і країни, що розвиваються		

Всього ж, у сучасній літературі можна виділити кілька основних ознак для класифікації країн світу [21]: 1. За типом соціально-економічної системи у другій половині ХХ століття країни ділили на капіталістичні, соціалістичні та країни, що розвиваються, або країни «третього світу». У свою чергу, країни, що розвиваються, ділили на країни соціалістичної або капіталістичної орієнтації. Розпад Радянського Союзу та світової соціалістичної системи призвів до відмови від такої класифікації світового господарства.

2. За рівнем розвитку країни поділяються на розвинені та ті, що розвиваються. Постсоціалістичні держави та країни, які все ще офіційно проголошують метою свого розвитку будівництво соціалізму, опинилися в числі тих, що розвиваються.

3. За рівнем розвиненості ринкової економіки у міжнародній практиці всі країни світу найчастіше поділяються на три основні групи: розвинені країни з ринковою економікою, країни з перехідною економікою та країни, що розвиваються. Така розбивка на групи була обрана для зручності аналізу в Економічній та соціальній раді ООН. В даний час МВФ запроваджено термін «передові економіки» (або «передові країни») для позначення груп країн і територій, які традиційно належать до розвинених (це 23 країни). До передових економік світу відносять також чотири східноазіатські «тигри» (Південна Корея, Сінгапур, Гонконг, як особливий адміністративний район Китаю, і Тайвань), Ізраїль та Кіпр.

Серед лідерів світової економіки знаходяться країни Північної Америки (США та Канада), Західної Європи (насамперед Великобританія, Німеччина, Італія та Франція), Східної Азії на чолі з Японією. За ними слідує помітно прогресуюча група нових індустріальних економік, зокрема «азіатські тигри». Досі на етапі реформування в рамках переходу до ринку залишається низка держав Центральної та Східної Європи, а також держав на території колишнього СРСР. Деякі з них останніми роками були прийняті до Європейського Союзу.

Для характеристики економіки країн світу використовуються вже відомі показники: ВВП на душу населення, галузева структура економіки та наукомісткі галузі та рівень та якість життя населення.

За методологією Конференції Організації об'єднаних націй з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), що є авторитетним джерелом інформації стосовно прямих іноземних інвестицій та ТНК, країни світу поділяються на три класифікаційні групи [6]: (1) розвинені, (2) країни, що розвиваються (3) країни Південно-Східної Європи та Співдружності Незалежних Держав. До країн, що

розвиваються, відносять всі держави Латинської Америки та Карибського басейну, Африки, Азії та Океанії, за винятком Ізраїлю.

З огляду на такі складнощі з класифікацією країн світу з зараз намагаються виділити інші, більш об'єктивні критерії для визначення рівня соціально-економічного розвитку країн. Наприклад, з урахуванням середньої тривалості життя, рівня освіти, реальної величини середніх доходів населення визначають індекс людського розвитку (ІЛР). Застосовуючи цей критерій, експерти ООН розділять країни світу на три групи – з високим, середнім та низьким ІЛР. Тоді перша десятка найбільш розвинених країн світу виходить іншою, ніж при обліку ВВП на душу населення на рік, а Україна та країни СНД потрапляють до другої групи.

Найважливіші критерії виділення країн, що розвиваються, – це особливе місце в системі економічних і політичних зв'язків, рівень економічного розвитку, специфічні риси відтворення та особливості соціально-економічної структури. Першою і найбільш істотною рисою даних країн є їх місце у світовій економіці та політиці. Залишаючись ланкою світової економіки, у цих країнах продовжує діяти тенденція до поглиблення економічної та політичної залежності від економік розвинутих країн.

Країни, що розвиваються, як і раніше, є великими постачальниками сировини і палива на світовий ринок, незважаючи на те, що частка країн, що розвиваються, в імпорті країнами Заходу палива за останні роки дещо зменшилася. Будучи постачальниками сировини, вони залежать від імпорту готової продукції, тому сьогодні питома вага країн, що розвиваються, у світовому експорті становить лише близько 30%, у тому числі в постачаннях промислових виробів – 21,4% [21].

На думку Карстена Новрота, транснаціональні корпорації можуть бути ключовими суб'єктами розвитку міжнародного економічного права. Таке становище має підкріплюватись відповідністю діяльності транснаціональних акторів за принципами всеохоплюваності (inclusiveness), транспарентності (transparency) та відповідальності (responsibility) [22].

Принцип всеохоплюваності передбачає участь ТНК та інших недержавних акторів у процесах світового економічного розвитку, у тому числі шляхом більш активної роботи в рамках міжнародних організацій, наприклад, СОТ.

Принцип транспарентності (прозорості) відноситься до процесів прийняття рішень та регулювання спорів та сприяє просуванню та захисту інтересів товариства. Відкритість прийняття рішень дозволяє врахувати думку всіхстейкхолдерів, а також знизити ризик недотримання домовленостей міжакторами.

Принцип відповідальності передбачає, що всі впливові суб'єкти, які беруть участь у правотворчій та правозастосовній діяльності поділяють прагнення до досягнення загального блага. Таке прагнення до досягнення загального блага шляхом взаємодії між усіма зацікавленими учасниками є заділом для застосування до аналізу діяльності ТНК мережного підходу.

Найбільші транснаціональні корпорації є гігантськими структурами, їх накопичення та капітал перевершує багатства багатьох країн. Вони діють скрізь і їхнє панування вражає. ТНК перетворилися на самостійну силу, враховувати вплив якої вимушені національні уряди. Крім того вони є джерелом розвитку інновацій в економіці. Наприклад, державні витрати на розвиток НДДКР значно нижче корпоративних (табл. 2.3) [23].

У розвинених країнах державні органи регулюють діяльність своїх транснаціональних корпорацій за рахунок участі в інноваційних процесах, у витратах, пов'язаних з розробкою і освоєнням нової техніки, створенням нових виробництв, які не забезпечують ТНК значних прибутків, в соціальних та інфраструктурних проектах.

Передовими країнами, що здійснюють витрати на розвиток інновацій є Японія, США, країни Європи, Китай. Тому українському уряду доцільним необхідно переглянути податкову політику щодо ведення бізнесу на доходи від НДДКР.

Частка витрат корпорацій на НДДКР у загальному обсязі національних
НДДКР, % [38]

Країна	Частка витрат корпорацій на НДДКР,%
Японія	77%
США	65%
Німеччина	68%
Китай	69%
Україна	11%

Таким чином, визначальний вплив ТНК на світовий розвиток добре проглядається через систему їхніх міжнародних науково-технічних зв'язків, з яких найбільш характерні такі:

- зовнішня технологічна торгівля, включаючи торгівлю машинами, обладнанням, патентами, ліцензіями, ноу-хау тощо;
- експорт капіталу з метою здійснення великих науково-технічних проєктів, інвестицій у наукомісткі види виробництва (електроніка, інформатика, біотехнологія, нові матеріали тощо), будівництва підприємств та інших об'єктів, геологорозвідувальних робіт;
- військова сфера, включаючи спільні науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) та торгівлю зброєю;
- міжнародний інжиніринг;
- міжнародний лізинг;
- підготовка закордоном науково-технічних кадрів;
- контроль міжнародного ринку інформаційних послуг;
- безпосередня участь у розробці міжнародних угод щодо стандартизації та інших напрямів, які забезпечують узгодженість дій ТНК на світовій арені;
- науково-технічні зв'язки в рамках двосторонніх та багатосторонніх угод ТНК, включаючи їхні стратегічні спілки.

В умовах глобалізації основний акцент робиться на НДДКР та інноваціях, оскільки вони є важливим фактором розвитку світової економіки. За останні

десятиліття темпи зростання високотехнологічної продукції на 50% перевищують середньотехнологічні вироби та послуги та 100% низькотехнологічні. Особливо значно високотехнологічна продукція у розвинених державах. Загалом, приблизно 80% із 700 ТНК із найбільшими витратами на НДДКР відбуваються у США, Японії, Німеччині, Великобританії та Франції. Тим не менш, незважаючи на високий рівень загальної інтернаціоналізації, НДДКР є централізованими у країні базування.

Протягом останніх десятиліть ТНК спрямовують свої інноваційні та науково-технічні ресурси переважно на виконання двох основних корпоративних завдань - зменшення витрат на виробництво вже наявної продукції та розробку нової продукції для майбутнього позиціонування на світовому ринку.

Серед способів розвитку ТНК в світі варто виділити франчайзингову діяльність ТНК. Незважаючи на численні проблеми, з якими зіткнулася франчайзингова галузь у 2020 році, багато існуючих франчайзерів продовжували зростати (і розвиватися), а нові компанії навіть продовжували виходити на арену франчайзингу, що призвело до рекордної кількості заявників із щоразу ширшого різноманітності галузей промисловості.

Перше місце в топ-10 найбільших франчайзингових компаній світу за версією «Entrepreneur's 2021 Franchise 500» в 2020 р. посідає мережа мексиканської кухні «Тако Белл» (табл. 2.4) [24]. Компанія заснована в Каліфорнії у 1962 році підприємцем Гленом Беллом. Ресторани мережі сьогодні працюють у США, Канаді, Великій Британії, Австралії, Китаї, Іспанії, Фінляндії, Ісландії, Філіппінах, Сінгапурі, Кореї та інших країнах. Мережа налічує тисячі ресторанів та продовжує розвиватися. Більшість ресторанів працює за франшизою (приблизно 5,5 тис.). За прогнозами аналітиків до 2023 року мережа має розростись до 8 тис. закладів. Вартість відкриття одного закладу становить від 1,2 до 2,6 млн доларів США.

Топ-10 найбільших франчайзингових компаній світу, 2020 р. [45]

Позиція	Назва	Категорія	Підкатегорія	Первинні інвестиції	Кількість представництв
1	Taco Bell	харчова	Мексиканська їжа	\$576K - \$3.4M	7,567
2	Dunkin'	харчова	Кава, пончики, випічка	\$438K - \$1.8M	12,800
3	The UPS Store	послуги	Поштові, ділові, поліграфічні та комунікаційні послуги	\$185K - \$474K	5,359
4	Popeyes Louisiana Kitchen	харчова	Смажена курка, морепродукти, печиво	\$384K - \$3.5M	3,575
5	Culver's	харчова	Заморожений заварний крем, фірмові бургери	\$2.4M - \$5.4M	808
6	Kumon Math & Reading Centers	навчання	Додаткова освіта	\$64K - \$140K	26,365
7	Jersey Mike's Subs	харчова	Сендвічі та стейки	\$145K - \$786K	1,973
8	Planet Fitness	здоров'я	Фітнес-клуби	\$937K - \$4.6M	2,174
9	7-Eleven	торгівля	Магазини	\$70K - \$1.2M	77,346
10	Servpro	послуги	Очищення, відновлення та реконструкція пожежі, води та інших пошкоджень	\$192K - \$246K	1,930

На другому місці «Dunkin donuts», діяльність якої розпочалася 1950 року в Массачусетсі. Засновник компанії - Білл Розенберг. Сьогодні це розгалужена мережа кафе, що працює в усьому світі. Статус франчайзера компанія отримала в 1955 році і вже понад півстоліття будує світову мережу.

Третій рядок рейтингу займає поштовий сервіс «The UPS Store». Компанія заснована у 1980 році. Сьогодні компанія пропонує послуги з доставки, пакування, друку, нотаріальні та поштові послуги для малих підприємств та фізичних осіб. Пункти франшизи знаходяться на військових базах, торгових центрах, готелях конференц-центрах та коледжах.

Загальновідома та широко представлена в Україні «McDonald's» не увійшла до топ-10, але займає 11 позицію рейтингу, маючи 39396 представництв у світі.

Транснаціональний франчайзинг має низку особливостей:

- знаходиться під впливом політичних відносин між країнами контрагентів;
- залежність від правил транзакції валюти у цих державах;
- необхідність враховувати вимоги законодавства країни франчайзі, національні та культурні особливості та ін.

Таким чином, транснаціональні корпорації продемонстрували своєю здатністю порушувати ізоляцію національних економік, залучаючи їх у єдиний процес зі світовим економічним співтовариством. Вони служать найважливішим засобом передачі нових технологій, поширення інформації про нові продукти, внаслідок чого змінюються суспільні уподобання. ТНК мають великі можливості впливу на економіку країн перебування. Операції між підрозділами ТНК, розташованими в різних країнах, є істотною частиною зовнішньоторговельних оборотів та розрахунків навіть великих західних країн.

Глобалізація діяльності корпорацій дозволяє їм переводити з країни у країну у своїх інтересах величезні ресурси. Конкретний прояв впливу ТНК на економіку тієї чи іншої країни залежить від економічної могутності суб'єктів відносин, положення філій та дочірніх компаній ТНК у країні перебування.

Висновки до розділу 1

Транснаціональною корпорацією вважаємо таку, якій характерні наступні ознаки: кількість країн, в яких розміщено виробництво ТНК сягає не дві, а шість країн з кількістю іноземної робочої сили не менше 25 %, структурою активів не менше 25% іноземних капіталовкладень та обсягом реалізації продукції за кордоном не менше 1 млрд. дол., при чому не менше 20% на світових ринках, та єдиною стратегією управління всіх підрозділів.

В цілому у світі прийнято поділяти всі країни на три групи: розвинені, країни з перехідною економікою та країни, що розвиваються. Враховуючи критерій ООН, що розмежовує розвинені та країни, що розвиваються, який становить 6000 дол. на душу населення на рік по країні, можна стверджувати, що Україна є країною з транзитивною економікою, рівень ВВП на душу населення в 2020 р. становив 3726 дол. на рік.

Транснаціональні корпорації широко використовують переваги міжнародної кооперації та поділу праці. Вони діють далеко за межами своєї країни базування і, формуючи міжнаціональні комплекси, значно впливають на економіку країн, що розвиваються.

Вплив ТНК на конкурентоспроможність тих, що розвиваються, має дуже багатосторонній вплив, який не завжди буває позитивним. Це пов'язано з тим, що відносини між країнами, що розвиваються, і ТНК складні, що обумовлено частою розбіжністю інтересів, а також асиметрією влади. ТНК, як правило, економічно набагато сильніша, ніж більшість країн, що розвиваються. Вони нерідко намагаються використати свою міць, щоб чинити тиск на місцеві уряди, примушуючи їх мінімізувати свої податкові зобов'язання або домагаючись отримання особливих пільг у фінансовій сфері, інфраструктурі, захисті ринку тощо. Як акції у відповідь багато країн застосовують заборони та обмеження, а також націоналізацію та експропріацію власності.

Вплив ПІІ на ринки приймаючої країни є актуальним питанням, і окремі погляди широко обговорюються в літературі. Стимулюючими факторами економічного зростання ринків, що розвиваються в результаті діяльності ТНК, є зростання ПІІ, зростання ВВП, зростання податкових надходжень, збільшення зайнятості, отримання нових технологій та інші.

ТНК, як основний внесок у розвиток ринків приймаючої країни, позитивно впливають на її економічний розвиток, збільшуючи ВВП, забезпечуючи робочими місцями, регулярно сплачуючи податкові платежі та збільшуючи доходи.

Однак відсутність контролю з боку приймаючої країни над діяльністю ТНК призводить до негативних наслідків. Однією з гострих проблем країн, що розвиваються, став відтік капіталу, переведення прибутків у розвинені країни, що значно зменшує базу національного накопичення, отже, і суспільного відтворення.

Крім того існують загрози функціонування ТНК в країнах, що розвиваються. Внаслідок тиску урядів на діяльність ТНК в країнах, що розвиваються, з'являється загроза нешорінгу або ніашорінгу підрозділів ТНК.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА МЕХАНІЗМУ ВПЛИВУ ТНК НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ

2.1. Вплив ТНК на економічний розвиток країн, що розвиваються

В даний час транснаціональні компанії є найважливішим фактором розвитку міжнародних економічних відносин, багато в чому визначаючи структуру, напрями та темпи розвитку світових ринків товарів та послуг [26].

На даний момент у світі існує близько 82 000 транснаціональних корпорацій, які мають близько 810 000 філій у різних країнах. Вони контролюють понад 50% світової торгівлі. На долю транснаціональних корпорацій припадає 90% продажу патентів, ліцензій, ноу-хау [27].

Серед п'ятисот найбільших транснаціональних корпорацій домінують корпорації зі США та Китаю [28], однак, компанії інших розвинених країн, таких як Японія, країни Західної Європи також займають високі позиції. В цілому рейтинг 500 містить в собі 143 китайські компанії, 122 компанії США та 53 японські компанії в 2020 р. Географічно підприємства розташовані у понад 30 державах планети.

Компанії, що входять до списку «FORTUNE Global 500», отримали прибутки, що становили понад одну третину світового ВВП. Сукупний дохід топ-500 знизився на 4,8% до 31,7 трлн. USD, 1,6 трлн доларів прибутку (зниження на 20%) і зайнятість становила 69,7 мільйонів людей по всьому світу [29].

«Walmart» восьмий рік поспіль займає перше місце [30] (табл. 2.1). Apple (позиція 6 в рейтингу) отримала 57 мільярдів доларів прибутку і є найприбутковішою компанією за версією «FORTUNE Global 500» у 2021 році, змістивши «Saudi Aramco» (14 позиція).

Редактор списку «FORTUNE» Скотт ДеКарло зазначає, що радикальні зміни, які спричинила пандемія, матимуть довгострокові наслідки для бізнесу в усьому світі. Використовуючи це як каталізатор, Global 500 показав світу, як адаптуватися, розвиватися та заново винаходити. Global 500 – це картина світу, який ми швидко залишаємо позаду, а також путівник до нового середовища, яке формується [31].

Таблиця 2.1

Топ-10 передових ТНК світу, 2020 р. [28]

Позиція	ТНК	Дохід (USDмлрд)	Країна походження	Сфера діяльності
1	Walmart	559,151	США	торгівля
2	State Grid	386,617	КНР	енергетика
3	Amazon	386,064	США	торгівля
4	China National Petroleum	283,957	КНР	нафтогазова промисловість
5	Sinopec Groupe	283,727	КНР	нафтохімічна промисловість
6	Apple	274,515	США	комп'ютерна промисловість
7	CVS Health	268,706	США	охорона здоров'я, фармацевтика
8	UnitedHealth Group	257,141	США	охорона здоров'я, страхування
9	Toyota Motor	256,721	Японія	автомобільна промисловість
10	Volkswagen	253,965	Німеччина	автомобільна промисловість

Таким чином, у першій десятці опинилися дві компанії зі США, три – з Китаю та по одній із Саудівської Аравії, Німеччини, Японії.

Аналізуючи галузеву структуру транснаціональних корпорацій, можна виділити такі напрямки їх діяльності:

- сфера виробництва (електроніка, автомобільне будівництво, хімічна і фармацевтична промисловість) її доля становить 60%;
- на долю сфери послуг приходиться 37%;
- на долю доходної промисловості та сільського господарства – 3%.

Електроніка, нафтопереробка, хімія і автомобілебудування, опублікованими даними американського журналу «Fortune», відіграють головну роль серед 500 найбільших ТНК світу. Характерною рисою в інвестиційній діяльності транснаціональних корпорацій є її регіонально-галузева спрямованість. Як правило, вони роблять капіталовкладення в галузі обробної промисловості нових індустриальних і щодо розвинених країн і країн. У цьому разі йде конкурентна боротьба за інвестиції державодержувачів капіталу. У взаємодії із найбіднішими країнами ТНК обирають політику нарощування товарного експорту та здійснення капіталовкладень у добувну промисловість.

Вивезення капіталу та його ефективне розміщення є основою світового панування транснаціональних корпорацій. Сукупні зарубіжні інвестиції всіх ТНК в даний час грають більше істотну роль, ніж торгівля. ТНК контролюють третину продуктивних капіталів приватного сектора всього світу, до 90% прямих інвестицій за кордоном. У середині 90-х років прями інвестиції транснаціональних корпорацій перевищили 3 трлн. доларів. При цьому відбувалося збільшення прямих інвестицій в три рази швидше, ніж інвестиції в цілому, хоча вони (прямі інвестиції) все ще утворюють приблизно 6% річних капіталовкладень промислово розвинених країн.

Міжнародні транснаціональні економічні сили високо концентровані. Про це свідчить той факт, що 1% материнських ТНК має 50% всього обсягу прямих зарубіжних інвестицій (загальних активів зарубіжних філій).

Основний обсяг прямих зарубіжних інвестицій та відповідно виробничої та іншої діяльності ТНК сконцентрований усередині «тріади»: Європейський союз (ЄС) – США – Японія, що обумовлено специфікою розвитку сучасного етапу науково-технічної революції та, у зв'язку з цим структурною перебудовою національних господарств.

Потік ПІІ до розвинених країн в 2020 р. скоротився на 58 % - до 312 мільярдів доларів США. Зниження відбулось внаслідок сильних коливань в каналах і внутрішньофірмових фінансах потоків, а також шляхом корпоративної реконфігурації. Вартість чистих трансграничних продажів М&А в розвинених

економіках, як правило, найважливіший тип ПІ, зменшилася на 11% до 379 мільярдів доларів. Значення інвестицій та угод з транскордонного проектного фінансування скоротилося на 16% і 28% відповідно.

Сукупний приплив у Європі знизився на 80 %, досягнувши лише 73 мільярди доларів. ПІ знизився в європейських країнах, які мають значні канали потоків, але також значно скоротилися потоки в таких країнах, як Великобританія (-57 %), Франція (-47 %) та Німеччина (-34 %). ПІ до Європейського Союзу знизилась на 73 % до 103 мільярдів доларів. Потік до Сполучених Штатів основному знизився на 40 %, до 156 мільярдів доларів через зменшення реінвестованого прибутку, проте залишалися найбільшим реципієнтом ПІ, за яким слідує Китай (рис. 2.1) [31].

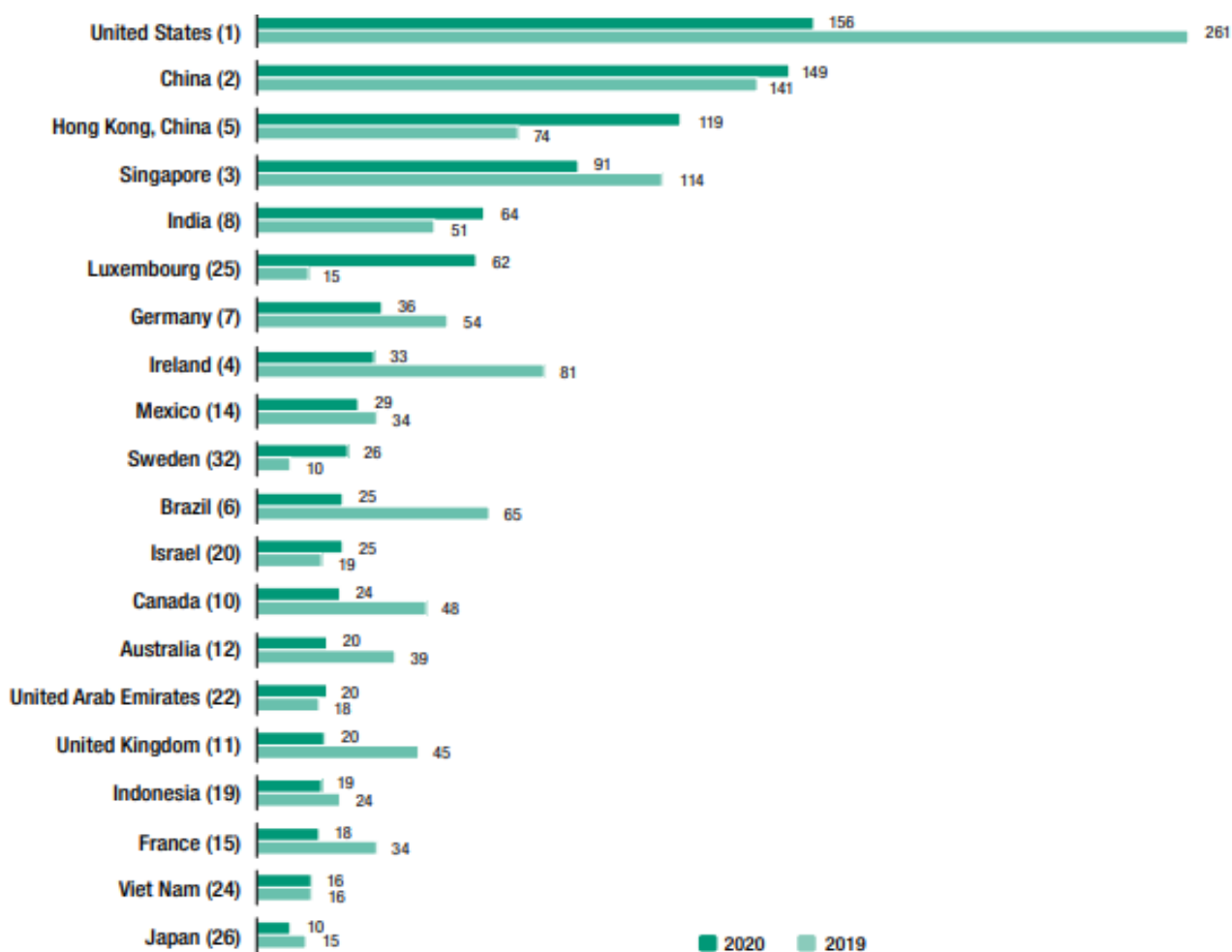


Рис. 2.1. Приплив ПІ, 20 найбільших приймаючих економік, 2019 та 2020 роки (млрд дол)

Джерело: [31]

У 2020 році ТНК з розвинутих країн скоротили свої інвестиції за кордон на 56 % до 347 мільярдів доларів (рис. 2.2). Як наслідок, їхня частка у світових зовнішніх ПІІ впала до рекордно низького рівня на 47 %. Як і у випадку припливу, відбулося зниження інвестицій з боку основних економік-інвесторів.

Сукупні зовнішні інвестиції європейських ТНК скоротилися на 80 % - до 74 мільярдів доларів – найнижча сума з 1987 року. Це падіння було викликано різким зниженням відпливу з Нідерландів, Німеччини, Ірландії та Великобританії.

Відтік з Нідерландів – зазвичай одна з найбільших країн-джерел у Європі – знизився на 246 млрд доларів до -161 млрд доларів через корпоративну реконфігурацію та ліквідацію холдингової компанії. Незважаючи на кілька значних придбань за кордоном німецькими ТНК, значне зняття позик (-55 мільярдів доларів) зменшило відтік ПІІ на 75 %. У Великобританії відтік скоротився з -6 мільярдів доларів до -33 мільярдів доларів. Крім того, ТНК з Великобританії продали частину своїх активів за кордоном. Наприклад, «Tesco» продала свої магазини в Таїланді за 9,9 млрд доларів і «Vodafone» розвантажив свої активи вежі в Італії на 5,8 мільярдів доларів.

Відплив ПІІ зі Сполучених Штатів залишився незмінним на рівні 93 мільярдів доларів. Збільшення потоків до Європи було компенсовано скороченням інвестицій в Азію, головним чином у Сінгапур. Японські інвестиції через ТНК – найбільші зовнішні інвестори за останні два роки – знизились вдвічі до 116 мільярдів доларів, оскільки великі покупки М&А не повторювалися в 2020 році.

ТНК надають активний вплив на міжнародних ринках. Валютні резерви ТНК у декілька разів перевищують резерви всіх центральних банків світу разом. Переміщення 1-2% маси грошей, наявних у приватному секторі, здатне кардинально змінити рівноправність національних валют. ТНК часторозглядають обмінні валютні операції як найбільш вигідне джерело своїх прибутків. Важливо відзначити головним джерелом своїх прибутків ТНК здебільшого розглядають обмінні валютні операції.

Важливо зауважити, що до кінця 60-х років одні з найголовніших корпорацій світу не надавали великого значення особливостям керівництва іноземними операціями, у зв'язку з тим, що їх продажі зарубіжних підприємств не перевищували зазвичай 100 млн доларів на рік.

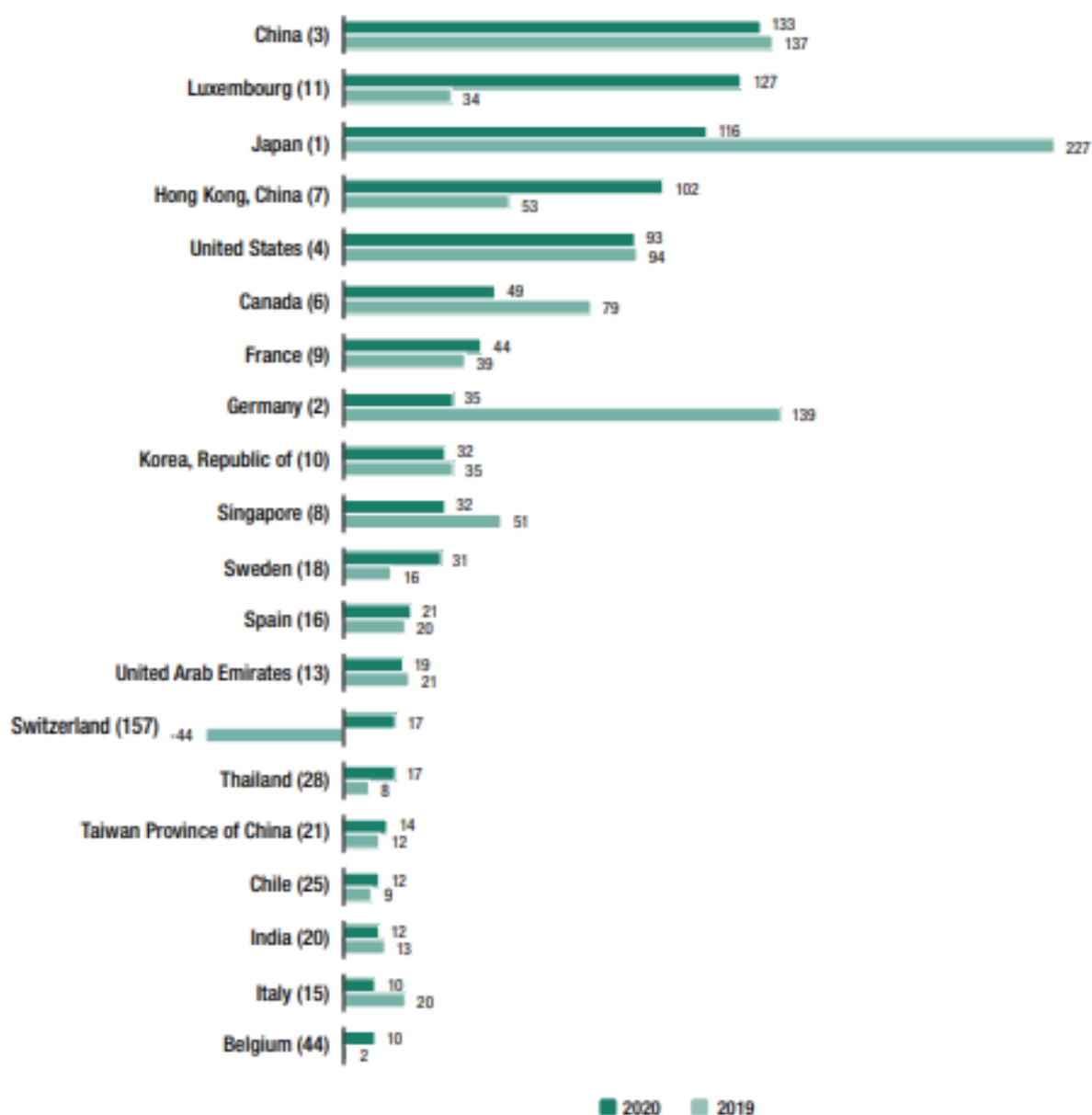


Рис. 2.2. Відплив ПІ, 20 кращих країн, 2019 та 2020 роки (млрд дол.)

Джерело: [31]

У 2020 р. рівень інтернаціоналізації 100 найбільших ТНК стагнував (табл. 2.2). Між галузями були великі відмінності. Присутність ТНК за кордоном в

енергетиці та важкій промисловості скоротилася. Інші, включаючи фармацевтику та телекомунікації, розширили свою міжнародну діяльність. Легка промисловість, енерговиробництво, автомобілебудування та торговельні компанії, які також зазнали зниження продажів протягом року, зберегли свою міжнародну структуру виробництва.

Таблиця 2.2

Статистика найбільших ТНК світу [31]

Параметр	100 найбільших ТНК світу					100 найбільших ТНК в країнах, що розвиваються, та з перехідною економікою		
	2018	2019	Зміна, %	2020	Зміна, % до 2019	2018	2019	Зміна, %
Активи, млрд дол								
Іноземні	9334	9403	0,7	9639	2,5	2593	2700	4,1
Національні	6711	7869	17,3	8286	5,3	5691	6021	5,8
Загалом	16045	17272	7,7	17924	3,8	8284	8720	5,3
% іноземних	58	54		54		31	31	
Продажі, млрд дол								
Іноземні	5937	5843	-1,6	5335	-8,7	2614	2476	-5,3
Національні	3899	4491	15,2	4158	-7,4	3047	3370	10,6
Загалом	9836	10333	5,1	9493	-8,1	5661	5846	3,3
% іноземних	60	57		56		46	42	
Зайнятість, тис. осіб								
Іноземні	9544	9339	-2,1	9076	-2,8	4931	4532	-8,1
Національні	8571	10431	21,7	10495	0,6	8231	9238	12,2
Загалом	18115	19770	9,1	19571	-1,0	13162	13770	4,6
% іноземних	53	47		46		37	33	
Середньо зважений TNI	64	61		61		49	48	
Середній рівень TNI	63	61		60		45	47	

Видобувна промисловість, важка промисловість та будівництво зазнали середнього падіння іноземного обсягу продажів, що перевищує 15 %. Зниження цін на нафту на початку року вплинуло на видобувні ТНК, внаслідок чого рівень продажів скоротився на 30%. Це призвело до зупинки іноземного інвестування і в деяких випадках програм реструктуризації та вилучення активів, що призводить до зниження іноземної присутності. Наприклад, «Royal Dutch Shell»

(Нідерланди-Великобританія) втратила близько 15 % іноземних активів протягом 2020 року, а також «Equinor» (Норвегія) і «BP» (Великобританія) близько 10 %. «ExxonMobil» (США) очікує отримати 15 мільярдів доларів продажів у 2021 році (переважно за кордоном) і до 25 мільярдів доларів США до 2025 року. Основні енергетичні ТНК, такі як «TC Energy» (Канада) та «Repsol» (Іспанія) скоротили свої закордонні операції та виробництва до такого рівня, що не потрапили до рейтингу топ-100 [32].

У рейтингу найбільших ТНК світу вже впродовж років лідером є «WalMart» (додаток А) з найбільшою роздрібною мережею у світі з понад 10 000 магазинів. Успіх «WalMart» заснований на його низьких цінах, створивши унікальну систему закупівлі, продажу та зниження витрат. Можливість підтримувати рівень цін на низькому рівні стала головною унікальною пропозицією мережі, і цю можливість надала логістика [33].

В десятці кращих ТНК з 2 по 4 позиції відповідно займають китайські корпорації – «Sinopet Group» (нафтова промисловість), «State Grid» (енергетика), «China National Petroleum» (нафтова промисловість). Далі за рейтингом британсько-нідерландська «Royal Dutch Shell» (нафтова промисловість), саудівська «Saudi Aramco» (енергетика), німецька «Volkswagen» (автомобільна), британська «British Petroleum» (нафтова), американська «Amazon.com» (ритейлінг), японська «Toyota Motor» (автомобільна) [34].

Пандемія підвищила попит на фармацевтику та медичні послуги, що стало провідним збільшення доходів на 15 % у секторі охорони здоров'я, особливо на зовнішніх ринках (18 %); пошук успішних невеликих компаній, які допомагали б у розробці нових продуктів, привів до численних міжнародних поглинань та збільшення іноземних активів у середньому на 20% для фармацевтичних ТНК. Найбільшою з таких угод було придбання «Novartis» (Швейцарія) компанії «The Medicines» (США) за 7,4 мільярда доларів [35].

ТНК контролюють до 40% всього промислового виробництва країн, що розвиваються, половину їх зовнішньої торгівлі. При цьому норма прибутку на прямі капіталовкладення в країнах, що розвиваються, в середньому вдвічі вище

відповідного показника в розвинених країнах. Діяльність ТНК піддається критиці як країнами, що розвиваються, за експлуатацію їх дешевої робочої сили, так і профспілками розвинутих країн за те, що ТНК, переміщуючи свій бізнес у менш розвинені регіони світу, позбавляють робочих місць громадян своїх країн.

Значна залежність економіки цієї групи країн від ТНК, і навіть фінансова залежність. ТНК з найпередовішою технологією не йдуть на її передачу при створенні в країнах спільних підприємств, що розвиваються, розміщуючи там свої філії. У країнах зосереджено щонайменше 1/4 зарубіжних вкладень ТНК. Приватний капітал сьогодні став головним елементом іноземних надходжень у країни, що розвиваються. На прямі іноземні інвестиції сьогодні припадає більше половини всіх коштів, що надходять з приватних джерел в дані країни.

Рівень економічного розвитку країн, що розвиваються, можна охарактеризувати як економічну відсталість від найбільш розвинутої частини світу. Низький рівень розвитку продуктивних сил, відсталість технічної оснащеності промисловості, сільського господарства та соціальної інфраструктури – основні риси економіки цих країн загалом. Найбільш характерна ознака відсталості – аграрний профіль економіки та частка населення, зайнятого у сільському господарстві. Індустріально-аграрний профіль економіки не типовий для країн, що розвиваються. Він склався лише у найрозвиненіших країнах Латинської Америки та кількох азійських державах. У переважній більшості країн сільськогосподарська зайнятість і досі в 2,5 рази, а іноді й у 10 разів перевищує індустріальну. У цьому відношенні багато нафтовидобувних країн стоять ближче до країн, що розвиваються, ніж до розвинених.

Економічна роль держави в країнах, що розвиваються, дуже велика і поряд з традиційними функціями включає: здійснення національного суверенітету над природними ресурсами; контроль за іноземною фінансовою допомогою, щоб її використовувати для здійснення проєктів, передбачених у програмах соціального та економічного розвитку держави; аграрні перетворення, пов'язані із збільшенням виробництва сільськогосподарської продукції, створенням кооперативів тощо; підготовку національних кадрів [21].

Різницю між розвиненими країнами і країнами, що розвиваються, експерти ООН зазвичай визначають за критерієм у 6000 дол. на душу населення на рік по країні. Однак цей показник не завжди дає змогу об'єктивно класифікувати країни. Деякі держави, що відносяться за класифікацією ООН до тих, що розвиваються, за низкою показників (ВВП на душу населення, рівнем розвитку передових високотехнологічних галузей промисловості) наблизилися до економічно розвинених країн або вже перевершили їх. Так в 1997 р. Сінгапур, Тайвань і Республіка Корея були офіційно переведені із групи країн, що розвиваються, у групу розвинених. Але при цьому інші показники соціально-економічного та політичного розвитку країн – галузева та територіальна структура господарства, залежність від іноземного капіталу – все ж таки залишаються більш характерними для країн, що розвиваються. Україна за даної класифікації, маючи показник ВВП на душу населення близько 3726 дол. на рік, формально потрапляє до групи країн, що розвиваються [36].

За умовного розподілу всіх країн на економічно розвинені та ті, що розвиваються (так звані країни світової периферії), можна помітити, що перші отримують найбільший економічний і неекономічний ефект від глобалізації. Справа в тому, що країни, що розвиваються, стають для розвинених постачальниками природних факторів виробництва, а також дешевої робочої сили, яка активно використовується в процесі виробництва. Натомість країни, що розвиваються, отримують готові доспоживання блага, причому частка інноваційних та технологічно складних благ дедалі більше зростає. Якоюсь мірою сьогодні це згладжується інформатизацією економіки, проте загальна тенденція продовжує зберігатись.

Існуючі тенденції не можуть не впливати на господарську систему всіх країн, нерідко провокуючи економічні та неекономічні конфлікти. Внаслідок цього розвинені країни забезпечують собі подальше процвітання, а ті, що розвиваються бідніють (відносно багатих країн), що посилює їхню залежність від ТНК.

Поряд з тим, що глобалізація сприяє посиленню інтеграційних процесів виникає і зворотний процес дезінтеграції. Він пов'язаний з відстоюванням країнами свого економічного суверенітету та усуненням залежності від ТНК. Цей процес призводить до наслідків, пов'язаних з ослабленням, або навіть розривом, зв'язків, що склалися. Крім цього, дезінтеграція веде до ослаблення зв'язків між суб'єктами господарювання всередині країни, що не може не позначатися на показниках конкурентоспроможності, а також провокує негативні процеси у соціальній сфері. Проти очікувань, боротьба за економічний суверенітет може призвести до його часткової втрати на користь ТНК та різних міжнародних організацій (наприклад, МВФ) або держав, сильніших економічно та політично. Як правило, подібні процеси починаються з підпорядкування фінансового ринку інтересам присутніх у ньому ТНК.

Друга загроза пов'язана з посиленням технологічного відставання в силу того, що ТНК, інвестуючи в країни з економікою, що розвивається, вкладають кошти у створення не самих передових виробництв та технологій. Це не передбачає високої кваліфікації робочої сили та готовності системи освіти, а також відбивається на продуктивності праці та якості виробленої продукції, включаючи проблему утилізації відходів виробництва та загострення екологічних проблем. Передові технологічні рішення використовуються, перш за все, в економічно розвинених країнах, що додатково посилює їх конкурентні позиції в глобальній економіці. Так само, як і у разі першої загрози, це впливає на соціальні процеси, саме на посилення маргіналізації суспільства країн, що розвиваються, що, до речі, спрощує для ТНК завдання економічного «захоплення» цих країн.

Вплив ТНК поширюється як усередині господарської досліджуваної системи, так і в зовнішньому середовищі, тобто в глобальній економіці та охоплює:

- ринки товарів та послуг;
- ринки технологій та об'єктів інтелектуальної власності;

- ринки факторів виробництва (особливо важливо це у контексті проблем міграції трудових ресурсів;
- ринки освіти;
- характер та умови проведення фінансово-кредитних та валютних операцій, а також операцій із цінними паперами (з урахуванням наростаючого інтересу до криптовалютів);
- співробітництво в галузі створення та просування нових технологій, інжинірингу, та засобів передачі інформації;
- розвиток форм власності та інструментів управління та захисту;
- регулювання економічних процесів, у тому числі - пов'язаних з підвищенням рівня конкурентоспроможності та забезпеченням економічної безпеки [37].

Очолюючи вершину світогосподарських зв'язків, ТНК дедалі більше впливають на міжнародні відносини загалом. Співпраця з транснаціональними корпораціями відіграє величезну роль як для розвинених країн, так і для країн, що розвиваються у питанні покращення умов для взаємовигідного співробітництва між корпораціями та країнами в цілому, максимізації прибутку та розвиненості регіонів, зменшення ймовірності настання економічної кризи в країнах.

При оцінці привабливості країни для інвестицій особливо значущі такі чинники, як місце виробництва, розміри та темпи зростання локальних та регіональних ринків, витрати виробництва, якість людського капіталу, постачальників та наукової інфраструктури. Співвідношення важливості факторів може відрізнятися залежно від специфіки галузей та видів діяльності в рамках ланцюжків вартості (виробництво, розподіл, НДДКР тощо).

Транснаціональні корпорації набувають переваги і внаслідок отримання вигоди з різниці в економічному становищі приймаючих їх капітал країн. Маючи в своєму розпорядженні філії та дочірні компанії в інших країнах, ТНК отримують можливість:

- отримувати переваги, зосереджуючи ті чи інші виробництва в країнах з дешевою сировиною та низькими ставками заробітної плати;
- планувати та отримувати прибутки у різних країнах залежно від рівня оподаткування на доходи;
- пристосовувати свої виробничі та збутові схеми стосовно специфічних умов національних ринків різних країн;
- здійснювати політику бухгалтерського обліку операцій дочірніх компаній та філій, вигідну центральній компанії (рис. 1.4).



Рис. 1.4. Можливості ТНК в приймаючих країнах

Складено автором за даними: [2-6, 38]

ТНК, що функціонують на території приймаючих країн надають все зростаючий вплив на їх економіку та політику. Вони впливають на процес виробництва, реалізацію та розподіл продукції, що неминуче веде до розвитку протиріч між економічними інтересами цих країн та інтересами ТНК. Дані протиріччя особливо відчутні у моменти загострення політичних відносин, внутрішніх та міжнародних економічних криз. У такі періоди уряди держав позбавляють підтримки підрозділу ТНК та спрямовують свої зусилля на захист інтересів національних компаній. Виходячи з цього, можна говорити про

циклічний негативний вплив ТНК на економіку промислово розвинених країн, у той час як їхній позитивний вплив є постійним.

В більшості випадків (особливо за наявності цільової програми розвитку відносин з транснаціональними корпораціями) країни, що розвиваються, виграють від присутності ТНК. Працівники та постачальники, які обслуговують нові підприємства, поряд з місцевою владою, що отримують податки, виграють більше, ніж втрачають місцеві інвестори, що конкурують. Широке залучення іноземного капіталу за допомогою ТНК сприяє зниженню безробіття країни. З організацією виробництва у країні тих виробів, які раніше ввозилися, відпадає потреба у їх імпорті. Компанії, що випускають конкурентоспроможну на світовому ринку продукцію та орієнтовані в основному на експорт, значною мірою сприяють зміцненню зовнішньоторговельних позицій країни та підвищення її конкурентоспроможності у системі світового господарства.

Інвестиції в місцеве виробництво сприяють становленню промисловості в країні, що розвивається, та розвитку наступних позитивних тенденцій за останні 15 років:

1. Скорочення імпорту споживчих товарів.
2. Розвиток галузей, пов'язаних з промисловістю, зокрема сільського господарства, оптово-роздрібною торгівлі, транспорту, виробництва пакувальних матеріалів.
3. Поширення стандартів безпечного, екологічно чистого та ресурсоефективного виробництва.
4. Створення легальних і захищених робочих місць [39].

Однак взаємини ТНК із країнами, що розвиваються, все ж таки неоднозначні. Необхідно відзначити, що капітал, інвестований корпораціями в економіку держав, що приймають, стає складовою їх відтворювального процесу. Так, частка підприємств, контрольованих іноземним капіталом, у загальному обсязі виробництва обробної промисловості Австралії, Бельгії, Ірландії та Канади перевищує 33, у провідних західноєвропейських країнах — 21-28, у США — понад 10%. Ще більшу роль іноземний капітал у формі прямих інвестицій

відіграє в економіці країн, де на частку компаній з іноземною участю припадає до 40% промислового виробництва, а в ряді держав дочірні структури та філії ТНК випускають 50-60% виробленої продукції [40].

Інтегруючи робочу силу різних країн і пред'являючи їй одні й самі вимоги, ТНК відіграють значну роль у поширенні міжнародних стандартів підготовки кваліфікованих кадрів. Усе це призводить до якісного зростання промисловості приймаючої країни, і як наслідок – зростання продуктивності праці.

Відсутність чи ослаблення контролю з боку приймаючої країни над діяльністю ТНК призводить до негативних наслідків (табл. 1.4). Це відбувається, коли збільшення іноземного бізнесу країни здійснюється за рахунок поглинання місцевих компаній, мобілізації капіталу з місцевих джерел. Однією з гострих проблем країн, що розвиваються, став відтік капіталу, переведення прибутків у розвинені країни, що значно зменшує базу національного накопичення, отже, і суспільного відтворення.

Таблиця 1.4

Плюси та мінуси присутності ТНК в країнах, що розвиваються [38]

Плюси	Мінуси
надають корисний вплив на розвиток науково-дослідної діяльності та науково-технічного прогресу;	зменшують конкурентоспроможність місцевого виробництва;
виділяють фінансові та виробничі ресурси на створення нових галузей діяльності та удосконалення існуючого промислового сектора;	диктують свої ціни на продукцію, обслуговування, виробництво;
гарантують повну зайнятість місцевому населенню;	вводять свої правила та закони, тим самим применшуючи вплив держави;
надають гідну заробітну плату та соціальне обслуговування мешканців, а також допомагають поповнити їх навички та знання;	поглинають національні компанії та стимулюють недобросовісну конкуренцію;
розширюють можливості місцевого виробництва;	захоплюють найбільш продуктивні сектори економіки;
встановлюють статус країн, що розвиваються, як продавців своєї продукції, а не просто експортерів.	спеціалізуються на видобувних секторах промисловості.

Отже, стає можливим виокремити проблеми, що виникають у результаті діяльності міжнародних корпорацій на сучасному етапі:

1. Зростання залежності всіх країн від міжнародної кон'юнктури та динаміки цін на сировину.

Перш за все передача негативних імпульсів з одного регіону в інший відбувалася в першу чергу каналами зовнішньої торгівлі, то в даний час у зв'язку зі зростанням мобільності капіталів найважливішим механізмом такої передачі стає фінансово-кредитна сфера. Багаторазово зростають небезпеки виникнення та глобального розповсюдження фінансових криз.

2. Широке поширення західних моделей соціально-економічного розвитку. Саме тому останнім часом багато країн, що розвиваються активно виступають проти глобалізації та інтеграції світової економіки.

3. Самостійну проблему утворює правове регулювання ТНК. Виникає необхідність у створенні специфічних правових форм, які б ТНК функціонувати у світовому господарстві.

4. ТНК монополізують національний ринок та знищують державний суверенітет. Дії ТНК із захоплення ринку називають економічною війною проти громадян.

Однак, ТНК стикаються зі зростаючою вразливістю зовнішніх факторів через масове розширення їх глобальних ланцюгів постачання за останні десятиліття. В основному це пов'язано з їх географічним охопленням, що додає «дискретні» джерела ризиків; взаємозалежністю, тобто посиленням системного впливу через розповсюдження криз та хвильових ефектів; концентрацією, збільшуючи величину ризиків. Реструктуризація виробничої мережі може обмежити вплив одного або кількох джерел системних ризиків.

Решорінг скорочує тривалість виробничого процесу, дозволяючи перейти відміжнародно спеціалізованих для більш локальних і коротких ланцюгівпоставок. В одних дослідженнях підрешорінгом розуміється переміщення обробних виробництв країну, де знаходиться материнська компанія [41]; в інших – будь-яка зміна їхнього розташування [42].

Іноді бекшорінг визначають як реконцентрацію та зосередження на вітчизняному виробничому майданчику частини потужностей, які раніше розташовані за кордоном або в іноземного постачальника [43], або як релокацію створеної вартості функціональних операцій на національні кордони [44].

Ніершорінгом зазвичай називають перенесення офшорних операцій у країну, розташовану поруч із країною реєстрації материнської компанії. Так, американські автомобільні компанії переводять свої операції з Азії та Європи до Мексики, де витрати робочої сили поки що не високі і водночас розвинута інфраструктура та досить високий професійний рівень робочої сили [45].

Решорінг (бекшорінг, ніершорінг) фактично можна розглядати як реверс аутсорсингу (офшорінгу), пов'язаного з переходом від інтегрованого виробничого процесу до формування розосереджених виробничих мереж (глобальних вартісних ланцюжків, що призвели до переміщення обробних потужностей у країни, що розвиваються. Решорінг сьогодні – це інвестиційне рішення, фактично спрямоване на відновлення трансформованого на десятиліття базування обробної промисловості. Переведення виробничої діяльності до країни базування (бекшорінг) або в сусідню країну (ніершорінг) незалежно від форми та структури власності може здійснюватися в рамках самої фірми або передаватися на аутсорсинг незалежним постачальникам.

Дані процеси створюють загрозу функціонування ТНК в країнах, що розвиваються (рис. 1.5). Причиною цього є безпосередня втрата потенціалу діяльності ТНК, в країнах, що розвиваються. Вона може здійснюватись як під дією глобальних зовнішніх негативних факторів, таких як глобальні кризи, так і під тією інституціонального середовища функціонування в приймаючих країнах. До загроз діяльності ТНК в країнах, що розвиваються відносимо політичний тиск, політичні інтервенсії, відсутність сприяння уряду до діяльності ТНК.

Решорінг безпосередньо пом'якшує вплив системних ризиків через та між кордонами за рахунок зменшення кількості філій в різних країнах, що приймають участь у виробничому процесі, їх взаємозалежності та ролі міжнародної торгівлі

в обміні проміжними ресурсами. Простіші та коротші ланцюжки створення вартості також є більш керованими з операційної точки зору [46].



Рис. 1.5. Наслідок тиску урядів на діяльність ТНК в країнах, що розвиваються

Складено автором за даними: [38]

Таким чином, перехід від довгих до коротших ланцюгів поставок скорочує два з трьох джерел нестабільності глобальних ланцюгів поставок: географічне охоплення та взаємозалежність. Однак решорінг та інашорінг передбачають концентрацію ризиків всередині країни та регіонально. Це зменшує ймовірність того, що виробництво постраждає від системного шоку, але це збільшує цінність, поставлену на карту, якщо несприятлива подія все ж відбуватиметься. Крім того, решорінг є менш ефективним заходом управління ризиками через використання диверсифікації та близькості ринку, порівняно з такими як, наприклад, гнучкість та дослідження ринку.

2.2. Аналіз діяльності ТНК в країнах, що розвиваються

Аналіз діяльності ТНК у світі можливо провадити через призму потоків ПІ, які безпосередньо зосереджені в діяльності ТНК. Зовнішні фактори мають безпосередній вплив на стан діяльності ТНК та їх потоків ПІ, серед яких варто виділити глобальні економічні кризи.

Хоча глобальна фінансова криза (ГФЗ) 2008 р. почалася як криза фінансового ринку, вона мала значні наслідки для ПІІ в усьому світі та аналіз її наслідків дає можливість провести деякі паралелі з пандемією COVID-19 (рис. 2.3). Поточна криза, як і ГФЗ, призвела до різкого зниження – приблизно на одну третину – глобальних ПІІ. І, хоча пандемія має значні економічні наслідки як для розвинених так і для країн, що розвиваються, під час ГФЗ зниження ПІІ було більш характерним у розвинених країнах через більший розмір фінансових компонентів та компонентів М&А [31].

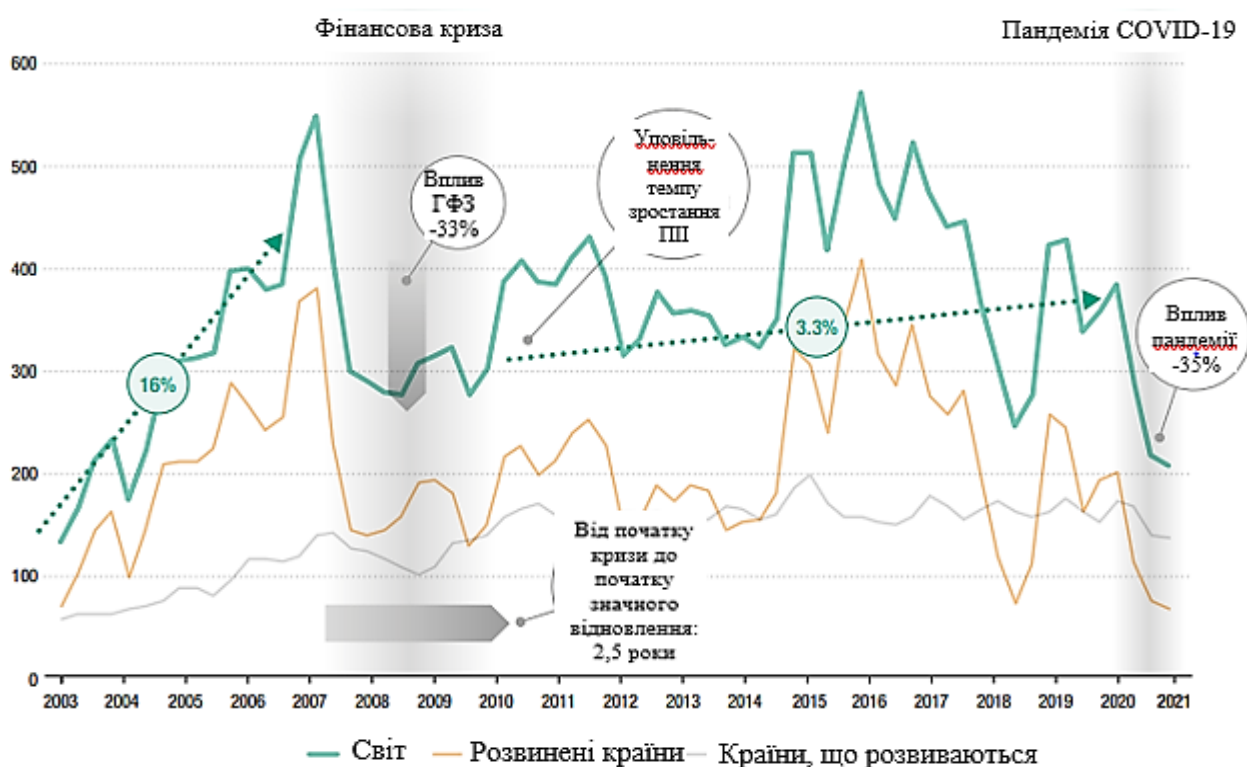


Рис. 2.3. Надходження ПІІ під час криз, довгостроковий квартальний тренд, млрд дол., у 2003-2021 рр.

Складено автором за даними: [31].

Досвід минулих криз свідчить про те, що відновлення ПІІ після пандемії може зайняти деякий час. Аналіз п'яти глобальних і регіональних криз до ГФЗ показує, що коли початкове падіння ПІІ було обмежене, відновлення було швидким, але у випадку більш значного скорочення ПІІ спад був затяжним, що тривав значно вище точки відновлення ВВП [46].

Криза COVID-19 спричинила різке падіння прямих іноземних інвестицій (ПІІ) у 2020 році, які в першу чергу на світовому ринку надходять від могутніх ТНК. Світові потоки ПІІ скоротилися на 35% до 1 трлн доларів з 1,5 трлн доларів у 2019 році. Це майже на 20% менше, ніж у 2009 році після світової фінансової кризи.

Зниження було значною мірою спрямоване у бік розвинених країн, де ПІІ скоротилися до 58 %, частково через коливання, спричинені корпоративними операціями та внутрішньофірмовими фінансовими потоками. ПІІ в країнах, що розвиваються, скоротилися на більш помірні 8 %, головним чином через стійкі потоки в Азії. У результаті країни, що розвиваються, становлять дві третини світових ПІІ, порівняно з трохи менше половини в 2019 році.

Структура ПІІ різко контрастувала, де країни, що розвиваються несуть основний тягар спаду інвестицій. В даних країнах кількість нещодавно анонсованих нових проектів скоротилася на 42 %, кількість міжнародних угод з фінансування проектів – важливих для інфраструктури – на 14 %. Це для порівняння з 19-відсотковим скороченням інвестицій у нові проекти 8-відсоткове збільшення міжнародного проектного фінансування в розвинених країнах [43].

Усі компоненти ПІІ знизилися. Загальне скорочення в нові проекти у поєднанні із уповільненням транскордонних злиттів і поглинань (M&As), призвело до зниження потоків інвестицій у акціонерний капітал більш ніж на 50 %. Оскільки прибутки ТНК в середньому зменшилися на 36 %, реінвестовані прибутки іноземних філій – важлива частина ПІІ – також характеризувалися зниженням [47].

Вплив пандемії на глобальні ПІІ був зосереджений у першій половині 2020 року. У другій половині переважно транскордонні злиття та поглинання і міжнародне проектне фінансування характеризувались відносним зростанням. Але інвестиції нового типу – важливіші для країн, що розвиваються – продовжили свою негативну тенденцію протягом 2020 року та до першого кварталу 2021 року.

Тенденції ПІІ суттєво відрізнялися залежно від регіону. Регіони, що розвиваються, та країни з перехідною економікою порівняно більше постраждали від впливу пандемії на інвестиції в інтенсивному глобальному ланцюжку вартості та ресурсно-орієнтованій діяльності. Асиметрія у фіскальному просторі для розгортання заходів економічної підтримки також спричинило регіональні відмінності:

1) Серед розвинених країн потоки ПІІ до Європи скоротилися на 80%. Падіння посилювалося через значні коливання потоків, але більшість великих економік регіону спостерігали значне зниження. Потік до Північної Америки скоротився на 42 %; з розвинутою економікою в середньому приблизно на 20%. У Сполучених Штатах падіння було викликано переважно зниженням реінвестованих прибутків.

2) Потік ПІІ до Африки впав на 16 % до 40 мільярдів доларів – рівень, який востаннє спостерігався 15 років тому. Заявлені проєкти нового будівництва, ключові до перспектив індустріалізації в регіоні, знизилися на 62 %. Найбільше постраждали країни, що експортують сировину.

3) Потоки в країни, що розвиваються, Азії були стійкими. Приплив до Китаю фактично збільшився, на 6 % до 149 мільярдів доларів. У Південно-Східній Азії відбулося 25-відсоткове падіння. Потоки ПІІ до Індії зросли, частково за рахунок діяльності M&A.

4) ПІІ в Латинській Америці та Карибському басейні різко знизились на 45% до 88 мільярдів доларів. Багато економік на континенті, серед найбільш постраждалих від пандемії, залежать від інвестицій у природні ресурси та туризм, який зруйнувався.

5) Потоки ПІІ в країни з перехідною економікою впали на 58 % до 24 мільярдів доларів, що є найбільшим занепадом усіх регіонів за межами Європи. Заявлені Greenfield-проєкти знизилися на такий же рівень. Падіння було менш значним у Південно-Східній Європі, на 14 %, ніж у Співдружності Незалежних Держав (СНД), де значна частина інвестицій пов'язана з видобувною промисловістю [48].

ПІ у структурно слабкі та вразливі країни були додатково ослаблені пандемією. Хоча приплив у найменш розвинені країни (НРК) залишався стабільним, кількість нових проєктів скоротилася вдвічі, а міжнародні угоди про фінансування проєктів – на одну третину. Потоки ПІ до малих острівних держав, що розвиваються, скоротилися на 40 %, а ті країни, що не мають виходу до моря, на 31 %.

COVID-19 спричинив колапс інвестиційних потоків у сектори, що мають відношення до цілей сталого розвитку (ЦСР) в країнах, що розвиваються. Усі, окрім одного, інвестиційний сектор ЦУР зареєстрували двозначне числорозниження від рівня до пандемії. Шок посилив падіння в секторах, що були слабкими до кризи COVID-19 – наприклад, електроенергетика, продовольство та сільське господарство, охорона здоров'я.

ТНК, ключові учасники глобальних ПІ, є більш стійкими до криз. Незважаючи на осінь 2020 р., за рівнем прибутку 100 найбільших ТНК значно збільшили свої грошові запаси, що підтверджує стійкість найбільших компаній. Кількість державних ТНК, приблизно 1600 у всьому світі, збільшилась на 7 відсотків у 2020 році; з'явилося кілька нових учасників нова участь у державному капіталі як частина програм порятунку.

Забігаючи наперед, очікується, що глобальні потоки ПІ досягнуть дна у 2021 році та відновляться втратив позиції, збільшившись приблизно на 10-15 %. Це все одно залишило б частину ПІ на 25% нижче рівня 2019 року. Поточні прогнози показують подальше зростання в 2022 р., що, на верхній межі прогнозів, поверне ПІ до рівня 2019 року. Перспективи є дуже невизначеними і залежними від темпів економічного відновлення та можливості рецидивів пандемії.

Глобальні потоки ПІ впали на 35 % у 2020 році, досягнувши 1 трлн. з рівня 1,5 трлн. доларів у 2019 році (рис. 2.4) [49]. Це найнижчий рівень з 2005 року і майже на 20 % нижче, ніж у 2009 році після світової фінансової кризи. Локдауні в світі у відповідь на пандемію COVID-19 сповільнив діючі інвестиційні проєкти і перспективи рецесії спонукали багатонаціональні підприємства (ТНК)

переоцінити нові проєкти. Падіння ПІІ було значно сильніше, ніж падіння валового внутрішнього продукту (ВВП) та торгівлі.

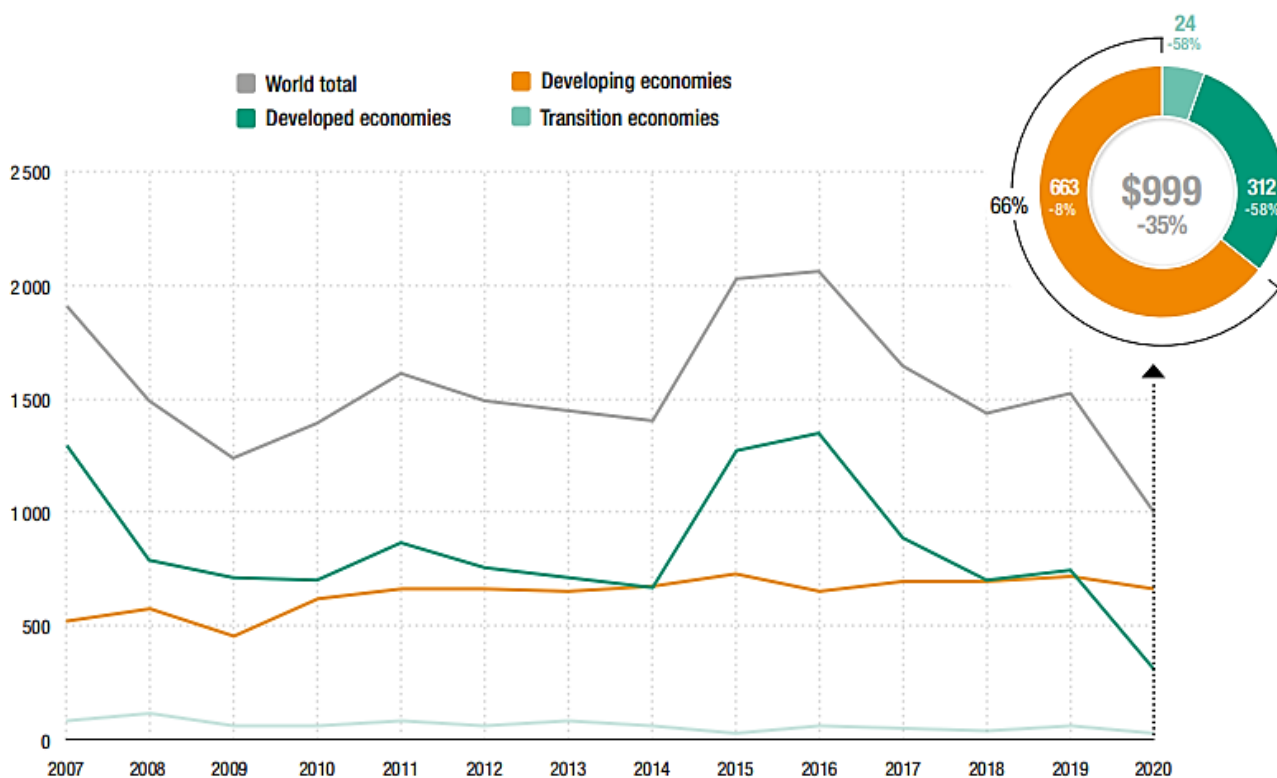


Рис. 2.4. Глобальні потоки ПІІ за рівнем розвитку країн, 2007-2020 рр.

Джерело: [31].

За даними ЮНКТАД відповідно до звіту про світові ПІІ різко знизилися в розвинених країнах і країнах з перехідною економікою, на 58 %. Більш помірне зниження характерне країнам, що розвиваються – на 8%, головним чином через стійкі потоки в Азії (зростання на 4 %) [48]. У результаті на країни, що розвиваються, припадає дві третини світових ПІІ, порівняно з трохи менш половини в 2019 році.

Як різке падіння в розвинених економіках, так і відносно сильні показники в Азії були в значній мірі під впливом великих коливань у невеликій кількості каналів економіки. З глобального падіння приблизно на 500 мільярдів доларів припадає майже третина зі сторони Нідерландів, що викликано ліквідацією кількох великих холдингових компаній, корпоративною реконфігурацією та

внутрішньофірмовими фінансовими потоками. Зростання в Азії в основному було викликано збільшенням потоків ПІІ до Гонконгу, Китаю (на 46 мільярдів доларів більше порівняно з низьким рівнем у 2019 році), значною мірою відображає фінансові операції китайських МНК. Без урахування впливу каналу потоків, одноразових операцій та внутрішньофірмових фінансових потоків, глобальне зниження було відносно помірним (близько 25 %) і рівномірним (при цьому потоки в країни, що розвиваються, в Азії скоротилися на 6 %) [50].

У країнах, що розвиваються, загальний об'єм нових проєктів знизився на 44 %, а міжнародні угоди з проєктного фінансування на 53 %, порівняно з 16% і 28% в розвинених країнах (табл. 2.5). Ці види інвестицій мають вирішальне значення для розвитку виробничого потенціалу, інфраструктури та перспектив стійкого відновлення.

Таблиця 2.5

Нові проєкти, транскордонні злиття та поглинання та міжнародні фінансові угоди за групами країн [50]

Група країн	Тип ПІІ	Вартість, млрд. дол.		Темп росту, %	Кількість		Темп росту, %
		2019	2020		2019	2020	
Розвинені країни	міжнародні М&А	424	379	-11	5802	5225	-10
	нові проєкти	346	289	-16	10331	8376	-19
	міжнародні фінансові угоди	243	175	-28	543	587	8
Країни, що розвиваються	міжнародні М&А	82	84	2	1201	907	-24
	нові проєкти	454	255	-44	7240	4233	-42
	міжнародні фінансові угоди	365	170	-53	516	443	-14
Країни з перехідною економікою	міжнародні М&А	1	12	716	115	69	-40
	нові проєкти	46	20	-58	697	371	-47
	міжнародні фінансові угоди	26	21	-18	59	31	-47

Потрібно відмітити, що за умов кризи кількість угод злиття та поглинання в країнах, що розвиваються, вражає та значно перевищує їх кількість в країнах з перехідною економікою (1201 та 115 відповідно). Хоча розвинені країни демонструють значно вищі позиції. Аналогічна ситуація з кількістю міжнародних фінансових угод.

Раптові та одночаснішокові ситуації стосовно попиту та пропозиції викликали каскад ефектів. Уповільнення проєктної діяльності (у всьому зеленому, проєктному фінансуванні та транскордонних злиттях та поглинаннях) призвело до значного падіння нових потоків власного капіталу (рис. 2.5).

Рівень внутрішньофірмових позик був негативним у багатьох країнах через зміни фінансового становища ТНК у відповідь на кризу. Прибутки найбільших ТНК знизилися в середньому на 36%. Хоча рівень реінвестованого прибутку знизився лише на 7 %, у більшості приймаючих країнах відбулось значне зниження. Наприклад, реінвестовані прибутки іноземних філій у США впали на 44 %. В інших країнах зі значним інвестуванням в сировинні галузі реінвестовані прибутки постраждали від наслідків пандемії та різкого падіння ціни на нафту на початку року.

Вплив пандемії на глобальні інвестиційні тенденції був безпосереднім і зосереджений впершій половині 2020 р. У другій половині транскордонні М&А та міжнародне фінансові угоди частково відновилися (хоча відновлення було зосереджено в розвинених країнах). Навпаки, інвестиції в нові підприємства продовжували свою негативну тенденцію впродовж 2020 року і надалі в першому кварталі 2021 року.

Вплив транснаціональних корпорацій на економіку окремих держав безперервно посилюється, особливо це стосується країн, що розвиваються. Зазвичай у ці країни ТНК переносять трудомісткі, енергоємні та матеріаломісткі виробництва. Тут, як правило, діють філії та дочірні компанії, які можуть переслідувати зовсім різні цілі. Так, у деяких країнах базуються філії та дочірні компанії ТНК, які займаються освоєнням сировинних ресурсів країн шляхом видобутку та первинної обробки сировини. Так, за даними ООН, лише 15 ТНК контролюють 70% світового експорту каучуку та нафти, понад 80% міді, бокситів та олова, понад 90% деревини та залізняку.



Рис. 2.5. Потоки ПП за компонентами: акціонерний капітал, реінвестовані прибутки, позики

Джерело: [31]

Зарубіжна інвестиційна діяльність провідних ТНК в країнах, що розвиваються, була на низькому рівні, оскільки вони здійснюють свою діяльність у найбільш постраждалих від пандемії галузях: добувній та важкій промисловості. Технологічний гігант «Tencent» (Китай) був найбільшим інвестором на ринки, що розвиваються, придбав 10-відсоткову участь у музичному видавництві «Universal Music» (Unitedштати) за 3,3 мільярди доларів і видавця програмного забезпечення «Leyou» (Гонконг, Китай) майже 1,4 мільярда доларів. Єдиною іншою великою трансакцією від ТНК в країнах, що розвиваються, було придбання Державною мережею (Китай) дистриб'ютора електроенергії «Chilquinta» (Чілі) за 2,2 мільярда доларів.

Поступове зниження сукупного індексу транснаціональності (ТНІ) протягом останніх п'яти років пояснюється переважно географічними та галузевими композиціями і лише незначною мірою шляхом зміни інтернаціоналізації окремих ТНК (рис. 2.6).

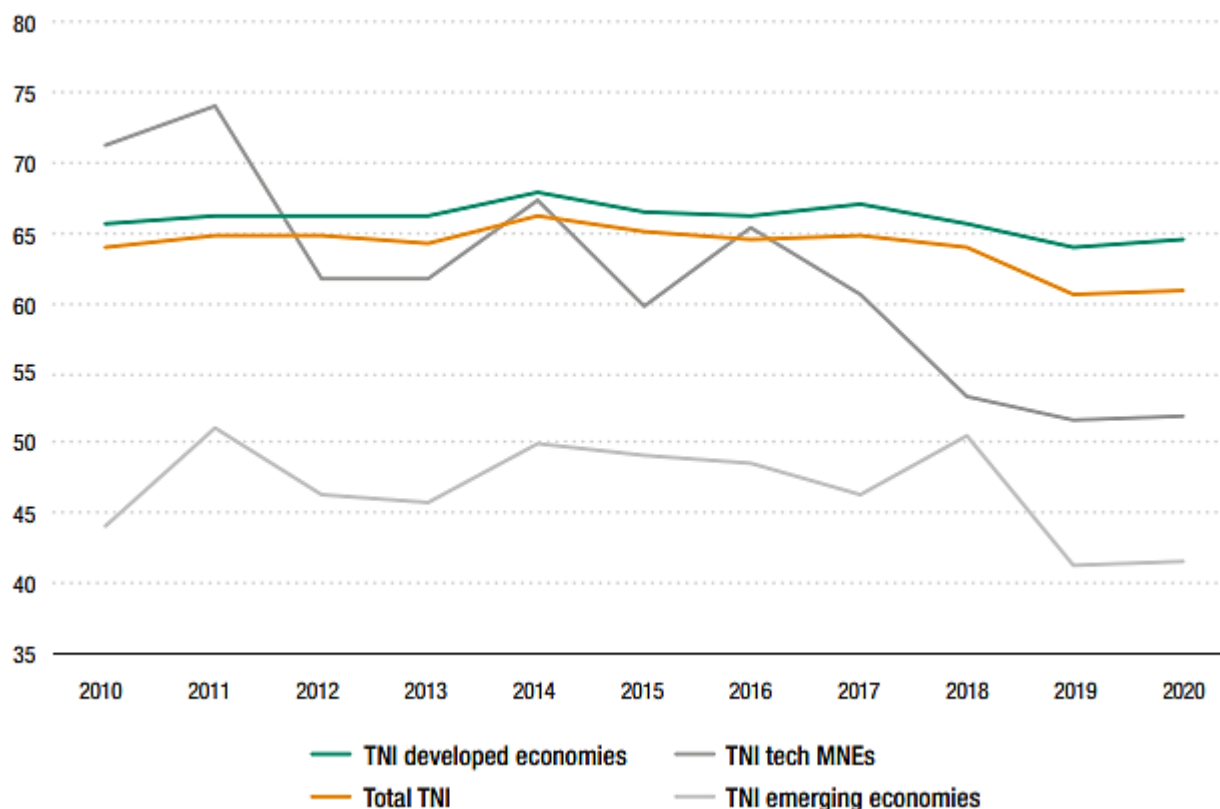


Рис. 2.6. Середній показник ТНІ за регіонами та технологічними ТНК, 2010-2020 рр.

Джерело: [31]

Кількість ТНК з ринків, що розвиваються, у світову топ-100 зросла з 8 у 2015 році до 15 у 2020 році. Їхні нижчі рівні транснаціональності впливають на сукупний рівень інтернаціоналізації. Вхід «Saudi Aramco» (Саудівська Аравія) у 2019 році з ТНІ на рівні 15 % і «State Grid» (Китай) у 2017 році з ТНІ нижче 5 %, були особливо вражаючими. Приблизно так само, в індустрії технологій поступове додавання цифрових компаній, таких як «Amazon» (США), «Alphabet» (США) і «Tencent» (Китай) привели до поступового зниження середнього ТНІ для галузі [43].

Процеси звороту інтернаціоналізації відбуваються набагато повільніше. Реструктуризація компаній таких як «ExxonMobil» (США), «Airbus» (Франція–Нідерланди), «Repsol» (Іспанія) та «GeneralMotors» (Сполучені Штати) передбачала зниження свого ТНІ приблизно на 10 процентних пунктів за останні 10 років. Вплив торішнього продажу активів у добувній та важкій промисловості, які були в основі рейтингу в минулому, лише додає їхнього зниження кількості (приблизно з 30 у 2010 році до 21 минулого року), прискорюючи зростання присутності в рейтингу ТНК із набагато меншим обсягом активів, наприклад, цифрові та фармацевтичні компанії.

Зростання значення нематеріальних активів у світовій економіці виражається у зростанні важливості технологічних компаній у рейтингу, підсилене кризою. Хоча їхня кількість залишилася незмінною на рівні 13 ТНК, їх частка в закордонних продажах у загальному обсязі рейтингу зросла на п'ять процентних пунктів до 22 %. Це було досягнуто без відповідного збільшення частки іноземних активів, що підкреслює їх здатність досягти зовнішніх ринків без відповідних виробничих інвестицій. Для фармацевтичних компаній, ця тенденція є повільнішою і менш очевидною, оскільки – хоча велика частина їх вартості базується на нематеріальних активах – їхні виробничі процеси все ще залежать від матеріальних активів.

Незважаючи на падіння доходів і прибутків, ТНК зуміли зберегти стабільність грошових надходжень від операцій. Вони також забезпечили додаткове фінансування, переважно у формі боргу. Середній показник нової емісії корпоративних боргових зобов'язань у 2020 р. подвоївся. При цьому часом придбання зменшилися, а капітальні витрати залишалися стабільними, що призвело до різкого зростання залишків готівки. Багато корпорацій також залучили акціонерний капітал, змінивши нещодавню тенденцію до викупу акцій. У 2020 році 5000 найбільших нефінансових ТНК збільшили свої готівкові активи більш ніж на 25 % до 8 трильйонів доларів.

Відмінності у схильності до кризи в різних галузях посилили відмінності, пов'язані з розміром і доступом до кредиту. У індустрії туризму та подорожей

спостерігалось скорочення операційних готівкових коштів на 90 %, але змогли збільшити борг більш ніж у десять разів. З дуже низьким відсотком ставки, інвестори були готові фінансувати фірми, які були достатньо сильними, щоб пережити кризу, віддаючи перевагу найбільшим ТНК. Тоді як у середньому 5000 найбільших ТНК подвоїли свій випуск боргу верхньої чверті корпорацій (за доходами 2019 року) майже втричі збільшили його.

Серед 100 найбільших ТНК середній рівень готівки та ліквідних активів також значно зріс, особливо у високоінтегрованих галузях, таких як автомобільна промисловість; наприклад, «Toyota Motors» (Японія) збільшила грошові запаси більш ніж на 30 мільярдів доларів (на 68 %) та «Volkswagen» (Німеччина) на 22 млрд дол. [51].

2.3. Оцінка специфіки діяльності ТНК в Україні

Більшість транснаціональних корпорацій (ТНК) з'явилися в Україні на початку 90-х. Спочатку відкривалося маленьке представництво, які супроводжували пробні поставки товару. Невеликі офіси перетворилися на повноцінні представництва, коли внаслідок зростання внутрішнього споживання збільшився імпорт продукції ТНК. Вони почали купувати і навіть будувати фабрики із заводами. Сьогодні в Україні діють кілька десятків великих за світовими масштабами ТНК.

Україна, як країна, що приймає ТНК, не зайняла належного місця в їх діяльності. Незважаючи на певні природні переваги, вона має один із найнижчих показників залучення прямих іноземних інвестицій серед країн Центральної та Східної Європи, СНД. Визначальна причина вкладення інвестицій в Україну – пошук нових ринків збуту. Більшість іноземних інвесторів приваблює насамперед великий внутрішній ринок України. Наявність дешевої робочої сили є істотним чинником лише інвесторів-підприємців. Проте найнижчі серед країн Східної Європи витрати на оплату праці часто обертаються її низькою

продуктивністю, нестачею капіталу, слабким менеджментом, що робить собівартість продукції вищою, ніж у сусідніх країнах.

Аналізуючи рейтинг 200 найбільших компаній України 2020 року [52], варто зазначити, що переважають державні підприємства, а також компанії, що оброблюють сировину та ті, що надають рентні послуги. Передовими секторами виступають енергетика та металургія, збільшується роль агропромислового комплексу та ІТ-компаній. Однак втрачає позиції промисловість.

Загальний дохід передових підприємств в Україні в 2020 р. залишився на рівні 2019 р. та приблизно становив 3,4 трлн грн. або 123 млрд дол. Для порівняння, сума доходу 200 найбільших компаній України приблизно дорівнює рівню доходу однієї General Motors, яка в рейтингу Fortune 500 займає 49 позицію в 2020 р. [42].

Секторальний аналіз найбільших підприємств України вказує, на жаль, на сировинну приналежність, тобто потенційні можливості виробництва не реалізуються. Переважають такі сектори, як енергетика, гірничо-металургійний та агропромисловий комплекси. Найвищий рівень доходу отримали енергетичні підприємства (1,13 трлн грн). Вдвічі менше гірничо-металургійні та агропромислові (604 млрд грн та 560 млрд грн відповідно). Загальна сума обороту трейд-компаній становила 470 млрд грн, підприємств, що займаються дистрибуторською діяльністю – 236 млрд грн, транспортним підприємствам характерний оборот на суму 171 млрд грн, хімічній промисловості – 77 млрд грн, ІТ-компаній – 71 млрд грн, будівельних підприємств – 70 млрд грн, підприємств промисловості – 31 млрд грн [52].

На жаль, рівень економічного розвитку України значно залежить від кон'юнктури зовнішніх цін на енергосировину, що імпортується, залізну руду (метал) та зернові, що експортуються. В цілому експорт України в 2020 році зменшився на 7,3%, тобто на 4,7 млрд дол. порівняно з попереднім 2019 роком та становив 59,4 млрд дол. [53]. В українському експорті традиційно переважає продукція агропромислового комплексу і харчова промисловість, значно

відірвавшись від продукції металургійного комплексу, яка займає другу позицію в експорті (на 26,7%) за даними найбільших компаній (рис. 2.7).

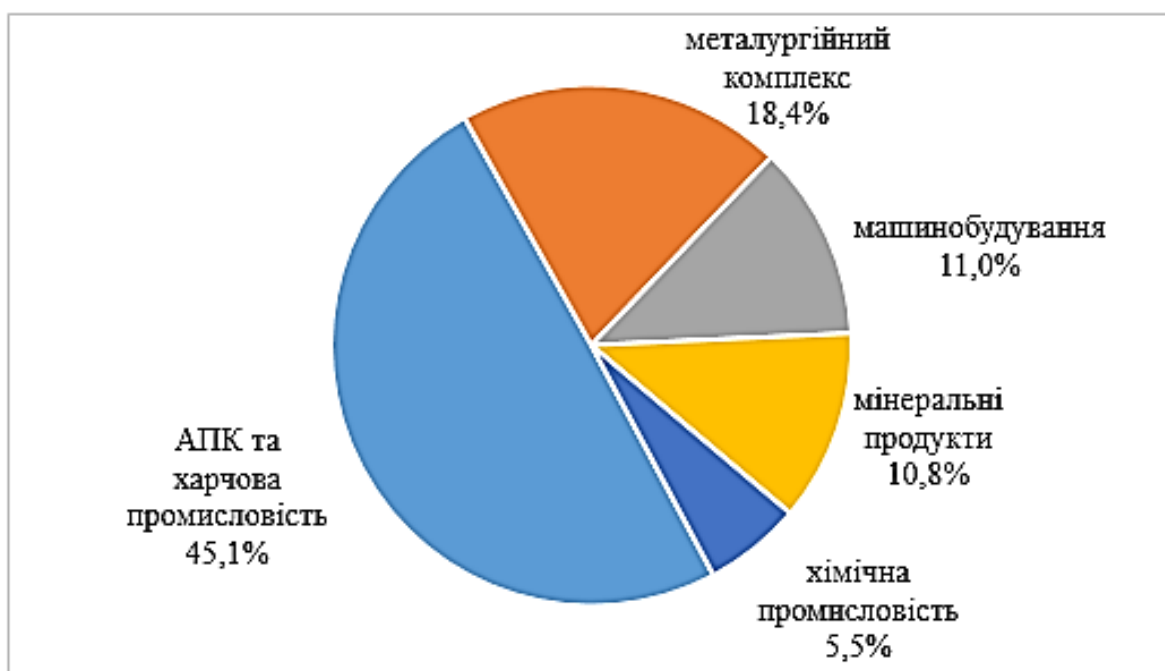


Рис. 2.7. Експорт України, 2020 р.

Складено автором за даними: [53]

Але потрібно зазначити, що зовнішнім ринкам в даний час характерний високий рівень вартості на руду та зерно. Це означає, що курс гривні зміцнюється, оскільки експортери отримують більше валютної виручки. Проте при цьому відбувається зростання цін на енергоносії, що імпортуються Україною, що відноситься до витрат нашої країни та вказує на її залежність від зовнішніх ринків (рис. 2.8).

В порівнянні з 2019 р., частка енергетичного комплексу та гірничо-металургійного комплексу практично незмінилася, а частка агропромислового комплексу, ІТ дещо зросла на кілька відсотків, при цьому частка машинобудування скорочується (рис. 2.9) [52, 54]. Передові позиції за доходами займають енергетика, агропромисловий комплекс та гірничо-металургійний комплекс відповідно.

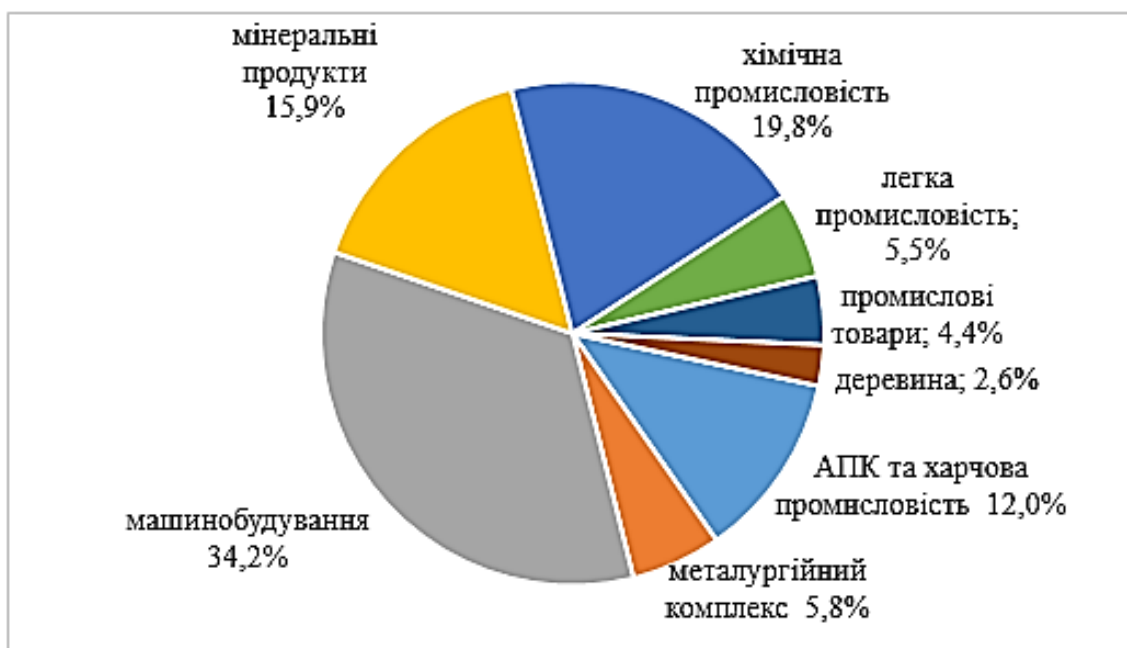


Рис. 2.8. Імпорт України, 2020 р.

Складено автором за даними: [53]

Незначне зростання характерне в таких галузях як ІТ, хімічна, аграрна промисловості, сфера торгівлі.

Можна констатувати факт української економіки як сировинної, що є залежною від міжнародних ринків та не впливає на власну економічну стабільність. Сировина не є складною технологічною продукцією, що може бути патентована, на яку встановлюються ціни власником. Під час стабільності або зростання міжнародної ціни на сировину, економічна ситуація України залежить від зовнішньої кон'юнктури, а не є результатом державної політики.

Варто згадати, що в період 2000-2008 рр. в Україні економіка та доходи населення мали стрімке зростання, але це було результатом зростання цін на сировинні товари та залучення іноземних кредитів [55]. Падіння цін на світових сировинних ринках значно вплинули на українську економіку – відбувся значний спад.

Але при цьому варто розуміти, що стале зростання економіки, орієнтованої на переробну промисловість, зі значною часткою наукоємної продукції та з високим рівнем доданої вартості, потребує активного цілеспрямованого

сприяння з боку уряду та центрального банку. Від їх поточної економічної політики в значній мірі залежатиме, чи зможе відбутись зміна парадигми економічного розвитку країни.

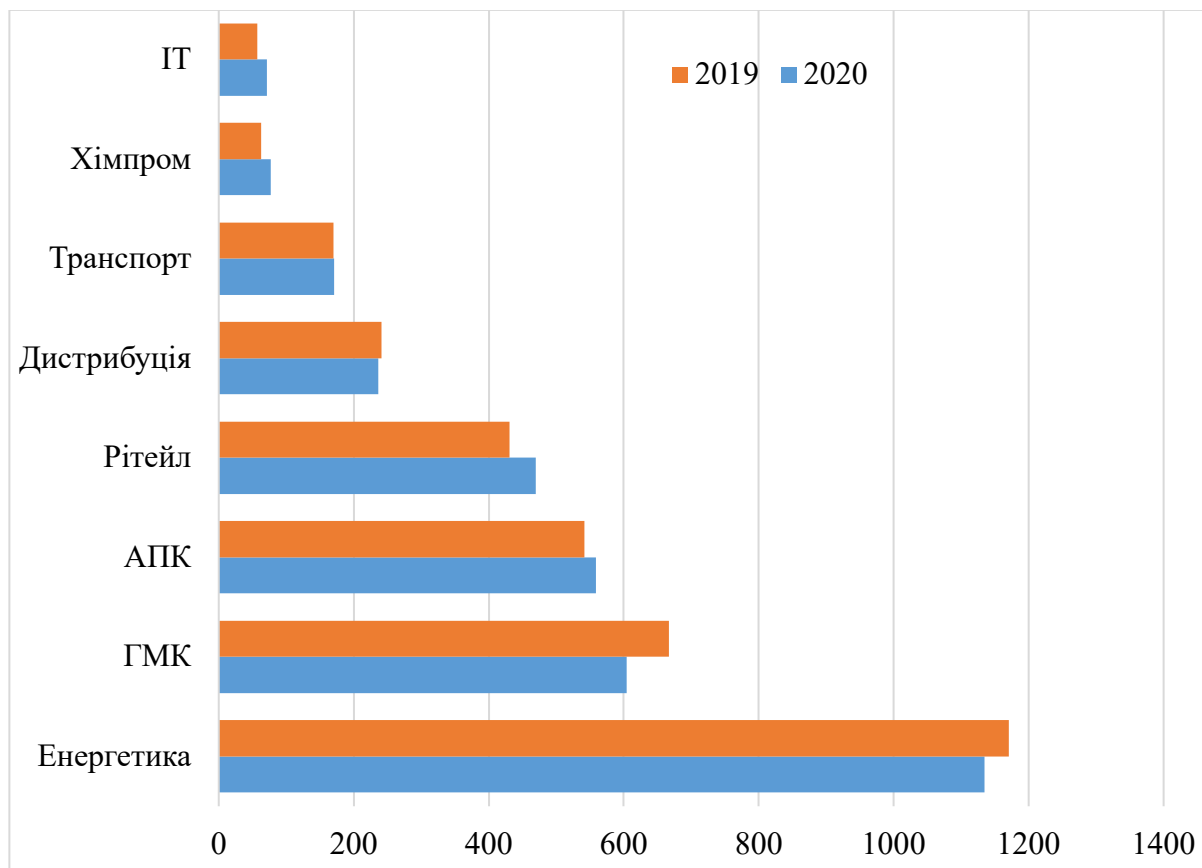


Рис. 2.9. Порівняння рейтингу галузей промисловості України за доходами в 2019 та 2020 рр.

Складено автором за даними: [53]

Особливу увагу в рейтингу українських компаній заслуговують українські філії іноземних корпорацій. В десятку кращих компаній України увійшла індійська «ArcelorMittal», яка займається виробництвом сталі та прокату й представлена через ПАТ «Арселор Міттал Кривий Ріг» (табл. 2.6).

Далі за рейтингом серед філій світових ТНК на українському ринку представлені «Philip Morris» (30 позиція серед 200 в рейтингу 2020 року), «Bunge» (37 позиція), «British American Tobacco» (44 позиція), «Samsung» (48 позиція), «Toyota Group» (69 позиція) та ін. (табл. 2.7).

Українські філії іноземних ТНК в рейтингу 200 найбільших компаній України

[54]

Місце	Компанія	Дохід, млрд грн	Прибуток, млн грн	Вид діяльності	ТНК
8	ПАТ "АрселорМіттал Кривий Ріг"	63,50	740,90	ГМК: виробництво сталі та прокату	ArcelorMittal
30	ТОВ "Філіп Морріс Сейлз Енд Дистриб'юшн"	29,96	331,67	АПК: виробництво та реалізація цигарок	PhilipMorris (Швейцарія)
37	ДочП зП "Сантрейд"	24,37	813,82	АПК: торгівля зерном	Bunge
44	ТОВ "Бритіш Американ Тобакко Сейлз Енд Маркетинг Україна"	19,46	-73,34	АПК: виробництво та реалізація цигарок	British American Tobacco
48	ТОВ "Самсунг Електронікс Україна Компані"	17,68	323,72	Дистрибуція: реалізація електроніки	Samsung
69	ПзП "Тойота-Україна"	13,84	1 128,56	Дистрибуція: авто	Toyota
76	ПзП "Вайтерра Україна"	13,07	394,96	АПК: зернові	Glencore
83	ПрАТ "Філіп Морріс Україна"	12,03	2 727,66	АПК: виробництво та реалізація цигарок	Philip Morris
92	ТОВ "Сандора"	10,34	-250,30	АПК: напої та соки	PepsiCo
100	ТОВ "Луї Дрейфус Компані Україна"	9,71	267,59	АПК: експорт зернових	Louis Dreyfus
101	ТОВ "Кофко Агрі Ресорсіз Україна"	9,68	-173,24	АПК: експорт зернових	COFCO
103	ТОВ "Нестле Україна"	9,50	-800,82	АПК: виробництво конд.виробів та соусів	Nestle
136	ПрАТ "Монделіс Україна"	7,23	532,06	АПК: виробництво конд.продукції	Kraft Foods
138	ПІ "Кока-Кола Беверіджиз Україна"	7,13	448,27	АПК: виробництво напоїв та соків	Coca-Cola
150	ПрАТ "А/Т Тютюнова компанія "ВАТ- Прилуки"	6,74	1 467,77	АПК: виробництво та реалізація цигарок	British American Tobacco
152	ПрАТ "Абінбев Ефес Україна"	6,69	-493,04	АПК: виробництво алкогольних напоїв	Interbrew
163	ТОВ "Байєр"	6,35	1 490,44	Дистрибуція: фармпрепарати, агропродукція	Bayer Global Investment
170	ПАТ "Джей Ті Інтернешнл Україна"	6,07	343,16	АПК: виробництво та реалізація цигарок	Japan Tobacco International
173	ТОВ зП "Проктер Енд Гембл Україна"	5,94	135,29	Дистрибуція: реалізація побутової хімії	Procter&Gamble

«British American Tobacco» в рейтингу 200 представлена двічі українськими через ТОВ «Бритіш Американ Тобакко Сейлз Енд Маркетинг Україна» та ПрАТ «А/Т Тютюнова компанія «ВАТ- Прилуки» (44 та 150 позиції). Також двічі

представлена швейцарська «Philip Morris» українськими ТОВ «Філіп Морріс Сейлз Енд Дистриб'юшн» та ПрАТ «Філіп Морріс Україна» (30 та 83 позиції).

Станом на 2020 р. на території України з 200 передових компаній здійснюють свою діяльність 15 світових ТНК, серед яких «Samsung», «Glencore», «Nestle», «COFCO», «Procter&Gamble», «PepsiCo», «Toyota» та інші (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

ТНК, філії яких входять до найбільших компаній України, 2020 [42, 52]

Позиція в Global 500	ТНК	Прибуток, \$млн	Зміна, %	Дохід, \$млн	Зміна, %	Активи, \$млн	Кількість працівників	Зміна позиції відносно 2019
15	Samsung	200734,4	1,5	22116,4	19,9	347991,8	267937	4
34	Glencore	142338	-33,8	-1903	-	118000	87822	-17
79	Nestle	89852,9	-3,6	13031,1	2,7	140366,7	273000	3
112	COFCO	76855,6	6,5	1377,6	232,6	102679,4	109839	24
128	Procter&Gamble	70950	4,8	13027	234,3	120700	99000	28
131	PepsiCo	70372	4,8	7120	-2,7	92918	291000	29
167	Toyota	59517,1	-3,3	1269,7	1,8	47269,5	64402	10
197	ArcelorMittal	53270	-24,6	-733	-	82052	167743	-51
219	Renault	49536,4	-20,3	-9124,7	-	141638,9	170158	-44
227	Bayer	48483,6	-6,4	-11958	-361,2	143240,9	99538	-13
362	Louis Dreyfus	33564	-0,7	382	66,1	23253	15708	
368	British American Tobacco	33057,6	0,1	8208	12,8	188222,2	55329	11
370	Coca-Cola	33014						
422	Philip Morris	28694	-3,7	8056	12,1	44815	71000	-1
466	Kraft	26185	4,8	356	-81,6	99830	38000	-

Світовими лідерами, які представлені в Україні, є «Samsung», «Glencore» та «Nestle», які в Global 500 посідають відповідно 15, 34 та 79 позиції. Дані глобальні велетні на українському ринку отримали дохід на суму 17,68 млрд грн, 13,07 млрд грн та 9,5 млрд грн відповідно. «Glencore» – це швейцарська корпорація, що займається вирощуванням та продажем зернових.

За видами діяльності передових компаній переважає агропромисловий сектор (рис. 2.10), сукупний дохід якого становив у 2020 р. 171,98 млрд грн.

Значну частку ринку займають підрозділи, що займаються лише дистрибуцією на території України. Серед них «Samsung» (Південна Корея), «Toyota Group» (Японія), «Bayer Global Investment» (США), «Procter&Gamble» (США).

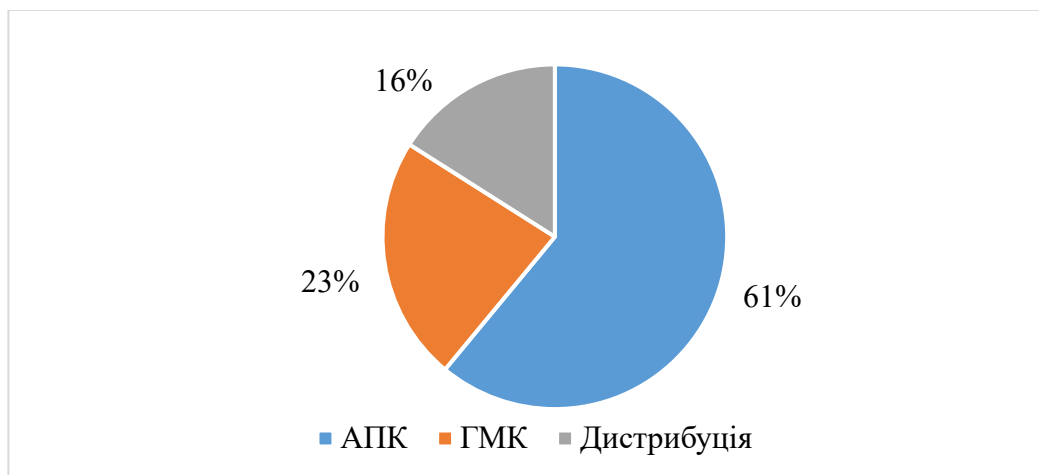


Рис. 2.10. Розподіл підрозділів світових ТНК серед 200 передових компаній України за рівнем доходу, 2020 р.

Складено автором за даними: [52]

У харчовому секторі здійснюють своє виробництво такі світові гіганти, як швейцарська «Glencore» (вирощування та продаж зернових), американська «PepsiCo» (виробництво напоїв та соків), швейцарська «Nestle» (виробництво кондитерських виробів та соусів), нідерландська «Kraft Foods» (виробництво кондитерської продукції), американська «Coca-Cola» (виробництво напоїв та соків), нідерландська «Interbrew YNTR» (виробництво алкогольних напоїв).

Інвестиції в харчовий сектор України сприяли розвитку наступних позитивних тенденцій за останні 15 років: скороченню імпорту; розвитку суміжних секторів, зокрема сільського господарства, оптової та роздрібної торгівлі, транспорту, виробництва пакувальних матеріалів; поширенню стандартів безпечного, екологічно чистого та ресурсоефективного виробництва в харчовій промисловості; створенню додаткових робочих місць [25].

Досить активну діяльність на території України здійснюють ТНК, які займаються виробництвом та реалізацією цигарок, а саме «Philip Morris», яка в українському ТОП-200 займає 30 позицію, «British American Tobacco» (44 та 150 позиції) та «Japan Tobacco International» (170 позицію).

Найприбутковішими транснаціональними корпораціями на ринку України (серед ТОП-200) являються «Philip Morris», «Bayer Global Investment», «British American Tobacco» та «Toyota Group», при чому між першою та останньою наявний значний розрив у рівні доходу, що становить 1599,10млн грн. Крім того, деякі ТНК, незважаючи на високий рівень доходу, зазнали збитку на території України, а саме «COFCO» на суму 173,24 млн грн, «PepsiCo» – на 250,3 млн грн, «Interbrew YNTR» – на 493,04 млн грн, (Нідерланди) та найбільше «Nestle» – на 800,82 млн грн, що створює загрозу подальшої співпраці з Україною. ТНК «British American Tobacco» через діяльність ТОВ «Бритіш Американ Тобакко Сейлз Енд Маркетинг Україна» також отримала негативний прибуток (-73,34 млн грн), але, можна сказати, що він був нейтралізований позитивним прибутком іншою українською філією даної корпорації: «ВАТ- Прилуки», що отримала 1 467,77 млн грн (табл. 2.7).

Потрібно зазначити, що за результатом 2020 р. найприбутковіша на території України іноземна ТНК «Philip Morris» у світовому рейтингу займає лише 422 позицію та отримала в світі на 3,7% прибутку менше, ніж у 2019 р., хоча рівень мала характерне зростання доходу (на 12,1%) (табл. 2). «Bayer Global Investment», «British American Tobacco» та «Toyota Group» у світовому рейтингу займають відповідно 227, 368 та 167 позиції, якими характерні зміни прибутку у розмірі -6,4%, 0,1% та -3,3% відповідно з попереднім роком.

Найбільші компанії – це не лише кошти. У них працює близько 665 тисяч осіб. Це 4% зайнятого населення та 9% середньооблікової чисельності штатних працівників у країні у 2019 році [56].

Найбільш привабливими секторами економіки для закордонних ТНК може слугувати діяльність у харчовій та видобувній промисловостях, сільському господарстві, страховій, фінансовій, торгівельній сферах (табл. 2.8).

Найбільш привабливі сектори економіки України для закордонних ТНК

Привабливість		Довготермінова привабливість	
		Висока	Між низькою й середньо
Висока		Перспективні області, які потребують інвестицій для модернізації вітчизняних виробничих потужностей	Області з високим рівнем зрілості, які генерують значні ресурси для економічного розвитку й національного інвестування
Відносна конкурентна перевага	Висока	Металургія, переробка сільського господарства, машинобудування	Добувна сфера (нафта, газ, мінерали)
		Інвестиційна стратегія: досягнення провідних позицій на ринках, які розвиваються	Інвестиційна стратегія: впровадження новітніх технологій із забезпеченням тривалих капіталовкладень
	Між низькою й середньою	Перспективні області, які діють в умовах твердої конкуренції інших великих ринків	Області з низькою конкурентною перевагою, які потребують постійних субсидій для отримання доходів
		Фінанси, аграрний сектор, харчова промисловість, транспорт, логістика, електроенергетика	Туризм, фармацевтична індустрія, медицина, нанотехнології, мікроелектроніка, інформаційні технології, телекомунікації
		Інвестиційна стратегія: зниження залежності від альтернативного імпорту	Інвестиційна стратегія: надання державної підтримки, модернізація

Серед привабливих факторів для діяльності ТНК варто виділити фактори зростання виробництва, а саме: природні ресурси, дешева та якісна робоча сила, розвинена регіональна транспортна інфраструктура тощо.

Найбільшу кількість іноземних брендів в Україні займають європейські компанії – майже три чверті з усієї кількості. Серед них переважають італійські (20 брендів), іспанські та німецькі (по 13 та 14 брендів відповідно). Однак дугу позицію за Італією за кількістю торгових марок займають американські підприємства. Близько десяти брендів походять з Франції, Польщі та Великобританії. В першу чергу така ситуація пояснюється географічною близькістю європейських країн, а також міжнародною популярністю брендів. Наприклад, саме цими чинниками можна пояснити велику кількість ритейлерів з Туреччини. Але на ринку України представлені компанії з Гонконгу, Південної Кореї та Японії (рис. 2.11).



Рис. 2.11. Географія міжнародної роздрібної торгівлі в Україні

Складено автором за даними: [57]

Більше половини іноземних брендів (80) містять в собі торгові марки постачальників одягу, далі на аксесуари та ювелірні прикраси (14). Мережі сфери громадського харчування (4 оператори) належить найбільша кількість торгових точок. Наприклад, друга за величиною drogerie-компанія України – китайська «Watsons» (Гонконг), яка володіє 416 магазинами. В той час американський «McDonald's» має близько 90 ресторанів [57].

У сегменті товарів для дому представлено дев'ять іноземних компаній, серед яких варто виділити датський «JYSK», французький «Leroy Merlin». Найбільш успішно іноземні бренди представлені у категорії товарів для спорту та активного відпочинку. Найбільшими роздрібними компаніями українського ринку спортивних товарів за кількістю торгових точок є компанії «Спортмайстер-Україна» та «Адідас-Україна».

Діяльність транснаціональних компаній в Україні законодавчо не врегульована. А мала б, з огляду на їх потужний вплив, у тому числі – на аграрний та фінансовий сектор країни. Так, ТНК «Cargill» працює в Україні понад 20 років. У 90-ті роки українські аграрні компанії мали дефіцит оборотних коштів та коштів на посівну не вистачало, «Cargill» здійснював фінансування, наприклад, на дизельне паливо та отримував готовий урожай.

Згодом «Cargill» розширив свою присутність на інші сектори української економіки, зокрема банківський. Корпорація досить велика, має надлишок

коштів, тому вона почала займатися кредитуванням банків, через різні інструменти, зокрема – стаючи співвласниками пакету акцій фінустанови. Наприклад, частка «Cargill» у «Дельта Банку» становила близько 30% [58].

Присутність «Cargill» та інших транснаціональних компаній несе для країни багато ризиків. Один із них – вивіз зерна через норму, адже цей процес сьогодні не контролюється. У розвинених країнах діяльність будь-якої іноземної компанії чітко врегульована. За кордоном контроль за діяльністю будь-якої іноземної компанії здійснюється 24 години на добу, блокуючи будь-які спроби іноземців вийти за заздалегідь встановлені рамки.

Контроль за іноземним капіталом в Україні має здійснювати держава, даний процес має врегулювати законодавець. Україна не має законодавчого регулювання участі міжнародного капіталу в галузях промисловості, що може ставити під загрозу ті чи інші фактори стабільності держави.

Практика свідчить, що пріоритетами державної політики мають бути лібералізація руху капіталу, валютного ринку та репатріації прибутків; зняття обмежень на частку іноземної власності в українських компаніях, мінімізація бюрократичних обмежень та ефективна податкова політика.

Висновки до розділу 2

Серед найбільших транснаціональних корпорацій домінують корпорації зі США, Китаю, Японії, країн Західної Європи. Діяльність передових ТНК найбільше зосереджена в електроніці, нафтопереробці, хімії і автомобілебудуванні, тобто в секторах промисловості. ТНК є головними продуцентами ПІІ у світі. Основний обсяг прямих зарубіжних інвестицій та відповідно виробничої та діяльності ТНК сконцентровано у ЄС, США, Японії.

У 2020 році ТНК з розвинутих країн скоротили свої інвестиції за кордон на 56 %, при цьому на 80% з європейських ТНК. Відплив ПІІ зі США був на рівні попереднього періоду, однак відбулось їх скорочення в Азію, але при цьому

зростання в Європу. Найвищий рівень інвестицій за два роки характерний з Японії.

Присутність ТНК за кордоном в енергетиці та важкій промисловості скоротилася. Інші, включаючи фармацевтику та телекомунікації, розширили свою міжнародну діяльність. Легка промисловість, енерговиробництво, автомобілебудування та торговельні компанії, які також зазнали зниження продажів протягом року, зберегли свою міжнародну структуру виробництва.

В десятці кращих ТНК займають китайські корпорації у нафтовій промисловості та енергетиці, британсько-нідерландська у нафтовій промисловості, саудівська у енергетиці, німецька в автомобільній, британська у нафтовій, амеииканська в торгівлі, японська в автомобільній промисловості. Лідером є американська «WalMart» з найбільшою роздрібною мережею у світі.

ТНК є джерелом розвитку інновацій в економіці. Країнами походження ТНК, що здійснюють значні витрати на розвиток інновацій є США, Японія, Німеччина, Великобританія та Франція. Незважаючи на високий рівень загальної інтернаціоналізації, НДДКР є централізованими у країні базування. Їх основними корпоративними завданнями -є зменшення витрат на виробництво вже наявної продукції та розробка нової продукції для майбутнього позиціонування на світовому ринку.

Серед способів розвитку ТНК в світі варто виділити франчайзингову діяльність ТНК. Транснаціональний франчайзинг має низку особливостей. В топ-10 франчайзингових компаній світу переважають американські корпорації. Загальновідома та широко представлена в Україні «McDonald's» займає 11 позицію рейтингу.

Криза COVID-19 спричинила різке падіння прямих іноземних інвестицій (ПІІ) у 2020 році. Найбільше скорочення – у країнах, що розвиваються. Регіони, що розвиваються, та країни з перехідною економікою порівняно більше постраждали від впливу пандемії на інвестиції в інтенсивному глобального ланцюжку вартості та ресурсно-орієнтованій діяльності. За умов кризи кількість

угод злиття та поглинання в країнах, що розвиваються, значно перевищує їх кількість в країнах з перехідною економікою.

ТНК суттєво відрізняються за своїми рисами від міжнародних компаній низкою ознак, що дозволяє конкретно їх розмежовувати. Серед передових ТНК у світі лише 15 здійснюють свою діяльність в Україні, філії яких представлені в рейтингу найбільших 200 компаній України. Більшість з них функціонують в агропромисловому секторі України, а саме харчовій промисловості. Крім того, на території України досить розвинуто виробництво та реалізація цигарок. Потрібно зазначити, що передові ТНК, філії яких представлені в ТОП-200 українських компаній, займають другорядні позиції в Global 500.

У більшості закордонні ТНК, які ведуть свою діяльність на території України, орієнтуються на високоприбуткові галузі економіки, байдужі до високотехнологічних галузей та українського економічного комплексу загалом, що негативно відображається на менш прибуткових сферах економічної діяльності.

Однак спостерігається також і позитивна тенденція для України, яка виражається в активній діяльності філій ТНК у обробній промисловості, оскільки вона дозволяє виробляти кінцевий продукт та оновлювати технологію переробки. Галузь будівництва та промисловості України активно експортує продукти будівництва на світовий ринок. Проте негативними залишаються показники в основних галузях економіки України, як добувна промисловість, сільське господарство, енергетична галузь.

На відміну від інших галузей української економіки, торгівля є сферою з найбільш розвинутою конкуренцією, у тому числі з боку зарубіжних брендів. Зрозуміло, через специфіку України, не всі транснаціональні компанії відкривають свої виробничі філії безпосередньо, а здійснюють свою діяльність через посередників або використовують франчайзингову діяльність. Проте ситуація іноземного ритейлу в Україні постійно змінюється.

РОЗДІЛ 3

ПЕРСПЕКТИВИ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК В КРАЇНАХ, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ

3.1 Удосконалення механізму співпраці ТНК з країнами, що розвиваються

ТНК будують свої міжнародні виробничі мережі з метою максимізації економічної продуктивності. Зниження витрат, розширення ринку, доступ до сировини чи факторів виробництва є рушійною силою рішень про розташування ТНК та в кінцевому підсумку діє на ефективність та кінцеві результати їх діяльності. Це призвело до довгої, складної і географічнофрагментованої мережі виробничих майданчиків і постачальників, що характеризують сучасний глобальний ланцюг постачань. Занепокоєння щодо крихкості цієї системи міжнародного виробництва виникають час від часу.

За 10 років до пандемії кілька екзогенних потрясінь призвели до значних збоїв у міжнародному виробництві, при цьому глобальні ланцюги постачань виконують роль передавачів на великі відстані. Наприклад, повені в Таїланді в 2011 році спричинили збільшення втрат виробництва японського виробника «Toyota», ніж катастрофа на Фукусімі, що відбулась в той же час [59].

Нещодавнє перекриття Суецького каналу контейнеровозом викликало серйозні збої в функціонуванні міжнародної торгівлі товарами – що впливає на приблизно одну десяту світової торгівлі виробничою промисловістю та призводить до дефіциту постачань багатьох продуктів. Стійкість ланцюг постачань зараз є головним стратегічним пріоритетом для країн і багатонаціональних підприємств.

Удосконалення механізму співпраці ТНК з країнами, що розвиваються, стає необхідним з точки зору стійкості ланцюга їх постачань, який можна покращити через стратегії, які формують три компоненти: реструктуризація

виробничої мережі, управління ризиками рішення та заходи з підвищення стійкості (рис. 3.1).

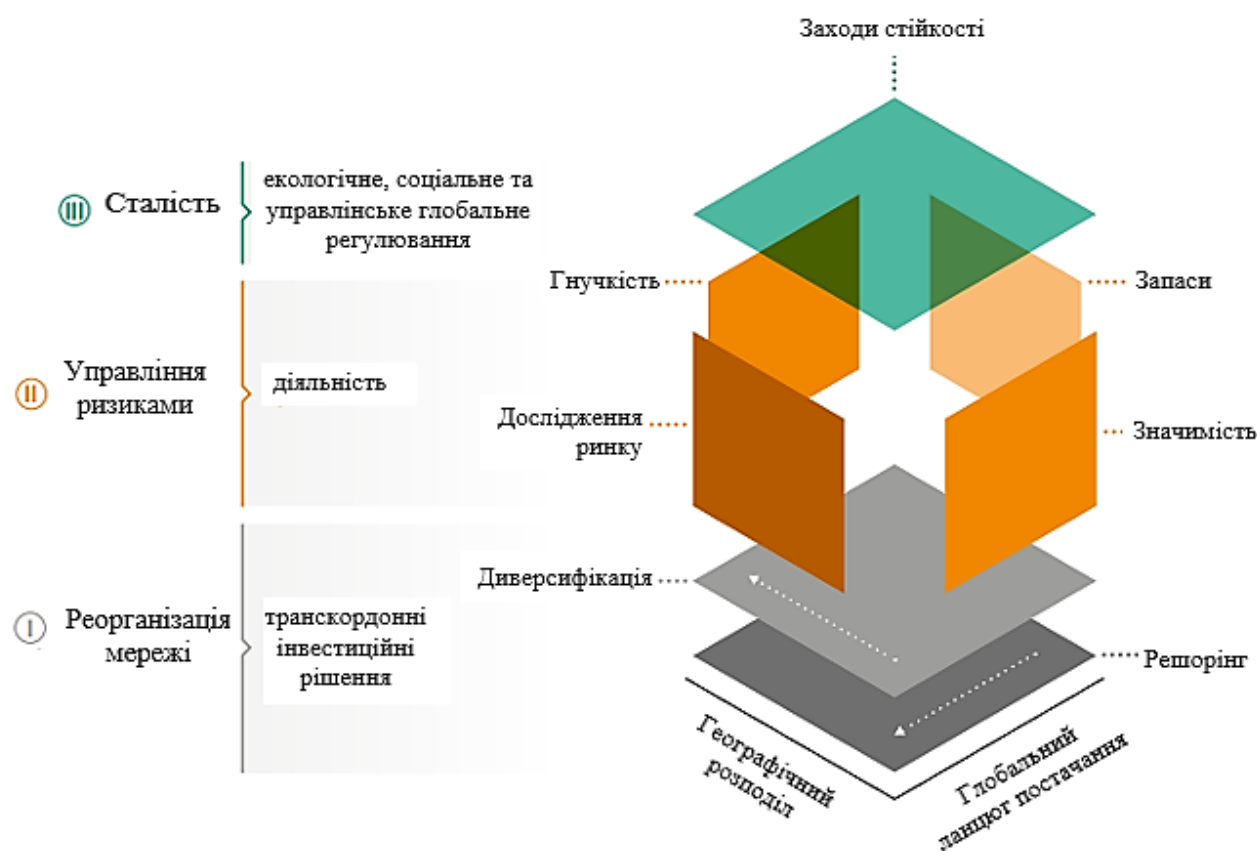


Рис. 3.1. Інтегрований механізм стратегій стійкості ТНК в країнах, що розвиваються

Складено автором за даними: [39]

Перша фундаментальна компонента, реорганізація виробничої мережі, включає рішення щодо розміщення виробництва, відповідно, рішення щодо інвестування та продажу. Це передбачає реорганізацію глобальних виробничо-збутових ланцюгів у двох напрямках: решорінг, повернення виробництва в країну базування, та диверсифікацію.

Решорінг відображається необхідністю обмеження складності та взаємозалежності глобальних мережах постачання. Це робиться за рахунок зменшення довжини глобальних ланцюгів постачання, фізично обмежуючи виробничу присутність та базу постачальників всередині країни або на

регіональному рівні, щоб мінімізувати вплив ризиків і хвилюючих ефектів на високоінтегровані виробничі мережі.

Диверсифікація забезпечує складні мережі як засіб уникнення надмірної концентрації та створення резерву з метою диверсифікації постачання, операцій та канали розподілу, збільшуючи можливості стійкості та переміщення виробництва ближче до ринків споживання.

Обидва варіанти пошуку стійкості – централізація чи децентралізація – мають серйозні наслідки для міжнародного виробництва та ПП. Решорінг асоціюється з деінвестиціями, з негативним впливом не тільки на майбутні потоки ПП, а й на наявні запаси. Диверсифікація змінює природу ПП з переходом від інвестицій, спрямованих на підвищення ефективності, до ринкових інвестицій.

Реорганізація мережі, зокрема ризик широкомасштабного решорінгу, знаходиться у центрі уваги з моменту спалаху пандемії. Решорінг сприймається країною походження ТНК як очевидний спосіб пом'якшення впливу системних ризиків. Для країн перебування, особливо в країнах, що розвиваються, решорінг передбачає відмову від прямих іноземних інвестицій, спрямованих на підвищення ефективності та зменшення можливостей для майбутнього реінвестування, тоді як диверсифікація означає більше можливості для ПП.

Другий стовп або компонента механізму – це рішення щодо управління ризиками. Замість того, щоб змінювати структуру власної виробничої мережі, підприємства мають альтернативний варіант зміцнення своїх можливостей та стійкості від криз. Для цього корпорації можуть вдаватися до різних управлінських рішень при появі ризиків ланцюгу постачань. Оскільки управління ризиками є частиною стандартних операцій фірм, вони будуть схильним спочатку використовувати наступні інструменти:

– Наочність і прозорість стосуються здатності відстежувати події в ланцюжку постачань для виявлення шаблонів, приймати обґрунтовані та своєчасні рішення – в тому числі за допомогою моделювання та планування на випадок надзвичайних ситуацій – та вживати активних заходів для обмеження

впливу збоїв. Нові промислові цифрові технології підтримують видимість і прозорість, покращуючи простежуваність та аутентифікацію.

- Гнучкість – це здатність переналаштовувати виробничі лінії, розподілити виробництво на різних мережах, перемикатися між рішеннями щодо прийняття та покупки та доступу до альтернатив транспортування і логістики.

- Достатній рівень запасів є критичним буфером для мінімізації впливу перерваних поставок.

- Ринкова розвідка та прогнозування спрямовані на вирішення ризиків, пов'язаних із попитом, передбачаючи великі коливання.

З точки зору бізнесу, ці заходи менш вимогливі, ніж мережева реструктуризація. Вони можуть вимагати значних інвестицій в технології для підвищення вартості ланцюгового контролю і координації; вони можуть вимагати збільшення виробничої потужності для задоволення вимоги до буферу; вони навіть можуть означати перехід операційних моделей від «точно вчасно» до «про всяк випадок» [60]. Однак вони не тягнуть за собою структурного переміщення величезних фізичних активів. Вплив на ПІІ, таким чином, менший, ніж на виробничу реструктуризацію мережі, що обмежує непрямий вплив цифровізації ланцюга поставок на такі аспекти, як розподіл доданої вартості, здатність активів до переміщення та рішення аутсорсингу. Тим не менш, рішення з управління ризиками менш ефективні порівняно з вирішенням проблем викликів, пов'язаних з геополітичним суперництвом і системною конкуренцією.

Третя компонента – сталість. Сталість у ланцюгах поставок тісно пов'язана зі стійкістю. З одного боку, для вирішення проблеми необхідні посилені заходи сталості до системних ризиків, викликані проблемами стійкості. З іншого боку, сталі бізнес-практики є важливими важелями для підвищення стійкості ланцюга поставок шляхом пом'якшення екологічних, соціальних ризиків та ризиків управління, що надходять від урядів (ESG). Вплив ПІІ від практик сталого розвитку може бути значним, впливаючи на економіку міжнародного виробництва на різних рівнях: від запровадження транскордонних відмінностей

в екологічних стандартах і правилах до стимулювання змін продуктів і процесів, що відбувається під дією змін вринкових умовах господарювання, до зміни дизайну глобальних ланцюгів поставок у бікбільш локальних та стійких до конфігурації або переорієнтації інвестицій на сектори, що лежать в основі цілей сталого розвитку.

Стратегії стійкості ТНК – це інтегрований пакет, а не меню опцій – механізми, у якому три стовпи та їх компоненти взаємодіють один з одним.

Реструктуризація мережі є високовартісним явищем і не є короткостроковим або середньостроковим рішенням для більшості корпорацій, які мають складні глобальні ланцюги поставок. У довгостроковій перспективі стійкість стане більшеважливим у прийнятті рішень щодо розташування, що потенційно може призвести до поступового перебалансування міжнародних виробничих мереж. У короткостроковій перспективі, решорінг, передислокація, диверсифікація прискоряться лише в результаті політичного тиску або конкретних політичних інтервенцій.

Той факт, що процес решорінгу набирає обертів, побічно свідчить у тому, що розвинені країни сьогодні стають привабливішими для деяких видів виробництв.

Диверсифікація передбачає перехід від концентрованих виробничих процесів до локалізованих і географічно розподілене виробництво ближче до кінцевих ринків. Розподілене виробництво часто можливе завдяки технологіям Індустрії 4.0, таким як адитивне виробництво [61]. Географія виробництва пом'якшує недоліки, пов'язані з концентрацією та взаємозалежністю. Це також підвищує гнучкість, дозволяючи змінити виробництво на різних мережах і, можливо, покращує інформацію про ринок завдяки близькості.

Загалом, з точки зору країн, що розвиваються, диверсифікація виробництва є потенційною перевагою, порівняно з решорінгом. Тоді як останній створює стійкість шляхом спрощення та віднімання ризиків, перший формує стійкість за рахунок надмірності та додавання опцій.

Диверсифіковані виробничі мережі є більш гнучкими та краще обладнаними для роботинесподіваних потрясінь, але вони також вимагають додаткових інвестицій та зусиль у координації контроль для управління більшою складністю. Решорінг та диверсифікація, по суті, два варіанти, доступні для ТНК для реструктуризації глобальних виробничих мереж, не тільки з міркувань стійкості, а також у відповідь на інші шоки, такі як підвищення торговельних тарифів[62].

Більш чітке зосередження на стійкості не змінить вибору стратегії бізнесу. Рішення щодо розташування все одно будуть ґрунтуватися на міркуваннях (економічних) витрат та(ризиках) вигодах. Зміниться відносна вага двох сторін рівняння – ТНК відмовиться від певної економічної ефективності, щоб забезпечити підвищення стійкості.

Розгляд витрат і вигод залежить від ТНК. Однак кілька стандартних функційсистеми міжнародного виробництва, як з боку ризику, так і з боку витрат, дозволяє на високому рівні здійснити оцінку ймовірності заходи реструктуризації в різних галузях.

Для аналізу міжнародних виробничих конфігурацій на картунанесено галузі за довжиною та географічним розподілом їх глобального ланцюгу постачання. Довжина вимірюється кількістю транскордонних проміжних етапів виробництва. Географічне поширення відображає ступінь участі у виробничому процесі по всьому світукраїн, що вимірюється відносною концентрацією доданої вартості. Вища географіярозподілу доданої вартості пов'язана із надлишковістю або внаслідок великої кількості постачальників, або розповсюдженого виробництва. Реструктуризацію мережі для забезпечення стійкості можна простежити як широку діагональпереходу від довгих і зосереджених конфігурацій до коротких і розподілених (рис. 3.2). Переміщення вздовж осі x на графіку означає зниження загрози решорінгу, о осі y– зменшення впливу на вимір географічного розподілу.

Положення галузей відповідно до їхньої архетипової конфігурації ланцюга поставокзабезпечує високу оцінку їхнього ризику. Проаналізовані галузі

охоплюють близько 60% загальної оголошеної вартості інвестицій за період 2015-2019 рр. Найбільшому впливу підлягають типові галузі з інтенсивним використанням глобального ланцюгу вартості – автомобільна, електроніка, машини та обладнання, а також текстиль та одяг. На них припадає близько 20% нових інвестицій у всі галузі промисловості, але майже 50% на інвестиції у виробництво. Вони, як правило, є опорою стратегії індустріалізації в країнах, що розвиваються, і відіграють більшу роль у міжнародному виробництві та розвитку, ніж передбачає розмір їхніх інвестицій. Поштовх до виробничої мережі реконфігурації в цих галузях може мати важливі наслідки для розвитку

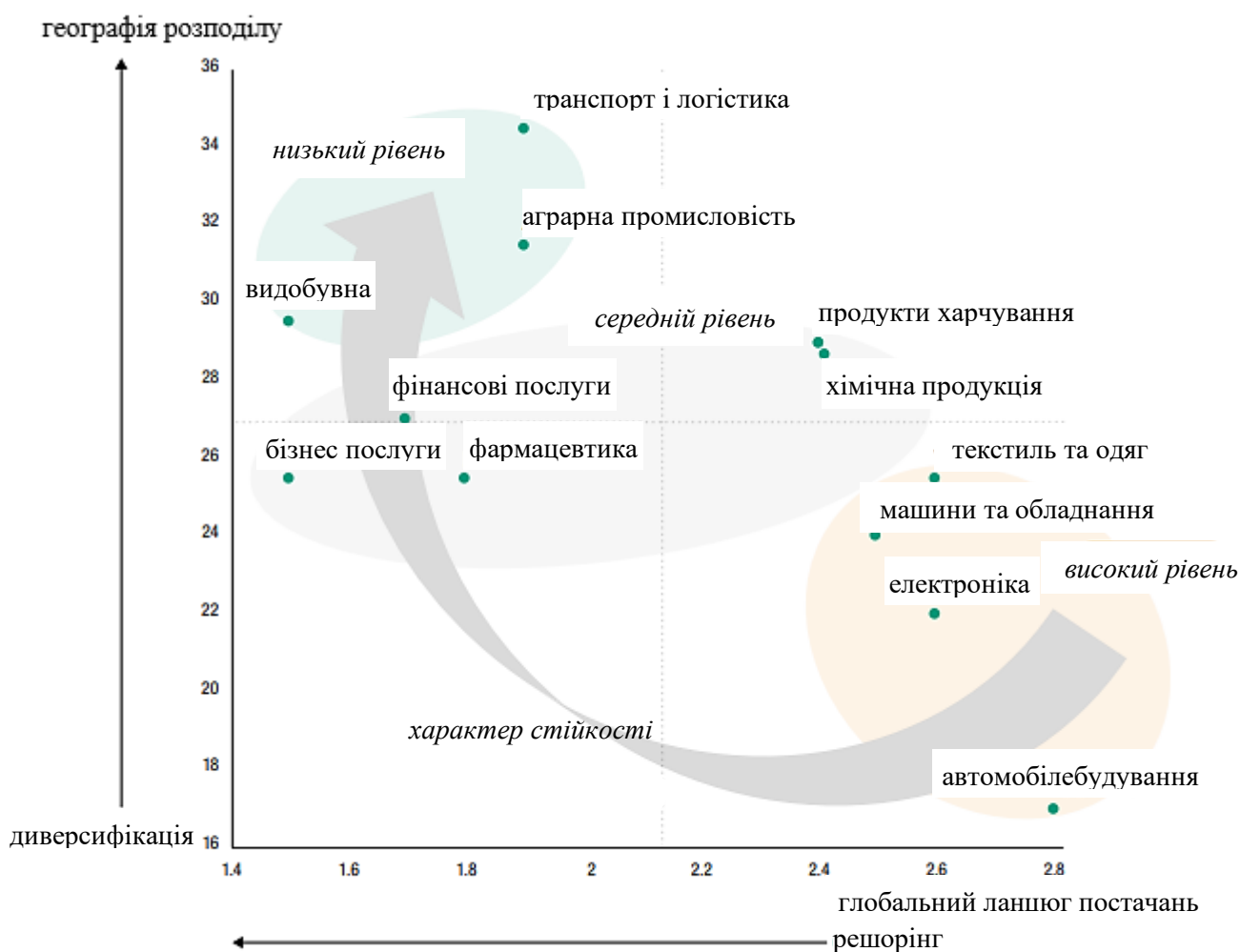


Рис. 3.2. Географія розташування ТНК

Складено автором за даними: [39]

У кластері галузей, що характеризується середнім впливом, одна група (харчова та хімікати) характеризується тривалим, але регіонально диверсифікованим виробництвом. Це регіональні переробні галузі, як правило, організовані в регіональні ланцюги створення вартості, реплікуючи в локальному масштабі довгу і вертикально спеціалізовану модель глобального ланцюга постачань.

Інша група галузей має коротші та зосереджені глобальні ланцюги поставок, де операції розповсюджені, але основна частина вартості розподіляється між кількома позиціями. Такий результат представлення на графіку пов'язаний з більш наукомісткими галузями, такими як фармацевтика, а також із сферами послуг, які характеризуються незначною кількістю високої доданої вартості. До цього кластера входять деякі галузі посилення політичного тиску на реструктуризацію.

Галузі з низьким рівнем впливу – це або розгорнуті галузі, які залежать від природних ресурсів, які спричиняють розосередженість виробництва (добувна та переробна промисловість, а також галузі сільського господарства) або низьку додану вартість послуг, що є значущими для місцевих операцій або доставки (галузі послуг, такі як транспорт і логістика, роздрібна та оптова торгівля). Ці види діяльності, як правило, мають короткі ланцюжки створення вартості та додану вартість, створену активами, що стосуються конкретного місця.

Набір галузей з інтенсивним рівнем глобального ланцюгу постачань – група найбільш схильна до ризику – також характеризується найвищими економічними бар'єрами для реструктуризації виробничої мережі. Усі ці галузі мають високоефективні (економічні) конфігурації мережі, що також відображається в капіталомісткості та трудомісткості їх типового інвестиційного проєкту (табл. 3.1). Отже, ризик глобального ланцюгу постачання ТНК полягає в тому, що найбільш схильні до реіншорінгу галузі, що мають вищу капіталоемність продукції.

Капітомісткі галузі, такі як автомобілебудування та електроніка, використовують користуються ефектом масштабу, створені концентрованими та

спеціалізованими виробничими центрами для оптимізації операційної ефективності та вартості постачання. Трудомісткі галузі, такі як текстильна та швейна, використовують різницю в вартості робочої сили між країнами, щоб мінімізувати витрати виробництва.

Таблиця 3.1

Залежність галузей від ризику глобального ланцюгу постачання ТНК,
2015-2019 рр. (обрані галузі) [39]

Рівень впливу	Галузь	Доля інвестицій, %	Капіталоемність	Трудоємність
			Об'єм інвестицій, млн дол	Кількість робочих місць на 1 млн інвестованих доларів
Високий	Автомобілебудування	8	58	4,6
	Електроніка	6	45	4,3
	Машини та обладнання	2	15	5,5
	Текстильна	3	16	6,7
Середній	Бізнес послуги	9	19	3,8
	Хімікати	13	116	1,1
	Фінансові послуги	3	25	2,6
	Харчова	3	43	3,6
	Фармацевтика	2	36	2,4
Низький	Аграрна	0	40	5,0
	Видобувна	4	391	0,7
	Транспортна	5	57	1,9

Як наслідок, капіталомісткі галузі більше піддаються тиску реторінгу, зберігаючи економію від масштабу за ціною підвищення ефективності від можливостей міжнародного арбітражу. Трудомісткі галузі схиляються до диверсифікації та скорочення, що впливає на економію на масштабі, але відкриває можливості для отримання додаткових переваг у вартості розташування.

Проте, навіть якщо фірми можуть поглинати потрясіння змінних витрат, вплив на постійні витрати та нездатність відшкодувати безповоротні витрати є критичним фактором, що перешкоджає мережі реструктуризації як коротко- або середньострокового рішення [63]. Фізичне переміщення основних (матеріальних) активів несе безповоротні витрати, пов'язані зі звільненням виробничих

потужностей та фінансові витрати, пов'язані зі створенням нових об'єктів, зокрема для більш капіталомісткої діяльності.

Деякі галузі стикаються з менш екстремальними компромісами між витратами та вигодами – наприклад, галузі, що характеризуються відносно меншим розміром інвестицій (машини та обладнання) – більш ймовірно, зазнають певної реконфігурації. Фармацевтична промисловість також може постраждати від тиску бізнесу та політики переміщення (решорінгу).

Загалом, більшість галузей навряд чи приступить до систематичного та широкого процесу реструктуризації мережі за відсутності політичного тиску чи стимулів у цьому напрямку. Орієнтація на галузі з найвищим ризиком впливу: в автомобільній промисловості виробництво компонентів є меншим капіталінтенсивним, ніж виробництво обладнання, що припускає більш фрагментарний і модифікований виробничий процес. В електроніці дихотомія ще більш виражена, з відносно невеликими інвестиційними проектами у виробництві комп'ютерів, комунікаційного обладнання або побутової техніки, а також високо капіталомісткі проєкти напівпровідників і батареях. Таке масове виробництво і висока концентрація галузі серед тих, які найбільше піддаються моніторингу політики, як свідчить, наприклад, виконавчий наказ США, виданий у лютому 2021 року, метою якого є усунути вразливі місця в ланцюжку постачання товарів першої необхідності, включаючи важливі мінерали, фармацевтичні препарати, напівпровідники та акумулятори для електромобілів. Машинобудування є також широкою промисловою категорією, починаючи від відносно високо капіталомістких проєктів у двигунах і турбін до менших інвестицій у виробництво обладнання, у тому числі промислового обладнання, а також медичних приладів. Це ще одна галузь, яка піддається сильному тиску усунення вразливості ланцюга поставок.

3.2. Потенціал ТНК для покращення соціально-економічного стану країн, що розвиваються

Найважливішим інструментом реалізації економічних інтересів ТНК пов'язаних із збільшенням частки ринку та підвищенням рівня конкурентоспроможності є інвестиції. Формування відповідного інвестиційного середовища, а також розробка ефективного інвестиційної політики держави, дозволить забезпечувати розвиток на основі досягнення компромісу на користь ТНК та держави. В зв'язку з цим більшість відомих концепцій регулювання діяльності іноземних ТНК на території держави орієнтовані саме на регулювання інвестиційної діяльності ТНК, особливо у сфері прямих іноземних інвестицій (ПІІ).

Ефект від таких інвестицій формується так:

1) за рахунок підвищення захищеності інвесторів, що, у свою чергу, забезпечує підвищення інвестиційної привабливості країни для великих іноземних інвесторів та сприяє поверненню капіталу українського походження з-за кордону, особливо – з офшорних зон;

2) за рахунок підвищення стійкості української валюти та лібералізації валютного законодавства на користь зарубіжних, а й формування власних ТНК, а також широкого кола великих та середніх компаній;

3) за рахунок формування умов для якнайшвидшого переходу української економіки від сировинної моделі.

Економічний вплив дочірніх компаній ТНК виявляється в результатах їх діяльності на ринку і формує механізм, що включає всі суб'єкти, які прямо чи опосередковано пов'язані з виробництвом. Цей підхід передбачає оцінку прямих і непрямих економічних ефектів.

Прямий внесок відображає внесок у ВВП у вигляді оплати праці працівників та сплати податків до бюджетів. Вони включають податок на доходи фізичних осіб та внески на соціальне страхування, податки на продукти, інші податки та внески до бюджету, пов'язані з виробництвом. У процесі виробництва

товарів чи послуг кожне підприємство змушене закуповувати сировину чи послуги в інших підприємств, виплачувати заробітну плату найманим працівникам, робити внески в соціальні фонди, сплачувати податки і, зрештою, отримувати прибуток для власника. Оплата праці працівників (включаючи внески до соціальних фондів), податки та прибуток утворюють створену підприємством валову додану вартість. Таким чином, діяльність ТНК прямо впливає на ринок праці країни, що розвиваються [64].

Непрямий внесок виникає в результаті витрат на придбання товарів і послуг у місцевих постачальників і доходів торгових партнерів від реалізації продукції. Завдяки цьому місцеві постачальники послуг і торгові партнери отримують дохід. Непряма дія першочергового порядку включає суми заробітної плати, податків і прибутків прямих постачальників з внутрішнього ринку країни, дистриб'юторів і торгових точок, пов'язаних із закупівлями підприємства, платежів за матеріально-технічне забезпечення та націнок на реалізацію продукції.

Але слід згадати фактори другого та третього пріоритетів, оскільки вони виникають у результаті того, що прямі ділові партнери купують товари та послуги в інших компаній, а ті – у інших. Ці закупівлі не включаються до валової доданої вартості, безпосередньо створеної підприємством. Однак вони формують попит на товари та послуги інших підприємств. Останні, у свою чергу, реагують на попит, виробляють виробництво, сплачують заробітну плату, податки, отримують прибуток, купують товари та послуги у своїх контрагентів. Їхні підрядники також реагують на попит, встановлюють рівень власного виробництва, створюють додану вартість. Таким чином, в економіці працює ланцюг «попит-виробництво», на кожній ланці якого створюється додаткова сума в оплаті праці робітників, податках і прибутках.

Незначний ефект виникає через додатковий попит домогосподарств. Працівники дочірніх підприємств, а також працівники партнерів витрачають отриману плату за роботу на споживчому ринку. З цієї точки зору була зроблена

спроба моделювання ринкового загального внеску діяльності ТНК на ринок, що розвивається, як основне джерело ПІІ в країні (рис. 3.3).

Специфіка цього моделювання полягає у структурно-генетичному синтезі окремих партнерів, які відіграють роль системоутворюючих факторів. Економічний ефект ТНК відбувається в результаті її діяльності на ринку країни, що розвивається, та формує механізм, в якому взаємопов'язані всіх суб'єкти господарювання, що пов'язані з процесом виробництва. Даний механізм містить в собі первинний, вторинний та похідний від нього ефекти. Вторинний ефект діяльності ТНК включає суб'єкти першого, другого та третього пріоритетів, кількість яких може безпосередньо збільшитись.

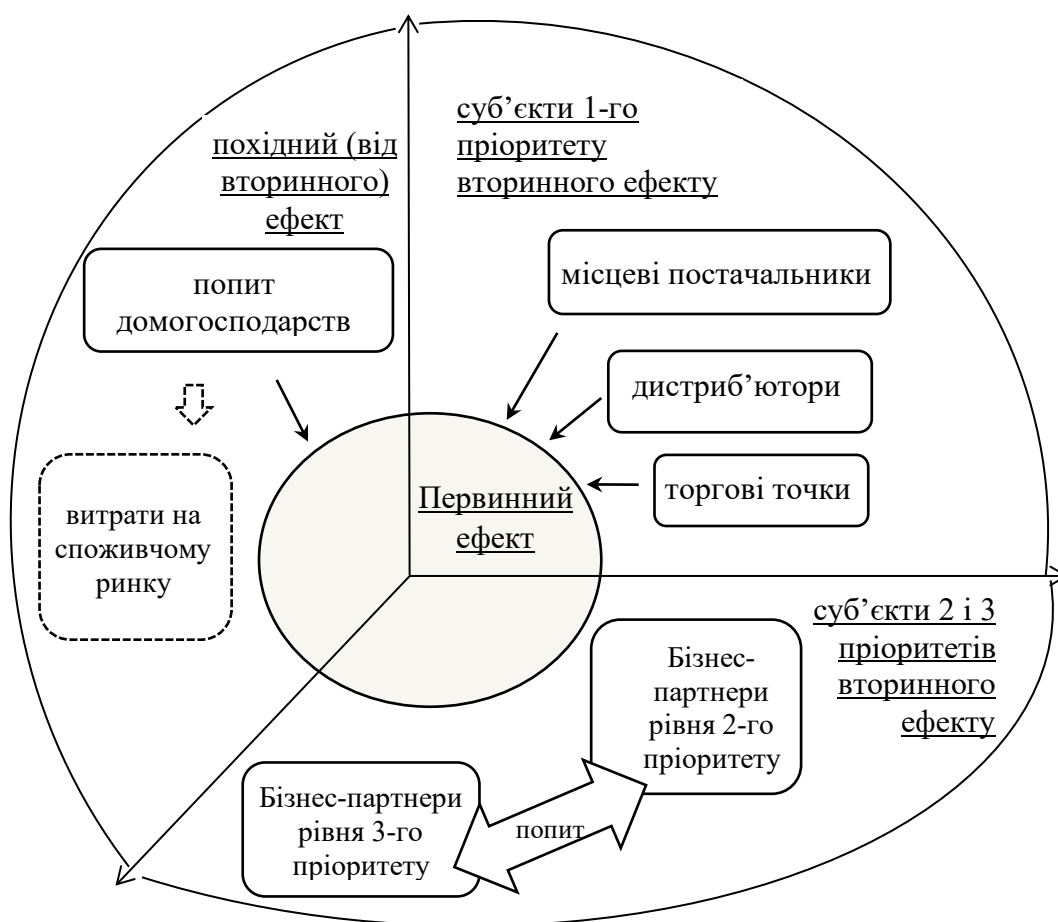


Рис. 3.3. Моделювання потенціалу ПІІ для покращення соціально-економічного стану країн, що розвиваються

Первинний ефект полягає в безпосередньому внеску ТНК у ВВП країни завдяки системі оплати праці працівників корпорації, що включає зарплату, відрахування до соціальних фондів та податкові надходження до бюджету. Первинний ефект ПП полягає в оплаті праці безпосереднім працівникам (а також податок на доходи фізичних осіб та відрахування до соціальних фондів), сплаті податків на продукти (ПДВ) та інші, пов'язані з виробництвом.

Суб'єктами першого пріоритету вторинного ефекту, що підвищують рівень доданої вартості в приймаючій країні, виступають бізнес-партнери підрозділу ТНК в приймаючій країні, тобто місцеві постачальники, які продають продукцію, необхідну для підрозділу ТНК, дистриб'ютори та торгівельні точки від реалізації продукції, виробленої підрозділом ТНК в приймаючій країні.

Суб'єктами другого пріоритету вторинного ефекту виступають компанії, які реалізують продукцію бізнес-партнерам ТНК в країні, що розвивається. Третій пріоритет складається з компаній, що здійснюють закупівлю продукції у підприємств другого пріоритету. Існує ймовірність розширення вторинного ефекту на економіку країни, що розвивається, та появи підприємств, що надають послуги компаніями третього пріоритету, які в кінцевому результаті впливають на зростання економіки, стимулятором чого безпосередньо являється діяльність підрозділу ТНК.

Похідний ефект впливу на економіку країни, що розвивається, пов'язаний із додатковим попитом домогосподарств. Отриману оплату працівники філій ТНК та їх бізнес-партнерів першого, другого та третього пріоритетів витрачають на споживчому ринку. Крім того, істотна частина податків, сплачених до бюджету дочірніми філіями в приймаючій країні та їх бізнес-партнерами, перерозподіляється у вигляді заробітної плати. Витрати домогосподарств створюють додатковий попит на виробництво в економіці, а отже роблять внесок у ВВП.

В результаті виникає ефект мультиплікатора – один долар доданої вартості першого підприємства створює більше одного долара доданої вартості в економіці в цілому. Величина цього ефекту залежить від того, наскільки глибоко

компанія інтегрована в місцеву економіку та наскільки глибоко розвинені зв'язки з іншими компаніями. Купівля товарів у імпортерів постачальників зменшує розмір ефекту мультиплікатора; ефект зростатиме у міру зростання закупівель у місцевих виробників, що, у свою чергу, залежить від здатності місцевих виробників задовольняти попит. Ефект буде зростати із залученням більшої кількості підрядників з різних галузей, з якими компанія буде співпрацювати. Частка доданої вартості в загальному виробництві неоднакова для різних галузей. Зв'язки з галузями з високою доданою вартістю посилюють ефект [65].

Таким чином, позитивними аспектами для ринку ТНК країни перебування є надходження іноземних інвестицій, створення робочих місць, використання технологій, найкращий досвід ведення бізнесу тощо. Але є й негативи. Тому головне завдання – узгодити інтереси ТНК зі стратегічними інтересами економіки країни. Китай є хорошим прикладом. Завдяки залученню ТНК іноземного капіталу країна отримала величезний поштовх для економічного розвитку. Політика залучення іноземного капіталу до Китаю триває й досі, і на початку його розквіту діяло понад 500 найбільших світових корпорацій. Китаю вдалося поєднати інтереси ТНК з національними інтересами [66].

Більше того, приплив іноземного капіталу позитивно вплинув на економічний розвиток Боснії та Герцеговини (2016) [65] та Румунії (2010-2013) [67]. Завдяки моніторингу та аналізу різних інструментів припливу іноземного капіталу, з акцентом на інвестиції у вільну зону та спільне підприємство з іноземними інвесторами, було чітко зазначено, що вони мають різноманітний, але доведений позитивний вплив на макроекономічні змінні в економіці.

У той же час, трактування цих процесів неоднозначне. Справа в тому щозбільшення обсягу ПІІ, що здійснюються закордонними ТНК, супроводжується і негативними моментами, зокрема:

- 1) більшість капіталів, інвестованих у українську економіку з-за кордону, є квазііноземними;

2) для зарубіжних інвесторів, у тому числі великих ТНК, українська економіка, як і раніше, характеризується недостатнім рівнем інвестиційної привабливості у довгостроковому періоді;

3) потенційно висока інвестиційна привабливість сировинних галузей, одночасно з низькою привабливістю галузей реального сектора, що призводить до поглиблення галузевих територіальних диспропорцій у рівні надходження іноземних інвестицій та – у більш довгостроковій перспективі – до галузевої та регіональної диференціації розвитку [68].

Зазначені проблеми дозволяють сформулювати такі пріоритетні завдання у сфері регулювання інвестиційної діяльності іноземних ТНК в Україні:

1) підвищення загальної інвестиційної привабливості країни для вітчизняних та зарубіжних інвесторів;

2) посилення контролю у стратегічних галузях (насамперед – видобувних), введення певних розумних обмежень у цій сфері;

3) стимулювання інвестицій у обробну промисловість, верстатотехнічне та машинобудування (особливо з урахуванням інноваційної спрямованості галузей).

Слід зазначити, що інноваційна складова та інноваційна політика є визначальними чинниками під час виборів напрямів розвитку господарської системи, особливо – у середньостроковому та довгостроковому періодах. У цьому слід максимально повно використовувати всі можливості, які закладені у ТНК, зокрема зарубіжних. Це слід розглядати як ключовий напрямок розвитку взаємодії між даними господарюючими суб'єктами та державою.

Таким чином, наявність ТНК та стимулювання їх розвитку внапрямі, що відповідає цілям та орієнтирам господарської системи, можна розглядати як підсистему загального механізму вдосконалення структури української економіки та підвищення її глобальної конкурентоспроможності. Це підтверджується зміною, що відбувається парадигми стимулювання діяльності ТНК, яка виражається в переході від промислово-торгової до інвестиційно-інноваційної моделі світогосподарського розвитку [69].

Так, промислово-торговельна модель світогосподарського розвитку відображала переважання торгових зв'язків між державами, коли темп зростання міжнародної торгівлі значно перевищували зростання інших макроекономічних показників. У подібних умовах, що існували всередині ХХ століття, промислова політика підприємств та державорієнтувалася на розвиток вузькоспеціалізованого виробництва товарів, здатних витримати конкуренцію, як у внутрішньому, і на глобальному ринку. При цьому саме виробництво зазвичай концентрувалося в рамках національної економіки, тоді як за кордон продавалися технології виробництва товарів [70].

Така модель почала поступатися своїм місцем наступною – інвестиційно-інноваційною, що пов'язано з бурхливим розвитком інформаційних технологій, комунікацій та розширенням міжнародної економічної інтеграції у формі злиття та поглинання на рівні ТНК (рис. 3.4).

Для нової моделі характерні такі особливості:

- 1) переважання прямих інвестицій;
- 2) зростання кількості ТНК, розвиток мережі їх філій;
- 3) синхронізація темпів економічного розвитку країн у результаті чого збільшується їх взаємозалежність і водночас – вразливість;
- 4) поширення міжнародних стандартів, які дозволяють успішно конкурувати з іноземними компаніями, як на національному, і на зарубіжних ринках;
- 5) прискорене зростання витрат на придбання інформації та інформаційних технологій;
- 6) випереджальне зростання особистого споживання порівняно із заощадженнями та накопиченнями, що створює стимул для подальшого розвитку виробництва.

Ця модель регулювання діяльності ТНК приділяє особливу увагу до політики, в основі якої лежить взаємопроникнення промислової, інвестиційної та інноваційної політик. Вплив об'єктивних економічних процесів на економічну політику держави представлено на рис. 3.4.

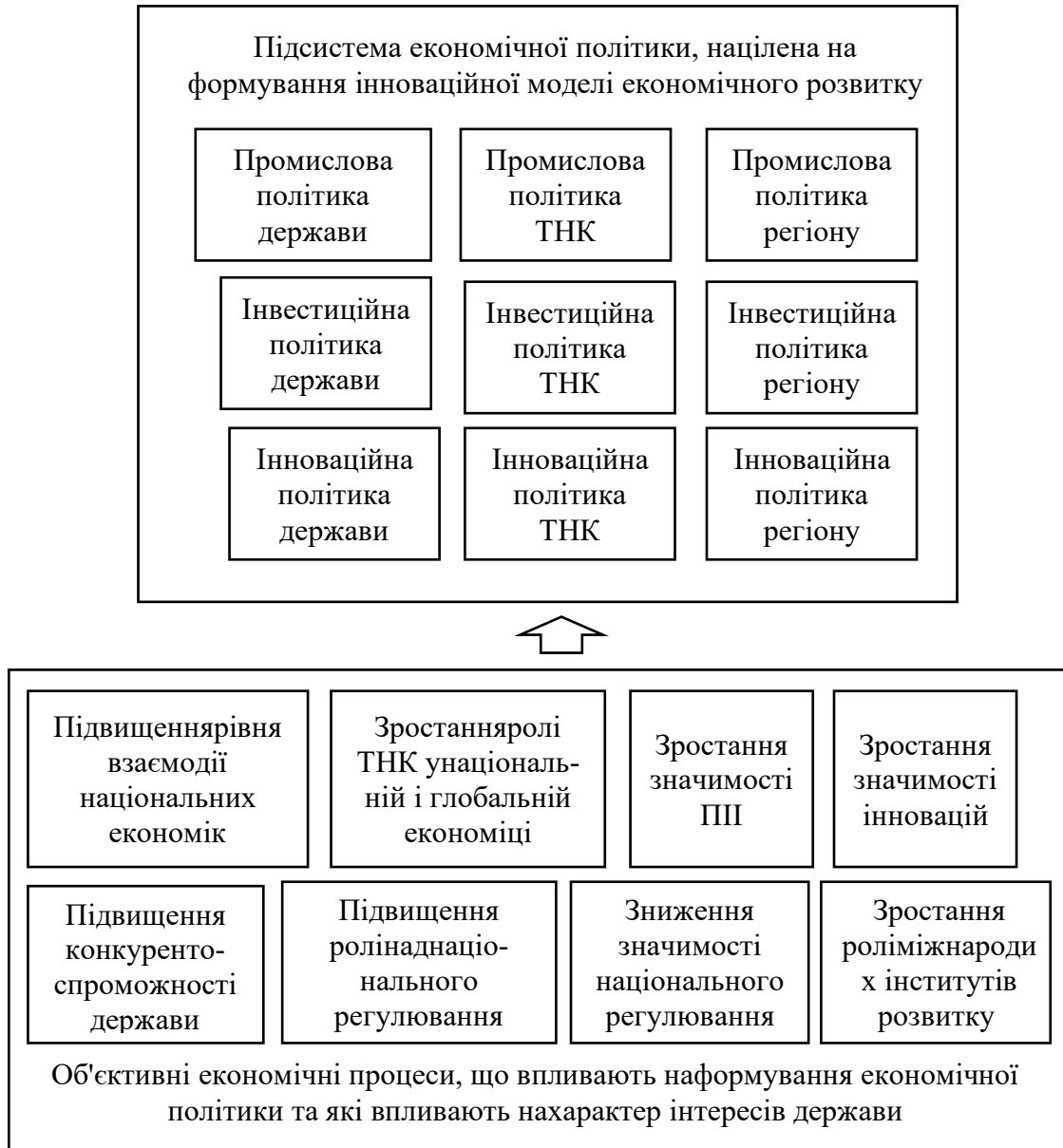


Рис. 3.4. Вплив об'єктивних економічних процесів на економічну політику держави з метою покращення взаємодії з ТНК

Як показано на рисунку, при цьому здійснюється державне сприяння реалізації промислової політики вітчизняних великих господарюючих суб'єктів та ТНК.

Таким чином, ТНК є інститутом, який надає позитивний вплив на стан та спрямованість розвитку української економіки. Досягнення ефекту розвитку можливе багато в чому завдяки економічній політиці, що забезпечує компромісні

рішення всфери задоволення інтересів, як самих ТНК, так і держави. Це забезпечується на основі поєднання ринкового та планового регулювання.

3.3. Перспективи діяльності ТНК в Україні

Роль та збільшення масштабів діяльності ТНК у системі світогосподарських зв'язків стають визначальним фактором розвитку цієї чи іншої держави. Іншими словами, ТНК виступають суб'єктом не тільки економічного розвитку, а й політичних процесів країн, визначальних певною мірою концепцію їх державної безпеки. Дана фактологія збільшує маневреність ТНК на світовій арені, зумовлюючи глобалізацію їхньої діяльності та формування потенціалу світових ринків

В Україні при розвитку секторів економіки потрібно створення механізмів та методів підвищення ефективності діяльності компаній та корпорацій, які не тільки можуть сприятливо впливати на розвиток внутрішнього потенціалу держави, а й реально вливатися у систему міжнародного поділу праці, при цьому захищаючи наші народногосподарські інтереси. Роль великого корпоративного бізнесу при вирішенні таких актуальних та нагальних проблем постійно зростатиме.

Значення розвитку ТНК для економіки України пов'язане з активізацією інноваційно-інвестиційних процесів для забезпечення соціально-економічного розвитку країни [71] та посиленням процесів соціалізації економіки [72].

Безумовно, в країні ще не створено позитивний інвестиційний імідж. До факторів, що перешкоджають припливу та ефективному розподілу інвестицій в Україні, можна віднести недостатній рівень ефективності та прозорості фінансового ринку. Для того, щоб вирішити цю проблему доцільно створення міжнародного фінансового центру, як розподільника інвестицій. Це передбачає:

- 1) забезпечення високої концентрації попиту та пропозиції та високої ліквідності та прозорості фінансового ринку з метою більш ефективного ціноутворення на доступні для інвестування фінансові ресурси. Це призведе до

зниження вартості залучення інвестицій, яка сьогодні на території України є досить високою;

2) спрощення реєстраційних процедур, особливо у сфері будівництва промислових об'єктів;

3) забезпечення вільного та рівного доступу до інфраструктури, як фінансової, так і нефінансової, для всіх учасників інвестиційних проєктів;

4) зниження адміністративних бар'єрів та боротьбу з корупцією;

5) підвищення ефективності діяльності органів влади із залучення інвестицій у реальний сектор української економіки, особливо – в інноваційно орієнтовані підприємства.

Це дозволяє говорити про необхідність комплексного регулювання діяльності ТНК у інвестиційній та інноваційній сфері, тобто про взаємозв'язок інвестиційної та інноваційної державної політики по відношенню до ТНК.

Для перерозподілу капіталовкладень ТНК, що надходять у українську економіку, з урахуванням стратегічних пріоритетів України необхідно розробити ефективну систему економічногостимулювання, що переорієнтує інвесторів на довгострокові проєкти у реальному секторі економіки.

Основні напрямки інноваційної діяльності ТНК, які працюють у нашій країні, пов'язані з використанням наявного тут наукового потенціалу. Це опосередковано підтверджується постійним зростанням у структурі фінансування частки контрактів, які укладаються українськими науковими центрами із ТНК. Регулююча дія при цьому має бути спрямовано на посилення позитивного ефекту такої взаємодії.

Як і в розглянутій вище ситуації з ПП, тут також можуть виникнути негативні наслідки, пов'язані, зокрема, із збільшенням диференціації у розвитку регіонального інноваційного підприємництва. Це пояснюється тим, що у центрі уваги інвесторів найчастіше виявляються інноваційні структури, технопарки, сформовані в регіонах з розвиненим науковим потенціалом та високим рівнем інноваційного розвитку. Переважно йдеться тут про мегаполіси.

Крім цього, у багатьох випадках діяльність українських інноваційних структур виявляється орієнтованою не на потреби національної економіки в цілому, а на стратегічні інтереси ТНК та підвищення їхньої конкурентоспроможності. Це передбачає необхідність перегляду всієї політики регулювання інноваційної діяльності ТНК. На сьогоднішній день в Україні, по суті, відсутнє регулювання, не тільки в тих сферах інноваційної сфери, які пов'язані з діяльністю ТНК, а також масштабах усієї інноваційної системи країни. Так, нерідко відбувається підміна інноваційної політики внутрішньогалузевою, відсутні чіткі певні пріоритети інноваційного розвитку, використовується лише середньостроковий горизонт планування. Це вимагає вироблення та реалізації єдиної інноваційної концепції політики України, яка включала б положення, що стосуються інтересів ТНК у інноваційній сфері. Для забезпечення позитивного ефекту від присутності зарубіжних ТНК в інноваційній системі України необхідна реалізація наступних напрямів:

- розвиток державно-приватного партнерства, що передбачає фінансування пріоритетних інноваційних проектів із коштів державного бюджету. Це дозволить збалансувати інтереси держави та ТНК в інноваційній сфері, з одного боку, та забезпечити замовленнями інноваційні підприємства – з іншого;

- формування мережевої моделі створення технополісів та наукоградів, орієнтованої на включення до інноваційної системи, поряд з містами та регіонами, що володіють високим інноваційним потенціалом, також депресивних та слаборозвинених міст та регіонів. Це дозволить нівелювати суттєві розбіжності у рівні інноваційного розвитку та – у довгостроковій перспективі – у рівні економічного розвитку регіонів у відповідно до основних орієнтирів регіональної політики України та її національними інтересами у економічній сфері;

- розвиток процесів цифровізації, що спрощує ведення бізнесу, сприяє електронній торгівлі та ін. [73].

Розвиваючи свою діяльність в українській економіці, іноземні ТНК планують покращити власний фінансовий стан (збільшити виробництво, капіталізацію прибутку) та сприяти подальшому розвитку компанії. Таким чином, загальносвітовий характер діяльності ТНК набуває закінченого вигляду.

Тому, незважаючи на суперечливі наслідки діяльності ТНК, вони багато в чому визначають у сьогоденні умовах динаміку та структуру споживчого ринку, що просуваю відповідні світові стандарти товарів та послуг, стимулюють конкурентоспроможність вітчизняних виробників. Будучи інвесторами, ТНК активно впливають на рівень економічного розвитку регіонів країни.

Вважаємо за необхідне класифікувати різні напрямки впливу зарубіжних ТНК на соціально-економічну ситуацію в країні на «сприятливе» та «негативне» (табл. 3.2). Як негативний вплив транснаціональних корпорацій, що функціонують у країні, можна назвати забруднення виробництвом довкілля, придушення своєю міццю місцевих фірм. Таким чином, вони можуть скласти конкуренцію як китайським, так і вітчизняним виробникам та придушити своєю потужністю місцеві фірми. Більше того, ТНК формують свої внутрішні ринки, для яких характерні внутрішньофірмова торгівля та трансфертні ціни. Вважає, що вони прагнуть зниження податкового тягаря шляхом перекачування доходів із однієї країни до іншої.

Проте діяльність транснаціональних корпорацій носить і позитивний характер. Вони сприяють підвищенню рівня конкуренції та появі на ринку компаній зі світовим ім'ям, використовують сучасні системи управління якістю та інноваційні технології. ТНК здійснюють прямі інвестиції, сприяючи зайнятості місцевого населення та гарантуючи вищу заробітну плату та пакет соціальних послуг. Як правило, транснаціональні корпорації зацікавлені у навчанні керівників.

Будучи розробниками нових видів продукції з найбільш затребуваними споживчими властивостями на основі передових технологій, знань та НДДКР, просуваючи їх на вітчизняному ринку, ТНК прямо та опосередковано сприяють технологічному розвитку виробництва. Ці процеси ведуть до поширення

професійних знань, обміну досвідом між співробітниками з різних країн, руху робочої сили, завдяки чому змінює свій вигляд національний ринок праці, для якої характерними стають тенденції конвергенції професійної підготовки персоналу. Отже, ТНК в умовах глобалізації виступають рушійною силою багатьох ключових процесів світової та національних економік.

Таблиця 3.2

Характер впливу ТНК на економіку України

Фактори		Характер впливу	
		сприятливий	негативний
Ринкові	конкуренція	підвищення рівня конкуренції та поява на ринку компаній зі світовим ім'ям	придушення своєю могутністю місцевих
Техніко-екологічні	технології якість екологія	сучасні ефективні технології; міжнародні системи управління якістю	використання в приймаючих країнах застарілих технологій; забруднення довкілля
Інвестиційні	інвестори	прямі інвестиції (у формі матеріальних активів)	отримання контролю над національними підприємствами
Фінансові	оподаткування ціноутворення	податковий надходження від ТНК забезпечують поповнення бюджетів різних рівнів; сучасні інструменти ринкового ціноутворення та контролю цін	прагнення до зниження податкового тягаря шляхом перекачування доходів з однієї країни в іншу; трансфертне ціноутворення, що призводить до відтоку фінансових ресурсів
Соціальні та кадрові	трудові ресурси	ТНК сприяють зайнятості місцевого населення та гарантують більш високу заробіт-ну плату та пакет соціальних послуг	орієнтація на дешеву робочу силу
Менеджмент	рівень підготовки керівників	навчання керівників сучасним методам вирішення складних інженерних та технологічних завдань на базі наукомістких технологій	нав'язування корпоративних схем, не враховують національної ментальності

Перспективи створення українських ТНК наразі не визначено. Але неможливо не враховувати інтеграційні процеси, які сьогодні охоплюють все світове господарство, ще не вдалося жодній країні. Крім внутрішньополітичних ритмів, економічна діяльність все більше підпорядковується глобалізованим ритмам, хвилям інтернаціоналізації та інтеграції.

Ефективним шляхом створення інтегрованих структур, які вперспективі можуть бути перетворені на ТНК, є робота здержавними корпораціями, з можливістю їх подальшої приватизації.

Державні корпорації слід розглядати як якусь перехідну форму, покликану концентрувати та використовувати державні економічні ресурси та майно до певної межі, в тому числі й тимчасової. Це дозволить здійснити необхідну консолідацію у межах пріоритетних для національної економіки галузей та створити ТНК, конкурентоспроможні у світових масштабах. Ефект їх присутності в господарській системі поєднуватиме позитивний та негативний вплив. У цих умовах прогнозовано настає момент, коли негативних наслідків стає більше, і це стає сигналом для переходу до їхньої часткової або повної приватизації.

Створення великих інтегрованих структур може стати базою, не лише розвитку ТНК на території України, але й переорієнтації українського експорту та національної промисловості у напрямку розвитку обробних високотехнологічних виробництв. Крім технічних та технологічних заходів, які можуть і повинні сприяти розвитку даних галузей у світовому масштабі, реалізації цього напрямку також передбачається:

- 1) розширення міжнародного співробітництва у пріоритетних галузях промисловості;
- 2) підтримка просування українських товарів даних галузей на міжнародний ринок;
- 3) кредитування експортних поставок та спрощення митного режиму;
- 4) організація політико-дипломатичної підтримки розвитку.

Таким чином, за результатами дослідження можна зробити висновок, що сьогодні спостерігається зростання ролі специфічних факторів на господарську систему. Таким специфічним фактором для України є ТНК, що впливають на всі підсистеми національної економіки. Зближення позицій держави та українських ТНК дозволить забезпечити ефективне використання наявних у них ресурсів та регулюючих інструментів з метою підвищення рівня конкурентоспроможності російської економіки у глобальному просторі.

Висновки до розділу 3

В умовах криз у процесі співпраці ТНК з країнами, що розвиваються, увага акцентується вже не на країни, які б могли стати приймаючими та отримувати переваги діяльності ТНК на своїй території, а саме на безпеку безпосередньо ТНК, в першу чергу від кризових ситуацій. Найбільш чутливим до зовнішніх негативних факторів виступає ланцюг постачання. Саме на ньому необхідним стало зосередити увагу та удосконалити механізм співпраці.

Ризик широкомасштабного рещорінгу є головним в періоду великих економічних депресій, в тому числі в умовах пандемії. Рещорінг сприймається країною походження ТНК як очевидний спосіб пом'якшення впливу системних ризиків. Для країн перебування, особливо в країнах, що розвиваються, рещорінг передбачає відмову від прямих іноземних інвестицій, спрямованих на підвищення ефективності та зменшення можливостей для майбутнього реінвестування, тоді як диверсифікація означає більше можливості для ПШ.

З ціллю вилучення можливості рещорінгу в країнах, що розвиваються, пропонується застосування політики достатнього рівню запасів, тобто перехід операційних моделей від «точно вчасно» до «про всяк випадок». Остання в свою чергу може бути реалізована на більш стійких ринках у випадку абсолютної неефективності на нестабільній території.

Рішення з управління ризиками менш ефективні порівняно з вирішенням проблем викликів, пов'язаних з геополітичним суперництвом і системною

конкуренцією. Тому увага другого компоненту механізму зосереджується на дослідженні ринку, гнучкості запасів, наявності запасів та значимості ТНК на ринку країни, що розвивається.

За допомогою кластерного аналізу було надано спробу аналізу ризику рещорінгу ТНК з країн, що розвиваються. За результатом було виділено три групи з низьким, середнім та високим рівнем. До групи високого рівня належать автомобілебудування, машини та устаткування, електроніка та текстильна промисловість; середнього – фінансові та бізнес послуги, фармацевтика, хімікати та харчова промисловість; низького – сільське господарство, транспорт та логістика, видобувна промисловість. Група високого рівня створює безпосередню загрозу для країн, що розвиваються, оскільки є опорою їх стратегії індустріалізації.

Зроблено спробу моделювання потенціалу ПІІ для покращення соціально-економічного стану країн, що розвиваються. Економічний ефект ПІІ як безпосередньої діяльності ТНК на ринках країн, що розвиваються, включає прямий і непрямий внесок (первинного та похідного ефектів). Непрямий ефект складається з факторів першого пріоритету, факторів другого та третього пріоритетів та похідного впливу, які представлені на моделі загального ринкового внеску ПІІ.

Транснаціональна компанія є однією з найскладніших форм міжнародного бізнесу. Така компанія використовує міжнародний підхід у пошуку закордонних ринків ресурсів та продуктів та прирозміщення виробництва, а також глобальну філософію бізнесу, що передбачає господарську діяльність як усередині країни походження, так і за її межами.

У роботі розглянуто протиріччя на користь ТНК і України, а саме: протиріччя між економічними інтересами країни та економічними інтересами ТНК; протиріччя між соціально-економічним розвитком та стратегією розвитку ТНК; зіткнення інтересів ТНК та вітчизняних фірм; організація іноземними корпораціями системи трансфертного ціноутворення в цілях мінімізації витрат підриває функціонування національного ринку; захист навколишнього

середовища також є каменем спотикання інтересів Росії та іноземних корпорацій.

Як першочергові заходи вдосконалення діяльності ТНК у глобальній економіці мають стати формування спеціалізованих інститутів підтримки інновацій, удосконалення правової бази інвестиційної діяльності та державна підтримка нововведень, створення організаційних механізмів управління інноваційною активністю корпорацій.

ВИСНОВКИ

Задаючи глобальні тенденції розвитку ТНК впливають на абсолютно всі країни, де розміщено їх виробництво або здійснюється дистриб'юторська діяльність. Погоджуємося з поглядами сучасних науковців, які враховують специфіку діяльності ТНК за останні роки, та виділяють основні ознаки, а саме: кількість країн, в яких розміщено виробництво ТНК становить не менше шести, з кількістю іноземної робочої сили не менше 25 %, структурою активів не менше 25% іноземних капіталовкладень та обсягом реалізації продукції за кордоном не менше 1 млрд. дол., при чому не менше 20% на світових ринках, та єдиною стратегією управління всіх підрозділів Відмінним способом ведення бізнесу за кордоном, який характеризує транснаціональні компанії в порівнянні з іншими компаніями, є безпосереднє виробництво та загалом пряма підприємницька діяльність за кордоном.

Сучасні ТНК є складною спільнотою структур, що сформувалися на різних стадіях розвитку. Кожен період еволюції породжував свій тип організації ТНК, який нерідко переживав пік свого панування і зберігався у певній ніші. У розвитку ТНК виділяємо п'ять етапів: епоха колоній, воєнний період, епоха концесій, 60-ті, 80-ті роки та сучасний етап, який характеризується транскордонним злиттям і поглинанням з національними компаніями. Однак тенденції розвитку ТНК у різних країнах світу неоднакові.

Серед корпорацій економічно розвинених країн виділяємо три типові моделі: англо-американську, німецьку або континентально-європейську та японську. Кожна з описаних моделей має свої сильні та слабкі сторони. Основним недоліком американської моделі вважається її зайва орієнтованість на короткострокові інтереси інвесторів. Критика німецької та японської моделей пов'язана з тісною взаємодією та підтримкою уряду країни походження ТНК, а також на особливі соціальні взаємини із працівниками.

Основну діяльність на території країни, що приймає, здійснюють дочірні компанії та філії корпорацій. Дочірня компанія підпорядковується головному центру (материнській компанії) у фінансовому відношенні та є акціонерними товариствами, контрольний пакет акцій яких належить материнській компанії. При розміщенні філій та підрозділів ТНК в інших країнах враховується наявність природних ресурсів, виробничої інфраструктури, кваліфікація та вартість робочої сили, потенціал ринків збуту, вимоги щодо екології, оподаткування тощо.

Розширюючи свою експансію, ТНК використовують різноманітні форми освоєння світового ринку: ліцензування; франчайзинг; управлінські контракти; надання технічних та маркетингових послуг; здачу підприємств «під ключ»; обмежені в часу договори щодо створення спільних підприємств та угоди щодо здійснення окремих операцій. Основними причинами переваги франчайзингу щодо інших форм міжнаціонального розширення називають менші витрати на дослідження, просування та розвиток інфраструктури. Франчайзинг історично та міцно закріпився у розвинених країнах та дає широкі можливості для країн, що розвиваються.

Найважливіші критерії виділення країн, що розвиваються, – це особливе місце в системі економічних і політичних зв'язків, рівень економічного розвитку, специфічні риси відтворення та особливості соціально-економічної структури. Країни, що розвиваються, як і раніше, є великими постачальниками сировини і палива на світовий ринок. Значна залежність економіки цієї групи країн від ТНК, і навіть фінансова залежність. Рівень економічного розвитку країн, що розвиваються, можна охарактеризувати як економічну відсталість від найбільш розвиненої частини світу.

Транснаціональні корпорації набувають переваги і внаслідок отримання вигоди з різниці в економічному становищі приймаючих їх капітал країн. Маючи в своєму розпорядженні філії та дочірні компанії в інших країнах, ТНК отримують можливість зосереджувати виробництва в країнах з дешевою сировиною та низькими ставками заробітної плати; вигравати на рівнях

оподаткування; пристосовувати свої виробничі та збутові схеми стосовно специфічних умов національних ринків різних країн; здійснювати вигідну політику бухгалтерського обліку операцій дочірніх компаній та філій.

В більшості випадків країни, що розвиваються, виграють від присутності ТНК. Працівники та постачальники, які обслуговують нові підприємства, отримують більші переваги – розвиваються галузі, пов'язані з промисловістю, зокрема сільське господарство, оптово-роздрібна торгівля, транспорт, виробництво пакувальних матеріалів. Залучення іноземного капіталу сприяє зниженню безробіття країни. ТНК значною мірою сприяють зміцненню зовнішньоторговельних позицій країни та підвищення її конкурентоспроможності у системі світового господарства, відбувається скорочення імпорту споживчих товарів.

ТНК відіграють значну роль у поширенні міжнародних стандартів підготовки кваліфікованих кадрів, що призводить до якісного зростання промисловості приймаючої країни та зростання продуктивності праці. Однак відсутність чи ослаблення контролю з боку приймаючої країни над діяльністю ТНК призводить до негативних наслідків, коли збільшення іноземного бізнесу країни здійснюється за рахунок поглинання місцевих компаній, мобілізації капіталу з місцевих джерел. Однією з гострих проблем країн, що розвиваються, став відтік капіталу, переведення прибутків у розвинені країни, що значно зменшує базу національного накопичення. Крім того існують загрози рещорінгу.

Серед найбільших транснаціональних корпорацій домінують корпорації зі США та Китаю, Японії, країн Західної Європи. Одну третину світового ВВП створюють 500 найбільших ТНК світу. «Walmart» восьмий рік поспіль займає перше місце в рейтингу найбільших ТНК. Електроніка, нафтопереробка, хімія і автомобілебудування відіграють головну роль серед найбільших ТНК світу. Характерною рисою в інвестиційній діяльності ТНК є її регіонально-галузева спрямованість.

У 2020 р. рівень інтернаціоналізації 100 найбільших ТНК стагнував. Між галузями були великі відмінності. Присутність ТНК за кордоном в енергетиці та

важкій промисловості скоротилася. Інші, включаючи фармацевтику та телекомунікації, розширили свою міжнародну діяльність. Легка промисловість, енерговиробництво, автомобілебудування та торговельні компанії, які також зазнали зниження продажів протягом року, зберегли свою міжнародну структуру виробництва.

Поточна криза, як і глобальна фінансова криза, призвела до різкого зниження – приблизно на одну третину – глобальних ПІІ. І, хоча пандемія має значні економічні наслідки як для розвинених так і для країн, що розвиваються, під час глобальної фінансової кризи зниження ПІІ було більш характерним у розвинених країн через більший розмір фінансових компонентів та компонентів M&A. COVID-19 спричинив колапс інвестиційних потоків у сектори, що мають відношення до цілей сталого розвитку в країнах, що розвиваються, наприклад, електроенергетику, продовольство та сільське господарство, охорону здоров'я.

Глобальні потоки ПІІ знизились на 35 % у 2020 році, досягнувши 1 трлн.. Це найнижчий рівень з 2005 року і майже на 20 % нижче, ніж у 2009 році після світової фінансової кризи. Локдауни в світі сповільнили діючі інвестиційні проекти і перспективи рецесії спонукали багатонаціональні підприємства (ТНК) переоцінити нові проекти. Падіння ПІІ було значно сильніше, ніж падіння валового внутрішнього продукту та торгівлі. ПІІ різко знизилися в розвинених країнах і країнах з перехідною економікою на 58 %. Більш помірне зниження характерне країнам, що розвиваються – на 8%, головним чином через стійкі потоки в Азії (зростання на 4 %).

Зарубіжна інвестиційна діяльність провідних ТНК в країнах, що розвиваються, була на низькому рівні, оскільки вони здійснюють свою діяльність у найбільш постраждалих від пандемії галузях: добувній та важкій промисловості. Поступове зниження сукупного індексу транснаціональності (TNI) протягом останніх п'яти років пояснюється переважно географічними та галузевими композиціями і лише незначною мірою шляхом зміни інтернаціоналізації окремих ТНК. Кількість ТНК з ринків, що розвиваються, у світову топ-100 зростає з 8 у 2015 році до 15 у 2020 році.

Більшість транснаціональних корпорацій (ТНК) з'явилися в Україні на початку 90-х. В результаті аналізу рейтингу 200 найбільших компаній України 2020 року, варто зазначити, що переважають державні підприємства, а також компанії, що оброблюють сировину та ті, що надають рентні послуги. Передовими секторами виступають енергетика та металургія, збільшується роль агропромислового комплексу та ІТ-компаній. Однак втрачає позиції промисловість. Особливу увагу в рейтингу українських компаній заслуговують українські філії іноземних корпорацій. В десятку кращих компаній України увійшла індійська «ArcelorMittal», яка займається виробництвом сталі та прокату й представлена через ПАТ «Арселор Міттал Кривий Ріг».

Серед передових ТНК у світі лише 15 здійснюють свою діяльність в Україні, філії яких представлені в рейтингу найбільших 200 компаній України. Більшість з них функціонують в агропромисловому секторі України, а саме харчовій промисловості. Крім того, на території України досить розвинуто виробництво та реалізація цигарок. Потрібно зазначити, що передові ТНК, філії яких представлені в ТОП-200 українських компаній, займають другорядні позиції в Global 500.

В умовах криз у процесі співпраці ТНК з країнами, що розвиваються, увага акцентується вже не на країни, які б могли стати приймаючими та отримувати переваги діяльності ТНК на своїй території, а саме на безпеку безпосередньо ТНК, в першу чергу від кризових ситуацій. Найбільш чутливим до зовнішніх негативних факторів виступає ланцюг постачання. Саме на ньому необхідним стало зосередити увагу та удосконалити механізм співпраці. З ціллю вилучення можливості рещорінгу в країнах, що розвиваються, пропонується застосування політики достатнього рівню запасів, тобто перехід операційних моделей від «точно вчасно» до «про всяк випадок». Остання в свою чергу може бути реалізована на більш стійких ринках у випадку абсолютної неефективності на нестабільній території.

Рішення з управління ризиками менш ефективні порівняно з вирішенням проблеми викликів, пов'язаних з геополітичним суперництвом і системною

конкуренцією. Тому увага другого компоненту механізму зосереджується на дослідженні ринку, гнучкості запасів, наявності запасів та значимості ТНК на ринку країни, що розвивається.

За допомогою кластерного аналізу було надано спробу аналізу ризику рещорінгу ТНК з країн, що розвиваються. За результатом було виділено три групи з низьким, середнім та високим рівнем. До групи високого рівня належать автомобілебудування, машини та устаткування, електроніка та текстильна промисловість; середнього – фінансові та бізнес послуги, фармацевтика, хімікати та харчова промисловість; низького – сільське господарство, транспорт та логістика, видобувна промисловість. Група високого рівня створює безпосередню загрозу для країн, що розвиваються, оскільки є опорою їх стратегії індустріалізації.

Зроблено спробу моделювання потенціалу ПШ для покращення соціально-економічного стану країн, що розвиваються. Економічний ефект ПШ як безпосередньої діяльності ТНК на ринках країн, що розвиваються, включає прямий і непрямий внесок (первинного та похідного ефектів). Непрямий ефект складається з факторів першого пріоритету, факторів другого та третього пріоритетів та похідного впливу, які представлені на моделі загального ринкового внеску ПШ.

У роботі розглянуто протиріччя на користь ТНК і України, а саме: протиріччя між економічними інтересами країни та економічними інтересами ТНК; протиріччя між соціально-економічним розвитком та стратегією розвитку ТНК; зіткнення інтересів ТНК та вітчизняних фірм; організація іноземними корпораціями системи трансфертного ціноутворення в цілях мінімізації витрат підриває функціонування національного ринку; захист навколишнього середовища. Як першочергові заходи вдосконалення діяльності ТНК у глобальній економіці мають стати формування спеціалізованих інститутів підтримки інновацій, удосконалення правової бази інвестиційної діяльності та державна підтримка нововведень, створення організаційних механізмів управління інноваційною активністю корпорацій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Мащенко С. О., Алієв Р. А. Проблеми та перспективи діяльності ТНК на території України. *Економічний простір*. 2018. №136. С.45-52.
2. Іванова М. О. Вплив ТНК на розвиток економіки України: переваги та недоліки. URL: <http://duer.edu/uploads/vidavnitstvo14-15/10103.pdf>
3. Мекшун П.В. Позитивні риси та загрози транснаціоналізації економіки України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2013. № 10. С. 84-88.
4. Пенська І. О. Особливості впливу ТНК на економічний розвиток України. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2015. № 3(80). С. 114-124.
5. Ромашкін Т. В. Становлення та розвитку ТНК за умов глобалізації. ТОВ Видавничий центр «Наука», 2016. 160 с.
6. United nations conference on trade and development: World Investment Report. Transnational Corporations and Export Competitiveness. Washington 2003. – URL: http://archive.unctad.org/ru/docs/tdxiii_report_ru.pdf.
7. Юнацький М.О. Огляд фінансових і нефінансових чинників впливу діяльності ТНК на економіку. *Економіка і суспільство*. 2018. Випуск № 15. С. 78-84.
8. Grazia Ietto-Gillies. Transnational Corporations and International Production. UK: Cheltenham. USA: Northampton, MA, 2019. 356 p.
9. Hymer S.H. (1971). The multinational corporation and the law of uneven development, in J.W. Bhagwati (ed.), *Economics and World Order*, London: Macmillan, pp. 113–40; reproduced in H. Radice (ed.) (1975), *International Firms and Modern Imperialism*, Harmondsworth: Penguin, pp. 113-35.
10. Черезов А. В., Рубінштейн Т. Б. Корпорації. Корпоративне управління. М: ЗАТ «Видавництво «Економіка», 2006.
11. Кузьміна Т. І. Міжнародний менеджмент. Управління у міжнародних компаніях: Підручник. М.: ВД ФБК-ПРЕС, 2004. С.31.

12. Бартлет К, Гошал С. Управління через кордони: нові організаційні підходи. Мінцберг Р., Куинн Дж.Б., Гошал С. Стратегічний процес. Пер. з англ. за ред. Ю.М. Каптуревського. СПб: Пітер, 2011. С.603.

13. Kristjánisdóttir H. Foreign Direct Investment: The Knowledge-capital Model and a Small Country Case. November 2010. *Scottish Journal of Political Economy*, 57(5). P. 591-614.

14. Франчайзинг. Вікіпедія. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%/>.

15. European Franchise Federation. Офіційний сайт. URL: <http://www.efffranchise.com>.

16. International Franchise Association, IFA. Офіційнийсайт. URL: www.franchise.org.

17. World Intellectual Property Organization, WIPO. URL: www.wipo.int.

18. British Franchise Association, BFA. Офіційнийсайт. URL: www.thebfa.org.

19. Fédération Française de la Franchise, FFF. Офіційнийсайт. URL: www.franchisefff.com.

20. Federal Trade Commission, FTC. Офіційнийсайт. URL: www.ftc.gov.

21. Світова економіка: навчальний посібник. Є. Г. Гужва, М. І. Лісова, А. В. Кондратьєв, А. Н. Єгоров; СПбДАСУ. СПб., 2009. 116 с.

22. Nowrot K. Transnational corporations as steering subjects in international economic law: two competing visions of the future? *Indiana Journal of Global Legal Studies*. 2011. Vol.18. No.2 (summer). P. 836.

23. FORTUNE Releases Annual Fortune Global 500 List. Cision. URL: <https://www.prnewswire.com/news-releases/fortune-releases-annual-fortune-global-500-list-301345247.html>.

24. ТОП 10 найкращих франшиз у світі 2021. ПАРТНЕРКІН. URL: https://f.partnerkin.com/blog/open/franshize_v_mire.

25. Любецький В.В. Світова економіка та міжнародні економічні відносини: підручник. М.: НДЦ ІНФРА-М, 2015. С. 42.

26. Попова А.В., Гриванов Р.І. Транснаціональні корпорації як суб'єкт міжнародних економічних відносин. Матеріали VII Міжнародної студентської електронної наукової конференції «Студентський науковий форум», 2015.

27. Найбільші компанії світу – 2021 [Електронний ресурс]. Ifinance. URL: <http://global-finances.ru/krupneyshie-kompanii-mira-2021/>.

28. FORTUNE Releases Annual Fortune Global 500 List. Cision. URL: <https://www.prnewswire.com/news-releases/fortune-releases-annual-fortune-global-500-list-301345247.html>.

29. Forbes оновив рейтинг найбільших публічних компаній світу [Електронний ресурс]. Forbes. URL: <https://forbes.ua/news/forbes-onoviv-reyting-naybilshikh-publichnikh-kompaniy-svitu-liderstvo-utrimue-promisloviy-i-komertsiyniy-bank-kitayu-13052021-1598>.

30. FORTUNE Releases Annual Fortune Global 500 List. Cision. URL: <https://www.prnewswire.com/news-releases/fortune-releases-annual-fortune-global-500-list-301345247.html>.

31. World Investment Report 2021. UNCTAD. 2021. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2021_en.pdf.

32. UNCTAD (2021a). Multinational Enterprises and the International Transmission of Gender Policies and Practices. New York and Geneva: United Nations.

33. WalMart. Офіційний сайт. URL: <https://www.walmart.com/>.

34. Global 500. Fortune: web-site. URL: <https://fortune.com/global500/search/>.

35. World Investment Report 2021. UNCTAD. 2021. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2021_en.pdf.

36. Валовий внутрішній продукт (ВВП) в Україні 2021. МІНФІН. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/>.

37. Харламов А.В. Глобалізація та економічна безпека держави. *Вісник університету економіки та фінансів*. 2010. № 5. С. 22-28.

38. World Investment Report 2021. UNCTAD. 2021. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2021_en.pdf.

39. Mykhalchenko I. G. Economic Effects of Foreign Direct Investment in Host-Country Markets. *Економічний вісник*. Серія: фінанси, облік, оподаткування. 2021. Випуск 7. С. 108-116.
40. Волкова К.А. Вплив міжнародних корпорацій на економіку країн, що розвиваються. ЦРОН. URL: <https://izron.ru/articles/razvitie-ekonomiki-i-menedzhmenta-v-sovremennom-mire-sbornik-nauchnykh-trudov-po-itogam-mezhdunarodn/sektsiya-1-ekonomicheskaya-teoriya-spetsialnost-08-00-01/vliyanie-mezhdunarodnykh-korporatsiy-na-ekonomiku-razvivayushchikhsya-stran/>.
41. Ellram L. Off-Shoring, Reshoring and the Manufacturing Location Decision. *Journal of Supply Chain Management*, 2013, vol. 49, pp. 3-5.
42. Fratocchi L., Di Mauro C. When Manufacturing Moves Back: Concepts and Questions. *Journal of Purchasing & Supply Management*, 2014, vol. 20, pp. 54-59.
43. Kinkel S. Future and Impact of Backshoring – Some Conclusions from 15 Years of Research on German Practices. *Journal Purchasing & Supply Management*, 2014, vol. 20, pp. 63-65.
44. Holz R. An Investigation into Off-Shoring in the German Automotive Industry. Swancea, University of Whales, 2009. 352 p.
45. Reshoring Mexico 2014. CIDAC 2014, Mexico. Available at: <http://reshoretomexico.org/csv/ReshoringMexico2014MexicosReshoringAttractionIndex.pdf>.
46. Srari J.S . (2016). Institutional and strategic operations perspectives on manufacturing reshoring. *International Journal of Production Research*, 54 (23): 7193-7211.
47. UNCTAD (2020g). Post-COVID-19: Investment Promotion Agencies and the ‘New Normal’. IPA Observer, Special Issue 9, July. New York and Geneva: United Nations.
48. IMF (2021a). World Economic Outlook, April 2021: Managing Divergent Recoveries. Washington, D.C.: International Monetary Fund.
49. FDI/MNE. UNCTAD. URL: www.unctad.org/fdistatistics.
50. European Fund and Asset Management Association. URL: <http://efama.org>.

51. Toyota Motor Corporation: Official Global Website. URL: <https://global.toyota/en/>.

52. 200 найбільших компаній України 2020 року. Бизнес Цензор: веб-сайт. URL: <https://biz.censor.net/r3268870>.

53. Зовнішня торгівля (аналітика). Міністерство економіки України. URL: <https://www.me.gov.ua/Tags/DocumentsByTag?lang=uk-UA&id=ce61591c-858a-4e77-885e-edabb095097c&tag=ZovnishniaTorgivlia-analitika->.

54. 200 найбільших компаній України 2019 року. Бизнес Цензор: веб-сайт. URL: https://biz.censor.net/resonance/3218608/200_nayiblshih_kompanyi_ukrani_2019_roku.

55. Як змінити парадигму економічного розвитку України? УКРФНФОМ. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2205462-vid-sirovinnoi-ekonomiki-do-stalogo-ekonomichnogo-zrostanna.html>.

56. ТОП-100 найбільших компаній України в 2020 році. Рейтинг Forbes. URL: <https://inventure.com.ua/tools/database/rejting-forbes:-top-100-krupnejshih-kompanij-ukrainy-v-2020-godu>.

57. Симоненко К. Варяги в Україні: скільки яких брендів та з яких країн представлені в Україні. RAU. 2020. URL: <https://rau.ua/novyni/skilky-brendiv-krayin-ukrayini/>.

58. Макаренко І. Масштабування транснаціональних компаній в Україні потребує законодавчого врегулювання. UNN. URL: <https://www.unn.com.ua/ru/news/1885802-masshtabuvannya-transnatsionalnikh-kompaniy-v-ukrayini-potrebuye-zakonodavchogo-vregulyuvannya-ekspert>.

59. Haraguchi M., and U. Lall (2015). Flood risks and impacts: A case study of Thailand's floods in 2011 and research questions for supply chain decision making. *International Journal of Disaster Risk Reduction*, 14: 256-272.

60. Brakman S., H. Garretsen and A. van Witteloostuijn (2020). The turn from just-in-time to just-in-case globalization in and after times of COVID-19: An essay on the risk re-appraisal of borders and buffers. *Social Sciences & Humanities Open*, 2 (1): 100034.

61. Laplume A.O., B. Petersen and J. M. Pearce (2016). Global value chains from a 3D printing perspective. *Journal of International Business Studies*, 47 (5): 595-609.

62. Balistreri E.J., C. Böhringer and T. Rutherford (2018). Quantifying disruptive trade policies. CESifo Working Paper No. 7382, Munich: CESifo.

63. Antràs P. (2020). De-Globalisation? Global value chains in the post-COVID-19 age. *Working Paper*. No. 28115. Cambridge MA: National Bureau of Economic Research.

64. Колот А.М., Герасименко О.О. Праця XXI: філософія змін, виклики, вектори розвитку: монографія. К.: КНЕУ імені Вадима Гетьмана, 2021, 487 с.

65. Звіт зі сталого розвитку системи компаній Кока-Кола в Україні. Coca-Cola Україна. 2019. URL: https://www.coca-cola.ua/content/dam/one/ua/uk/pdf-files/Sustainability%20report%20FINAL_ukr.pdf.

66. Мельничук В. Шлях гігантів. Тиждень.юа. URL: <https://tyzhden.ua/Economics/207431>.

67. Sârbu M., Carp L. The Impact of Foreign Direct Investment on Economic Growth: The Case of Romania. *Economica*. 2015. №4. P. 127-137.

68. Якуніна Ю.С. Транснаціональні корпорації у економіці як об'єкт державного регулювання. Автореферат дис. канд. екон. наук. Томськ: КДТУ, 2013. 25 с.

69. Акопова Є.С., Панасенкова, Т.В. Інноваційна парадигма розвитку світової економіки. Світова економіка та міжнародні економічні відносини. 2012. № 8 (93). С. 186-191.

70. Паршин Н.М. Сутність та утримання промислово-торгової політики за умов глобалізації світогосподарських зв'язків. *Вісник Воронежського державного університету*. Серія: Економіка та управління. 2005. №2. С. 49-56.

71. Сімахова А. О. Теоретичне обґрунтування інноваційно-інвестиційних аспектів забезпечення позитивної соціально-економічної динаміки. *Економічний простір*. 2012. № 68. С. 114-119.

72. Simakhova A. Economy socialization as a factor in solving modern global problems. *European Journal of Management Issues*, 2018, 26(1-2), 48-54, doi: 10.15421/191806.

73. Сімахова А.О. Соціальні перспективи розвитку науки та цифрової економіки в Україні. *Соціальна економіка*, 2018. Вип. 56. С. 216-221.

ДОДАТКИ

Сутність франчайзингу як механізму функціонування ТНК

Джерело	Визначення
Європейська Федерація Франчайзингу	Франшиза являє собою систему маркетингу товарів та/або послуг та/або технології, яка заснована на тісній та постійній взаємодії між юридично та фінансово самостійними підприємствами, франчайзером та його окремими франчайзі, причому франчайзер надає франчайзі право та накладає зобов'язання вести бізнес у відповідно до концепції франчайзера.
Міжнародна Асоціація Франчайзингу	Контрактні взаємини між франчайзером та підприємством-оператором, у межах яких франчайзер пропонує чи зобов'язується підтримувати такі галузі функціонування підприємства, як ноу-хау та навчання; при цьому оператор веде справу, використовуючи спільну торгову марку та технологію, власником яких є франчайзер, він же контролює їх; і при цьому оператор інвестує істотну частку свого капіталу підприємства за рахунок власних коштів.
Світова Організація Інтелектуальної Власності	Форма відносин між незалежними компаніями та/або фізичними особами, в рамках якої одна сторона (франчайзер), що має в своєму розпорядженні розроблену систему ведення бізнесу, відому торгову марку, фірмовий стиль, ноу-хау, торгові та/або виробничі секрети, знання, досвідом, репутацію та інші нематеріальні активи дозволяє іншій стороні (франчайзі) використовувати цю систему за обумовлених умов.
Федеральна Торгова Комісія США	Будь-які комерційні взаємини, внаслідок виникнення яких особа пропонує, продає чи розподіляє будь-якій іншій особі товари або послуги, які позначаються торговою маркою, знаком обслуговування, торговою назвою товару, рекламним чи іншим комерційним знаком, або щодо яких існує пряма чи опосередкована вимога відповідати стандартам якості, передбаченим іншою особою при здійсненні діяльності франчайзі під ім'ям, що використовує торгова марка, знак обслуговування, торгова назва товару, реклама або інший комерційний знак.
Французька Федерація Франчайзингу	Співпраця між підприємством – франчайзером та одним або декількома підприємствами – франчайзі, внаслідок якої підприємство – франчайзер розпоряджається товарним знаком, знаком обслуговування, вівіскою та особливо ноу-хау, яким франчайзі винен користуватися шляхом одноманітної експлуатації, контрольованої франчайзером
Британська Асоціація Франчайзингу	Контрактна ліцензія, яка надається однією особою (франчайзером) іншій особі (франчайзі), яка: а) надає право або зобов'язує франчайзі займатися протягом періоду франшизи певним бізнесом, використовуючи специфічне найменування, що належить або асоціюється з франчайзером; б) надає право франчайзеру здійснювати контроль протягом усього періоду франшизи за якістю ведення бізнесу, що є предметом франчайзингового договору; в) зобов'язує франчайзера надавати франчайзі допомогу під час відання бізнесу, що є предметом франшизи (щодо організації підприємства франчайзі, навчання персоналу, управління продажами тощо).

Складено на основі: [14-20].

ДОДАТОК Б

Рейтинг найбільших ТНК світу

Позиція	2020		2018		2015		2010	
	ТНК	Дохід (USD млрд)	ТНК	Дохід (USD млрд)	ТНК	Дохід (USD млрд)	ТНК	Дохід (USD млрд)
1	Walmart (USA, retail)	524	Walmart (USA, retail)	500	Walmart (USA, retail)	485	Walmart (USA, retail)	405
2	Sinopec Group (China, oil)	407	State Grid (China, energy)	349	Sinopec Group (China, oil)	447	Royal Dutch Shell (Netherlands/Great Britain, oil)	285
3	State Grid (China, energy)	384	Sinopec Group (China, oil)	327	Royal Dutch Shell (Netherlands/Great Britain, oil)	431	Exxon Mobil (USA, oil)	284
4	China National Petroleum	379	China National Petroleum	326	China National Petroleum	429	BP (Great Britain, oil)	286
5	Royal Dutch Shell (Netherlands/Great Britain, oil)	352	Royal Dutch Shell (Netherlands/Great Britain, oil)	312	Exxon Mobil (USA, oil)	383	Toyota Motor (Japan, auto)	246
6	Saudi Aramco (Saudi Arabia, energy)	330	Toyota Motor (Japan, auto)	265	BP (Great Britain, oil)	357	Japan Post Holdings (postal service)	204
7	Volkswagen (Germany, auto)	283	Volkswagen (Germany, auto)	260	State Grid (China, energy)	339	Sinopec Group (China, oil)	187
8	BP (Great Britain, oil)	283	BP (Great Britain, oil)	245	Volkswagen (Germany, auto)	269	State Grid (China, energy)	184
9	Amazon.com (USA, Internet Services, Retailing)	281	Exxon Mobil (USA, oil)	244	Toyota Motor (Japan, auto)	239	AXA (France, insurance)	175
10	Toyota Motor (Japan, auto)	275	Berkshire Hathaway (USA, insurance)	242	Glencore Intern, (Switzerland, materials)	221	China National Petroleum	165

Складено на основі: [34].