

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**ДВНЗ «КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**  
**ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА»**

**Факультет міжнародної економіки і менеджменту**  
**Кафедра європейської економіки і бізнесу**

**ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА**  
**ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ**  
**СПЕЦІАЛЬНІСТЬ**

**Міжнародні економічні відносини**  
**29 Міжнародні відносини**  
**292 Міжнародні економічні відносини**

Форма навчання: ДЕННА

**КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА**

на тему «Роль ТНК у європейській економіці»

здобувача Юхимця Євгенія Віталійовича \_\_\_\_\_  
(підпис)

Науковий керівник: професор, д.е.н. Савчук Н.В.

\_\_\_\_\_  
(підпис)

Робота допущена до захисту перед екзаменаційною комісією з атестації  
здобувачів вищої освіти (ЕК)

Завідувач кафедри: д.е.н., доцент, Федірко О.А.

\_\_\_\_\_  
(підпис)

Київ 2023

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**ДВНЗ «КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**  
**ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА»**

**Факультет міжнародної економіки і менеджменту**  
**Кафедра європейської економіки і бізнесу**

**ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА**  
**ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ**  
**СПЕЦІАЛЬНІСТЬ**

**Міжнародні економічні відносини**  
**29 Міжнародні відносини**  
**292 Міжнародні економічні відносини**

**ПОГОДЖЕНО**

Керівник проектної групи (гарант)  
Освітньо-професійної програми

\_\_\_\_\_ Федірко О.А.

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2023 р.

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Завідувач кафедри

\_\_\_\_\_ Федірко О.А.

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2023 р.

**ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ**

**здобувачу вищої освіти ЮХИМЦЯ ЄВГЕНІЯ ВІТАЛІЙОВИЧА**  
**денної форми навчання**

на підготовку кваліфікаційної магістерської роботи

на тему: **«Роль ТНК у європейській економіці»**

Тему затверджено наказом ректора Університету від «\_\_\_» вересня 2023 р. № \_\_\_\_\_

Кваліфікаційна магістерська робота виконується на матеріалах аналізу ролі ТНК у європейській економіці

**План кваліфікаційної магістерської роботи**

<b>Розділ 1</b>	Теоретичні аспекти дослідження транснаціональних корпорацій
<b>Розділ 2</b>	Аналіз ролі ТНК в європейській економіці
<b>Розділ 3</b>	Стратегії ТНК в європейській економіці

<b>Об'єкт дослідження:</b>	Транснаціональні компанії та їх діяльність
<b>Предмет дослідження:</b>	Економічні відносини, що ґрунтуються на теоретичних та практичних аспектах діяльності транснаціональних корпорацій в європейській економіці
<b>Мета кваліфікаційної магістерської роботи:</b>	Дослідити особливості і роль ТНК у європейській економіці

**Конкретні завдання, які здобувач повинен виконати для досягнення поставленої мети:**

<b>У розділі 1</b>	Дослідити: 1.1. Сутність і види транснаціональних корпорацій; 1.2. Мотивацію компаній до транснаціоналізації економічної діяльності 1.3. критерії та параметри оцінювання економічної діяльності ТНК
<b>У розділі 2</b>	Вивчити: 2.1. Вплив ТНК на соціально-економічний розвиток ЄС 2.2. Вплив ТНК на зовнішню торгівлю країн Європи 2.3. Роль ТНК в інноваційному розвитку європейських країн
<b>У розділі 3</b>	З'ясувати: 3.1. Оцінку проблем та виклики діяльності ТНК на європейських ринках 3.2. Стратегії ТНК на спільному внутрішньому ринку ЄС 3.3 Шляхи інтеграції українських компаній у європейські транснаціональні ланцюги виробництва

**Завдання підготував  
науковий керівник**

\_\_\_\_\_  
(підпис)

Савчук Н.В.

**«26» вересня 2023р.**

**Завдання одержав студент**

\_\_\_\_\_  
(підпис)

Юхимець Є.В.

**«27» вересня 2023р.**

## Реферат

Кваліфікаційна магістерська робота містить 102 сторінки, 11 таблиць, 8 рисунків, список використаних джерел з 82 найменувань, додатки.

### «Роль ТНК у європейській економіці»

*Об'єктом дослідження* є транснаціональні компанії та їх діяльність.

*Предметом дослідження* є економічні відносини, що ґрунтуються на теоретичних та практичних аспектах діяльності транснаціональних корпорацій в європейській економіці.

*Мета кваліфікаційної бакалаврської роботи* – дослідити особливості і роль ТНК у європейській економіці

Відповідно до поставленої мети були визначені такі завдання:

- визначити сутність і види транснаціональних корпорацій
- визначити мотивацію компаній до транснаціоналізації економічної діяльності
- визначити критерії та параметри оцінювання економічної діяльності ТНК
- дослідити вплив ТНК на соціально-економічний розвиток ЄС
- виконати аналіз впливу ТНК на зовнішню торгівлю країн Європи
- визначити роль ТНК в інноваційному розвитку європейських країн
- здійснити оцінку проблем та викликів діяльності ТНК на європейських ринках
- визначити стратегії ТНК на спільному внутрішньому ринку ЄС
- розробити шляхи інтеграції українських компаній у європейські

транснаціональні ланцюги виробництва

*Практичне значення отриманих результатів.* Транснаціональні корпорації сприяють підвищенню конкурентоспроможності європейських компаній на глобальному ринку, відкриваючи нові можливості для доступу до ринків та ресурсів. Вони є ключовими агентами у трансфері знань, передачі технологій та передових практик виробництва, що сприяє поширенню найкращих підходів та забезпечує підвищення ефективності виробництва. Діяльність ТНК також може

впливати на соціальний і економічний розвиток регіонів, де вони працюють, сприяючи розвитку інфраструктури, підвищенню рівня зайнятості та економічному зростанню. Ці результати дослідження є важливою основою для формулювання стратегій економічного розвитку, розробки політики та прийняття рішень у сфері міжнародного бізнесу.

Рік виконання кваліфікаційної бакалаврської роботи: 2023 р. Рік захисту роботи: 2023 р.

*Ключові слова: транснаціональні компанії, європейська економіка, інвестиції, глобалізація, конкурентоспроможність, соціально-економічний розвиток*

## **ВІДГУК**

про кваліфікаційну магістерську роботу здобувача факультету міжнародної економіки і менеджменту освітньо-професійної програми «Міжнародні економічні відносини»

***Юхимця Євгенія Віталійовича***

на тему «**Роль ТНК у європейській економіці**».

1. Актуальність. ТНК створюють нові можливості для інвестування шляхом впровадження передових технологій та розвитку виробництва. Їх діяльність також формує конкурентоспроможність європейських компаній на світовому ринку та впливає на розподіл ресурсів у різних секторах економіки. Саме це визначає актуальність роботи.
2. Позитивні риси кваліфікаційної магістерської роботи: у роботі було досліджено теоретичні засади ТНК. Також заслуговує на увагу розгляд автором питання стосовно шляхів інтеграції українських компаній у європейський транснаціональний ланцюг виробництва.
3. Наявність самостійних розробок автора: відсутні
4. Цінність теоретичних висновків і практичних рекомендацій: заслуговують на увагу.
5. Наявність недоліків. Робота виграла би, якщо її автор більше уваги приділив використанню аналітичних даних, бажано було би в деяких таблицях надати дані більше ніж за 5 років, тощо. Роботі притаманні зауваження редакційного характеру, а саме не вказуються в малюнках і таблицях сторінки джерел, які автор використав.
6. Загальна оцінка кваліфікаційної магістерської роботи та її допущення до захисту перед ЕК. Робота Юхимця Є. В. допускається до захисту перед ЕК. Оцінка наукового керівника (40 балів)

Науковий керівник: д.е.н, професор, професор каф. міжнародних фінансів

\_\_\_\_\_ Н.В.Савчук

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2023р.

## Рецензія

на кваліфікаційну магістерську роботу здобувача вищої освіти

**Юхимця Євгенія Віталійовича**

**на тему: «РОЛЬ ТНК У ЄВРОПЕЙСЬКІЙ ЕКОНОМІЦІ»**

**Актуальність теми кваліфікаційної роботи і доцільність її розроблення.** Роль транснаціональних корпорацій (ТНК) у європейській економіці є вкрай актуальною і значущою в сучасному світі, оскільки ТНК є ключовими учасниками глобальної економіки та мають значний вплив на економічні процеси у Європі. Їхня діяльність визначає розвиток регіону, й вивчення їхньої ролі має велике значення для розуміння економічних взаємозв'язків, конкурентоспроможності та сталого розвитку. Аналіз ролі ТНК у європейській економіці дозволить краще зрозуміти механізми їхньої діяльності, вплив на ринки праці, інфраструктуру, технологічний розвиток та соціально-економічні аспекти у країнах регіону. Дослідження цієї теми допоможе виявити переваги та недоліки взаємодії ТНК з місцевими господарствами, враховуючи ефективність та соціальну відповідальність корпорацій.

**Якість проведеного дослідження.** Дослідження включає ретельний аналіз впливу ТНК на ключові галузі економіки Європи, враховуючи їхню взаємодію з місцевими компаніями та глобальними економічними процесами. Робота має об'єктивний підхід до оцінки впливу ТНК, враховуючи як позитивні, так і негативні аспекти їхньої діяльності на розвиток економіки регіону. Якісне дослідження пропонує нові підходи до розуміння впливу ТНК на економіку, включаючи оригінальні концепції чи методики аналізу.

**Позитивні риси кваліфікаційної роботи.** Високоякісна робота враховує різні аспекти впливу ТНК на економіку Європи, проводячи глибокий аналіз їхньої діяльності у сферах виробництва, інновацій, зайнятості, торгівлі та соціально-екологічних аспектів. Робота відображає об'єктивний погляд на вплив ТНК, враховуючи як позитивні, так і негативні наслідки їхньої діяльності на рівень економічного розвитку регіону. Якісна робота враховує сучасні тенденції у глобальній економіці, можливість інноваційних підходів до розуміння ролі ТНК у контексті сучасних викликів та трансформацій. Робота містить чіткі, обґрунтовані та підтвержені висновки, побудовані на основі даних та аналізу, що відображають глибоке розуміння теми.

**Зауваження.** В роботі немає зауважень або суттєвих відхилень. Загалом, дослідження про роль транснаціональних корпорацій у європейській економіці має гарну структуру та високий рівень об'єктивності. Чіткість висновків і аргументів дозволяє зрозуміти підхід до розгляду впливу ТНК на економіку регіону. Кваліфікаційна магістерська робота рекомендується до захисту з високою позитивною оцінкою.

### Рецензент:

кандидат економічних наук, доцент  
кафедри міжнародного менеджменту  
Київського національного економічного  
університету імена Вадима Гетьмана



Тетяна КОЗАЧОК

# ЗМІСТ

<b>ВСТУП.....</b>	<b>3</b>
<b>РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ .....</b>	<b>3</b>
1.1 Сутність і види транснаціональних корпорацій.....	6
1.2. Мотивація компаній до транснаціоналізації економічної діяльності .....	15
1.3 Критерії та параметри оцінювання економічної діяльності ТНК .....	20
<b>РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ РОЛІ ТНК В ЄВРОПЕЙСЬКІЙ ЕКОНОМІЦІ.....</b>	<b>32</b>
2.1 Дослідження впливу ТНК на соціально-економічний розвиток ЄС.....	32
2.2 Аналіз впливу ТНК на зовнішню торгівлю країн Європи .....	44
2.3 Роль ТНК в інноваційному розвитку європейських країн .....	50
<b>РОЗДІЛ 3. СТРАТЕГІЇ ТНК В ЄВРОПЕЙСЬКІЙ ЕКОНОМІЦІ.....</b>	<b>57</b>
3.1 Проблеми та виклики діяльності ТНК на європейських ринках.....	57
3.2 Стратегії ТНК на спільному внутрішньому ринку ЄС.....	63
3.3 Шляхи інтеграції українських компаній у європейські транснаціональні ланцюги виробництва .....	73
<b>ВИСНОВКИ .....</b>	<b>88</b>
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....</b>	<b>92</b>
<b>ДОДАТКИ.....</b>	<b>99</b>

## ВСТУП

*Актуальність теми.* Роль транснаціональних корпорацій в європейській економіці залишається надзвичайно актуальною в сучасному світі. В умовах глобалізації ТНК є ключовими учасниками економічних процесів, оскільки вони мають вплив на багато аспектів суспільного життя. Вони створюють нові можливості для інвестування, впровадження передових технологій та розвитку виробництва. Їхня діяльність також формує конкурентоспроможність європейських компаній на світовому ринку та впливає на розподіл ресурсів у різних секторах економіки. Зростаюча важливість ТНК у європейському економічному ландшафті змушує активно досліджувати їхню роль, вплив та співвідношення з місцевими компаніями та галузями економіки, щоб виробляти ефективні стратегії розвитку та політики, спрямовані на стабільний розвиток та збалансований економічний прогрес.

*Аналіз останніх досліджень і публікацій.* Дослідження ролі ТНК в системі міжнародних економічних відносин брало участь велика кількість вітчизняних та зарубіжних економістів, серед яких В. Белошапка, О. Білорус, Д. Лук'яненко, З. Луцишин, Н. Мешко, О. Мозговий, Ю. Макогон, М. Портер, А. Ругман, Л. Руденко-Сударева, Д. Стопфорд, Я. М. Столярчук, А. Страут, М. Тейлор, А. Філіпенко та багато інших.

*Мета кваліфікаційної бакалаврської роботи* – дослідити особливості і роль ТНК у європейській економіці

Відповідно до поставленої мети були визначені такі завдання:

- визначити сутність і види транснаціональних корпорацій
- визначити мотивацію компаній до транснаціоналізації економічної діяльності
- визначити критерії та параметри оцінювання економічної діяльності ТНК
- дослідити вплив ТНК на соціально-економічний розвиток ЄС
- виконати аналіз впливу ТНК на зовнішню торгівлю країн Європи
- визначити роль ТНК в інноваційному розвитку європейських країн
- здійснити оцінку проблем та викликів діяльності ТНК на європейських ринках

- визначити стратегії ТНК на спільному внутрішньому ринку ЄС
- розробити шляхи інтеграції українських компаній у європейські транснаціональні ланцюги виробництва

*Об'єктом дослідження є транснаціональні компанії та їх діяльність.*

*Предметом дослідження є економічні відносини, що ґрунтуються на теоретичних та практичних аспектах діяльності транснаціональних корпорацій в європейській економіці.*

*Методи дослідження.* В роботі використовувалися такі загальнонаукові методи дослідження як: наукова абстракція, дедукція і індукція, синтез та аналіз; порівняльно-описовий, графічний і табличний– для побудови графічних зображень і наочної демонстрації одержаних результатів.

*Теоретична, методична та практична значущість отриманих результатів.* Теоретична значущість полягає в глибшому розумінні впливу ТНК на економіку Європи. Ця робота розкриває механізми функціонування та вплив таких корпорацій на різні сегменти економіки, розширюючи теоретичні знання. Методична важливість полягає в застосуванні різних методів дослідження, таких як статистичні аналізи, SWOT-аналіз тощо, що є прикладом використання методологічних інструментів у дослідженнях економічних процесів. Практичне значення полягає у можливості надання рекомендацій для формулювання публічної політики щодо регулювання діяльності ТНК у Європі. Результати можуть бути корисними для бізнесу, сприяючи розробці стратегій розвитку на європейському ринку. Такий аналіз може служити основою для подальших наукових досліджень та прийняття стратегічних рішень як у галузі бізнесу, так і у сфері публічної політики.

*Інформаційна база* для магістерської роботи про роль транснаціональних корпорацій в європейській економіці заснована на різноманітних джерелах. Серед них академічні публікації, такі як наукові статті, монографії, книги, що охоплюють економічну теорію, міжнародні відносини та глобалізацію. Дані міжнародних організацій, такі як ООН, Всесвітній банк, Міжнародний валютний фонд, Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), також мають важливе значення, надаючи звіти та дослідження щодо світових економічних тенденцій, інвестицій та впливу ТНК. Додатково, робота включає в себе аналіз

статистичних даних, які охоплюють обсяги інвестицій, економічний зріст, ринкові показники та інші ключові показники діяльності ТНК у Європі. Крім цього, аналітичні звіти та дослідження, які проводяться економічними аналітиками та дослідниками, надають глибокий розуміння впливу політичних рішень на діяльність ТНК у регіоні, а також аналізують конкретні сектори економіки та їх відношення до ТНК. Ці джерела інформації допомагають отримати багатогранне уявлення про роль ТНК в економіці Європи та їх вплив на різні аспекти економічного розвитку регіону.

*Структура роботи.* Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків.

## РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

### 1.1 Сутність і види транснаціональних корпорацій

У сучасному світі, в умовах глибоких змін, робота транснаціональних корпорацій (ТНК) є дуже важливою для глобальної економіки і є основою розвитку економік з розвинутими ринковими системами. Незважаючи на велике значення і розміри цих компаній, дослідники мають різні точки зору на природу їх діяльності. Однак існує загальновизнана визначення: «Транснаціональна корпорація» - це компанія, яка має виробничі підрозділи в кількох країнах.

Комісія з транснаціональних корпорацій ООН надала таке визначення ТНК – це компанія, яка:

- включає одиниці (підрозділи) у двох або більше країнах, незалежно від їхньої юридичної форми та сфери діяльності;
- оперує у рамках системи прийняття та реалізації управлінських рішень, що надає змогу керівництву ТНК проводити узгоджену політику та реалізовувати загальну стратегію компанії через один або більше центрів управління;
- має окремі одиниці (підрозділи), які пов'язані спільною власністю таким чином, що одна (або більше) із них можуть впливати на виробничо- комерційну діяльність інших (зокрема, розподіляти інтелектуальні, виробничі, людські, фінансові та інші ресурси, відповідальність за результати функціонування та ін.) [1].

Конвенція про транснаціональні корпорації прагнучи забезпечити сприятливі умови для підтримання і розвитку виробничої кооперації між підприємствами держав-учасниць Співдружності, визначає зміст поняття «транснаціональні компанії» як юридичну особу, яка має у власності, господарському віданні або оперативному управлінні відокремлене майно на

територіях двох і більше сторін; створена юридичними особами двох і більше сторін та зареєстрована як корпорація відповідно до цієї Конвенції.

У цій Конвенції поняття «транснаціональна корпорація» включає в себе різні транснаціональні структури, в тому числі фінансово-промислові групи, компанії, концерни, холдинги, спільні підприємства, акціонерні товариства з іноземною участю і т.п. [2].

У своїх матеріалах Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) розглядає транснаціональні корпорації як бізнеси різних форм власності (приватна, змішана, державна), які розташовані в різних країнах. Крім того, одна чи кілька філій можуть впливати на діяльність компанії, особливо в контексті обміну ресурсами та знаннями.

Широко застосовується визначення, запропоноване ЮНКТАД. Транснаціональні корпорації – це підприємства, що складаються з материнської компанії та філій цієї компанії, розміщених за кордоном. Головною ознакою материнської компанії є наявність у компанії контролю над активами економічних одиниць, розташованих на території інших держав. Країна, в якій розташовується штаб-квартира і центральний офіс материнської компанії, є країною базування транснаціональної корпорації, тоді як держави, де розташовуються об'єкти вкладень ТНК, виступають країнами-реципієнтами [3].

Македонська вчена, доктор Савіца Дмитрієска, класифікує міжнародні корпорації на три групи: транснаціональні корпорації, багатонаціональні корпорації та міжнародні корпоративні союзи. Вона розглядає транснаціональні корпорації як великі компанії з акціонерним капіталом та контролем, що належать одній нації і управляють всім бізнесом корпорації. Багатонаціональні корпорації, з її точки зору, представляють собою об'єднання національних компаній з двох чи більше країн, які спільно працюють у виробництві та науково-технічній сфері та належать власникам цих країн. Міжнародні корпоративні союзи - це особливі об'єднання промислових, банківських та інших концернів, які створюються з метою вирішення важливих економічних завдань та операційно діють у формі організаційних консорціумів [4].

За словами американського економіста Р. Вернона, транснаціональна корпорація - це материнська компанія, яка контролює значну групу інших компаній різних національностей. Усі компанії цієї групи отримують фінансування та кадри з одного джерела. Загальний обсяг закордонних продажів групи повинен становити принаймні 100 мільйонів доларів щороку, і група має мати філіали у більш, ніж одній-двох країнах [5].

За словами македонського професора Б. Андрескі, транснаціональні корпорації - це суб'єкти комерційної діяльності, чий щорічний обсяг перевищує 100 мільйонів доларів і мають філії в більш ніж шести країнах світу. Це може бути або одне підприємство з підпорядкованими дочірніми підприємствами та філіями, або група підприємств різних національностей. Вони характеризуються постійним рівнем продажу товарів за межами країни, де знаходиться головна компанія, що визначається експертами ООН. Ці суб'єкти є економічно та фінансово взаємопов'язаними, мають спеціальні зв'язки (наприклад, акції, договори підпорядкування, управлінський контроль) або характеризуються певними способами залежності між учасниками, а також властивою децентралізацією управління [6].

З викладеного тексту видно, що існують різні погляди на те, як класифікувати міжнародні корпорації та їх характеристики. Загальна інтерпретація поняття «транснаціональна корпорація» фахівцями різних сфер міжнародного права переважно базується на якісних критеріях. Вони вказують на такі ознаки транснаціональних корпорацій, як виходження їх діяльності за межі однієї країни, комерційний характер бізнесу та наявність вертикальної системи підпорядкування між різними державами. Ці корпорації є взаємозалежними, але не обов'язково мають юридично оформлену єдність.

Можна підкреслити важливість розуміння і класифікації міжнародних корпорацій для аналізу глобальної економіки та регулювання діяльності цих суб'єктів. Визначення та характеристики транснаціональних корпорацій визначають їхню роль у світовій торгівлі та інвестиціях, а також впливають на прийняття рішень щодо регулювання та політики у сфері бізнесу.

Різні підходи до класифікації міжнародних корпорацій можуть бути корисними для різних цілей дослідження та аналізу. Важливо розуміти, що різні корпорації можуть мати різні характеристики та впливи на світову економіку. Такі класифікації допомагають науковцям і політикам краще розуміти та регулювати діяльність цих компаній для сприяння сталому розвитку та соціальній відповідальності у сфері бізнесу.

Виділяють три основних критерію приналежності до ТНК :

- структурний критерій;
- критерій результативності;
- біхевіоральний (поведінковий) критерій.

Для визначення статусу транснаціональної корпорації використовуються різні критерії. Структурний критерій може бути визначений на основі декількох підходів. Один з підходів полягає в тому, щоб визначити кількість країн, у яких функціонує фірма. Інший підхід зосереджується на різній національній належності власників компанії або її керівного персоналу.

Також можна використовувати критерій результативності, де статус транснаціональної корпорації визначається на основі кількості активів, кількості працівників, обсягу продажів та доходів за кордоном.

Інший підхід, який може бути використаний, - це біхевіоральний (поведінковий) критерій, де фірма вважається транснаціональною, якщо її керівництво "мислить інтернаціонально". Це передбачає, що у зв'язку з тим, що транснаціональна корпорація діє в декількох країнах, її керівництво повинно розглядати весь світ як об'єкт своїх потенційних бізнес-інтересів.

В зарубіжній літературі з міжнародного бізнесу кінця ХХст. відзначається зростаючий інтерес до розрізнення понять "глобальна компанія" та "багатонаціональна компанія". Це розрізнення обумовлене необхідністю пристосування маркетингових стратегій великих компаній до двох основних тенденцій у сучасному міжнародному бізнесі - глобалізації та регіоналізації.

Так звані глобальні компанії вдаються до стратегії стандартизації виробництва та використовують вигоди від економії на великих масштабах. З іншого боку, багатонаціональні компанії характеризуються високим рівнем різноманітності продуктів з метою належного врахування специфіки маркетингових аспектів окремих країн чи регіонів.

Незалежно від спрямування міжнародного маркетингу (глобального чи багатонаціонального), під терміном «транснаціональна корпорація» ми будемо розглядати групу підприємств, які функціонують у різних країнах, але підлягають центральній штаб-квартирі, яка розташована в конкретній країні.

У перебігу формування та розвитку глобального капіталу та транснаціональних корпорацій (ТНК) як одного з його варіантів розрізняються чотири стадії розвитку транснаціональної активності та формування різних типів ТНК. Етапи розвитку транснаціональної активності та формування різних типів ТНК наведено у табл. 1.1

Таблиця 1.1 - Етапи розвитку транснаціональної активності та формування різних типів ТНК

Етапи	Характеристика
I етап. Друга третина XIX ст. – перша половина XX ст..	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Інвестування в сировинні галузі іноземних економік;</li> <li>- Створення в приймаючих країнах розподільних та збутових підрозділів;</li> <li>- Виробництво однакової або незначно диференційованої продукції</li> </ul>
II етап. Друга половина XX ст. – кінець XX ст.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Посилення ролі зарубіжних виробничих підрозділів ТНК;</li> <li>- Інтеграція зарубіжних виробничих та збутових операцій;</li> <li>- Стратегія диверсифікації</li> </ul>
III етап. 3 кінця XX ст.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Утворення мереж внутрішньофірмових зв'язків регіонального чи глобального масштабу;</li> <li>- Інтеграція наукових досліджень та розробок матеріально-технічного забезпечення. виробництва. розподілу, збуту;</li> <li>- Формування ТНК у країнах «третього світу»</li> </ul>
IV етап. 3 початку XXI ст.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Опора на сучасну науку і інноваційний бізнес;</li> <li>- Генерація наукових ідей і концепцій;</li> <li>- Створення глобальних мереж</li> </ul>

Джерело: розроблено автором на основі [7]

Загалом, існує різноманітність форм монополістичних об'єднань. Напочатку ХХ століття такі об'єднання капіталістів стали широко розповсюдженими. Монополії впливають на всі аспекти суспільного відтворення, включаючи пряме виробництво, обмін, розподіл та споживання. Першою сферою, яка стала предметом монополізації, був обіг. Із цього приводу, з'явилися простіші форми монополістичних об'єднань, такі як картелі та синдикати.

Монополії є важливою складовою сучасної економіки, і вони розповсюджуються на різні галузі господарства. Це важливо для розуміння впливу монополістичних практик на конкуренцію, ціни та розподіл ресурсів у суспільстві.

За визначенням Європейської комісії, *«картелями є угоди та/або погоджені дії двох або більшої кількості конкурентів, спрямовані на координацію конкурентної поведінки на ринку та/або впливають на відповідні параметри конкуренції за допомогою таких дій, як встановлення цін закупівлі або продажу, або інших комерційних умов, розподіл квот на виробництво або реалізацію продукції, розподіл ринків, в т. ч. шахрайські дії при проведенні торгів, обмеження імпорту або експорту, та/або дії, спрямовані на обмеження конкуренції, вжиті проти інших конкурентів»*.

Оскільки раніше кожне підприємство проводило як виробництво, так і продаж своєї продукції незалежно, вони були зобов'язані продавати свої товари за обговореною ціною згідно з картельною угодою. Ця угода також включала поділ ринку, визначаючи, якому учаснику картелю дозволено продавати свою продукцію. Іноді картельна угода встановлювала квоту або обсяг виробництва і продажу для кожного підприємства. Кожен учасник картелю мав дотримуватися цієї квоти і не перевищувати її. Порушення угоди призводило до накладання штрафів, які вносилися до загальної каси. Також встановлювалася так звана картельна ціна, що була видом монопольної ціни, з метою витіснення конкурентів та забезпечення умов для отримання монопольного прибутку.

Важливим аспектом для кожного учасника картелю було збереження своєї виробничої і комерційної незалежності. Картелі були поширені в Німеччині, а також

існували міжнародні картелі, які об'єднували монополії різних країн. Вони укладали угоди щодо поділу ринків збуту, постачання сировини, встановлення монопольних цін і використання патентів. Зазвичай такі міжнародні картелі функціонували в межах одного конкретного сектора.

В сучасний період, картелі можуть існувати у формі патентних пулів, ліцензійних угод, консорціумів для науково-дослідних розробок і багатьох інших формах співпраці.

*Синдикат* ( від грец. – «згода» ) – це така форма монополістичного об'єднання, де розподіл заказів, закупки сировини та реалізація виробленої продукції здійснювався через єдину збутову контору або 12 інший аналогічний орган [7].

Синдикат сприяв ближчим зв'язкам між підприємствами, що до нього приєдналися. Ці об'єднання спеціалізувалися, переважно, на виробництві великих партій однотипної продукції. Кожне підприємство, що входило до складу синдикату, не продає свій товар самостійно, а передає його синдикату, який здійснює збут через свою власну контору. Таким чином, учасники синдикату відмовлялися від права власності на свій вироблений продукт, але залишали за собою контроль над виробництвом, втрачаючи можливість управління його комерційною діяльністю. Кожен учасник, чи то підприємство, чи фірма, отримував від контори частину прибутку, яка залежала від обсягу виробництва та інших умов. Отже, прибуток розподілявся пропорційно участі кожного підприємства у загальних обсягах продажу.

*Трест* (від англ. – «довір'я») - це такий вид монополій, де учасники втрачають не тільки комерційну, а й виробничу і навіть юридичну самостійність, підкоряючись єдиному контролю [7].

Зазвичай, трести об'єднують однотипні підприємства. Вони виникли у США наприкінці 19 століття. Першим вважається трест «Standard Oil», заснований Дж.Д. Рокфеллером у 1879 році. Розповсюдження трестів у Європі розпочалося після Першої світової війни. Сучасні картельні угоди об'єднують не окремі підприємства, а монополістичні об'єднання - великі акціонерні компанії або

корпорації. З'явилася нова форма монопольних об'єднань - концерни. На відміну від попередніх форм, концерн - це монополія, яка охоплює підприємства різних галузей.

*Концерн* (від англ. – «підприємство, фірма»)- це об'єднання формально самостійних підприємств різних галузей виробництва, транспорту, торгівлі, банків і страхових компаній на основі повної фінансової залежності від власників контрольного пакету акцій [7].

Концерни, що є найбільш поширеною формою монополістичних об'єднань, зазвичай складаються з великих промислових підприємств, трестів, банків або особливих утворень - холдингів, що створюються спеціально. У таких концернах існує децентралізована система управління підприємствами, яка орієнтується за основними групами продукції або регіонами. Їх характеризує великий обсяг внутрішньо-фірмових угод, зазвичай централізуються інвестиції та фінанси.

Концерни, об'єднуючи різноманітні підприємства, відображають потреби розвитку продуктивних сил, які вимагають поєднання різних напрямків діяльності і прагнення до різноманітності.

На сучасному етапі великого поширення набули багатогалузеві концерни, що стали домінуючою формою монополістичних об'єднань. Ця форма відрізняється від попередніх тим, що об'єднує різноманітні підприємства. Це зв'язано з потребами розвитку продуктивних сил, які вимагають різноманітності діяльності та бажанням впроваджувати нові галузі виробництва. Це сприяє конкурентоспроможності та кращому адаптуванню до ринкових умов. Концерни включають не тільки свої власні підприємства, а й зовнішні постачальники деталей, послуг та фірми, що не є частиною їх власності. Зазвичай, найбільше підприємство або банк очолює концерн, керуючи фінансовими аспектами всією структурою. Із зростанням, концерни можуть перетворюватися на конгломерати, що представляють собою великі промислові комплекси.

*Конгломерат* ( від лат. «зібраний») – це одна з форм монополії, в якій під єдиним фінансовим контролем зосереджені компанії, що діють у різних, технологічно не пов'язаних між собою галузях. Як правило, конгломерати

належать одній фірмі і випускають на одній або більше стадіях виробництва різнорідні неконкурентні товари або оперують на сегментах ринку, які не перетинаються. Підприємства при цьому мають широку автономію економічної діяльності управління ними централізоване. Структура конгломератних об'єднань нестійка: вони можуть розпадатись або утворювати концерн [7].

Різниця між багатогалузевим концерном і конгломератом у сфері управління полягає у способі прийняття важливих рішень. У першому випадку лише найсильніші підприємці мають право участі у фінансовому контролі, який здійснюють головні компанії або банки. У конгломераті це право обмежене для меншої кількості учасників порівняно з концерном.

Наразі розвивається новий тип монополістичних об'єднань — *консорціуми*. Це об'єднання монополій, а не окремих підприємств. Іноді монополії з різних країн об'єднуються для проведення фінансових операцій, таких як надання позики в будь-якій країні. Також консорціуми можуть створюватися для розмежування інтересів конкуруючих монополій у галузі добування та продажу товарів, наприклад, нафти. Це щось на зразок "картеля монополій". Їх часто створюють для спільного бізнесу в країнах, що розвиваються.

*Транснаціональні стратегічні альянси (ТСА)* — це співпраця самих транснаціональних корпорацій. Це форма співпраці між компаніями, яка передбачає довгострокову координацію економічної діяльності для реалізації великих виробничих проєктів, покращення доступу на певні ринки та зменшення тривалості інноваційних процесів та виробництва.

*Стратегічні альянси* — це партнерські зв'язки між двома чи більше корпораціями, які спрямовані на спільні цілі на певний період часу [7]. Ці альянси особливо активні в передових галузях, таких як мікроелектроніка, телекомунікації, біотехнології, автомобілебудування та аерокосмічна сфера, де конкуренція дуже висока, а розробка нових технологій потребує великих витрат, навіть для провідних компаній. Прикладом може служити рішення європейських лідерів у галузі аерокосмічної та військової промисловості щодо інтеграції.

Варто відзначити, що типи транснаціональних корпорацій (ТНК) різняться в залежності від ступеня суспільства, в якому функціонує капітал, та виду економічної діяльності. ТНК можуть приймати форму картелів, синдикатів, пулів, трестів, концернів, консорціумів. Найбільш поширеною є форма концернів, причому ТНК можуть бути як одно-, так і багатогалузевими. Розвиток багатогалузевих концернів є результатом стратегії зниження ризику шляхом диверсифікації виробництва.

## **1.2. Мотивація компаній до транснаціоналізації економічної діяльності**

Іноземні транснаціональні компанії грають важливу роль у розвиваючихся країнах, що мають амбіції стати більш розвиненими. Ці інвестиції виступають як засіб для підвищення технологічної та економічної конкурентоспроможності місцевих компаній. Іноземний капітал може вкладатися у різні форми, але частіше за все це виявляється у формі спільних підприємств, де має місце співробітництво між різними юридичними особами або національні компанії здобувають статус підприємств з іноземними інвестиціями.

Транснаціональні компанії відкривають швидкий та економічний доступ до зовнішніх ринків, перевершуючи можливості, які відкриваються через купівлю або створення нової компанії в певній юрисдикції. Вони забезпечують швидкий доступ до розподільних мереж продукції і надають партнерам іноземних знань та умінь, необхідних для успіху на місцевому ринку. Один з партнерів зазвичай має вже встановлені зв'язки з ключовими гравцями на ринку та розуміє культурні особливості. Ці переваги особливо важливі для малих і середніх підприємств, які можуть бути обмежені капіталом, ресурсами або знаннями, необхідними для самостійного розвитку. Транснаціональні компанії надають можливість партнерам

швидко, ефективно і надійно розгортати бізнес на зарубіжному ринку, використовуючи репутацію та досвід партнера з місця.

Транснаціональні компанії активністю свого бізнесу сприяють розвитку економіки країн, де діють їхні філіали чи спільні підприємства. Оцінки міжнародних фахівців свідчать, що ці організації забезпечують роботою 4% населення в розвинених державах та 12% в країнах, які перебувають у процесі розвитку. Згідно зі звітом Європейської Комісії, багатонаціональні компанії контролюють понад половину міжнародних торговельних операцій.

Зараз діє більше 60 тис. головних офісів у транснаціональних компаніях, та по всьому світу функціонує понад 500 тис. їхніх філій. Багато таких компаній вже виросли до рівня мегакорпорацій, а їх річний оборот перевищує валовий національний продукт більшості країн. Кількість працівників у найбільших транснаціональних компаніях налічує сотні тисяч осіб. Наприклад, у 2015 році General Motors став для 708 тис. працівників роботодавцем, компанія Siemens офіційно мала в своєму штаті 486 тис. осіб, а Ford Motor нараховував 464 тис. працівників.

Більшість транснаціональних корпорацій, включаючи багатонаціональні та транснаціональні компанії, активно розширюють свій бізнес, вкладаючи безпосередні іноземні інвестиції у різні країни світу. Внаслідок цього зростання обороту вкладених інвестицій транснаціональні компанії стають мегакорпораціями та гігантами світового бізнесу. Основною метою стратегічного розвитку мегакорпорацій є підвищення рентабельності всіх складників та зменшення витрат на всіх етапах виробництва продукції.

Вчені виділяють наступні мотиви та причини створення спільних підприємств, які наведені в табл.1.2.

Таблиця 1.2 - Мотиви та причини створення спільних підприємств

<b>В.І. Терехов та М.Є.Петрук</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Розширення ринку збуту своєї продукції, опанування нових ринків, доступ до нових технологій, ресурсів.</li> <li>2. Усунення слабких місць та недоліків у діяльності власного підприємства.</li> <li>3. Усунення у власному підприємстві високого рівня витрат, дефіциту ноу-хау, незадовільної структури збуту, дефіциту виробничих потужностей.</li> </ol>
<b>В.Л. Євтєєв</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Підвищення ефективності виробництва.</li> <li>2. Розширення операцій.</li> <li>3. Зменшення ризику.</li> <li>4. Розвиток завдяки залученню інвестицій, технологій, кваліфікації.</li> <li>5. Включення в міжнародний розподіл праці.</li> </ol>
<b>Р. Вернон</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Доступ до фінансових ресурсів, факторів виробництва, інформації, новітньої технології, до більш передових методів управління, фінансування, маркетингу, організації виробництва.</li> <li>2. Підприємство-інвестор має можливість використувати вигоди від розміщення в будь-якій країні (вигоди інтернаціоналізації).</li> <li>3. Підприємство може використати у своїх цілях вигоди, які надає приймаюча країна іноземним інвесторам.</li> </ol>
<b>К.І. Іванченко</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Підвищення ефективності виробництва.</li> <li>2. Розширення операцій.</li> <li>3. Зменшення ризику під час виробництва нових видів продукції.</li> <li>4. Розвиток сфер діяльності та відродження технологічних галузей.</li> </ol>

*Джерело: розроблено автором на основі [8,9,10]*

Мотиви, які зазначені на (рисунку 1.1), мають своє значення, але не вичерпно описують всі можливі фактори, оскільки кожне підприємство має свої власні причини та мотиви. На мою думку, основними причинами, які спонукають підприємство до утворення транснаціональної компанії, є досягнення максимального прибутку та задоволення потреб підприємства та його власників (засновників).

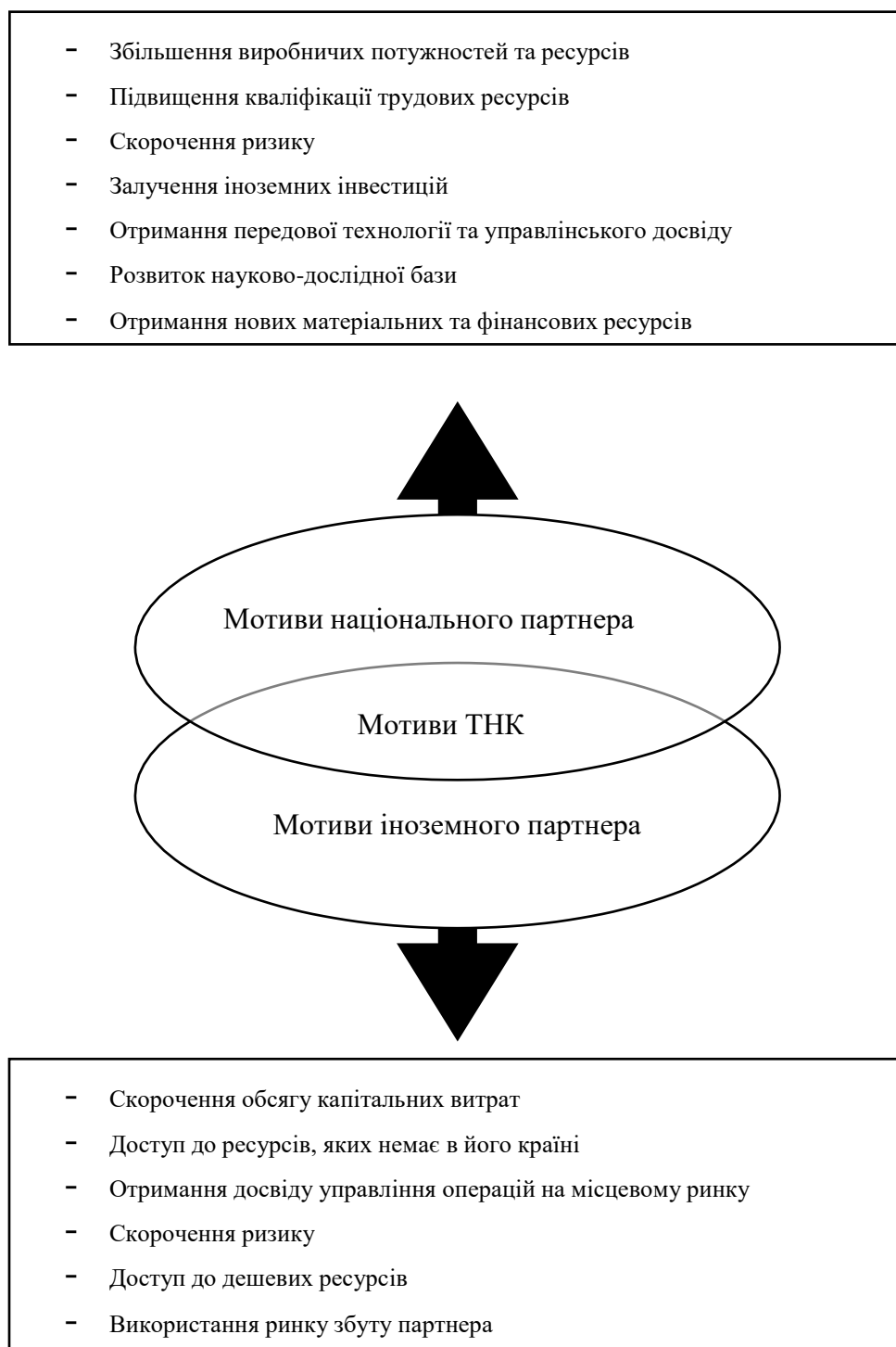


Рисунок 1.1 - Мотиви національного та іноземного партнерів під час створення міжнародного спільного підприємства

*Джерело: розроблено автором на основі [10]*

У країнах, де лише одне велике підприємство має провідну роль, це створює монопольне становище цієї компанії і дозволяє їй впливати на економіку та

політику. У державах, де переважають зарубіжні компанії, вона все більше залежить від стратегій цих компаній, ускладнюючи можливість збереження незалежності та суверенітету. Це призводить до розподілу країн на багаті та впливові, а з іншого боку, на бідні та залежні. Підпорядковані країни стають залежними від інвестицій та фінансової допомоги від іноземних країн. У разі, коли в державі діють кілька рівноправних компаній, це сприяє активному розвитку економіки. Основна мета компаній - здобуток прибутку за мінімальних витрат, тому вони обирають країни з низькими витратами на працю та менш жорсткими екологічними вимогами. Проте значна кількість потужних транснаціональних компаній є загрозою для компаній та урядів менш розвинених країн.

Зараз можна говорити про появу та еволюцію нового покоління транснаціональних корпорацій (ТНК), які мають основні мотиви:

- Функціонують в умовах глобальних економічних та політичних умов, беручи участь у світовій економіці як незалежні у сфері національних держав.
- Мають світову стратегію, спрямовану на захоплення ключових позицій у глобальному виробництві та продажі товарів, при цьому активно залучаються до досліджень і розвитку, корпоративного управління, глобального маркетингу та післяпродажного обслуговування, забезпечуючи постійний контакт з клієнтами.
- Використовують ресурси виробництва (капітал, працю, природні ресурси, підприємницькі здібності і т. д.) у всесвітньому масштабі: 380 найбільших корпорацій контролюють 40% глобальних ресурсів і 80% технологічних інновацій.
- Створюють глобальну систему виробництва, розміщену у багатьох країнах світу, переміщаючи значну частину виробництва та послуг за межі країни, де знаходиться головний офіс.

Еволюція ТНК спричинила зміни у їхній власності, розширивши їхній спектр діяльності та зробивши їх багатонаціональними. Їхні операції охоплюють більше країн. Завдяки єдиному європейському ринку та інтеграції в інших регіонах

світу, корпорації можуть розміщувати підрозділи у різних країнах, ефективно обслуговуючи ринки та економлячи ресурси. Очевидно, що великі корпорації та їхні філії стали головними у визначенні науково-технічного прогресу та структурних змін у світовій економіці.

Утворення спільних підприємств відображає ефективний розподіл капіталу в умовах міжнародного розвитку економік. Ці спільні підприємства стають ключовими в міжнародному виробництві, відкриваючи шлях для вільної торгівлі та глобалізації економіки. Транснаціональні об'єднання підприємств є важливим етапом для глобальних компаній, які мають домовлятися між собою для успіху спільного підприємства. Хоча утворення таких альянсів має як позитивні, так і негативні аспекти, мотиви кожної материнської компанії в цьому процесі варіюються. Управління цими змінами мотивів у спільному підприємстві вимагає від керівників здатності вести переговори та вирішувати конфліктні питання. Україні, з перехідною економікою, необхідно сприяти створенню міжнародних спільних підприємств, поліпшувати законодавство щодо конкуренції, щоб транснаціональні компанії не мали можливості впливати на політику та закони країни. Далі важливо вивчити, як держава може стимулювати створення власних транснаціональних компаній, регулювати вивід фінансових активів цих підприємств і знайти ефективні напрями для їхньої діяльності в Україні.

### **1.3 Критерії та параметри оцінювання економічної діяльності ТНК**

Сучасна глобальна система привертає значну увагу до дослідження активності транснаціональних корпорацій, що потребує нових підходів та розвитку різних методів, моделей та інструментів. Розширення масштабів їхньої діяльності викликає потребу у вдосконаленні методичних основ для комплексного фінансового аналізу транснаціональних корпорацій. Сьогодні це стає актуальною темою у сфері економічних досліджень.

Однією з головних цілей фінансового аналізу ТНК є отримання об'єктивної картини їхнього фінансового стану, включаючи всі ключові показники, які відображають фінансове здоров'я корпорації та всіх її підрозділів. Цей аналіз охоплює такі напрями: оцінка майна та джерел його формування; структура витрат; баланс та оборотні кошти; ліквідність і фінансова стійкість; грошові потоки та їхню оборотність; ретельний аналіз прибутковості та ефективності корпорації. Важливо враховувати не лише поточний фінансовий стан, а й ті параметри, очікувані в найближчій або віддаленій перспективі.

Враховуючи теоретичне розуміння "аналізу" як методу наукового дослідження, орієнтованого на розчленування системи на важливі компоненти та вивчення їх взаємозв'язків, можна визначити діяльність ТНК як складну та багатогранну область для фінансово-економічного аналізу. Під час такого аналізу необхідно враховувати наступне:

- Взаємозв'язок між виробничими, торгово-комерційними та кредитно-фінансовими підрозділами, спрямований на єдину стратегію виробництва, маркетингу та науково-технічної політики.
- Нові інтегральні властивості, наприклад, синергетичний ефект від їх спільної діяльності.
- Швидкі зміни внутрішньої корпоративної структури під впливом зовнішнього середовища.
- Організовані потоки інформації, фінансів та інших ресурсів.
- Міжнародна виробнича структура, що базується на розподілі праці між підрозділами у різних країнах.
- Централізована фінансова політика всередині ТНК.
- Використання єдиного організаційного механізму для стратегічних рішень та координації діяльності ТНК.
- Контроль акціонерного капіталу через прямі інвестиції іноземних інвесторів.

Під час аналізу діяльності транснаціональних корпорацій, важливо брати до уваги, що ці компанії діють як на зарубіжних ринках, так і на власній резидентській

території. Їхню діяльність варто оцінювати не тільки за кордоном, але й в резидентській країні. У цьому контексті, для обґрунтування методичних підходів до аналізу та оцінки діяльності транснаціональних корпорацій, ключовим є урахування масштабів їхньої закордонної та внутрішньої діяльності.

На основі відомостей, викладених у роботах [11;12], пропоную систематизований перелік основних показників діяльності транснаціональних корпорацій у вигляді таких груп показників.

*Перша група* об'єднує абсолютні показники, які комплексно характеризують масштаби діяльності ТНК, зокрема:

- а) кількість філіалів та їх розподіл між країнами (резидентською та іншими);
- б) валова продукції ТНК в цілому, в тому числі іноземних філіалів;
- в) обсяг продаж ТНК, в тому числі іноземних філіалів;
- г) сукупна вартість активів ТНК, в тому числі іноземних філіалів;
- д) дохід ТНК, в тому числі іноземних філіалів;
- е) експорт продукції ТНК, в тому числі іноземних філіалів;

Важливим напрямом аналізу діяльності ТНК є результативність та інтенсивність інноваційної діяльності. Тому представлений перелік необхідно доповнити наступними показниками:

ж) чисельність науково-технічних кадрів, в тому числі у зарубіжних філіалах;

з) кількість отриманих за рік патентів, в тому числі у зарубіжних філіалах;

и) витрати на науково-дослідницькі та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) ТНК в цілому, в тому числі у зарубіжних філіалах.

Всі ці дані показуватимуть не потоки, які здійснюються через кордони, а їх наслідки у вигляді зумовленої ними господарської діяльності.

*Друга група* показників повинна представити власне динамічні показники в розрізі років, що буде характеризувати подальшу міжнародну спрямованість та експансію ТНК. Основою діяльності ТНК є інвестиції, саме тому, найбільш важливими серед цієї групи показників є показники, пов'язані з інвестиційною діяльністю:

а) обсяг інвестицій у власні зарубіжні філіали, здійснених за рік (класифікуються як прямі іноземні інвестиції);

б) обсяг інвестицій, спрямованих на здійснення транскордонних злиттів та поглинань;

в) обсяги доходів, які переводяться з країни з високими податками і країну з низькими податками.

Хочу зосередити увагу на поясненні процесу, коли транснаціональні корпорації здійснюють переміщення своїх прибутків шляхом встановлення цін на товари, послуги, технології та права на інтелектуальну власність, які передають через кордони у межах своїх корпоративних структур. Встановлені ціни на ці активи визначають прибуток для обох сторін та, відповідно, оподатковувану базу для кожної з країн. Якщо трансфертна ціна логічно розподіляє прибутки, то податкові органи обох країн отримують рівну частку податкових доходів. Однак у ТНК може виникнути бажання скористатися різними рівнями оподаткування та перемістити прибутки до країни з менш високим податковим навантаженням. Розглянемо умовний приклад (див. табл. 1.3), як транснаціональна корпорація може знизити загальне оподаткування своєї діяльності.

Таблиця 1.3 - Варіанти перекачування доходів ТНК за кордон

Показники	Філіал у країні з низьким рівнем оподаткування. Ставка податку 10%.		Материнська компанія в країні з високим рівнем оподаткування. Ставка податку 34%		Сукупний дохід ТНК	
	Варіант А	Варіант Б	Варіант А	Варіант Б	Варіант А	Варіант Б
Валовий дохід	550	700	2000	2000	2000	2000
Вартість реалізованих товарів	400	400	(550+300)	(700+300)	700	700
Валовий прибуток	150	300	1150	1000	1300	1300
Загальні фірмові витрати	100	100	500	500	600	600
Дохід до сплати податків	50	200	650	500	700	700
Податки	5	20	221	170	226	190
Чистий дохід	45	180	429	330	474	510

Джерело: розроблено автором на основі [11]

Отже, уявимо, що материнська компанія транснаціональної корпорації базується у країні з високим рівнем оподаткування (34%), а її філіал знаходиться у країні з низькими податками (10%). Філіал виробляє компонент за вартістю 400 умових одиниць та продаватиме його материнській компанії в країні базування за 550 умових одиниць (ціна, встановлена трансфертом). Цей компонент увійде до вартості продукції, що реалізується материнською компанією. Крім цього, материнська компанія в країні базування витратить 300 умових одиниць на виробництво товару, який містить трансфертний компонент. Цей продукт буде продаватися за 2000 умових одиниць. Оподаткування розраховується на основі прибутку філіалу та материнської компанії перед оплатою податків. В результаті загальна сума податкових зобов'язань становить 226 умових одиниць. У іншому варіанті, компонент, який виготовлений філіалом, продається материнській компанії за 700 умових одиниць. Це призводить до загального зменшення обсягу податкових зобов'язань ( $226 - 190 = 36$  умових одиниць), що свідчить про збільшення консолідованого чистого доходу на 36 умових одиниць.

Ефект від цих схем для країн із низьким оподаткуванням полягає в збільшенні податкових надходжень. Якщо б цей прибуток був вкладений назад у ці країни, можна було б говорити про позитивний вплив не лише для ТНК, але й для їхніх країн базування. Але часто механізми трансфертних цін використовуються ТНК для збільшення прибутку та його вивезення за кордон. Багато ТНК базуються у розвинених країнах, тоді як країни-отримувачі, як правило, є менш розвиненими. Це означає, що несправедливі трансфертні ціни переносять багатство та ресурси з менш розвинених країн у більш розвинені. Законодавчі норми вводяться в обох типах країн, щоб уникнути негативних наслідків цього процесу в рамках ТНК. Виходячи з цього, часто інтереси зарубіжного інвестора не співпадають з завданнями національної економіки.

*Третя група* містить відносні показники, які характеризують економічний зміст транснаціоналізаційних процесів:

а) коефіцієнт транснаціоналізації активів це відношення зарубіжних активів до всіх активів підприємства;

б) коефіцієнт транснаціоналізації продаж це відношення зарубіжних продаж до загального їх обсягу;

в) коефіцієнт транснаціоналізації робочої сили це відношення чисельності працівників за кордоном до загальної кількості зайнятих;

г) загальний коефіцієнт транснаціональності розраховується як середнє значення трьох вказаних показників: коефіцієнтів транснаціоналізації активів продаж та працівників;

д) коефіцієнт інтернаціоналізації це відношення кількості зарубіжних філіалів до загальної кількості підрозділів.

Аналіз третьої групи показників передбачає розгляд глобальних операцій ТНК як фактора, що підсилює світову інтеграцію. Цей процес є результатом міжнародного розподілу праці, що породжує транснаціональні форми співпраці та призводить до високого рівня взаємозалежності країн. Виступаючи як центри координації та драйвери світового виробництва та обміну, ТНК формують мережу відносин як всередині своїх комплексів, так і між собою, що виходять за межі національних держав.

Серед важливих кількісних показників для аналізу діяльності ТНК є характеристики їхніх зарубіжних філій та країн, де вони проводять операції. Такі показники включають:

- обсяг прямих іноземних інвестицій та їх частка у всіх інвестиціях;
- обсяг іноземних активів та їх відношення до загальних активів компанії;
- обсяги продажів окремих філій та їх частка у загальних обсягах продажів;
- кількість персоналу у зарубіжних філіях та їхнє відношення до загальної кількості працівників компанії;
- частка прибутку, отриманого від міжнародних виробничих та інвестиційних операцій.

Основною особливістю сучасних ТНК є зростання їхніх материнських компаній та філій, збільшення міжнародних операцій, активізація в банківській сфері, здійснення злиттів та поглинань. Ці процеси допомагають ТНК отримати стратегічні активи інших компаній, розширити свій масштаб, диверсифікувати ризики, використовувати нові фінансові можливості та реалізувати інтереси свого менеджменту.

Такі результати, що випливають із аналізу існуючих методик та інструментів для аналізу діяльності ТНК, дозволяють стверджувати, що вони утворюють систему комплексного аналізу багатоаспектної діяльності ТНК, що зображено на схемі на рисунку 1.2. Ця схема враховує сучасні умови організації та управління ТНК, що потребують розв'язання складних завдань, які вимагають розроблення та вдосконалення системи управління та структури менеджменту.

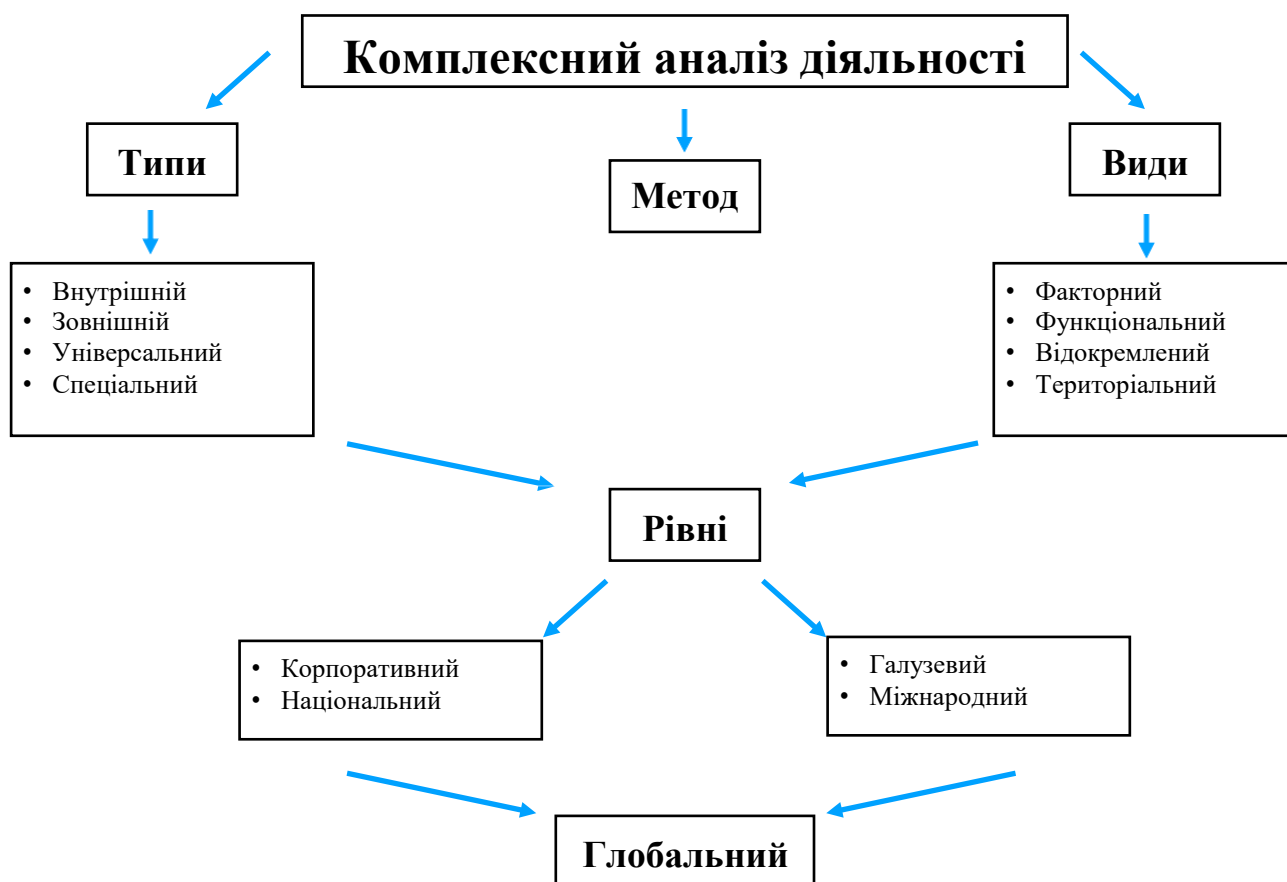


Рисунок 1.2 Система комплексного аналізу діяльності ТНК

Джерело: побудовано автором на основі [1]

Аналіз ТНК може проводитися на трьох рівнях: макроекономічному (що охоплює загальні, національні, міжнародні та глобальні тенденції), мезоекономічному (дотичність взаємодії між фірмами та корпораціями) і мікроекономічному (стосується зростання окремих фірм).

Щодо методів фінансового аналізу ТНК, вони включають дві групи: основні методи фінансового аналізу (такі як горизонтальний, вертикальний, трендовий, метод фінансових коефіцієнтів, порівняльний аналіз, факторний аналіз, включаючи аналіз за схемою Дюпон-каскад) та специфічні методи, які використовуються в залежності від мети аналізу.

Вчені описують основні методи виконання організаційних функцій ТНК, що складаються з взаємопов'язаних етапів.

*Поділ праці* – процес поділу загальної роботи в організації на окремі завдання, що фактично є спеціалізацією.

*Департаменталізація* – процес групування робіт і видів діяльності в окремі підрозділи організації. Виділяють декілька базових схем департаменталізації та підходів до побудови ТНК:

- відокремлена
- за операціями на внутрішньому і зовнішньому ринках;
- функціональна
- за основними функціями управління;
- продуктова
- за окремими видами продуктів, що виробляються;
- територіальна (регіональна)
- за географією фізичного розташування підрозділів;
- орієнтована на споживача
- за принципом задоволення потреб найбільш значущих споживачів.

*Делегування повноважень* – процес передачі керівником частини своїх повноважень підлеглому, який приймає на себе відповідальність за їх виконання.

Існують три типи повноважень: лінійні-штабні (апаратні, адміністративні, функціональні), які передаються вищим керівником безпосередньо його підлеглому і далі іншим підлеглим. Делегування лінійних повноважень утворює

ієрархію рівнів управління в організації; штабні (апаратні, адміністративні) – повноваження, що передаються особам, які здійснюють консультативні, обслуговуючі функції щодо лінійних керівників; функціональні – повноваження, що дозволяють особі, якій вони передаються, в межах її компетенції пропонувати або забороняти певні дії підлеглим лінійних керівників.

*Встановлення діапазону контролю* – визначення кількості працівників, безпосередньо підлеглих даному менеджеру. Внаслідок делегування повноважень в організації виникає кілька організаційних рівнів управління. Кількість організаційних рівнів визначається діапазоном контролю. Збільшення кількості рівнів управління суттєво впливає на ефективність діяльності ТНК внаслідок зростання витрат на управління; ускладнення зв'язків між підрозділами, викривлення інформації, ускладнення процесів планування і контролю.

*Створення механізмів координації* – процес узгодження дії усіх підсистем корпорації для досягнення її цілей.

Організаційні функції ТНК включають у себе затвердження структури виробництва, управління та комунікацій, регулювання функцій, затвердження положень і інструкцій, набір персоналу та розташування кадрів, а також формування штатів [13].

Мультинаціональні та глобальні корпорації, чия зовнішня діяльність перевищує національний обсяг операцій, спираються на матричну модель управління. У цій структурі організації керівництва є неформальним, де кожен керівник закордонних відділень звітує двом чи більше вищим інстанціям за регіональним, продуктовим або функціональним критерієм. За такої моделі внутрішнє та зовнішнє управління тісно пов'язані, підрозділи взаємодіють, а кожен бере участь у формуванні глобальних стратегічних рішень.

Менеджмент має значний вплив на транснаціональні корпорації через політичну обстановку як в країнах-реципієнтах, так і у країнах базування. Це включає політичну стабільність, розуміння місцевих політичних партнерів, об'єднань і спілок, бізнес-інтереси, ключових політичних діячів, а також політичну ситуацію в зоні проникнення та інших районах.

Для розвитку транснаціональних корпорацій важливими є міжнародне публічне та приватне право, яке не лише регулює взаємини між організаціями або громадянами на міжнародній арені, але й створює правові умови для управління міжнародним співробітництвом в економічних сферах. Міжнародне право включає міжнародні договори, які регламентують режими міжнародного руху товарів, послуг, капіталів, національні законодавства окремих країн, міжнародну судову та арбітражну практику. Такі угоди, як домовленості щодо співпраці та створення спільних підприємств, інвестиційної діяльності, придбання майна та прав, захист особистості та власності, переказ коштів, страхування майна і товарів, торговельного арбітражу і багато іншого, мають особливе значення.

Система управління транснаціональних корпорацій (ТНК) враховує правові та економічні режими, які визначені країною, де вони функціонують. Ці режими ґрунтуються на кількох принципах:

- Справедливий та недискримінаційний режим орієнтований на вирівнювання взаємовідносин між зацікавленими державами.
- Режим найбільшого сприяння включає надання прав, пільг та умов у контрактних сферах: торгівля, мито, статуси юридичних та фізичних осіб, валютні режими та інші.
- Режим екстериторіальності базується на виключному підпорядкуванні законам власної країни. Уряд має можливість розширити свій правовий вплив на фірми, які мають штаб-квартири на його території та дотримуються національного законодавства.
- Рациональний національний режим важливий для ведення бізнесу в конкретній країні, зокрема, щодо охорони природного середовища, санітарних та гігієнічних норм, правил техніки безпеки тощо.
- Правові структури в торгівлі та угодах охоплюють захист патентів, авторських прав, торговельних знаків, бухгалтерських показників тощо.
- Законодавство про працю, оподаткування корпорацій та осіб, антимонопольні норми.

- Закони щодо іноземних інвестицій, що регулюють експортно-імпортні операції, ціноутворення, валютні та митні режими тощо. Аналіз діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК) вимагає врахування типу економічної системи, що охоплює відмінності між вільною приватно-ринковою, централізовано-керованою, плановою та змішаною соціально-ринковою економікою.

У вільній приватно-ринковій системі приватна власність на ресурси, регулювання цін на основі попиту та пропозиції, та незалежне прийняття рішень суб'єктами підприємництва є основою. У центрально-керованій системі ресурси є суспільною власністю, відсутня конкуренція, але є контроль за розподілом ресурсів.

Більшість сучасних економік є змішаними соціально-ринковими, де сполучається приватна та суспільна власність, а також елементи ринкової та командної економіки. Держава може мати часткову власність у сферах, які визначально важливі для суспільства, таких як транспорт, енергетика та охорона здоров'я. Такі економіки забезпечують баланс між ринковими силами та громадськими інтересами.

Важливими показниками для оцінки ефективності діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК) є такі показники, як валовий національний продукт (ВНП), темпи економічного зростання, обсяг зовнішнього торговельного обороту, динаміка інвестицій і тд.

Світовий банк класифікує країни за рівнем ВНП на душу населення на декілька категорій. Наприклад, країни з високим рівнем доходу, де ВНП на душу перевищує 6 тис. доларів США, країни з середнім рівнем доходу, де ВНП становить від 545 до 6 тис. доларів США, тощо [14].

Досліджуючи діяльність транснаціональних корпорацій, важливою частиною аналізу є вивчення структури та темпів інвестицій. У своїй роботі «Багатонаціональні підприємства і глобальна економіка», Дж. Даннінг розглядає різновиди діяльності таких підприємств: пошукову за ресурсами, пошукову на ринках, спрямовану на підвищення ефективності та пошуки стратегічних активів і

можливостей. Автор підкреслює, що компанії, які вкладають кошти за кордон, не лише прагнуть отримати доступ до вигідних ресурсів, а й націлюються на підвищення рентабельності, придбання активів іноземних корпорацій, щоб підтримувати або розширювати свою міжнародну конкурентоспроможність на ринках [15].

Більшість економістів розглядають транснаціональні корпорації як одне з ключових джерел технологій, які визначають стратегічне економічне зростання як у розвинених, так і в розвиваючихся країнах. Зростання науково-дослідницької діяльності ТНК поза межами їхніх кореневих компаній пов'язане з розширенням обсягів міжнародного виробництва. Варто зауважити, що існують різні методи поширення науково-технічних знань і технологій у країнах-одержувачах, такі як:

- Імпорт капітальних товарів (машин, обладнання і т.д.).
- Прямі інвестиції (створення філій, відділень та інших контрольованих підприємств ТНК).
- Утворення спільних підприємств з ТНК.
- Контрактні (неакціонерні) форми співпраці, включаючи покупку патентів і ліцензій, угоди про науково-технічну допомогу, підрядні контракти і т.д.
- Публікації науково-технічної інформації (журнали, спеціалізовані дослідження).
- Формування стратегічних альянсів тощо.

Передача технологій від ТНК до країни-одержувача пов'язується з можливістю підвищення продуктивності, розробкою нових продуктів та зменшенням витрат. У світовій економічній літературі оцінка економічної вигоди від передачі технологій пов'язується з роллю інновацій у підвищенні продуктивності виробничих факторів [16].

Вивчення особливостей міжнародної господарської діяльності транснаціональних корпорацій розкриває можливість використання різних стратегій економічного розвитку та формування гнучких організаційних структур. Сучасні тенденції, спрямовані на посилення впливу цих корпорацій на економіку країн, куди вони ведуть свою діяльність, а також фактори, що впливають на їхню ефективність, підкреслюють складність цього об'єкта для фінансово-економічного аналізу. У зв'язку з цим, виникає потреба в нових підходах, методиках та інструментах для аналізу цієї діяльності.

## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІЗ РОЛІ ТНК В ЄВРОПЕЙСЬКІЙ ЕКОНОМІЦІ

#### 2.1 Дослідження впливу ТНК на соціально-економічний розвиток ЄС

У сучасних умовах економічного розвитку ключовим чинником успішної країни є активізація своєї міжнародної діяльності та углиблення економічних зв'язків з провідними компаніями. В умовах інтенсивної глобалізації економіки особливо важливою стає роль транснаціональних корпорацій (ТНК). Щорічно нові ТНК не лише виходять на міжнародні ринки, але й розширюють свою присутність в більшій кількості країн.

Важливість вивчення процесів транснаціоналізації та визначення ефективних стратегій розвитку у цьому контексті обумовлює необхідність посилення національного фінансового, промислового та науково-технологічного потенціалу. Важливими завданнями стають також накопичення капіталу, який формується внаслідок економічної діяльності.

Для економіки Європи сучасності характерним стало явище транснаціоналізації, яке стрімко набирає обертів. Головними діючими силами у цьому процесі є транснаціональні корпорації. У кінці XX - на початку XIX століття вони перетворилися з торговців, інвесторів та поширювачів сучасних технологій у ключових учасників трудової міграції. Зараз вони вже контролюють 30% світової економіки. Такі корпорації відіграють важливу роль у процесах інтернаціоналізації та глобалізації виробництва, яке поширюється, розширюється та поглиблюється по всьому світу.

У контексті цієї проблематики заняття транснаціональних корпорацій, вільний рух капіталів між країнами світу та формування мігруючих центрів влади викликають серйозні турбулентності у бізнес-середовищі. Якщо значущі припливи та відпливи іноземних капіталів можуть призвести до значних руйнувань

національних фінансових систем, то можливість виникнення в найближчий період суперкорпорацій шляхом операцій з об'єднання, злиття чи поглиблення, за висновками експертів, призведе до їхньої становлення домінуючою силою у світовій економіці, здатною витіснити національні держави на вторинні позиції [22].

Європейський Союз є найбільшим торговим об'єднанням у сучасному світі. Обсяг його експорту перевищує американський на 20,3%. Частка ЄС як єдиного суб'єкта у вивозі капіталу у вигляді прямих інвестицій становить приблизно таку саму величину. Якщо говорити про відносні показники участі в світових економічних зв'язках, ЄС не виділяється серед провідних центрів світового господарства. Фактична відкритість його економіки на рівні Сполучених Штатів та Японії, з імпортною квотою на рівні 9-11%.

Основною характеристичною рисою транснаціональних корпорацій (ТНК) є їх здатність стратегічно планувати, організовувати та контролювати економічну діяльність у різних країнах. Ця властивість робить ТНК унікальними учасниками світової економічної системи, відрізняючи їх від інших учасників, таких як робоча сила, споживачі та місцеві, регіональні та національні уряди.

Таким чином, транснаціональні корпорації відіграють ключову роль у углибленні економічних взаємозв'язків між підприємствами різних країн. Вони впливають не лише на формування економічної політики європейських країн, але і на загальну структуру світової економіки, використовуючи різні стратегії конкурентної боротьби. Використовуючи інформаційні та комунікаційні технології, ТНК впроваджують нові форми гнучкої організації та маркетингу продуктів.

З одного боку, сучасні транснаціональні корпорації (ТНК) виступають основним мотором для глобалізації, що робить їх найбільш динамічним сектором у світовій економіці. З іншого боку, їхній розвиток є відображенням унікальності всієї світової економічної системи в контексті глобалізаційних процесів. Тісний взаємозв'язок між глобальними процесами та їхніми основними учасниками підкреслює доцільність комплексного аналізу ключових аспектів діяльності ТНК

та характерних рис сучасного етапу глобалізації. На сьогоднішній день вони володіють такими особливостями, які відрізняють їх від інших підприємств [17]:

- глобальна конкуренція, що враховує планетарний масштаб ринків;
- основна мета — максимізація ринкового обсягу та прибутку;
- «Розподіл» світового ринку між обмеженим числом глобальних ТНК;
- об'єднання суб'єктів господарювання через філії, виробництва та спільні підприємства в одну ланцюжкову структуру управління, інтегровану з іншими мережами ТНК;
- домінуюча участь у високотехнологічних галузях;
- забезпечення високорентабельної діяльності через своєчасні зміни географічного та галузевого розподілу бізнес-структури ТНК;
- тенденція до інтеграції глобальних компаній між собою за допомогою альянсів або укладання стратегічних угод.

Так само, як і будь-які комерційні організації, транснаціональні корпорації (ТНК), у процесі свого розвитку, розробили різні моделі внутрішньої організації та стратегії економічної поведінки. Сучасні тенденції у розвитку ТНК є взаємодією з загальними тенденціями світової економіки. Аналіз функціонування ТНК вказує на основні напрями їхнього розвитку на сучасному етапі. Як вже зазначалося, глобальна економіка наразі визначається параметрами глобалізації, що складається з двох взаємопов'язаних напрямків: розширення ТНК та регіоналізація. Цю взаємодію можна спостерігати, наприклад, в ЄС, де міграція капіталу ТНК відзначається значним зростанням в умовах інтеграційних процесів [25]. Ці зміни вплинули на інвестиційний клімат і поставили перед ТНК завдання адаптації транскордонних операцій до нових умов розміщення інвестицій. З одного боку, ТНК, завдяки потужній мережі зарубіжних філій і дочірніх компаній, значно підвищили свій внесок у спільність національних економік ЄС. З іншого боку, удосконалення механізмів функціонування єдиного ринку стимулювало та оптимізувало міжнародне виробництво і збут (табл. 2.1).

Отже, з одного боку ТНК завдяки могутній мережі своїх іноземних філій і дочірніх компаній, важливо збільшували свій внесок у єднання національних економік ЄС. З іншого боку, вдосконалення механізмів функціонування єдиного ринку стимулювало та оптимізувало міжнародне виробництво і збут. Напрямок формування та еволюція транснаціональних корпорацій наведені в табл. 2.1.

Таблиця 2.1 - Напрямок формування та еволюція транснаціональних корпорацій

Тенденція	Суть тенденції
Розширення економічних, політичних і соціальних масштабів функціонування ТНК	ТНК перетворилися на повноправних суб'єктів у світовій економіці і політиці. Свідченням тієї ролі, яку в даний час відіграють ТНК у світі, стало створення при ООН «Центру» і «Комісії ООН з ТНК»
Концентрація та централізація капіталу корпораціями	Злиття і поглинання залишаються одним з основних інструментів у посиленні економічної могутності ТНК для подальшого домінування на світових ринках
Нова стратегічна мета – зростання прибутку	Дана тенденція поступово приходить на зміну колишньої стратегії – скорочення витрат
Зростання числа ТНК, які прагнуть переорієнтувати свою діяльність на сферу послуг	Диверсифікації діяльності ТНК привела до переходу на виробництво продукції високого рівня, переділу і концентрації діяльності та інвестицій у сфері послуг
ТНК створює і використовує високі технології	ТНК, маючи доступ до фінансових ресурсів, багато вкладають в науково-дослідну діяльність
Збільшення фінансових потоків ТНК пов'язаних з обслуговуванням матеріального виробництва	Здебільшого вільний транснаціональний капітал є спекулятивним. Фінансовий ринок став грати незалежну від ринку товарів і послуг роль, а гроші самі перетворилися в товар
ТНК ведуть активну діяльність із створення власної інформаційної мережі	ТНК формують єдині для всього світу стандарти передачі та обробки інформації, однакові фінансові та інформаційні інститути

Джерело: розроблено автором на основі [25]

В той же час регіоналізація призводить до позитивних змін в інвестиційному кліматі, що, в свою чергу, сприяє посиленню темпів зростання

транснаціоналізації національних економік, що об'єднуються в економічний блок. Регіональна інтеграція активізує та сприяє транскордонним злиттям та поглинанням, які стають основним методом реалізації іноземних інвестицій.

ТНК ЄС взаємодіють із світовою економікою з значущим впливом. Згідно з останніми даними, представленими Євростатом, протягом періоду з 2019 по 2022 роки кількість підприємств переважно показує позитивний тенденційний ріст. У 2022 році на території 27 країн ЄС 257 438 підприємств функціонували під контролем материнських компаній інших країн. Кількість контрольованих підприємств динамічно збільшувалась з 2019 до 2022 року, проте в 2021 році відбулося зменшення кількості іноземних підприємств [27] (рис. 2.1).

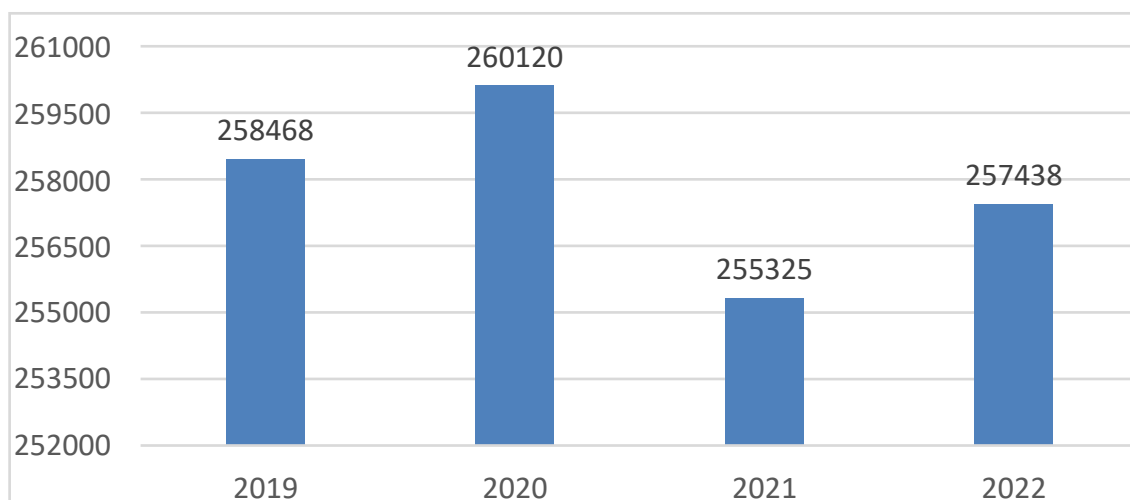


Рис. 2.1 - Кількість компаній, що операційно підпорядковані материнським компаніям інших країн на території ЄС, од.

*Джерело: розроблено автором на основі [27]*

Однак значно більше підприємств знаходяться під контролем компаній з Європейського Союзу. На момент 2022 року їхня кількість становила 1,580,411 одиниць. Порівняно з 2019 роком, це представляє темп росту на рівні 149% (див. рисунок 2.2).

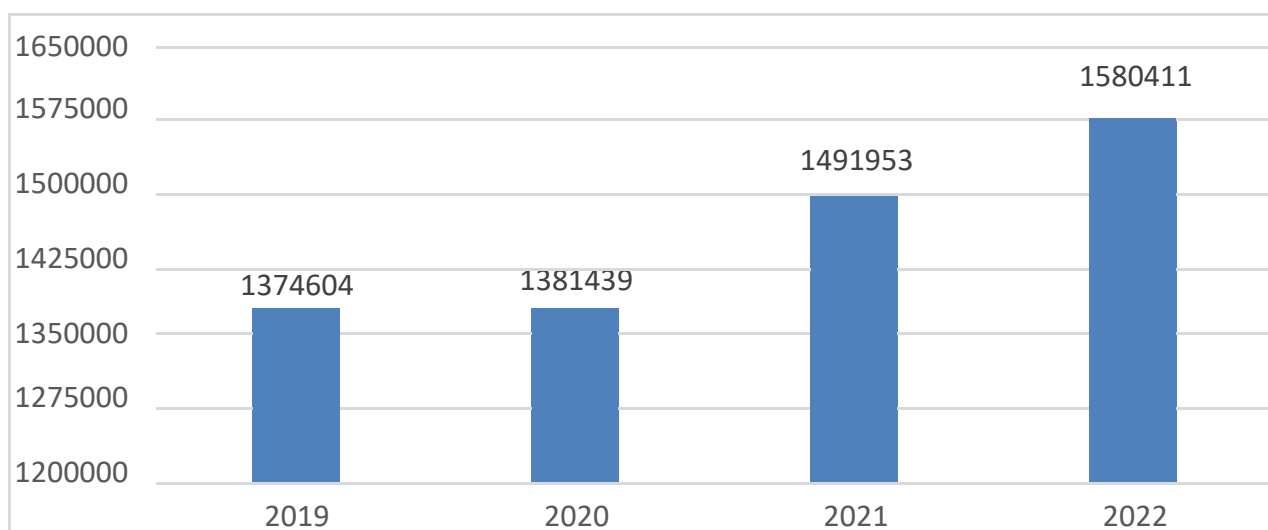


Рис. 2.2. Динаміка іноземних філій підприємств ЄС, од.

*Джерело: розроблено автором на основі [27]*

За рейтингом Forbes Global [29], найбільша кількість компаній серед країн Європейського Союзу представлена в Німеччині та Франції. Усього 295 компаній ЄС входять до цього рейтингу, що становить 15% від загальної кількості підприємств, що представлені в рейтингу. У порівнянні, частка компаній США становить 29%, Китаю/Гонконгу – 18%, Японії – 10%. Важливо відзначити, що транснаціональні корпорації ЄС протягом останніх років поступово втрачають свої позиції за кількістю підприємств та рівнем капіталізації в рейтингу Forbes. У топ-100 компаній 2009 року було відзначено 31 ТНК ЄС, у 2019 році – 20, а у 2022 році - всього 14. Щодо країн ЄС, до топ-100 увійшли 6 компаній з Німеччини, 5 з Франції, а також по одній компанії з Іспанії, Нідерландів та Бельгії.

Найбільшими корпораціями Європейського Союзу є такі компанії, як Volkswagen Group (з Німеччини), Total (з Франції), Allianz (з Німеччини), BNP Paribas (з Франції), Mercedes-Benz Group (з Німеччини), AXA Group (з Франції), Santander (з Іспанії), LVMH Moët Hennessy Louis Vuitton, BMW Group (з Німеччини), Deutsche Telekom (з Німеччини) (див. таблицю 2.2). З таблиці видно, що більшість визначних корпорацій ЄС зосереджена у секторах автомобілебудування, фінансів та страхування [17].

При аналізі тенденцій транснаціоналізації в країнах ЄС ми також розглядаємо вплив притоку та відтоку прямих іноземних інвестицій (ПІІ). У 2020-2021 роках обсяги інвестицій загалом скоротилися в ЄС. Найбільший ріст спостерігався у 2015 році. У 2021 році основна частка прямих іноземних інвестицій припадала на Німеччину, Швецію, Австрію та Польщу.

Таблиця 2.2 - Топ-10 компаній ЄС (за даними и Forbes Global 2000, 2022 р.)

Компанія	Позиція серед компаній ЄС	Позиція в рейтингу Forbes Global	Країна	Сфера діяльності
1	2	3	4	5
Volkswagen Group	1	25	Німеччина	Автомобіле-будування
Total	2	29	Франція	Навтогазова
Allianz	3	35	Німеччина	Фінанси і страхування
BNP Paribas	4	39	Франція	Фінанси
Mercedes-Benz Group	5	41	Німеччина	Автомобіле-будування
AXA Group	6	48	Франція	Страхування та інвестиції
Santander	7	57	Іспанія	Фінанси
LVMH Moët Hennessy Louis Vuitton	8	61	LVMH Moët Hennesy Louis Vuitton	Індустрія моди
BMW Group	9	64	Німеччина	Автомобіле-будування
Deutsche Telekom	10	67	Німеччина	Телекомунікації

*Джерело: розроблено автором на основі [17]*

Глобальна кризова ситуація, яка викликана наслідками пандемії, негативно вплинула на тенденції транснаціоналізації в країнах Європейського Союзу. Додатково, вихід Великої Британії із ЄС є ще одним чинником, який негативно впливає на ці процеси. Зміна кількості великих компаній у рейтингу топ-100 також пов'язана із входженням п'яти компаній із Великої Британії у цей рейтинг у 2022

році. Виходячи із великої ролі країн ЄС у сфері транснаціональних корпорацій, втрата важливого учасника, такого як Велика Британія, призводить до змін у взаємовідносинах між підприємствами країн ЄС.

Відзначимо, що однією з особливостей країн ЄС, що відрізняє їх від інших розвинених країн, є наявність значної кількості великих транснаціональних корпорацій з державною участю. Зокрема, у 2019 році з 16 компаній з участю держави, які увійшли до топ-100 ТНК за рейтингом ЮНКТАД, 9 були з країн ЄС. Участь держави у діяльності ТНК відбувається, в основному, на субрегіональному рівні країн ЄС, які мають філії в сусідніх країнах. Це зумовлено високим рівнем інтеграції країн ЄС, роллю держави у задоволенні суспільних потреб, обмеженою територією окремих країн і суттєвою різноманітністю в розмірах внутрішніх ринків національних економік. Важливою новітньою рисою є заходи, які країни ЄС та Євросоюз в цілому приймають для регулювання прямих іноземних інвестицій від третіх країн, оскільки такі інвестиції можуть мати важливий вплив на критичні сфери країн ЄС та створювати загрозу для безпеки та громадського порядку [30].

У сучасний період ТНК, а також інші підприємства, що здійснюють свою діяльність на рівні Європейського союзу, повинні враховувати різні чинники, які стосуються їхньої глобальної діяльності. Ці аспекти можна розглянути на представленому на рис. 2.3.



Рис.2.3 - Фактори діяльності ТНК в ЄС

Джерело: розроблено автором на основі [33]

Транснаціональні корпорації повинні зробити вибір між здобуттям високих прибутків і збереженням екологічної стійкості. Проте після декількох років аналізу діяльності великих ТНК, експерти прийшли до висновку, що концепція «нульових відходів» фактично вказує на відсутність недоліків. Це означає, що компанії, які мінімізують вплив на довкілля, одночасно пропонують продукцію та послуги найвищої якості.

Відходи або забруднення стають важливим показником непотрібних витрат та негнучкого управління. Проте багато урядів недостатньо акцентують увагу на запобіганні та вирішенні екологічних проблем.

Країни, визнані як «екологічно розвинені», можна класифікувати за різними критеріями. Наприклад, скандинавські країни активно вдосконалюють екологічне законодавство, постійно впроваджують технологічні інновації на користь навколишнього середовища та зменшують екологічні обов'язки для компаній, які найменше забруднюють довкілля. З іншого боку, розвиваючись і країни третього світу часто мають слабке законодавство та недостатньо ефективно використовують його для регулювання діяльності транснаціональних корпорацій. Це може призводити до ситуацій, коли існує реальна загроза для здоров'я людини через фізичні небезпеки, надмірні навантаження та експлуатацію, а також хімічні та бактеріологічні ризики, такі як технічні аварії. Загальна трагедія сучасної економічної глобалізації полягає в тому, що доля нашої планети частково перебуває під контролем безособових установ, які спрямовані не на добробут людей, а на збільшення свого власного прибутку [33].

Абстрактна форма власності та організаційна структура призводять до того, що відповідальність стає надто обмеженою і, поступово, її взагалі може бути втрачено. Недавні фінансові скандали, пов'язані з транснаціональними корпораціями, вказують на те, що для довготривалого успіху в міжнародному бізнес-середовищі важливо мати ефективну репутацію, яка напряду залежить від сприйняття цих корпорацій в їхньому оточенні. Прикладом такої взаємодії між транснаціональними корпораціями і національними урядами можуть бути

відносини всередині Європейського союзу, особливо з точки зору корпоративної соціальної відповідальності [34]. Вимоги, що пред'являються Європейським союзом до транснаціональних корпорацій, можна проаналізувати за допомогою додатку А.

Основною метою виконання соціальної відповідальності транснаціональних корпорацій (ТНК) є забезпечення позитивного внеску в суспільство через підтримку доброчесності, збереження традиційних цінностей, досягнення успіху у справлянні бізнесу, збалансоване стале зростання та розвиток людських ресурсів. Важливо відзначити, що сучасні політичні лідери все частіше враховують інтереси тих, хто управляє транснаціональними корпораціями. Це призвело до прийняття стандартів, таких як неутручання у внутрішні справи країн та регулювання, пов'язане з інвестиційною діяльністю.

На теперішньому етапі, найвпливовішими у політичному та економічному міжнародному контексті є ТНК. Ці корпорації є ключовим елементом у розвитку глобальної економіки та міжнародних економічних відносин. Вони відіграють вагомую роль у науково-дослідницьких і дослідно-конструкторських проектах на світовому рівні. Діяльність транснаціональних корпорацій на сьогодні охоплює всі країни та сфери світової економіки. Розширюючи свій вплив, корпорації визначають розвиток світових ринків. Таким чином, розглянемо основні функції ТНК у міжнародних економічних відносинах.

Корпорації відіграють неабияку роль не лише у економіці ЄС, але також мають важливе значення у політичному вимірі. Вони є важливими учасниками політичної діяльності і впливають на формування національних, зовнішніх і внутрішніх політик. З метою досягнення своїх цілей, вони, маючи підтримку від своїх держав, залучають природні та людські ресурси інших країн у економічний обіг. Часто їхні політичні інтереси обумовлені економічними мотивами [35].

Діяльність транснаціональних корпорацій не обмежується національними державними інтересами; вони мають власну структуру і впливають на політику національних держав та їх союзників, виступаючи в наднаціональному розмірі. Найпотужніші корпорації перетворюються в «комерційно-політичні центри». Вони

входять до торгових палат, асоціацій підприємців, надаючи їм можливість лобіювати свої інтереси у політичних колах.

ТНК також впливають на стан міжнародної безпеки, створюючи взаємозалежність та взаєморозуміння між різними державами завдяки розгалуженій системі своїх філій. У випадку політичних чи військових конфліктів ТНК зазнають збитків, і через політичні канали впливу корпорації намагаються вирішувати конфлікти.

Крім того, корпорації несуть соціальну відповідальність перед своїми співробітниками та споживачами. Для персоналу вони можуть запроваджувати програми соціального захисту, такі як пенсійна підтримка, медичне страхування та освітні ініціативи для підвищення кваліфікації. Крім того, корпорації впливають на соціальну політику держави, виважуючи рівень безробіття через масштабне наймання працівників.

Реалізація соціальної відповідальності ТНК перед місцевим населенням може включати створення нових робочих місць, передачу новітніх технологій, участь місцевого капіталу у розвитку дочірніх підприємств, вирішення екологічних проблем, благодійну діяльність та інше. До цього часу такі питання переважно вирішувалися державою, проте на сьогодні державі повинні активно співпрацювати з корпораціями для ефективної інтеграції країни в світове економічне суспільство. У майбутньому ТНК залишатимуться ключовим фактором у посиленні впливу промислово розвинених країн у різних регіонах світу, що підкреслює важливість трансформації вітчизняних корпорацій у масштабні транснаціональні підприємства як стратегічної мети зовнішньої політики держави.

Завдяки конкуренції ТНК взаємодіють зі світовою економікою. Це великі організації, що мають значні оборотні кошти, що спрощує їм розширення на нові ринки або освоєння нових напрямків виробництва. Корпорації можуть зробити свої товари конкурентоспроможними шляхом модифікацій та вдосконалень вже існуючих продуктів, а також шляхом зниження цін.

Вплив транснаціональних корпорацій на соціально-економічний розвиток ЄС може бути як позитивним, так і негативним. Дані чинники подані у табл. 2.3.

Таблиця 2.3 - Позитивні та негативні чинники впливу на соціально-економічний розвиток ЄС

Позитивні чинники	Негативні чинники
ТНК сприяють зростанню зайнятості в регіонах, де вони розташовані, шляхом створення нових робочих місць та інвестування в місцеві галузі	ТНК, завдяки своєму масштабу, можуть мати перевагу над малими та середніми підприємствами, створюючи нерівні умови конкуренції
Приносять нові технології та інновації, що сприяє розвитку високотехнологічних галузей	Частина прибутків ТНК вивозиться за кордон, що впливає на податкові доходи та економічну стабільність країни
Забезпечують можливість розширення міжнародної торгівлі, що призводить до підвищення обсягів експорту та імпорту в країні	Роботодавці можуть бути критиковані за соціальні питання, такі як низька оплата праці або неприйнятні умови праці
Вкладають значні кошти в дослідження та розвиток, що сприяє створенню нових продуктів і поліпшенню існуючих	Деякі ТНК можуть впливати на довкілля через забруднення, неефективне використання ресурсів або інші негативні впливи
Завдяки своїм ресурсам та масштабам, ТНК можуть допомагати місцевим підприємствам з підвищення конкурентоспроможності та входження на світові ринки.	ТНК можуть стати монополістами в окремих секторах, що може призвести до обмеження конкуренції та зниження вибору для споживачів

*Джерело: розроблено автором на основі [19;22]*

Отже, вплив транснаціональних корпорацій на соціально-економічний розвиток ЄС розглядається в контексті їхньої взаємодії з країнами-членами та впливом на ЄС в цілому. Країни ЄС виявляють зацікавленість у залученні та розміщенні транснаціональних корпорацій на своїй території, оскільки це сприяє внутрішній торгівлі, розвитку нових видів продукції, притоку іноземних інвестицій, збільшенню рівня зайнятості на ринку праці та соціальному захисту і т.д. Корпорації відіграють ключову роль у зміцненні промислових зв'язків між підприємствами різних країн, визначаючи рівні конкуренції та міжнародні потоки капіталу та технологій. Вони також відіграють провідну роль у розробці та реалізації глобальних стратегій, які об'єднують національні та регіональні ринки. ТНК визначають і розвивають економічні відносини у ЄС, впливаючи на економіку, політику та соціальний аспект регіону.

## 2.2 Аналіз впливу ТНК на зовнішню торгівлю країн Європи

Торгівля є однією з найсильніших сил, що сприяють розвитку Європейського Союзу. Цей фактор сприяє економічному зростанню та конкурентоспроможності Європи, підтримує внутрішній та збільшує зовнішній ринок. Завдяки відкритому торговельному режиму ЄС визнається як найбільший світовий експортер сільськогосподарських та промислових товарів та послуг, а також лідер за обсягами інвестицій як вхідних, так і вихідних.

Як ключовий елемент стійкого економічного зростання світу, сучасна вільна міжнародна торгівля розкриває великі ринки для підприємств кожної країни та поширює технології та інновації по всьому світу. Це стимулює кожну націю до вищої продуктивності. Науковий інтерес до вивчення особливостей торговельної політики Європейського Союзу обумовлений тим, що світовий ринок наразі не відкривається, а навпаки схильний до закриття через ростучі обмежувальні заходи, що суперечить основоположним принципам торговельної політики ЄС. Актуальність дослідження підкреслюється також тим, що торгова політика є важливим інструментом у відновленні після пандемії коронавірусу, подоланні наслідків тривалого вторгнення Росії в Україну, а також у галузі зелених та цифрових трансформацій економіки, спрямованих на будівництво більш стійкої Європи у світі.

Торговельна стратегія Європейського Союзу, часом відома як «спільна торговельна політика ЄС», представляє собою сферу, де ЄС має унікальні повноваження встановлювати правила для всіх країн-членів [36]. Основною метою загальної торговельної стратегії Європейського Союзу є сприяння гармонійному розвитку світової торгівлі, усунення обмежень у міжнародних торговельних відносинах та зниження митних бар'єрів. Ця політика спрямована на встановлення тісного зв'язку між реалізацією торговельної стратегії та поглибленням митної інтеграції країн-членів. Впровадження зовнішньоторговельної стратегії є основою

для розробки конкретних нормативних актів. Ці акти приділяють особливу увагу регулюванню імпорту та експорту товарів, системі заходів торговельного захисту, а також питанням квотування та ліцензування [37].

Протягом тривалого періоду ізолюваність національних ринків та різноманіття захисних та стимулюючих заходів, які застосовувалися на них, виступали основною причиною низької конкурентоспроможності європейських компаній. Відмінності у правилах захисту інтересів європейських виробників дозволяли конкуруючим фірмам проникати на ринки одних країн через ринки інших, які були менше захищені від іноземної конкуренції. Неузгодженість стимулюючих заходів спричиняла збільшення кількості малих конкурентів на ринку, що значно підсилювало конкурентні позиції американських та японських транснаціональних корпорацій. У ситуації гострої конкуренції та переходу до нового рівня протекціоністського захисту, а також у зв'язку з розширенням сфери конкуренції та залученням до неї послуг і науково-технічних знань, стала надзвичайно актуальною необхідність вироблення єдиного підходу до захисту національного європейського ринку.

Принципи та правила формування єдиної зовнішньоторговельної політики, закладені в основу Римського договору, були переглянуті та розширені, знайшли відображення в Маастрихтському договорі та Амстердамському пакті. Поняття «зовнішньоторговельна політика» отримало розширене тлумачення, і узгоджені дії стали охоплювати всі аспекти зовнішньоекономічної діяльності. У рамках Європейського Союзу була розроблена єдина комерційна політика щодо відносин із третіми країнами, систематизуючи досвід захисту конкурентних переваг європейського ринку.

На теперішній момент ключовим юридичним актом, що визначає розподіл компетенцій між наднаціональними органами Європейського Союзу та національними урядами у сфері торгової політики, є Лісабонський договір, який вступив в силу у грудні 2009 року .

У багатьох країнах світу, особливо в тих, що розвиваються, транснаціональні корпорації (ТНК) активно здійснюють виробництво для

експорту. Вони купують продукцію від місцевих виробників за низькими цінами з метою подальшого реалізації на світовому ринку за вищими цінами. Цей підхід ТНК стосується різних товарів, таких як чай, кава, какао, бавовна, тютюн та джут, і визначається їхнім контролем над до 90% експорту цих продуктів.

У контексті глобалізації світової економіки, транснаціональні корпорації (ТНК) виявляють значний вплив на імпорт та експорт товарів. Система ТНК охоплює головну компанію, яка, як правило, визначає національність ТНК, та її закордонні філії. Контроль над активами зарубіжних підприємств забезпечується батьківською компанією через володіння не менше ніж 10% звичайних акцій або їх еквівалента в акціонерному капіталі своїх закордонних підприємств.

Фірми, що створені за кордоном за участю іноземного капіталу «батьківської» фірми, зазвичай отримують назву за кордонні філії ТНК, хоча більш точно вони можуть бути названі афілійованими чи спорідненими. Ці філії можуть функціонувати у формі відділень, дочірніх фірм або асоційованих компаній.

Усі транснаціональні корпорації можна класифікувати на два основних типи: національні та багатонаціональні. Національні ТНК, які формуються на основі капіталу з однієї країни, переважають у світі. З іншого боку, багатонаціональні компанії виникають шляхом об'єднання капіталів різних націй.

Окремим видом ТНК є глобальні корпорації, які відзначаються вкрай широкими діловими зв'язками, що охоплюють практично весь світ. Ці глобальні ТНК вирізняються такими особливостями:

- а) їхні товари та послуги продаються на трьох основних ринках світу - Північній Америці, Європі та Азії;
- б) при введенні нового продукту на ринок вони передбачають його споживання по всьому світі;
- в) організаційна структура управління зарубіжними підприємствами цих ТНК є вкрай складною, і в ній часто виокремлюється товарний підхід.

Закордонні підрозділи користуються різними типами цін - місцевими, світовими і трансфертними, що визначаються відповідно до конкретного контексту операцій. Місцеві ціни використовуються при внутрішньому збуті продукції на

ринку країни, де розташована закордонна філія. Світові ціни застосовуються зазвичай при взаємодії з зовнішнім ринком. Трансфертні ціни, у свою чергу, є регульованими цінами на проміжні товари, особливо актуальними для корпорацій, зокрема транснаціональних.

При формуванні цих цін транснаціональні корпорації враховують такі аспекти:

а) утримання низьких цін для забезпечення конкурентоспроможності, оскільки в умовах загостреної конкуренції вони можуть надавати підтримку своїм філіям через доступні ціни на товари;

б) підтримка нових філій, яка здійснюється не лише за допомогою низьких цін на товари, але й через встановлення цін, що перевищують світові, на продукцію, яку вони закупають;

в) оптимізація розмірів мит. Зазвичай мита стягуються на основі заявленої вартості товару, тому надання товарів місцевим філіям за низькими цінами може дозволити ТНК економити на ввізних митах при ввезенні товарів у зарубіжну країну та на вивізних митах при експорті продукції своїх філій.

Багато транснаціональних корпорацій ведуть стратегію постійного розширення своїх географічних напрямків на міжнародному ринку. Це стратегічне рухання базується на двох ключових принципах:

- необмеженість діяльності тільки на вже вивчених ринках та постійний пошук нових ринків збуту у всьому світі;
- передчасне випередження конкурентів через укладання вигідних партнерських угод з виробництва та збуту в необхідних місцях та часах.

Одночасно, багато ТНК працюють над досягненням лідерства на обраних товарних ринках з метою забезпечення жорсткого контролю над якістю продукції, відбором надійних постачальників та наданням ефективного обслуговування після продажу.

Поточна ситуація у світовій торгівлі створює умови для досягнення основних цілей торговельної стратегії ЄС. Дані цілі включають укладення угод про вільну торгівлю та просування норм і стандартів продукції ЄС. Європейський Союз займає лідерське положення у глобальній торгівлі товарами та послугами. Проте водночас він є однією з найбільш залежних економік від міжнародної торгівлі.

Населення Європейського Союзу складає всього 7% від загального світового населення. Однак у ЄС зосереджено значну частину світового валового внутрішнього продукту (ВВП) - аж 25,8%. Щодо міжнародної торгівлі, близько 20% світового обсягу експорту та імпорту (за винятком торгівлі всередині ЄС) здійснюється Європейським Союзом. Такий вражаючий внесок в торгівлю свідчить про те, що ЄС визнається одним із найбільших учасників світового торговельного процесу [23].

Дані, представлені (дод.Б), підтверджують, що Європейський Союз виступає одним із найвпливовіших учасників світової торгівлі.

Наприклад, у 2020 році його частка становила 16% від світового обсягу експорту, що свідчить про високий рівень інтеграції на міжнародних ринках. Зміни у питомій вазі експорту ЄС обумовлені різними чинниками, зокрема фінансово-економічною кризою в 2013-2015 роках та введенням санкцій. Аналіз трендів з використанням поліноміальної апроксимації показує, що у майбутньому Європейський Союз може очікувати зниження своєї частки в світовому експорті. Це може бути викликано різними факторами, такими як зростаюча роль Китаю на світовому ринку, вирішення наслідків кризи COVID-19 та вплив повномасштабного вторгнення Росії в Україну на міжнародну торгівлю.

Ситуація з імпортом виявляється майже ідентичною (дод.В). Аналіз трендів за допомогою поліноміальної апроксимації показує, що в майбутньому очікується період стагнації. Це пояснюється перш за все впливом брекситу у Великій Британії, наслідками, що виникли внаслідок пандемії коронавірусу, а також ефектами повномасштабного вторгнення Росії в Україну. Незважаючи на це, обсяги експорту з Європейського Союзу в світовій торгівлі продовжать перевищувати обсяги імпорту, що свідчить про збереження позитивного сальдо у торговому балансі.

У 2020 році сальдо торгівлі товарами ЄС було позитивним і становило 217 млрд євро, що є збільшенням порівняно з 2019 роком (+191 млрд євро). Розглядаючи тенденцію протягом років, після невеликого дефіциту в 2011 році торговельний баланс ЄС фіксував постійний профіцит, досягнувши піку в 264 млрд євро у 2016 році. Продовження профіциту в торгівлі свідчить про успішну експортну активність Європейського Союзу.

Світова торгівля товарами аналізується з розрізу внутрішньої та зовнішньої торгівлі Європейського Союзу. Внутрішня торгівля охоплює операції, які відбуваються всередині меж ЄС, тоді як статистичні дані зовнішньої торгівлі фіксують обіг товарів між ЄС та країнами, які не є його членами. Зображені на рис. 4 дані стосуються зовнішньої торгівлі ЄС, яка відображає експорт та імпорт товарів між ЄС та іншими країнами.

Обсяги експорту та імпорту товарів Європейського Союзу демонструють тенденцію до збільшення, яке пояснюється відкритістю торгового режиму ЄС. Ця відкритість стимулює розвиток відносин з різними торговельними партнерами, інтегруючи ЄС в глобальні ринки. Аналіз трендів з використанням поліноміальної апроксимації показує, що тенденція до зростання буде продовжуватися у майбутньому, хоча можливе негативне сальдо торгового балансу. У 2020 році експорт та імпорт суттєво зменшилися внаслідок впливу пандемії коронавірусу, хоча вже у 2021 році показники починають нормалізуватися.

У 2021 році найважливішими торговельними партнерами ЄС за обсягами експорту стали США (зростання на 12,6% порівняно з 2020 р.), Велика Британія (зростання на 2,6%) та Китай (зростання на 11,4%). Найбільше імпортних поставок до ЄС здійснено з Китаю (зростання на 20,1% порівняно з 2020 р.), США (зростання на 11,9%) (табл. 2.4).

Таблиця 2.4 - Основні партнери Європейського Союзу в 2021р.

	<b>Експорт, млрд євро</b>	<b>Імпорт, млрд євро</b>
Китай	209,83	434,28
США	374,05	215,29
Великобританія	267,18	221,66
Швейцарія	148,06	116,24
Туреччина	73,82	73,31
Норвегія	53,44	66,31
Японія	59,10	58,89
Південна Корея	48,08	51,58
Індія	38,61	43,76

*Джерело: розроблено автором на основі [26]*

Щодо обсягів торгівлі товарами між країнами-членами Європейського Союзу (торгівля всередині ЄС), у 2020 році експорт досяг 2843 млрд євро, що практично вдвічі перевищує обсяги експорту з ЄС зовні, які склали 1932 млрд євро. Обсяг експорту всередині ЄС зменшився на 7% у порівнянні з 2019 роком. З точки зору географічної структури експорту, Німеччина лідирує, втративши частку в експорті, в той час як Люксембург (-17%), Фінляндія та Франція (обидві -13%) зазнали найбільшого зниження своєї частки.

Щодо імпорту всередині ЄС, спостерігалось зменшення на 8%, при чому найбільше скорочення відзначено для Мальти (-21%), Португалії (-14%), Словенії (-12%), Іспанії та Італії (обидві -11%) (див. рис. 7) [32].

При аналізі внутрішньої торгівлі слід відзначити, що Німеччина виступає лідером за показниками торгівлі з іншими країнами ЄС. Її питома вага складає 22% від загального експорту всередині ЄС та 23% від загального імпорту. Нідерланди експортують 14% в середньому всередині ЄС, в той час як Франція має питому вагу в 12% [32].

### **2.3 Роль ТНК в інноваційному розвитку європейських країн**

В умовах активного розвитку «нової економіки» і сучасного етапу інформаційного суспільства однією з ключових функціональних конкурентних стратегій транснаціональних корпорацій (ТНК) є стратегія використання основного нематеріального активу - інновацій. Ефективне використання інновацій стає однією з основних конкурентних переваг ТНК у XXI столітті. ТНК мають можливість використовувати такий перспективний інноваційний резерв, як науково-технічний і кадровий потенціал своїх зарубіжних філій, стимулюючи інноваційні процеси у філіях ТНК в країнах-реципієнтах інвестицій. Це досягається

створенням стратегічних альянсів, формуванням закордонних «інкубаторів знань» і одночасно розбудовою глобальних інноваційних мереж.

На сучасному глобальному ринку інновацій ТНК функціонують в динамічному, агресивному та багатоплановому конкурентному середовищі, і їх дії характеризуються наступними рисами.

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

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

По-третє, позиції конкурентів ТНК динамічно змінюються, глобальні ринки стають малопрогнозованими, а строки прогнозів різко скорочуються. Основними напрямками інноваційних розробок сьогодні є біотехнології, наноматеріали, освіта, соціологія, медицина та комп'ютерні технології.

По-четверте, на глобальному ринку інновацій зростає агресивна експансія конкурентів, порушуються правові умови, змінюються акценти конкуренції, проводиться політика злиттів і поглинань, а також агресивна цінова політика.

В сучасний момент на глобальному ринку інновацій виділяють три основні групи учасників, які надають фінансову підтримку дослідженням та розробкам: країни-держави, транснаціональні корпорації (ТНК) і венчурні компанії. ТНК мають суттєві переваги на світовому ринку інновацій, оскільки, насамперед, у порівнянні з урядовими органами, у них легший доступ до фінансових ресурсів. Для ТНК сфера наукових досліджень і розробок є важливою, але не визначальною і не єдиною сферою діяльності. Таким чином, фінансові ризики для ТНК значно менше, ніж для венчурних фондів.

Приймаючи рішення про інвестування та обираючи країну для реалізації інвестиційного проекту, транснаціональні корпорації (ТНК) враховують ряд ключових факторів. Ці фактори включають у себе стан виробничих активів та їх

ринкову перспективність, ефективність управління, наявність експортного потенціалу чи унікальної продукції, стабільний попит на товари підприємства на внутрішньому ринку, можливість реструктуризації та адаптації до вимог ринку та споживачів, наявність позитивних відносин з урядом та владними структурами, прозорість управління, організаційно-правова форма підприємства, та ведення бухгалтерського обліку відповідно до західних стандартів [20].

Інвестиційна діяльність ТНК може мати як позитивний, так і негативний вплив на економіку країн. Серед позитивних аспектів важливо відзначити сприяння ТНК оптимальному розподілу всіх видів ресурсів та раціональному розміщенню виробництва. Транснаціональні корпорації активно сприяють поширенню нових товарів та технологій. Додатково, їхні дії сприяють зміцненню конкуренції, підірвавши позиції місцевих монополій, а також сприяють розширенню міжнародного співробітництва [31].

Інноваційна діяльність представляє собою процес, спрямований на використання та комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок, що призводить до випуску на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг [21]. Транснаціональні корпорації виступають ключовими учасниками інноваційної діяльності та процесу інновацій у різних країнах. Важливою характеристикою сучасних ТНК є їхні значущі витрати на науково-дослідницьку та розробницьку діяльність.

Процес розробки інновації у спрощеній формі представлений на рис. 2.4.

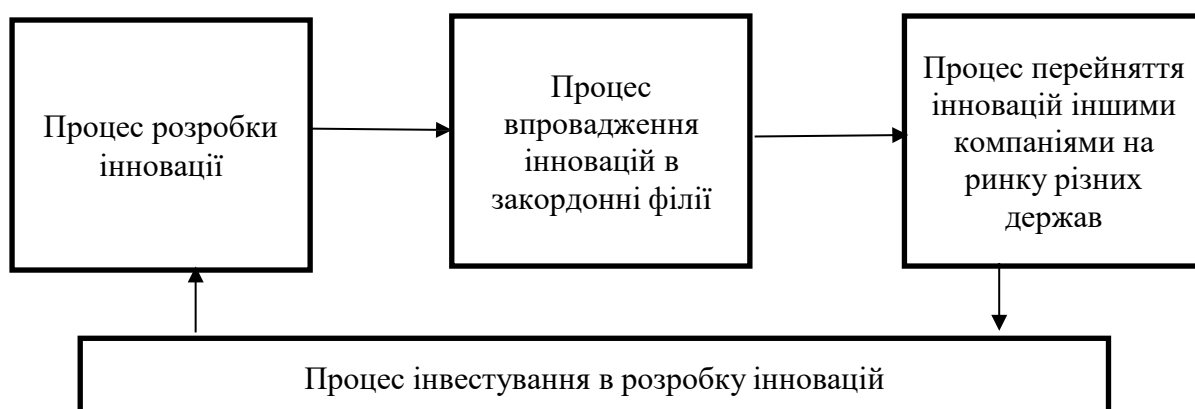


Рис.2.4 Процес розробки інновацій у спрощеній формі

*Джерело: розроблено автором на основі [21]*

Отже, послідовність дій в процесі інвестування в розробку інновацій ТНК виглядає наступним чином:

1. Транснаціональна корпорація реалізує інвестиційні проекти, спрямовані на розробку інновацій. Далі інвестиції направляються у науково-дослідний підрозділ, і в разі, якщо цей підрозділ розташований за межами країни-резидента, це призводить до утворення прямих закордонних інвестицій у країну, де знаходиться цей науковий підрозділ.

2. Науково-дослідний підрозділ починає розробку науково-дослідницьких та розробничих робіт (НДДКР). Результатом цього процесу є інновація, яка має цінність для всієї корпорації або окремого підрозділу.

3. Отриману інновацію впроваджують у філії ТНК, де вона може бути ефективною. Це може залежати від країни розташування філії та сфери діяльності конкретного підрозділу. Філія, де впроваджено інновацію, починає її застосовувати.

4. Залежно від ступеня відкритості інновації (чи вона може бути конкурентною перевагою, чи ні), інші компанії можуть перейняти її. Це можуть бути конкуруючі компанії чи інші підприємства, які бачать користь у даній інновації. Перейняття інновацій компаніями-конкурентами чи іншими підприємствами є важливим етапом, який підвищує загальний рівень конкурентоспроможності регіону, де розташована філія ТНК. Важливо підкреслити, що успішна діяльність ТНК залежить від безперервності цього процесу, оскільки розробка інновацій - це постійний процес, який безпосередньо впливає на рівень конкурентоспроможності компанії.

На сучасному етапі ТНК виступають як провідні інвестори в різних секторах економіки більшості країн світу. Основні обсяги інвестицій в цих країнах спрямовуються на розробку інновацій, розвиток та удосконалення внутрішньої регіональної торгівлі, науково-дослідницьку сферу та видобувні галузі. Географічний напрямок прямих іноземних інвестицій значно впливає на процес

регіоналізації сучасної світової економіки та формування окремих регіональних структур, зокрема, Північної Америки, Європейського Союзу та Азіатських країн.

Вчені наголошували на важливості інвестицій у науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи ТНК, оскільки ці інвестиції визначають рівень їхньої конкурентоспроможності на ринку у майбутньому. Згідно з Доповіддю про освітні інвестиції 2005 року від експертів UNCTAD, ТНК внесли значний вклад у процес інтернаціоналізації досліджень і інновацій, все більше розміщуючи науково-дослідні підрозділи за межами країн свого базування, зокрема, в країнах, що розвиваються, тим самим сприяючи передачі знань і технологій у ці регіони [28].

Транснаціональні корпорації (ТНК) виступають в ролі основного глобального агента у процесі формування світового потоку інвестицій в інновації. Глобальний потік інвестицій у науково-дослідницьку та дослідно-конструкторську діяльність, що переважно ініціюється транснаціональними корпораціями, концентрується за рівнем доходу у кожному напрямку діяльності. Зазвичай виділяють три основні рівні, на яких відбувається процес концентрації прямих закордонних інвестицій в інновації, що реалізуються корпораціями: географічний (за країнами), галузевий (за галузями) та індивідуальний (за окремими суб'єктами інвестування). Статистика концентрації світового потоку інвестицій в інновації залежно від країни-реципієнта та галузі економіки подана в табл. 2.5.

Таблиця 2.5 - Концентрація інвестицій в інновації ТНК, %

<b>Концентрація</b>	<b>Частка в загальному об'ємі фінансування інновацій</b>	<b>Примітка</b>
5 країн, які мають найбільшу частку в фінансуванні інвестицій	74,3 %	США (38,6%), Японія, Німеччина, Китай, Великобританія
5 секторів з найбільшим фінансуванням інвестицій	69,5 %	Комп'ютери, фармацевтика, автомобілі, електроніка, програмне забезпечення

*Джерело: розроблено автором на основі [28]*

Аналізуючи представлені в таблиці 2.5 дані, можна зробити висновок, що переважна частина (74,3%) глобального потоку інвестицій сконцентрована в трьох основних регіонах: Північній Америці, Європі та Південно-Східній Азії. Між цими регіонами об'єднано понад 70% всього обсягу інвестицій в науково-дослідницьку та дослідно-конструкторську роботу (НДДКР), що свідчить про міжрегіональну диверсифікацію в світовій економіці на рівні інвестицій в розвиток та створення інновацій.

У сучасних умовах ринкових відносин інновації стають необхідною передумовою для постійного та конкурентоспроможного розвитку виробництва, підвищення якості продукції та ефективності його виготовлення, а також для випуску нових чи вдосконалення існуючих товарів і послуг. Інновації також виступають інструментом, який компанії використовують для ефективного та гнучкого адаптування до змін у зовнішньому середовищі, забезпечуючи збереження конкурентоспроможності в порівнянні із своїми конкурентами.

Інноваційна діяльність та інвестування в науково-дослідницько-конструкторську роботу (НДДКР) мають вельми суттєве значення у процесі підвищення конкурентоспроможності компаній або у збереженні її на відповідному рівні. Це підтверджується статистичними даними, представленими провідними ТНК в Європі та світі. Особливо важливим стає впровадження інноваційної стратегії у сучасних умовах трансформаційних процесів у світовій економіці. Внаслідок змін, спричинених обмеженнями через поширення COVID-19, компанії примушені адаптуватися до нових умов функціонування, і більшість з них обирає стратегію, пов'язану з інтеграцією інноваційних компонентів у виробничий процес або у вироблені товари та послуги. Це відновлює актуальність ролі інновацій у діяльності сучасних транснаціональних корпорацій.

Ринок креативних індустрій займає значуще положення у світовій економіці. Його основною особливістю є постійна необхідність у новаторстві, оскільки ця галузь завжди тісно пов'язана зі створенням чогось нового та використанням креативної праці та інтелектуального потенціалу людини. У 2020 році на ринок креативних індустрій вплинули негативні фактори, пов'язані з

обмеженнями, спричиненими пандемією COVID-19. Однак вправно впроваджені інновації в більшості випадків допомогли компаніям зберегти конкурентні позиції на ринку та пристосуватися до нових умов.

Підтримка впровадження інновацій призводить до позитивного впливу на глобальну економічну систему. У контексті креативної галузі постійне внесення інновацій є важливою передумовою для успішного функціонування компаній в цьому секторі. Запровадження будь-яких нововведень вимагає фінансових ресурсів, і, отже, залучення прямих інвестицій стає обов'язковим для підтримки або зміцнення конкурентних позицій компаній на ринку.

Підприємства, що діють у креативних галузях, використовують інтелектуальний капітал, креативний потенціал та талант для генерації нових ідей. Це призводить до створення інноваційних продуктів або послуг, які мають економічну цінність, або приймаються якісно нові рішення для задоволення потреб суспільства. Інновації завжди потребують інвестицій, оскільки їх успішне впровадження вимагає фінансової підтримки.

Підтримка креативних індустрій в країнах ЄС здійснюється в рамках цінностей, визначених у Конвенціях та Резолюціях ЮНЕСКО [39], таких як Декларація про культурне різноманіття та Конвенція про охорону та заохочення різноманітності форм культурного самовираження. В європейській практиці відзначається, що конкурентоспроможність економіки в подальших роках неможлива без акценту на створення, передачу та використання знань через дослідження, освіту, професійне навчання та інновації. У стратегіях транснаціональних корпорацій інновації стають основою конкурентоспроможності та визначають напрями розвитку компаній, окремих галузей та національної економіки в цілому. З метою досягнення лідерства в певних галузях транснаціональні корпорації спрямовують зусилля на розширення програм, спрямованих на розробку та впровадження інноваційних продуктів, фінансування яких здійснюється за рахунок внутрішніх та зовнішніх джерел.

## РОЗДІЛ 3. СТРАТЕГІЇ ТНК В ЄВРОПЕЙСЬКІЙ ЕКОНОМІЦІ

### 3.1 Проблеми та виклики діяльності ТНК на європейських ринках

Проблеми та виклики, з якими стикаються транснаціональні корпорації (ТНК) на європейських ринках, є важливим аспектом дослідження економічної активності в регіоні. Ціль даного аналізу полягає у виявленні основних обмежень та проблем, що виникають у діяльності ТНК у Європі внаслідок нормативно-правового середовища.

Регулювання, законодавство та політичні фактори на європейських ринках мають значний вплив на функціонування та стратегії корпорацій у цьому регіоні. Під цим кутом зору плануємо провести аналіз важливих аспектів, таких як обмеження конкуренції, антимонопольна політика, а також розкрити вплив геополітичних конфліктів та культурних різниць на функціонування ТНК.

У рамках цього дослідження потрібно детально розглянути визначені законодавчі акти, стандарти та політичні рішення, що впливають на діяльність ТНК. Аналіз нормативно-правового середовища дозволить виявити ключові обмеження та визначити фактори, що потребують уваги та можуть вплинути на стратегії розвитку корпорацій у Європі.

Цей аналіз має на меті розкрити складність та багатоаспектність факторів, які впливають на ефективність та конкурентоспроможність ТНК у європейському бізнес-середовищі.

Розгляд нормативно-правового середовища для транснаціональних корпорацій (ТНК) у Європі є ключовим у визначенні умов їхньої діяльності та можливостей. У цьому контексті, Європейський Союз має ряд правил та обмежень, які визначають рамки функціонування підприємств.

Антимонопольне законодавство ЄС встановлює обмеження для концентрації ринків та запобігає формуванню монополій. Згідно цього

законодавства, ТНК мають уникати злиття та поглинань, які можуть порушити конкуренцію на ринку. Додатково, Європейський Союз регулює діяльність ТНК з урахуванням соціальних та екологічних аспектів. Наприклад, деякі компанії можуть підлягати обов'язковій звітності щодо екологічних аспектів своєї діяльності, зокрема щодо викидів CO<sub>2</sub> або використання екологічно необґрунтованих матеріалів.

Крім того, ТНК повинні дотримуватися стандартів у сфері праці та прав споживачів, які встановлені у законодавстві ЄС. Ці правила та обмеження є досить критичними для ТНК у Європі, оскільки порушення встановлених норм може призвести до штрафів, санкцій або навіть втрати репутації компанії. Тому, вивчення цих норм та їх впливу на стратегії ТНК важливе для успішного функціонування та розвитку бізнесу в регіоні Європи. Розглянемо втрати компаній через недотримання нормативно-правового середовища у Європі.

У 2018 році Європейська Комісія наклала штраф в розмірі €4.34 мільярда на Google за порушення антимонопольних правил. Це було пов'язано з практикою компанії щодо застосування системи пошуку, яка сприяла зміцненню її власної платформи порівняно з конкурентами.

Європейський Союз встановлює жорсткі екологічні стандарти для підприємств. Наприклад, у 2020 році Volkswagen сплатила близько \$33 мільярдів у зв'язку із скандалом, пов'язаним з викидами автомобілів, які перевищували норми щодо викидів оксиду азоту. В багатьох країнах ЄС, компанії зобов'язані забезпечувати оптимальні умови праці для працівників. У Німеччині, де норми відносно захисту праці є одними з найвищих у світі, компанії зобов'язані дотримуватися строгих стандартів.

Проблеми відповідності стандартам та вимогам Європейського Союзу для транснаціональних корпорацій (ТНК) можуть мати значний вплив на їхню діяльність у регіоні. Однією з основних проблем є різноманітність правових і регуляторних рамок у різних країнах ЄС. Різниця у вимогах та стандартах у кожній країні може ускладнювати процес відповідності для ТНК, які працюють в декількох європейських ринкових зонах одночасно.

Більше того, часті зміни в законодавстві ЄС також можуть створювати складнощі для корпорацій. Зміни вимог та стандартів, внесені до законодавства, можуть вимагати від корпорацій зміни своїх процесів, щоб відповідати новим вимогам, що є часо- та витратоємним процесом.

Додатково, зростання кількості вимог та нормативів, зокрема в галузі екології, соціальної відповідальності та безпеки праці, також ускладнює завдання корпорацій. Наприклад, як вже зазначалось вище стандарти щодо викидів вуглекислого газу або екологічно чистих технологій можуть вимагати від ТНК значних інвестицій та змін у виробничих процесах.

Забезпечення відповідності ТНК вимогам у всіх аспектах їхньої діяльності є ключовим для збереження легальності та ділової репутації в Європі.

У рейтингу Forbes 2020 серед 2000 найбільших публічних компаній світу відображено глобальні закриття та передбачалися нові проблеми на майбутній період. Більшість компаній, представлених у списку Global 2000 у 2020-2021 роках, значно втратили на ринковій вартості порівняно з попередніми, а зниження прибутку за перший квартал свідчили про наслідки припинення виробництва.

Дані роки вкрай складними стали для авіакомпаній, зниження попиту виявилось гіршим, ніж після подій 11 вересня 2001 року. Наприклад, American Airlines опустилася з позиції № 372 у списку до № 967 після втрати вражаючих 2,2 мільярдів доларів у першому кварталі. Дохід у третьому кварталі зменшився на 73% за рік через зниження загальної кількості авіамиль на 59% за рік [40].

Проте не всі компанії відчули негативний вплив пандемії. Найбільші гравці в електронній комерції, такі як Amazon, Alibaba та Walmart, зазнали зростання завдяки збільшенню онлайн-покупок. Доходи Amazon зросли на 27,2% у 2020 році, Alibaba - на 36%, а Walmart майже на 2%.

Зупинка комерційної діяльності у зв'язку з пандемією коронавірусу (COVID-19) суттєво вплинула на європейську економіку. Прогнози економічних наслідків та перегляди доходів 5000 найбільших міжнародних компаній, проведені ЮНКТАД, показали, що зменшення валового внутрішнього продукту становило до -30% у 2020 та 2021 роках [41].

Спочатку очікувалося, що економічні наслідки пандемії на європейську економіку будуть відчутні через зупинку виробництва та порушення ланцюгів постачання. Проте через швидке поширення пандемії та заходи пом'якшення наслідків та карантин, введені більшістю європейських країн, стало очевидним, що значне падіння попиту та порушення постачання є неодмінними, і загальний консенсус полягає в тому, що більшість, якщо не всі, великі економіки зазнають рецесії.

ТНК мають значний економічний вплив та ресурси, щоб впливати на формування політики у ЄС. Їхні спроби лобіювання включають в себе різноманітні підходи, такі як фінансування кампаній, створення груп впливу, звернення до політиків та представників уряду.

Ці корпорації часто витрачають великі суми грошей на лобіювання, спрямовуючи їх на впливових осіб у Європейській комісії та Європарламенті. Вони можуть активно пропонувати зміни у законодавстві, які відповідають їхнім інтересам, або намагатися блокувати ініціативи, що йдуть їм в збиток.

Наприклад, у питаннях екології та кліматичних змін, де багато ТНК мають значний інтерес через свою діяльність, були ситуації, коли корпорації лобіювали для зменшення строгих вимог до викидів або впровадження менш обтяжливих нормативів для своєї галузі. Можна згадати ситуацію зі зменшенням обов'язкових квот на викиди для певних індустриальних секторів.

Також, у сфері торгівлі та угод між країнами, ТНК можуть активно лобіювати вирішення, що вигідне для їхнього бізнесу. Наприклад, при укладанні торгових угод ЄС з іншими країнами, корпорації можуть впливати на зміст угоди для забезпечення більш вигідних умов для компанії.

Геополітичні конфлікти стають важливим чинником, що впливає на діяльність транснаціональних корпорацій у Європі. Аналіз таких факторів є ключовим для розуміння впливу геополітичних подій на економічну та стратегічну діяльність компаній.

Геополітичні конфлікти можуть включати територіальні суперечки між країнами, геополітичні зміни в регіоні, військові конфлікти або санкції, ініційовані

міжнародними організаціями. Ці події мають значний вплив на економічне середовище, включаючи бізнес ТНК у регіоні. Саме в наш час розгорнулася війна у центрі Європи і це має колосальний вплив на європейську економіку зі сторони ТНК.

Наприклад, економічні санкції від Європейського Союзу проти росії суттєво обмежують можливості бізнесу ТНК з агресором. Перешкоди в торгівлі, обмеження доступу до ринків чи заборона на співпрацю у зв'язку з війною впливають на прибутковість та стратегію розвитку ТНК.

Також важливо враховувати вплив геополітичних факторів на стабільність ринків, економічну ситуацію та рівень ризику для бізнесу у регіоні. Наприклад, нестабільність в Україні через війну призводить до зростання ризику для інвестицій ТНК, змін у попиті на їхні товари чи послуги, а також до змін у стратегіях управління ризиками.

Соціокультурні особливості країн Європи грають ключову роль у формуванні стратегій та діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК) в цьому регіоні. Розуміння цих особливостей дозволяє ТНК адаптувати свої підходи до місцевих умов, сприяти взаєморозумінню з місцевими споживачами та партнерами, а також успішніше управляти бізнесом у кожній конкретній країні.

Національна культура, мова, цінності, традиції, спосіб життя та етика роботи — усе це формує специфічну соціокультурну матрицю, яка впливає на сприйняття продуктів і послуг, способи комунікації та побудову відносин. ТНК, щоб успішно функціонувати, повинні враховувати ці особливості. Наприклад, McDonald's адаптує своє меню до місцевих смаків, додаючи до нього страви, які популярні в різних країнах. Це може включати різні види бургерів, напоїв або страви, які відповідають певним вподобанням певної культури.

Також управлінські стилі можуть відрізнятися в залежності від національних культурних норм та цінностей, що може впливати на ефективність роботи ТНК. Компанії, які працюють у Європі, можуть використовувати різні стратегії управління персоналом в залежності від культурних особливостей країн. Наприклад, підходи до комунікації, стиль керівництва або підвищення мотивації

працівників можуть відрізнятись в Німеччині порівняно з Іспанією через культурні відмінності.

Додатково, врахування соціокультурних особливостей допомагає ТНК у взаємодії з місцевими співробітниками та встановленні стосунків з місцевою громадськістю. Розуміння культурних відмінностей може сприяти побудові позитивного іміджу компанії серед місцевого населення та забезпечити підтримку для бізнесу.

Одним з головних викликів є стрімкий технологічний розвиток, який вимагає постійного оновлення стратегій і процесів у ТНК.

Наприклад, цифрові технології, штучний інтелект, аналітика даних та автоматизація виробництва перетворюють бізнес-моделі та способи взаємодії з клієнтами. ТНК відчують тиск адаптуватися до цих змін, оновлюючи свої продукти та послуги, а також переглядаючи свої внутрішні процеси.

Технологічні виклики також ставлять питання щодо кібербезпеки та захисту даних. ТНК, які мають значний обсяг конфіденційної інформації, повинні вдосконалювати свої заходи безпеки для захисту даних від кібератак та інших загроз.

Крім того, розширення глобальних мереж і збільшення об'єму даних вимагають ТНК звернути увагу на збільшення прозорості та відповідального використання даних, оскільки це стає основним питанням для споживачів та регуляторів.

У сфері енергетики та екології, ТНК також змушені швидко реагувати на технологічні виклики, спрямовані на зменшення викидів та перехід до стійких енергетичних джерел.

Адаптація до цих викликів включає в себе не лише удосконалення технологічних процесів, але й переосмислення стратегій управління, набуття нових компетенцій, впровадження нових методів роботи та активну підтримку інноваційної культури в організації.

Зокрема, це може означати перехід до більш гнучких моделей управління, залучення талановитих фахівців у галузі технологій, активне співробітництво зі

стартапами та інноваційними компаніями, а також інвестування у дослідження та розвиток.

Технологічні виклики постійно змінюють ландшафт бізнесу для ТНК, тож важливою стає постійна готовність до адаптації та інновацій для забезпечення конкурентоспроможності й успішності на ринку Європи та світовій арені.

У роботі транснаціональних корпорацій (ТНК) на європейських ринках виявлено численні проблеми та виклики. Важливою є необхідність адаптації до різноманітних культур, законодавства та економічних умов кожної країни, що ускладнює їхню діяльність. Однією з ключових проблем є забезпечення відповідності своїх продуктів і сервісів стандартам та вимогам кожного ринку, що часто вимагає значних зусиль та ресурсів. Крім того, конкурентна боротьба з місцевими компаніями та іншими гравцями на ринку є ще однією проблемою, оскільки потребує постійного вдосконалення стратегій та інноваційних рішень. Такі фактори, як політична нестабільність, зміни в тарифах та торговельних угодах також можуть впливати на ефективність діяльності ТНК. Враховуючи ці виклики, успішна робота на європейських ринках вимагає глибокого розуміння контексту кожної країни та гнучкої стратегії, спрямованої на вирішення специфічних проблем кожного ринку.

### **3.2 Стратегії ТНК на спільному внутрішньому ринку ЄС**

Епоха глобалізації підкреслила важливість інтернаціоналізації ТНК, спонукаючи їх прискорити її впровадження. Подальша глобалізація, економічна криза, з якою зіткнулися розвинені країни, спонукали компанії до пошуку більш динамічних і зростаючих зовнішніх ринків для боротьби зі слабким внутрішнім попитом. Такий крихкий попит на внутрішніх ринках був спричинений браком доступних кредитів, що стало наслідком зростання безробіття та скорочення будівельного сектора. Ці труднощі були загострені в периферійних регіонах та

острівних регіонах. Острівні регіони постійно страждають від структурних проблем через периферійні, економічні та соціально-екологічні проблеми, що ще більше ускладнює інтернаціоналізацію компаній, що базуються в регіонах цих територій.

Ці труднощі можна подолати шляхом об'єднання зусиль не лише в області інновацій, але й у сфері відкритих інновацій. Проте, щоб компанії підтримували високий рівень конкурентоспроможності, важливо оцінити перспективи та детермінанти, які можуть впливати на економічне зростання та посилювати його через відкриті інновації. Можна стверджувати, що відкриті інновації зміцнюються збільшенням обсягів глобалізації в інноваціях, нових технологіях і дослідженнях, які сприяють новим інформаційним технологіям, комунікації, а також новим моделям і формам організації [42;43;44].

Таким чином, стратегія відкритих інновацій складається з використання результатів і вхідних даних знань, які надходять з міжнародних ринків, для прискорення внутрішніх інновацій. Компанії, використовуючи стратегію відкритих інновацій, інтегрують мережі знань, які можуть передбачати міжнародних партнерів. Міжнародні відносини зазвичай допомагають наукомістким фірмам швидше адаптувати свої внутрішні структури в пошуках успіху на зовнішніх ринках [45]. Це також дозволяє швидше та легше оцінювати ідентифікацію можливостей на міжнародних ринках і розвитку капіталу міжнародних відносин. Стратегія відкритих інновацій дозволяє залучати нові потоки знань з будь-якої точки світу, і будь-яка нова послуга, процес або продукт потенційно можуть бути застосовані в усіх географічних контекстах. Як правило, ТНК, орієнтовані на відкриті інновації, можуть створити кращі мережеві можливості, що дуже зручно для процесу міжнародної експансії [46;47].

Нещодавно ми зіткнулися з глобальною кризою охорони здоров'я (COVID-19), яка призвела до нової економічної кризи. Таким чином, міжнародну бізнес-політику компаній довелося скорегувати, оскільки більшість країн запровадили протекціоністські заходи та заходи стримування, включаючи імпорتنі мита, заборони експорту та закриття кордонів, щоб контролювати економічні наслідки

COVID-19. Компанії сильно постраждали від зростання витрат на комунікацію комерційних і неявних знань.

У такому середовищі зростання експорту змушує компанії підвищувати результативність і досягнення, що позитивно впливає на економічне зростання регіонів, де вони працюють. Експорт — найкращий спосіб для компаній/регіонів розвиватися в короткостроковій перспективі. Експорт та інтернаціоналізація компаній не можна розглядати як тимчасове рішення під час кризи. Натомість його слід сприймати як перший рівень стратегічної орієнтації. У деяких конкретних секторах експорт розглядається як додаткове рішення [48]. Тим не менш, бізнес повинен бути орієнтований на просування на міжнародних ринках незалежно від моменту, який переживає компанія. ТНК, які працюють таким чином, прискорять свій розвиток, конкурентоспроможність і спеціалізацію, що дозволить їм конкурувати в кращому середовищі, роблячи їх більш міцними.

У цьому контексті доречно дослідити відмінності міжнародної ефективності щодо виживання та зростання компаній. Таким чином, щоб відповісти на виклики інтернаціоналізації та формулювання стратегій, важливо враховувати такі фактори, як підприємницьке бачення, міжнародний досвід менеджерів та здатність визначати можливості. З точки зору ресурсів і можливостей, аналіз процесу інтернаціоналізації є темою, якою компанії нехтують. Щоразу, коли компанії поширюють свою міжнародну діяльність, вони збирають такі навички, як сприйнятливість до змін, навчання та культурна адаптація, які вони використовують, коли спілкуються з іншими компаніями в різних країнах [49]. Успіх компаній на світовому ринку залежить не тільки від портфеля потужностей і ресурсів, які вони мають, але й від їхньої здатності неодноразово коригувати та змінювати конфігурацію, беручи до уваги коливання та непередбачені ситуації, які все частіше виникають на міжнародних ринках.

Таким чином, розглядаючи стратегії ТНК, можна сформулювати такі твердження:

*Твердження 1. Чим більше зовнішніх стимулів для процесу інтернаціоналізації, тим більше міжнародна експансія компаній.*

Розширення компанії на зовнішні ринки вимагає чіткого процесу прийняття рішень, оскільки на процес інтернаціоналізації впливає багато аспектів. Певні питання, такі як фактори, які мотивують, стимулюють або уповільнюють наміри інтернаціоналізації; підтримка їх просування; аспекти, що впливають на вибір країни призначення; люди, які втручаються в інтернаціоналізацію та процес прийняття рішень; типологія інформації та відповідне ноу-хау для прийняття такого рішення; важливість інформації, отриманої в Інтернеті, для прийняття рішення про інтернаціоналізацію; стратегії проникнення на міжнародні ринки; стратегії міжнародного маркетингу; а організаційні процеси та можливості, які сприяють інтернаціоналізації, набувають фундаментального значення [50;51]. У цьому сенсі ми можемо припустити, що експортні стимули є факторами, які впливають на компанію для початку, розвитку та підтримки експортних операцій.

У широкому тлумаченні вони забезпечують рушійну силу, необхідну для підштовхування компанії на шлях інтернаціоналізації [52]. Крім того, на ці фактори можуть впливати певні попередні сили, що походять із трьох основних джерел:

- індивідуальні характеристики;
- організаційні характеристики;
- характеристики середовища.

Індивідуальні характеристики пов'язані з уявленнями особи, яка приймає рішення, про можливості, які виникають на міжнародному ринку. Серед них можна назвати наступні: особистісні характеристики, міжнародна орієнтація, стиль керівництва, управлінська компетентність та очікування від того самого керівництва. Що стосується осіб, які беруть участь у прийнятті рішень щодо інтернаціоналізації компанії, то найбільшу увагу приділяється лідеру. Загальновизнано, що міжнародний досвід цих осіб є визначальним фактором у стимулі, який спонукає компанію вийти на міжнародний рівень [53].

Однак не всі, хто обирає інтернаціоналізацію, мають однакову ступінь міжнародного досвіду. Можна знайти велике розмаїття сценаріїв і контекстів, куди будуть спрямовані ці рішення, наприклад комерційний або маркетинговий відділи,

директор з продажу, особа, відповідальна за географічну територію, що аналізується, команда експорту, міжнародний відділ або загальне керівництво.

Ґрунтуючись на понятті обмеженої раціональності, інформації та відповідних ноу-хау, необхідних для прийняття рішень щодо інтернаціоналізації, останні дослідження показують, що менеджери не засновують свої рішення на ретельному оцінюванні всієї доступної інформації в даному випадку. Натомість вони мають евристики, які можуть зменшити когнітивні зусилля під час прийняття рішень, ігноруючи певну ймовірну інформацію. Зокрема, евристика – це засвоєні правила, свідомі та несвідомі, які люди застосовують до своїх процесів прийняття рішень та сенсу замість того, щоб навмисно думати та обробляти великі обсяги інформації [54].

Евристика особливо корисна в обставинах, коли рішення приймаються в умовах умовної інформації, потужності обробки та обмеженого часу. Крім того, вчені стверджують, що евристика дозволяє ефективно приймати рішення в незнайомому середовищі, забезпечуючи напрямок і узгодженість. Тим не менш, важливо зазначити, що ця навичка залежить від попереднього управлінського досвіду певної ситуації. Нещодавні дослідження також підтвердили цей зв'язок, показавши, що компанії розробляють ідіосинкратичні евристики для своїх операцій через процес досвіду і що негативні результати можуть покращити навчання [55]. Зрештою, досвід вважається ключовим для розуміння того, як працює та прогресує процес прийняття рішень на основі евристики.

*Твердження 2. Особистісні характеристики керівників компанії впливають на міжнародну експансію.*

Що стосується організаційних характеристик, то виділяють такі корпоративні цілі, наявність ресурсів, характер продукції та диференційні переваги компанії. Це аспекти, пов'язані з фінансовими, виробничими, науково-дослідними та маркетинговими ресурсами. Інституційна підтримка експорту в основному забезпечується за допомогою заходів, інструментів, спеціалізованих установ і програм для здійснення експорту та інвестицій. Програми сприяння експорту охоплюють різноманітні послуги, від створення економічного іміджу (включаючи

рекламні заходи та адвокацію) до послуг підтримки експорту (включаючи відповідність нормативним вимогам, комерційну, фінансову, митну інформацію тощо), маркетингову підтримку (включаючи ярмарки та місії підтримки експорту), дослідження ринку та публікації [56]. Компанії, які накопичили ноу-хау в процесах інтернаціоналізації через досвід роботи на міжнародних ринках і контакти з міжнародними постачальниками, сприяють впливу індивідуального та глобального корпоративного мислення на інтернаціоналізацію [57].

*Твердження 3. Організаційне ноу-хау щодо процесу міжнародної експансії впливає на інтернаціоналізацію ТНК.*

Нарешті, екологічні характеристики визначаються розташуванням країни, наявністю сировини для виробництва, переважаючими економічними умовами, об'єктами інфраструктури та урядовою політикою підтримки інтернаціоналізації [58].

*Твердження 4. Міжнародне середовище, в якому працює компанія, зумовлює її міжнародну експансію.*

Таким чином, у виборі країни призначення для бажаної інтернаціоналізації, наведені аргументи суттєво сприяють, з точки зору індивідуальних характеристик особи, яка приймає рішення, та організаційних характеристик, характеристик навколишнього середовища або інституційної підтримки, яка надається, для досягнення намірів стратегічних напрямків.

Що стосується стратегій проникнення на міжнародні ринки, їх можна розділити на три основні групи відповідно до загальних можливостей, які компанія має у своєму розпорядженні для конкуренції за межами внутрішнього ринку:

- постачання на зовнішній ринок через комерційні операції (експорт);
- передати знання країні призначення через договірну угоду;
- переміщення виробничих або комерційних потужностей, надаючи капітал через прямі іноземні інвестиції (ПІІ) або спільно (спільне підприємство), або самостійно (дочірня компанія, що повністю належить) [59].

Ці способи входу поділяються на дві широкі категорії: способи входу, не пов'язані з капіталом (включаючи експорт і договірні угоди), і режими входу капіталу (включаючи режими ПІІ). В основу цієї класифікації покладено ступінь контролю [60]. Завдяки характеристикам кожної альтернативи ПІІ передбачають кращий контроль операцій за кордоном і більший потенціал прибутку, але за рахунок зв'язування більшої кількості ресурсів і, отже, з більшим ризиком [61].

*Твердження 5. Компанії вважають за краще виходити на міжнародні ринки за допомогою стратегій інтернаціоналізації, які передбачають менші витрати та менші ризики.*

Одне з найважливіших рішень пов'язане з комплексом маркетингу. Розробивши відповідний комплекс маркетингу, організації можуть задовольнити потреби свого цільового ринку, досягти організаційних цілей і підвищити продуктивність. Тому продукти, які вперше виходять на новий ринок, повинні бути адаптовані до особливостей такої країни, оскільки навряд чи єдина стратегія зможе задовольнити всіх споживачів, враховуючи існуючу неоднорідність ринків [61].

У сучасній літературі існує три основні точки зору міжнародної маркетингової стратегії. Мабуть, найвпливовішою точкою зору є стандартизація, яка проектує компанію з глобальною маркетинговою стратегією, особливо стосовно її пропозиції продуктів, рекламної суміші, ціни та структури каналів продажів [62].

Захисники стандартизації вважають, що світові ринки перебувають у процесі гомогенізації завдяки прогресу комунікаційних і транспортних технологій. Дедалі частіше клієнти у віддалених регіонах світу прагнуть виявляти схожі переваги та вимагати однакові продукти. Тому важливим джерелом конкурентної переваги на світовому ринку є виробництво високої якості за низькою ціною. Для тих, хто підтримує цю стратегію, основні переваги стандартизації включають економію на масштабі виробництва, послідовність у роботі з клієнтами [63] та можливість досліджувати гідні ідеї в глобальному масштабі [64].

Друга яскраво виражена перспектива в глобальній маркетинговій стратегії зосереджена на конфігурації та координації діяльності ланцюга цінної компанії.

Згідно з цією точкою зору, глобальна маркетингова стратегія дозволяє компанії використовувати місцеві специфічні порівняльні переваги через спеціалізацію.

Таким чином, основним аспектом цієї конфігурації є ступінь концентрації. Оскільки різні країни мають унікальні порівняльні переваги, концентрація діяльності ланцюжка створення вартості в деяких частинах країни може бути виконана найбільш ефективно, що дозволяє компанії максимізувати ефективність.

Третім напрямком глобальної маркетингової стратегії є бачення інтеграції. Він зосереджений на тому, як плануються та проводяться конкурентні битви компанії на міжнародних ринках. Відповідно до цього бачення, ключем до успіху глобального маркетингу є залучення до основних світових ринків для отримання конкурентного впливу та ефективної інтеграції конкурентних кампаній на цих ринках [62]. У глобальних галузях промисловості операції в різних країнах взаємозалежні. Компанії слід субсидувати діяльність на одних ринках за рахунок ресурсів, отриманих на інших, і реагувати на атаки конкурентів на одному ринку, одночасно протидіючи іншим. Отже, в перспективі інтеграції суть глобальної маркетингової стратегії полягає в інтеграції конкурентних рухів компанії на основних ринках світу.

Щодо організаційних процесів і можливостей, які сприяють інтернаціоналізації, немає жодних сумнівів щодо серії повторюваних дій з часом, які дозволяють менеджерам виконувати деякі бізнес-завдання. Загальні процеси включають придбання, альянси, розробку продукту та інтернаціоналізацію. Компанії можуть тимчасово отримати деякі переваги в продуктивності, вибираючи процеси з найбільш привабливими потоками можливостей і ефективно виконуючи такі процеси.

*Твердження 6. Інтегровані маркетингові стратегії на міжнародних ринках стимулюють процес інтернаціоналізації компаній.*

Дотримуючись цієї концепції, можна помітити, що визначення динамічних можливостей включають зусилля для досягнення змін та інновацій; визначення, пов'язане з пошуком, створенням, інтеграцією, оновленням, відновленням або реконфігурацією, відбором та імплантацією ресурсів [65]; навички та компетенції;

або можливості [66]. Результати цих зусиль варіюються від визначення потреб або можливостей для змін; творчі ідеї; і розробка нових продуктів, послуг і процесів, які перевершують продукти конкурентів, аж до запровадження збою, щоб створити динамізм на ринку. Це реакції та послідовності дій, які дозволяють компаніям відкривати новий бізнес, розширювати свою бізнес-базу або бути більш прибутковими та стабільно розвиватися.

*Твердження 7. Чим більші динамічні здібності компаній, тим послідовнішими є їхні міжнародні корпоративні бізнес-моделі та вища їхня економічна ефективність.*

Як видно зі сформульованих стратегій, мотивація експорту та інтернаціоналізації компаній в основному пов'язана з необхідністю збільшення продажів і розширення бренду, великою залежністю від внутрішнього ринку, створенням нових ринків для підтримки обсягу рахунків або наявність асортименту продукції високої якості за конкурентоспроможними цінами, адаптованими до міжнародних ринків. На своєму шляху до інтернаціоналізації досліджувані компанії почали свій шлях через експорт. Експорт є одним із найшвидших і популярних способів забезпечення та сприяння розширенню міжнародного ринку.

Португальські компанії мають зовнішні стимули від державних і приватних організацій, які підтримують інтернаціоналізацію, включаючи субсидії, співоплату витрат на участь у ярмарках і міжнародних зустрічах, а також консультації щодо вивчення ринку, що дозволяє збирати важливу інформацію з економічної, політичної, правової, технологічної середовища та демографічні показники цільових ринків. Ноу-хау, отримане та накопичене компаніями на цільових ринках для міжнародної експансії, впливає на їх інтернаціоналізацію. Таким чином, ми робимо висновок, що чим більші зовнішні стимули для процесу інтернаціоналізації, тим більша можливість міжнародної експансії компаній.

Процес інтернаціоналізації компанії є явищем, що розвивається, і викликає великий інтерес для дослідників, який охоплює способи та стратегії, що використовуються під час початкового усвідомлення, входження, дослідження та

експлуатації іноземних ринків. Це здається неминучим, враховуючи, як процеси глобалізації змінили правила конкуренції за останні десятиліття [67].

Компанії зменшують свою уявну невпевненість щодо роботи за кордоном головним чином через процес досвідченого навчання, спочатку виходячи на сусідні та культурно знайомі ринки, перш ніж завойовувати географічно та культурно віддалені ринки. Рішення щодо країни для експорту приймається після глибокого аналізу специфіки та потенціалу ринку, споживчих звичок і можливих бар'єрів (усі компанії). В іншій компанії рішення вийти на новий ринок базується на дослідженнях ринку, які включають опитування споживачів на ринках призначення, визначення їхніх потреб і моделей споживання. Вибір зазвичай пропонує комерційний, експортний або маркетинговий відділ із подальшим підтвердженням від генерального директора або керівництва. Вирішальним елементом для забезпечення успіху в експорті, здається, є відданість менеджерів. Таким чином, рішення про міжнародне розширення залежить від особистих характеристик, досвіду, накопиченого в плані інтернаціоналізації, від стилю керівництва та компетенцій на рівні управління керівників організацій. Таким чином, уся організація визнає постійне управлінське зобов'язання як систему колективних цінностей і переконань щодо важливості експорту для успіху, що, як наслідок, призводить до організаційного зобов'язання щодо експорту. Щоб досягти цього, співробітники повинні мати вищу кваліфікацію та досвід роботи на ринку. Таким чином, ми робимо висновок, що особистісні характеристики керівників компанії мотивують міжнародну експансію.

Деякі компанії мають партнерські відносини з місцевими дистриб'юторами або призначають ексклюзивних імпортерів/дистриб'юторів щодо основних способів роботи на міжнародних ринках і стратегій. З іншого боку, інші компанії виводять свою продукцію на ринок через свій бренд, «спільні брендові» проекти з роздрібними продавцями або проекти «приватної торгової марки». Навпаки, одна компанія продає в основному безпосередньо клієнту або призначеним контактам (без посередників). Інтернаціоналізацію бізнесу також можна визначити як те, як компанії «ініціюють, розвивають або підтримують бізнес-операції на закордонних

ринках» і беруть участь у міжнародній торгівлі. Це включає експорт, відкриття дочірніх компаній, офісів і управління операціями в інших країнах; отже, створення зв'язків з іноземними інвесторами та клієнтами; та інтеграція в глобальні ланцюжки вартості [68].

Що стосується міжнародної маркетингової стратегії, ці компанії не мають маркетингової стратегії, спеціально визначеної для міжнародних ринків. Компанії, які мають стратегію міжнародного маркетингу, показують, що це фрагментарна, а не інтегрована стратегія. Таким чином, те, що компанії не мають інтегрованої стратегії маркетингового комплексу, стримує міжнародну експансію.

Нарешті, під час спостереження за потужностями та можливостями для здійснення міжнародних операцій усі компанії одноставно відзначили адаптацію до різних культур і особливостей (одна компанія згадала цікавий приклад ринку, який працює в режимі «державної монополії», а інша — у середовищі «вільного ринку»), необхідність працювати з різними часовими поясами та важливість персоналу, який володіє кількома мовами. Кількість мов, якими розмовляють, є ключовим фактором, пов'язаним зі схильністю до експорту [69]. Яскравим прикладом є одна компанія, співробітники якої повинні знати такі мови, як іспанська, французька та англійська, щоб виконувати свої міжнародні обов'язки. Таким чином, чим більші динамічні можливості компаній, тим послідовнішими є їхні міжнародні бізнес-моделі та кращі їхні економічні показники.

### **3.3 Шляхи інтеграції українських компаній у європейські транснаціональні ланцюги виробництва**

Глобальні ланцюги доданої вартості — це послідовність усіх виробничих стадій, що виконуються в різних країнах на різних підприємствах, об'єднаних у скоординовану мережу, у результаті яких створюється додана вартість [70].

Стандарт ISO 9001:2000 передбачає, що аутсорсинг - це процес передачі непрофільних функцій, які мають виконуватися сторонньою компанією.

Основною ознакою аутсорсингу є довгострокові ділові зв'язки на основі контрактних угод між компанією та аутсорсером, оскільки передана функція є основним видом діяльності для аутсорсера [71;72].

Офшорний аутсорсинг – аутсорсинг за участю аутсорсингових компаній за межами країни-замовника [71, с. 241].

Відмінність аутсорсингу від офшоризму полягає в тому, що офшоринг пов'язаний із зовнішньоекономічною діяльністю. Аутстафінг – залучення спеціалістів агентства «В», не включаючи їх до штату замовника послуг. Іншими словами, компанія «А» не наймає працівників, а співпрацює з юридичною особою «В», у штаті якої є необхідні для бізнесу спеціалісти. На (рис. 3.1) подано основний принцип функціонування глобальних ланцюгів створення вартості у виробництві машинобудівного обладнання. Зазначимо, що на початку 2018 року можливостями виробництва автобусів на базі Стрийського автобусного заводу зацікавилася компанія Beijing Electric Power Automatic. За даними Асоціації автомобільних компаній України, компанії планують базувати виробництво на співпраці китайської компанії з українським ТОВ «ВЕЕМ – Металавтопром». У таблиці 3.1 наведено перелік партнерів ТДВ «Стрий-Авто», які включені в глобальні ланцюжки вартості.

Таблиця 3.1 - ТДВ «Стрий-Авто» та країни-партнери включені в глобальні ланцюжки створення доданої вартості

<b>Країна А</b>	<b>Країна В</b>	<b>Країна С</b>	<b>Країна D</b>
Україна	Туреччина, Польща	Польща	Польща, Німеччина

*Джерело: побудовано автором*

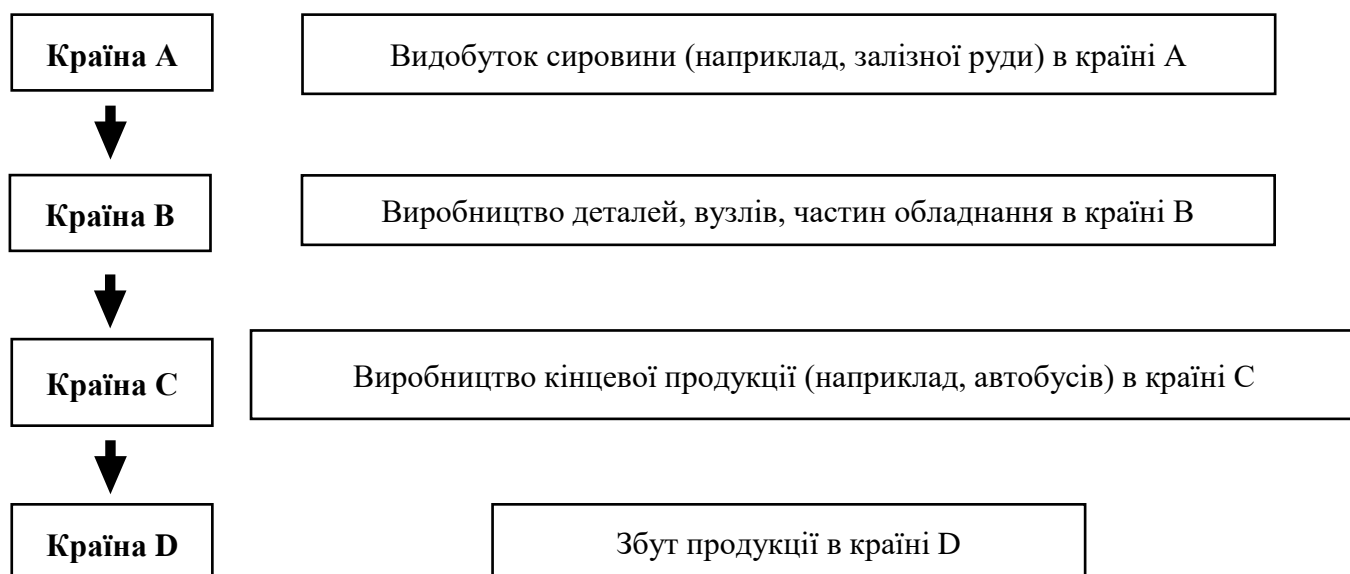


Рисунок 3.1 Функціонування ланцюжків доданої вартості на прикладі ТДВ «Стрий-Авто»

*Джерело: побудовано автором*

Тим часом розвиток глобальних ланцюгів створення вартості часто описують як нелінійний процес, який являє собою дугу, яку називають кривою посмішки. Першим, хто описав криву посмішки, був генеральний директор компанії ACER Computer Стен Ши в 1992 році. За словами Ши, головна ідея кривої полягає в тому, що у виробництві або складанні створюється менша вартість, ніж у попередніх (дослідження, інноваційна діяльність, дизайн) і наступних етапах (логістика, маркетинг, післяпродажне обслуговування).

С. Ших стверджує, що в процесі виробництва (складання) компанія отримує прибуток лише за рахунок ручної праці, тоді як більшу вартість створює інтелектуальна праця [73, с. 174].

Такі інтеграційні економічні методи потребують систематизації, гармонізації, координації та уніфікації економічної та соціальної політики. Гармонізація, з одного боку, передбачає, що держава зберігає контроль над економічними процесами, а з іншого – вимагає адаптації національного

законодавства до спільно розроблених правових та регулятивних принципів. Гармонізація та децентралізація є виправданими, поки вони не збалансують розподіл і споживання соціальних благ в межах інтеграційного утворення. Крім того, процеси чутливі до конкурентної політики, спрямованої на посилення ринкового середовища в інтеграційному просторі. Координація означає добровільне узгодження окремих напрямів економічної політики. Уніфікація відбувається на вищих рівнях економічної інтеграції. Наприклад, в Європейському Союзі це стосується монетарної політики. Методи та інструменти міжнародної економічної інтеграції не залишаються незмінними. Вони трансформуються в процесі поглиблення та диверсифікації інтеграційних утворень. Зокрема, в сучасній науковій літературі розглядаються такі питання, як неофункціоналізм, який передбачає зростання ролі національних урядів у процесі інтеграції, та неоінституціоналізм, коли проблеми інтеграції вирішуються на наднаціональному рівні шляхом гармонізації та розробки спільної економічної політики [74].

Варто згадати теоретичні узагальнення представників неофункціоналізму, насамперед Ернст Хаас. Окрім наголошення на вирішальній ролі політичного чинника в процесі інтеграції, а саме як чинника створення політичних спільнот [75], він також визначає європейську інтеграцію як якісний процес, який неможливо прирівняти до міжнародного чи міждержавного співробітництва.

Тому звіт ЮНКТАД (Звіт про світові інвестиції, WIR20) не лише підсумовує вплив COVID-19 на прямі іноземні інвестиції, а й окреслює майбутнє щодо перспективного розвитку міжнародної системи виробництва у 2021-2030 роках. Автори доповіді намагаються запропонувати комплексну аналітичну основу для окреслення можливих шляхів розвитку та рішень в економічній політиці. 2030 рік також є датою реалізації цілей сталого розвитку ООН. WIR20 виникає в критичний момент, що робить оцінку впливу очікуваних змін на прямі іноземні інвестиції в найближчому майбутньому ще більш важливою. ЮНКТАД аналізує прямі іноземні інвестиції та діяльність транснаціональних корпорацій за останні 30 років. За цей період міжнародне співробітництво пережило двадцять років динамічного зростання, а потім десять років стагнації, що мало вплинути на формування

відповідних бізнес-моделей підприємств. Кожна зі сформованих бізнес-моделей має свої атрибути. Узагальнюючи сучасні інтерпретації бізнес-моделей, можна припустити, що вони включають опис цінності, запропонованої підприємством для групи або груп споживачів, на додаток до визначення основних ресурсів, процесів і зовнішніх зв'язків підприємства, які служать на меті створення вартості та забезпечення конкурентоспроможності підприємства в певному секторі та сприянню збільшенню його вартості. Найбільш часто згадуваними атрибутами бізнес-моделі є наступні: позиція компанії в ланцюжку вартості; ресурси; відносини з партнерами; пропонований товар; споживча вартість; джерела доходів; стратегія конкурентоспроможності; клієнти (позиція на ринку).

На рис. 3.2 представлені розроблені положення щодо організації формування глобальних ланцюгів доданої вартості в сучасних економічних умовах.

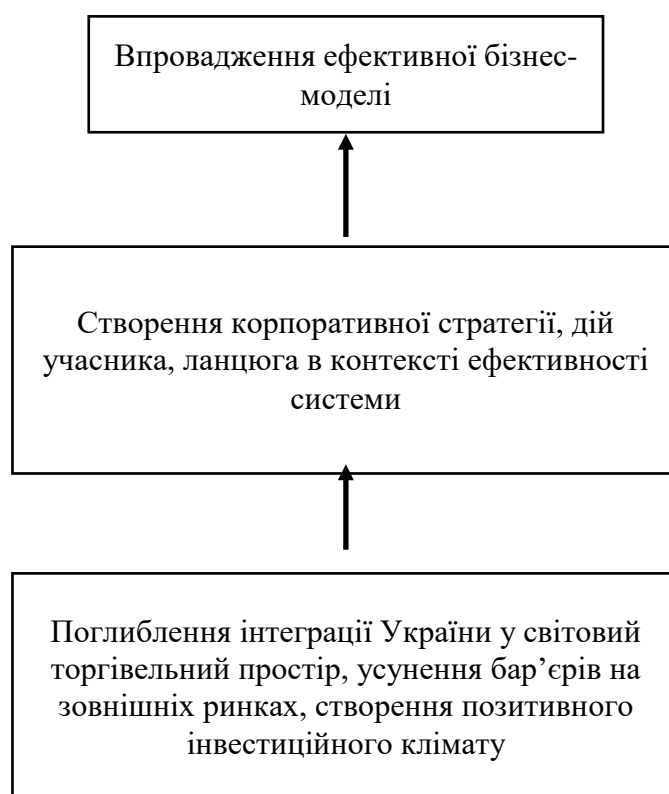


Рисунок 3.2 Положення щодо організації формування глобальних ланцюгів доданої вартості в сучасних умовах господарювання

*Джерело: побудовано автором на основі [69-82]*

Для ефективної реалізації бізнес-моделі керівникам компанії, відділам маркетингу, менеджменту та фінансів необхідно виробити єдиний підхід до перспектив ведення її виробничої діяльності та формування лідируючих позицій. На даному етапі мова йде про виробництво конкурентоспроможної продукції, оскільки тільки технікоємна продукція може принести значний результат у виробництві. Для реалізації цієї бізнес-моделі необхідні відповідні людські ресурси, наявні на підприємстві.

Зокрема, Стратегія розвитку технологічно інтенсивних секторів до 2025 року передбачає, що міжнародні ринки стають дедалі доступнішими завдяки імплементації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС та інших ратифікованих Україною торгових угод. Але вихід на зовнішній ринок часто є складним завданням для бізнесу, тому інноваційним підприємствам потрібна допомога, підтримка та кваліфікований персонал.

Другий етап формування корпоративної стратегії окреслює аспекти функціонування підприємства з урахуванням глобалізації та її наслідків, як позитивних, так і негативних. Особливістю цього етапу є вдосконалення існуючої бізнес-моделі, формування глобальної стратегії для збільшення обсягів виробництва та збільшення виробничих сил. Це властиво диверсифікованим компаніям, де топ-менеджери створюють високопродуктивний портфель економічних відділів і керують ними; досягти синергії суміжних економічних підрозділів і перетворити це на конкурентну перевагу; визначати інвестиційні пріоритети та спрямовувати корпоративні ресурси в найбільш привабливі сектори бізнесу.

Прикладом може служити стратегія General Motors. За даними *Strategies Journal*, у 1932 р. її виробництво скоротилося на 72% порівняно з 1929 р., але компанія не збанкрутувала. Більш того, вона залишалась прибутковою, хоча прибуток впав з \$248 млн в 1929 р. і до \$165 млн в 1932 р. General Motors на чолі з Альфредом Слоуном виявилася готовою до кризи. І справа не в тому, що Слоун передбачав розвиток подій за песимістичним сценарієм, хоча в середині 1920-х, як

і в середині 2000-х, було багато негативних прогнозів. Суть обраної бізнес-моделі та корпоративної стратегії полягала в узгодженні внутрішньої політики, організаційної структури та децентралізації управління.

Політична нестабільність України та війна є негативним фактором на шляху формування та функціонування не лише глобальних ланцюжків доданої вартості, а й формування міжнародного економічного іміджу країни. Невдачі соціально-економічних перетворень, які спричинили, серед інших проблем, зростання соціально-економічної диференціації регіонів, поставили на другий план завдання пошуку нових інструментів ефективного реформування.

Тому глибша інтеграція України у світовий торговий простір, усунення бар'єрів у зовнішні ринки та створення сприятливого інвестиційного клімату відкривають можливості, які розвинені країни та країни, що розвиваються, мають використати на свою користь, оскільки існує залежність між зростаючою участю країн у глобальних ланцюгах створення вартості та зростанням ВВП. Є два нових типи ланцюгів: ланцюжки вартості, керовані споживачами, і ланцюги, керовані виробниками. Різниця важлива, оскільки динаміка відносин і зв'язків, які вони породжують, відрізняється.

Глобальні ланцюжки створення вартості зіткнулися з серйозними ударами кризи COVID-19. Водночас вірус – не єдиний фактор цих кардинальних змін. Криза, спричинена пандемією, сприяла попереднім серйозним викликам, з якими зіткнулася транснаціональна виробнича система через нову промислову революцію, існуючий економічний націоналізм і необхідність забезпечення сталого розвитку.

Директор-розпорядник МВФ Крісталіна Георгієва заявила, що наслідки коронавірусу для світової економіки залежатимуть головним чином від того, як довго він триватиме в Китаї, а також від можливого поширення в інших країнах, оскільки тривалі та більш серйозні спалахи призведуть до різкого та тривалого спаду економічного зростання в Китай. Глобальний негативний ефект буде посилюватися більш серйозними збоями в ланцюгах поставок [76].

Все більшої популярності набуває так званий «інноваційний офшоринг». Він передбачає залучення до Науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) кваліфікованого персоналу з менш розвинених країн, таких як ПАР, Індія, Китай, Бразилія та Україна.

Тому офшоринг, започаткований наприкінці ХХ століття, отримав розвиток і поширення як можливість для великих корпорацій зосередитися на пошуку «дешевої» робочої сили. При цьому кожна компанія мала індивідуальні причини підходити до такої практики і діяла відповідно до власної стратегії аутсорсингу за кордоном на власний ризик.

За своєю природою офшоринг — це демонстрація порівняльних переваг у поєднанні з усіма прибутками та збитками такого процесу. Таким чином, країна, яка надає послуги, виграє за рахунок іншої країни, яка переносить послуги в офшори за рахунок створення робочих місць та залучення інвестицій. За оцінками Світового банку, країни G7 втратять 1-5% робочих місць. Деякі дослідники стверджують, що до 2024 року США втратять близько 4 мільйонів робочих місць у сфері послуг. Хоча втрата капіталу та відмивання грошей пов'язані з групою традиційних офшорних юрисдикцій, офшорні послуги здебільшого зосереджені в кількох країнах (понад 70% ринок припадає на Ірландію, Індію, Канаду та Ізраїль, швидко зростає частка країн Центральної та Східної Європи, включаючи Україну).

Офшорні зони — це недержавні фінансові центри, які надають значний обсяг кредитів і фінансування у валютах інших країн. Їх характеристики такі:

- м'яке монетарне законодавство, яке захищає інтереси інвесторів, не вводячи надмірне обмеження для фінансових установ (низькі податки, незначне втручання держави);
- проведення валютних і кредитних операцій як правило в іноземній валюті;
- правове припущення щодо продажу валюти, коли офіційний курс є нижчим за ринковий, і навпаки, купівлі валюти, коли офіційний курс перевищує ринковий;

- спрощене оподаткування (зазвичай податок на прибуток в офшорних юрисдикціях фактично або відсутній, або становить менше 1-2%, або в більшості випадків компанії, зареєстровані в цих країнах (але працюють в інших країнах) не сплачують жодних податків, крім щорічної плати незалежно від отриманого прибутку) [77].

Наприклад, Центр космічних польотів NASA у Воллопсі (Вірджинія, США) успішно запусив 17 листопада 2018 року ракету-носій Antares. Активну зону першого ступеня ракети-носія розробила Державна установа «Конструкторське бюро Південне» та виготовлено виробничим об'єднанням «Південмаш» у співпраці з українськими компаніями «Хартрон-АРКОС» (м. Харків), «Київприлад», «Хартрон-УСОМ» (Запоріжжя), «ЧЕЗАРА», «РАПД» (Чернігів) та інші виробництва. Дев'ятий запуск Антареса, здійснений за контрактом з НАСА 17 квітня 2019 року об 11:46 год за київським часом. Антарес був успішно запуснений вдесьте і підтримувався засобами КБ «Південне» онлайн. Проект є прикладом співпраці компаній космічної галузі України в міжнародних космічних проектах, злагодженої зовнішньоекономічної діяльності та хороших позицій української ракетно-космічної галузі на світовому космічному ринку [78].

ІТ-аутсорсинг і аутсорсинг бізнес-процесів є домінуючими напрямками на ринку аутсорсингу. Ці види аутсорсингу послуг в Україні є найбільш привабливими для приватного капіталу. У 2021 році найбільша частка припадала на договори з ІТ-аутсорсингу – 68,40 %, а 31,6 % – на аутсорсинг бізнес-процесів. Кількість контрактів на ІТ-аутсорсинг зросла на 8%, а кількість бізнес-процесів впала на 9%. Вартість контрактів знизилася для обох типів: ІТ-аутсорсинг на 8% до \$13,5 млрд, а бізнес-процеси – на 37% до \$5,2 млрд (11 The Global ISG Outsourcing Index, 2021) [79].

Аналіз динаміки інвестицій у 2012-2021 роках показує, що в Україні працюють офшори з близько 40 юрисдикцій, але найпопулярнішою є Кіпр. Понад 90% інвестицій з України в інші країни – це інвестиції в цю острівну країну [80].

Другу позицію за обсягами інвестицій займають компанії Shell, які належать до американських інвестицій у Делавері, Вайомінгу тощо. Для компаній Shell Україна є країною зі значним економічним потенціалом, тому діяльність пов'язана здебільшого з будівництвом та експлуатація мережі автозаправних станцій та продаж паливно-мастильних матеріалів. Як партнером для України, компанії Shell намагаються розвивати взаємовигідні відносини з українськими компаніями, щоб допомогти підвищити енергетичну незалежність країни, шукати та розробляти важкодоступні вуглеводні, забезпечувати споживачів високоякісними товарами, впроваджувати передові технології та заохочувати інновації [81].

Великі корпорації, що працюють у системі глобальної конкуренції, тепер мають доступ до технологій як основного стратегічного активу та економічного продукту – знань і розвитку інтелектуального капіталу. Варто зазначити, що технології самі по собі не приносять цінності. Технологію на підприємстві не можна вважати ізольованою від організаційних, економічних і соціальних процесів. Вплив технологій пов'язаний, зокрема, з:

- удосконалення продукції (нові продукти з новими функціями, більш високою якістю та надійністю, меншою собівартістю) та модернізація їх життєвого циклу (заміна продукції новими поколіннями, що базуються на більш прогресивних технологіях);
- удосконалення процесів проектування та виробництва (скорочення циклу проектування та досягнення повної потужності виробництва, підвищення якості, зниження собівартості виробництва, розширення гнучкості виробництва);
- налагодження логістичних процесів та ефективного реагування торгівлі на потреби споживачів (електронний обмін даними, розподіл потоків без зберігання запасів на посередницьких складах, децентралізація управління);
- підвищення ефективності бізнес-процесів (інформаційні технології сприяють більш швидкому визначенню можливостей ринку, обміну даними на будь-якій відстані, уніфікації інструментів управління)

- переважне програмне забезпечення, комплексна децентралізація управлінських рішень);

- розвиток знань і стандартизація освітніх процесів (підготовка робочої сили до використання передових технологій, уніфікація контрольних, організаційних і програмних рішень як умови використання технологій, організаційне навчання, зміни організаційної культури).

Кіпр залишається головним інвестором в Україну. Варто зазначити, що частка інвестицій в офшорну юрисдикцію, а саме Віргінські острови, є незначною (близько \$57 млн, тобто менше одного відсотка).

Отже, можна зробити висновок, що майже всі інвестиції з України спрямовані в офшори. Ситуація залишається відносно стабільною протягом усього досліджуваного періоду і коливається в межах 88% - 94% незалежно від зростання інвестицій в зарубіжних країнах і в згаданих офшорних територіях загалом [82].

У таблиці 3.2 наведено основних експортно-імпортних партнерів України та прикордонних регіонів у 2021 році.

Таблиця 3.2 - Основні Зовнішньоторгівельні партнери України та прикордонних регіонів у 2021 році

Прикордонний регіон	Експорт	Імпорт
<b>Львівська область</b>	Польща, Німеччина, Чехія, Данія, Словаччина	Польща, Німеччина, Китай
<b>Закарпатська область</b>	Угорщина, Німеччина, Австрія, Словаччина, Польща	Китай, Німеччина, Чехія, Угорщина
<b>Волинська область</b>	Німеччина, Угорщина, Польща, Казахстан	Німеччина, Угорщина, Польща, Франція, Нідерланди
<b>Івано-Франківська область</b>	Румунія, Словаччина, Індія, Польща, Чехія, Туреччина, Італія	Китай, Німеччина, Польща, Румунія, Італія
<b>Чернівецька область</b>	Румунія, Польща, Німеччина, Туреччина	Румунія, Польща, Німеччина, Туреччина, Китай
<b>Україна</b>	Польща, Німеччина, Італія, Туреччина, Індія	Німеччина, Польща, Італія, Китай

*Джерело: побудовано автором на основі [70]*

Останнім часом роль Польщі як одного з головних зовнішньоторговельних партнерів України зростає. Проте існують проблеми у формуванні ефективних зовнішньоторговельних відносин, зокрема низька диверсифікованість торгової структури українського експорту. Наприклад, імпорт ідей, технологій і ноу-хау, використання глобального попиту забезпечує глибокий і еластичний ринок для продукції зі США, Китаю та Німеччини.

У таблиці 3.3 показано зростання експорту та імпорту товарів по областях та в країні.

Таблиця 3.3 - Зростання експорту та імпорту товарів у 2015-2021 роках

Область / країна	ЕКСПОРТ 2013	ІМПОРТ 2013	ЕКСПОРТ 2015	ІМПОРТ 2015	ЕКСПОРТ 2017	ІМПОРТ 2017	ЕКСПОРТ 2019	ІМПОРТ 2019	ЕКСПОРТ 2021	ІМПОРТ 2021
Львівська область	122,7	125	111,8	105,3	101,1	93,1	105,7	117,4	116,2	114
Закарпатська область	123,7	141,5	99,1	100,6	106,4	84,1	110,7	112,1	89,8	97,1
Волинська область	136,3	133,6	93,7	95,8	109	70,3	96,9	181,8	96,4	106,4
Івано-Франківська область	151,1	254,5	87,2	92,1	103,4	83,3	153,8	137,9	104,6	100
Чернівецька область	86,8	108,3	91,5	107,3	103,1	70,5	110,2	122,2	106,9	149,4
Україна	129,6	133,7	100,6	102,5	86,5	71,8	95,4	104,6	105,8	106,3

Джерело: побудовано автором на основі [70]

Якщо імпорт товарів в Україні загалом перевищує експорт, то експорт товарів Івано-Франківської та Чернівецької областей переважно перевищує імпорт, проте у 2021 році експорт у загальному товарному експорті України становив 1,8% та 0,4% відповідно. Особливістю експорту в обраних областях є те, що тут переважає частка експорту та імпорту машин, обладнання та механізмів та

електрообладнання, крім Чернівецької області. Щодо структури імпорту товарів України (переважаюча частка мінеральних продуктів) та прикордонних регіонів варто наголосити, що імпорт Закарпатської та Івано-Франківської областей представлений переважно машинами та обладнанням, Львівської та Волинської областей – мінеральними продуктами, а Чернівецька область – за текстильними матеріалами та текстильними виробами.

Україна підтримує тісні відносини з Європейським Союзом в обміні послугами. Так, у 2013 році сальдо зовнішньої торгівлі послугами було від'ємним, але у 2014 році експорт значно перевищував імпорт. У 2015 році спостерігалось суттєве скорочення обсягів обміну послугами. Сальдо торгівлі послугами також скоротилося і становило 177,8 млн. дол.США у 2015 році. У зв'язку з набуттям чинності Угоди про асоціацію між Україною та ЄС з 1 січня 2016 року, дослідження зовнішньої торгівлі тенденції відносин набувають значення. У 2016 році спостерігалися позитивні тенденції, оскільки суттєво зростав обсяг експорту послуг та сальдо зовнішньої торгівлі послугами. Загалом у 2015 – 2019 роках в Україні спостерігалось незначне падіння експорту та імпорту послуг (на 21,2 % та 18,7 %) та зростання експорту послуг майже вдвічі у прикордонних регіонах. Суттєве зростання обсягів послуг характерне для Закарпатської та Чернівецької областей (292,2 % та 160,4 %). Також Закарпатська область лідирує за експортом послуг на душу населення, який у 2017 році становив 204,2 млн. дол.США.

Динаміка експорту товарів і послуг свідчить про зростання рівня експортної орієнтації української економіки. Подібні тенденції характерні для прикордонних областей. Лідером за часткою експорту послуг серед прикордонних регіонів є Львівська область з показником 48,8 % у 2021 році. Найбільше зростання спостерігалось у Закарпатській області, де рівень експортоорієнтованості у 2021 році сягнув 55,38 %, перевищивши рівень усіх областей не лише Західного регіону, а й України загалом.

Структура експорту послуг майже не збереглася без змін у 2021 році: транспортні послуги (близько 50%), переробка матеріальних ресурсів (близько 20%), телекомунікаційні, комп'ютерні та інформаційні послуги (близько 15% від

загального експорту послуг в Україні). В імпорті послуг частка транспортних послуг становить близько 25%, туристичних послуг – 20%, державних і державних послуг – 10,4%.

Позитивне сальдо зовнішньоторговельних послуг прикордонних регіонів у 2015 – 2021 рр. та його зростання свідчить про значне збільшення експортної спроможності.

Здебільшого близько десятка світових лідерів за обсягом експорту забезпечують майже 50% експорту. Тому спостерігається тенденція до географічної концентрації експорту. Частка України у світовому експорті товарів становить менше 1%. У 2021 році зовнішньоторговельними партнерами України були понад 200 країн: Росія, Китай, Польща, Італія, Німеччина, Індія, Угорщина, Білорусь, США, Туреччина, Франція, Чехія, Швеція, Швейцарія, Австрія. Варто зазначити, що останнім часом ЄС став основним партнером для України, адже майже 50% товарів і послуг експортується до Європи.

До подій 2013 року ринок Росії був основний експортний партнер України. Певна частка українських машинобудівних підприємств опинилася на окупованих Росією українських територіях, тому темпи експорту вітчизняного машинобудування знизилися.

До проблем зовнішньоекономічних відносин можна віднести:

- стриманість процесів структурної перебудови вітчизняної економіки, високий рівень імпортозалежності та технологічної відсталості виробництва, які перешкоджають стратегічному позиціонуванню вітчизняних виробників на зовнішніх ринках товарів і послуг відповідно до національних інтересів;
- високий рівень товарної концентрації експортно-імпортних операцій, що зумовлює високу чутливість економічної системи до незначних коливань зовнішніх ринків;
- деформація товарної структури імпорту та експорту та їх незбалансованість, що свідчить про необхідність вжиття невідкладних заходів щодо формування цільової системи заходів державного регулювання та

стимулювання зовнішньоекономічної діяльності для подолання накопичених економічних проблем країни. в загальному.

Повністю зупинити процеси глобалізації неможливо, особливо зараз, у час війни та після пандемії. Але, звичайно, ми прокинемося в зовсім іншій глобальній економічній і геополітичній системі. Географічна структура постачання сировини та напівфабрикатів, безумовно, дещо зміниться. Це пов'язано, серед іншого, зі зв'язками між європейською та китайською економіками – вірус безперечно продемонстрував сильну залежність від ролі Китаю в європейських ланцюжках створення вартості. Питання в тому, чи відбудуться зміни напевно і скільки це займе часу, чи це лише політичні претензії, породжені поточними проблемами у функціонуванні глобальних ланцюгів доданої вартості. Однак ці ланцюжки вартості будуть відновлені завдяки зростанню європейської економіки. Ймовірно, зміниться курс розвитку стратегічних галузей економіки. У цих умовах Україна може бути виграшем, але важливо реформувати в першу чергу стратегічні галузі економіки, тому що ми залишаємося країною експорту сировини.

## ВИСНОВОК

Зв'язок транснаціональних корпорацій (ТНК) з європейською економікою є важливою та складною темою, що привертає увагу вчених та економістів протягом останніх десятиліть. В роботі з даної теми виявлено ряд ключових аспектів, що стосуються впливу ТНК на економічний розвиток, структуру ринків праці та виробництва в країнах Європи.

Варто відзначити, що типи транснаціональних корпорацій (ТНК) різняться в залежності від ступеня суспільства, в якому функціонує капітал, та виду економічної діяльності. ТНК можуть приймати форму картелів, синдикатів, пулів, трестів, концернів, консорціумів. Найбільш поширеною є форма концернів, причому ТНК можуть бути як одно-, так і багатогалузевими. Розвиток багатогалузевих концернів є результатом стратегії зниження ризику шляхом диверсифікації виробництва.

Зараз можна говорити про появу та еволюцію нового покоління транснаціональних корпорацій (ТНК), які мають основні мотиви:

- Функціонують в умовах глобальних економічних та політичних умов, беручи участь у світовій економіці як незалежні у сфері національних держав.
- Мають світову стратегію, спрямовану на захоплення ключових позицій у глобальному виробництві та продажі товарів, при цьому активно залучаються до досліджень і розвитку, корпоративного управління, глобального маркетингу та післяпродажного обслуговування, забезпечуючи постійний контакт з клієнтами.
- Використовують ресурси виробництва (капітал, працю, природні ресурси, підприємницькі здібності і т. д.) у всесвітньому масштабі: 380 найбільших корпорацій контролюють 40% глобальних ресурсів і 80% технологічних інновацій.

- Створюють глобальну систему виробництва, розміщену у багатьох країнах світу, переміщаючи значну частину виробництва та послуг за межі країни, де знаходиться головний офіс.

Вивчення особливостей міжнародної господарської діяльності транснаціональних корпорацій розкриває можливість використання різних стратегій економічного розвитку та формування гнучких організаційних структур. Сучасні тенденції, спрямовані на посилення впливу цих корпорацій на економіку країн, куди вони ведуть свою діяльність, а також фактори, що впливають на їхню ефективність, підкреслюють складність цього об'єкта для фінансово-економічного аналізу. У зв'язку з цим, виникає потреба в нових підходах, методиках та інструментах для аналізу цієї діяльності.

Вплив транснаціональних корпорацій на соціально-економічний розвиток ЄС розглядається в контексті їхньої взаємодії з країнами-членами та впливом на ЄС в цілому. Країни ЄС виявляють зацікавленість у залученні та розміщенні транснаціональних корпорацій на своїй території, оскільки це сприяє внутрішній торгівлі, розвитку нових видів продукції, притоку іноземних інвестицій, збільшенню рівня зайнятості на ринку праці та соціальному захисту і т.д. Корпорації відіграють ключову роль у зміцненні промислових зв'язків між підприємствами різних країн, визначаючи рівні конкуренції та міжнародні потоки капіталу та технологій. Вони також відіграють провідну роль у розробці та реалізації глобальних стратегій, які об'єднують національні та регіональні ринки. ТНК визначають і розвивають економічні відносини у ЄС, впливаючи на економіку, політику та соціальний аспект регіону.

Обсяги експорту та імпорту товарів Європейського Союзу демонструють тенденцію до збільшення, яке пояснюється відкритістю торгового режиму ЄС. Ця відкритість стимулює розвиток відносин з різними торговельними партнерами, інтегруючи ЄС в глобальні ринки. Аналіз трендів з використанням поліноміальної апроксимації показує, що тенденція до зростання буде продовжуватися у майбутньому, хоча можливе негативне сальдо торгового балансу. У 2020 році експорт та імпорт суттєво зменшилися внаслідок впливу пандемії коронавірусу, хоча вже у 2021 році показники починають нормалізуватися.

Підтримка впровадження інновацій призводить до позитивного впливу на глобальну економічну систему. У контексті креативної галузі постійне внесення інновацій є важливою передумовою для успішного функціонування компаній в цьому секторі. Запровадження будь-яких нововведень вимагає фінансових ресурсів, і, отже, залучення прямих інвестицій стає обов'язковим для підтримки або зміцнення конкурентних позицій компаній на ринку.

Підприємства, що діють у креативних галузях, використовують інтелектуальний капітал, креативний потенціал та талант для генерації нових ідей. Це призводить до створення інноваційних продуктів або послуг, які мають економічну цінність, або приймаються якісно нові рішення для задоволення потреб суспільства. Інновації завжди потребують інвестицій, оскільки їх успішне впровадження вимагає фінансової підтримки.

У роботі транснаціональних корпорацій (ТНК) на європейських ринках виявлено численні проблеми та виклики. Важливою є необхідність адаптації до різноманітних культур, законодавства та економічних умов кожної країни, що ускладнює їхню діяльність. Однією з ключових проблем є забезпечення відповідності своїх продуктів і сервісів стандартам та вимогам кожного ринку, що часто вимагає значних зусиль та ресурсів. Крім того, конкурентна боротьба з місцевими компаніями та іншими гравцями на ринку є ще однією проблемою, оскільки потребує постійного вдосконалення стратегій та інноваційних рішень. Такі фактори, як політична нестабільність, зміни в тарифах та торговельних угодах також можуть впливати на ефективність діяльності ТНК. Враховуючи ці виклики, успішна робота на європейських ринках вимагає глибокого розуміння контексту кожної країни та гнучкої стратегії, спрямованої на вирішення специфічних проблем кожного ринку.

Що стосується міжнародної маркетингової стратегії, ці компанії не мають маркетингової стратегії, спеціально визначеної для міжнародних ринків. Компанії, які мають стратегію міжнародного маркетингу, показують, що це фрагментарна, а не інтегрована стратегія. Таким чином, те, що компанії не мають інтегрованої стратегії маркетингового комплексу, стримує міжнародну експансію.

Нарешті, під час спостереження за потужностями та можливостями для здійснення міжнародних операцій усі компанії однотайно відзначили адаптацію до різних культур і особливостей (одна компанія згадала цікавий приклад ринку, який працює в режимі «державної монополії», а інша — у середовищі «вільного ринку»), необхідність працювати з різними часовими поясами та важливість персоналу, який володіє кількома мовами. Кількість мов, якими розмовляють, є ключовим фактором, пов'язаним зі схильністю до експорту.

Повністю зупинити процеси глобалізації неможливо, особливо зараз, у час війни та після пандемії. Але, звичайно, ми прокинемося в зовсім іншій глобальній економічній і геополітичній системі. Географічна структура постачання сировини та напівфабрикатів, безумовно, дещо зміниться. Це пов'язано, серед іншого, зі зв'язками між європейською та китайською економіками – вірус безперечно продемонстрував сильну залежність від ролі Китаю в європейських ланцюжках створення вартості. Питання в тому, чи відбудуться зміни напевно і скільки це займе часу, чи це лише політичні претензії, породжені поточними проблемами у функціонуванні глобальних ланцюгів доданої вартості. Однак ці ланцюжки вартості будуть відновлені завдяки зростанню європейської економіки. Ймовірно, зміниться курс розвитку стратегічних галузей економіки. У цих умовах Україна може бути виграшем, але важливо реформувати в першу чергу стратегічні галузі економіки, тому що ми залишаємося країною експорту сировини.

Мені здається, що важливо знаходити баланс між економічними вигодами, які приносять ТНК, та забезпеченням соціальної відповідальності та сталого розвитку. Стратегії співпраці та регулювання мають бути спрямовані на підтримку інновацій, конкурентоспроможності та ефективного використання ресурсів, одночасно забезпечуючи захист соціальних та екологічних інтересів суспільства.

Це комплексне питання, і для досягнення реального прогресу потрібно враховувати різноманітні аспекти, співпрацювати з усіма зацікавленими сторонами та шукати компроміси між різними інтересами для досягнення сталого розвитку європейської економіки.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Транснаціональні корпорації: навч. посіб. / С. В. Войтко, О. А. Гавриш, О. О. Корогодова, т. Є. Моїсеєнко. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2016. 325с.
2. Конвенція «Про транснаціональні корпорації»: Ратифікація від 13.07.1999, підстава - [921-XIV](#)
3. World Investment Report: Transnational Corporations Extractive Industries and Development. – UNCTAD, United Nations, New York and Geneva
4. Савіца Дімітрієска. *Міжнародна наукова конференція «Маркетингова стратегія має адаптуватися до мінливого світу»* 2020 р. С.24-25
5. Вернон Р. *Міжнародна наукова конференція «Багатонаціональні корпорації: національний суверенітет під загрозою»* 2019 р. С.111-114
6. Бойо Андрескі. *Міжнародна наукова конференція «Маркетингова стратегія має адаптуватися до мінливого світу»* 2020 р. С.30-33
7. Транснаціональні корпорації: навч. посіб. / І.О. Давидова, К.Ю. Величко, О.І. Печенка– Харків, 2018. 241с.
8. Іванченко К.І. Особливості розвитку спільних підприємств в Україні. *Регіональні перспективи*. 2000. № 1(8). С.15-30
9. Євтеєв В.Л. Зовнішньоекономічна діяльність Україна у зовнішньоекономічних зв'язках: стан, проблеми, тенденції розвитку: монографія. Київ. 2003. С.56-70
10. Кахович О.О., Кахович Ю.О. Мотиви створення спільних підприємств як одного із видів зовнішньоекономічної діяльності. *Інвестиції: практика та досвід*. 2012. С.34-35
11. World Investment Report. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development / *United Nations Conference of Trade and Development United Nation, New York and Geneva, 2007. – 291 p.*
12. World Investment Report. Transnational Corporations, and the Infrastructure Challenge / *United Nations Conference of Trade and Development United Nation, New York and Geneva, 2008. – 82 p.*

13. Макогон В.А. Трансформація процесу транснаціоналізації в умовах зростання не визначеного глобального середовища, монографія. Київ. 2003. С.56-70
14. Руденко Л.В. Експертно-аналітична діагностика фінансової діяльності ТНК: *Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації*. – КНЕУ, 2001. С.88-94
15. Dunning J.H. *Economic Analysis and the Multinational Enterprise*. London, 1974. P. 13.
16. OECD, Transnational corporation investment and development 2020, Number 1.
17. Жигалкевич Ж. М., Нечитайло М. І. Система мотивації праці персоналу як чинник підвищення ефективності діяльності підприємства. *Ефективна економіка*. 2021. № 12. – URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=9700>.
18. Варламова М.Л., Шкурат М.Є. Транснаціоналізація бізнесу в країнах європейського союзу. *Економіка і організація управління №. 4 (48)*. 2022. С.53-60.
19. Волошко Н.О. Транснаціональні корпорації: теоретико-методологічні основи організації діяльності в умовах глобалізації економіки. *Економічна наука. Економіка та держава №7*. 2020. С. 110-113.
20. Давидова І.О., Величко К.Ю., Печенка О.І. Транснаціональні корпорації. Харків: 2018. 175с. URL: <http://elib.hduht.edu.ua/jspui/bitstream>
21. Ковтуненко К.В., Масленніков Є.І., Кузнецов Е.А., Сафонов Ю.М., Філіппова С.В. Роль транснаціональних корпорацій в інноваційній діяльності України. *Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти*. 2017. С. 249- 258.
22. Лесів В. Транснаціональні корпорації у системі сучасних світогосподарських процесів Європейського Союзу. Напрями стійкого зростання у світовій економіці : зб. тез доп. *Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. студ. та молодих вчених*. Тернопіль : ТНЕУ. 2017. С. 35-37.
23. Мельник Т.М. Нетарифний протекціонізм у країнах ЄС та Україні/ *Бізнес Інформ*. – 2014. – № 1. – С. 20–27.

24. Сарнацький О.П., Хромагіна Н.І. Тенденції аграрної політики розвинених країн світу. *Приазовський економічний вісник. Випуск № 5(10)*. 2018. С.52-57.
25. Титов К. ТНК і регіональна економічна інтеграція в ЄС. *Світова економіка і міжнародні відносини*. 2010. № 10. С. 47—52.
26. Показники зовнішньої торгівлі України. Державна митна служба України. URL: <https://bi.customs.gov.ua/uk/trade/>.
27. Офіційний сайт Eurostat. URL: [https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/explore/all/all\\_themes](https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/explore/all/all_themes).
28. Офіційний сайт органа Генеральної Асамблеї ООН з торгівлі та розвитку UNCTAD. URL: <http://unctad.org/en/Docs/>.
29. Рейтинг видання Forbes Global 2000 (2022). URL: <https://www.forbes.com/lists/global2000/?sh=b1030125ac04>.
30. *Багатонаціональні підприємства та глобальна економіка (2020)*. Видавництво «Центр учбової літератури». Київ. 368 с.
31. Kukharyk, V. 2020. Current trends of tnc's international investment activities development. *Economic journal of Lesya Ukrainka Volyn National University*. 3, 23. 2020. С. 32–43.
32. International trade in goods for the EU. European Commission. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/>
33. Sterbova, L., & Machkova, H. (2011). Internationally business. *Politicka ekonomie*, 4, 561-564.
34. Lipkova, L. (2012). Innovation Policy of the European Union, *Proceedings of the 1st International Conference on European Integration 2012 ICEI 2012. Ostrava, Czech Republic*, 171-178.
35. Reinert K.A. An Introduction to International Economics. New York: *Cambridge University Press*. 2012. pp. 80.
36. European trade policy. Trade Justice Movement. URL: <https://www.tjm.org.uk/trade-issues/european-policy>.
37. Prytula V. N. Instruments of foreign trade policy of the European Union. *Актуальні проблеми секторальної економіки*. 2015. 2 (18). Р. 162–166.

38. Retail trade turnover. European Commission. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/teis200/default/table?lang=en>.
39. UNESCO Universal Declaration on Cultural Diversity, 2022. URL [https://www.un.org/ru/documents/decl\\_conv/declarations/cultural\\_diversity.shtml](https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/cultural_diversity.shtml).
40. American Airline Financial Results. Report Third-Quarter 2020. URL: <https://news.aa.com/news/news-details/2020/American-Airlines-Reports-Third-Quarter-2020-Financial-Results-CORP-FI->
41. OECD (2020). Transnational corporation investment and development 2020. URL: [https://unctad.org/system/files/official-document/diaeia2020d1\\_en.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/diaeia2020d1_en.pdf).
42. Distefano, F.; Gambillara, G.; Di Minin, A. Extending the Innovation Paradigm: A Double 'I' Environment and Some Evidence from BRIC Countries. *J. Knowl. Econ.* **2016**, *7*, 126–154.
43. Sekliuckiene, J.; Sedziniauskiene, R.; Viburys, V. Adoption of Open Innovation in the Internationalization of Knowledge Intensive Firms. *Eng. Econ.* **2016**, *27*, 607–617.
44. Lichtenthaler, U. Open Innovation: Past Research, Current Debates, and Future Directions. *Acad. Manag. Perspect.* **2011**, *25*, 75–93.
45. Ejler, N.; Poulfelt, F.; Czerniawska, F. *Managing the Knowledge-Intensive Firm*; Routledge: London, UK, 2012.
46. Bianchi, M.; Campodall'Orto, S.; Frattini, F.; Vercesi, P. Enabling Open Innovation in Small- and Medium-Sized Enterprises: How to Find Alternative Applications for Your Technologies. *R D Manag.* **2010**, *40*, 414–431.
47. Santoro, G.; Mazzoleni, A.; Quaglia, R.; Solima, L. Does Age Matter? The Impact of Smes Age on the Relationship between Knowledge Sourcing Strategy and Internationalization. *J. Bus. Res.* **2021**, *128*, 779–787.
48. Ledesma-Chaves, P.; Arenas-Gaitán, J.; Garcia-Cruz, R. International Expansion: Mediation of Dynamic Capabilities. *Market. Intell. Plan.* **2020**, *38*, 637–652.
49. Sapienza, H.J.; Autio, E.; George, G.; Zahra, S.A. A Capabilities Perspective on the Effects of Early Internationalization on Firm Survival and Growth. *Acad. Manag. Rev.* **2006**, *31*, 914–933.

50. Sekliuckiene, J.; Sedziniauskiene, R.; Vibury, V. Adoption of Open Innovation in the Internationalization of Knowledge Intensive Firms. *Eng. Econ.* 2016, 27, 607–617.
51. Lopes, J.M.; Gomes, S.; Oliveira, J.; Oliveira, M. The Role of Open Innovation, and the Performance of European Union Regions. *J. Open Innov. Technol. Mark. Complex.* 2021, 7, 120.
52. Leonidou, L.C.; Katsikeas, C.S.; Palihawadana, D.; Spyropoulou, S. An Analytical Review of the Factors Stimulating Smaller Firms to Export. *Int. Mark. Rev.* 2007, 24, 735–770.
53. Bloodgood, J.M.; Sapienza, H.J.; Almeida, J.G. The Internationalization of New High-Potential U.S. Ventures: Antecedents and Outcomes. *Entrep. Theory Pract.* 2017, 20, 61–76.
54. Gigerenzer, G.; Gaissmaier, W. Heuristic Decision Making. *Annu. Rev. Psychol.* 2011, 62, 451–482.
55. Bingham, C.B.; Haleblan, J. How Firms Learn Heuristics: Uncovering Missing Components of Organizational Learning. *Strateg. Entrep. J.* 2012, 6, 152–177.
56. Dominguez, N. Promotion Agencies and Smes 'Internationalization Process: A Blessing or a Curse? *J. Int. Entrep.* 2017, 16, 58–81.
57. Weerawardena, J.; Mort, G.S.; Liesch, P.W.; Knight, G. Conceptualizing Accelerated Internationalization in the Born Global Firm: A Dynamic Capabilities Perspective. *J. World Bus.* 2007, 42, 294–306.
58. Leonidou, L.C. Export Stimulation Research: Review, Evaluation and Integration. *Int. Bus. Rev.* 1995, 4, 133–156.
59. Andreu, R.; Claver, E.; Quer, D. Firm-Specific Factors and Entry Mode Choice: An Analysis of Chinese Hotel Chains. *Tour. Econ.* 2017, 23, 756–767.
60. Contractor, F.J.; Hsu, C.-C.; Kundu, S.K. Explaining Export Performance: A Comparative Study of International New Ventures in Indian and Taiwanese Software Industry. *MIR Manag. Int. Rev.* 2005, 45, 83–110.
61. Vignali, C. McDonald's: "Think Global, Act Local"—The Marketing Mix. *Br. Food J.* 2001, 103, 97–111.

62. Zou, S.M.; Cavusgil, S.T. The GMS: A Broad Conceptualization of Global Marketing Strategy and Its Effect on Firm Performance. *J. Mark.* 2002, *66*, 40–56.
63. Zou, S.; Andrus, D.M.; Wayne Norvell, D. Standardization of International Marketing Strategy by Firms from a Developing Country. *Int. Mark. Rev.* 1997, *14*, 107–123.
64. Ohmae, K. Managing in a Borderless World. *Harv. Bus. Rev.* 1989, *67*, 152–161.
65. Helfat, C.E.; Finkelstein, S.; Mitchell, W.; Peteraf, M.; Singh, H.; Teece, D.; Winter, S.G. *Dynamic Capabilities: Understanding Strategic Change in Organizations*; John Wiley & Sons: Oxford, UK, 2009; p. 160.
66. Wang, C.L.; Ahmed, P.K. Dynamic Capabilities: A Review and Research Agenda. *Int. J. Manag. Rev.* 2007, *9*, 31–51.
67. Andersen, O. On the Internationalization Process of Firms: A Critical Analysis. *J. Int. Bus. Stud.* 1993, *24*, 209–231.
68. OECD. *Removing Barriers to SME Access to International Markets*; Organisation for Economic Cooperation and Development: Paris, France, 2008; Volume 9789264045866, pp. 1–213.
69. Serra, F.; Pointon, J.; Abdou, H. Factors Influencing the Propensity to Export: A Study of UK and Portuguese Textile Firms. *Int. Bus. Rev.* 2012, *21*, 210–224.
70. Kaplinsky R., Morris M. A handbook for Value Chain Research / The International Development Research Centre, 2001. 109 p. URL: <http://www.prism.uct.ac.za/Papers/VchNov01.pdf>
71. IT-pulse. *Обслуговування комп'ютерів*. URL: <http://www.it-pulse.com.ua/informaciya-2.html>.
72. Карпова Т. Аутсорсинг як ефективний спосіб взаємодії малих та великих підприємств та його роль у підвищенні конкурентоспроможності малих підприємств. *Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції*. 2012. No 3. С. 94–96.
73. Shih S. Me-too is not my style: Challenge difficulties, break through bottlenecks, create values / S. Shih // Taipei : The Acer Foundation, 1996. 247 p.

74. Filipenko, A. and Filipenko, V., “The Theory of International Economic Integration”, Науковий вісник Східноєвропейського національного університету ім.Лесі Українки. 2013.
75. Moravcsik A. Europe’s Integration at Century’s End / A. Moravcsik // Centralization or Fragmentation? Europe Facing the Challenges of Deepening, Diversity and Democracy. – *New York : Council on Foreign Relations*, 1998.
76. Укрінформ. Мультимедійна платформа. URL: <https://www.ukrinform.ua>
77. Волкова Ю.О., Розвиток офшорних центрів у системі міжнародного бізнесу. *Формування ринкових відносин в Україні*, 2008. No 1. С.43-48.
78. Укрінформ. Мультимедійна платформа. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-technology/2877494-ukrainskoamerikanska-raketa-antares-vivela-v-kosmos-korabel-z-vantazem-dla-mks.html>
79. The Global Outsourcing Report URL: [https://www.markminevich.com/pdf/WB\\_FINAL.PDF](https://www.markminevich.com/pdf/WB_FINAL.PDF)
80. Шамбост Е. Енциклопедія офшорних зон: посібник для магістерських курсів університету Економіки. 2020. С. 110-113.
81. Офіційний сайт групи компаній «SHELL». URL: <https://www.shell.ua>
82. Шереметинська О., Савчук І. Вплив офшорних зон на економіку України. *Економічний простір*. 2016. No 105. С. 58-66.

## ДОДАТКИ

### Додаток А

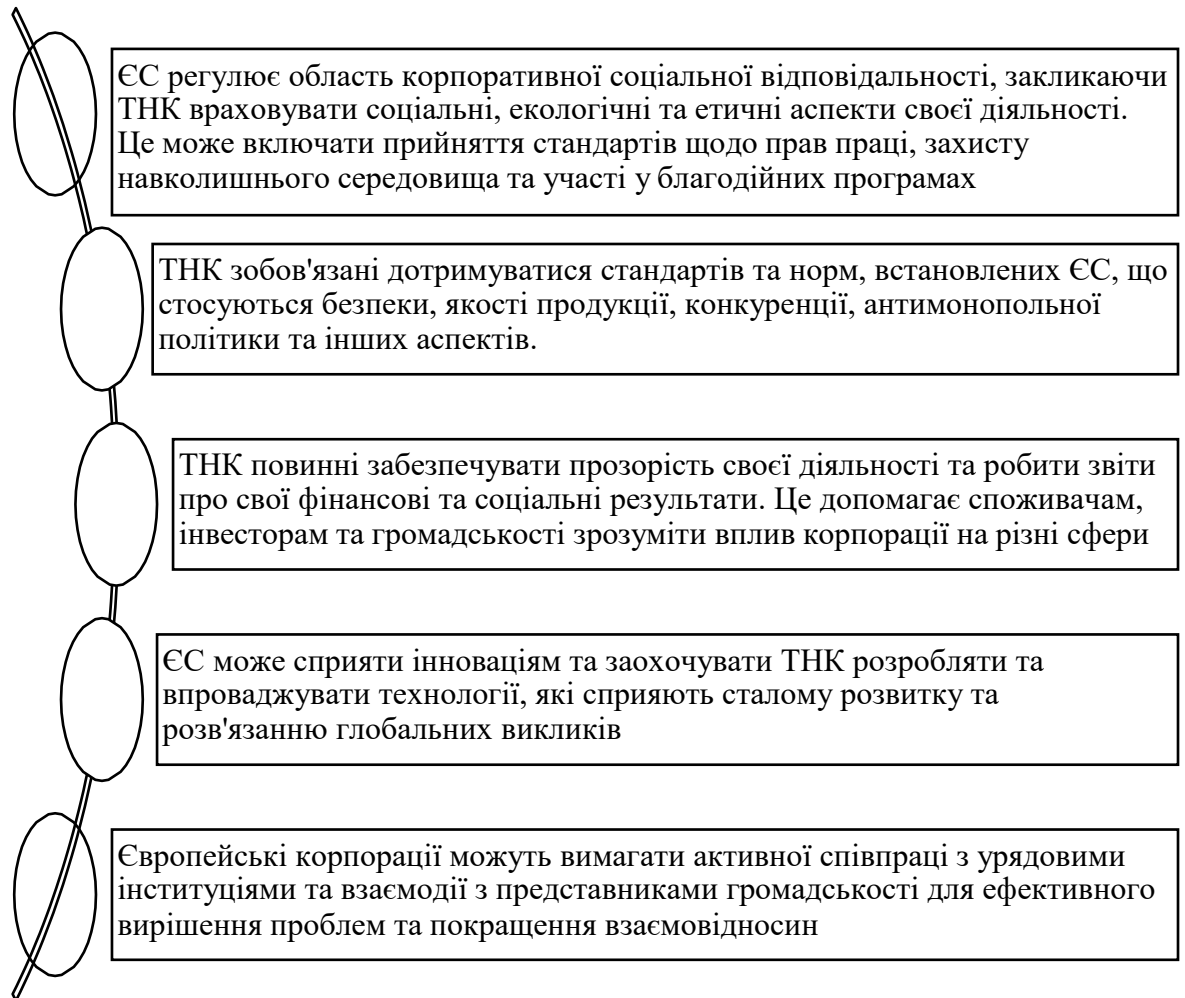


Рис.А Вимоги для ТНК в ЄС

Джерело: розроблено автором на основі [18]

Європейський Союз у світовому експорті та імпорті, 2009-2021 рр., %

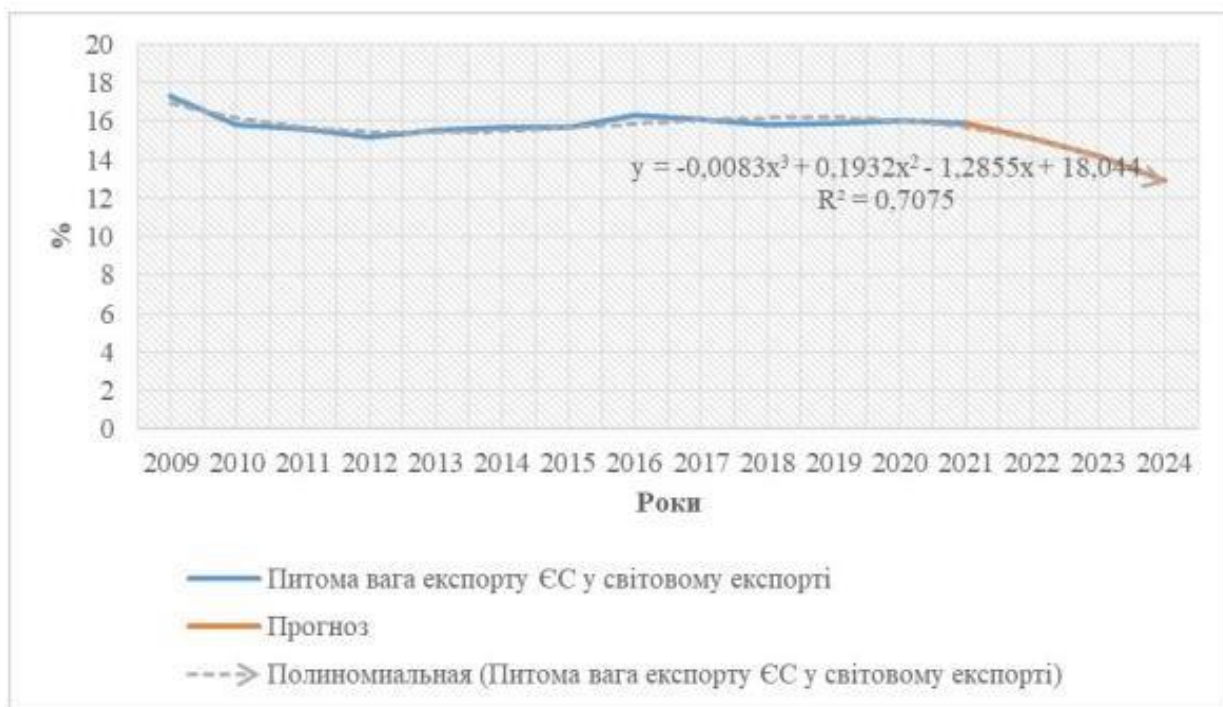


Рис.Б1 Європейський Союз у світовому експорті, 2009-2021 рр., %

Джерело: розроблено автором на основі [27]

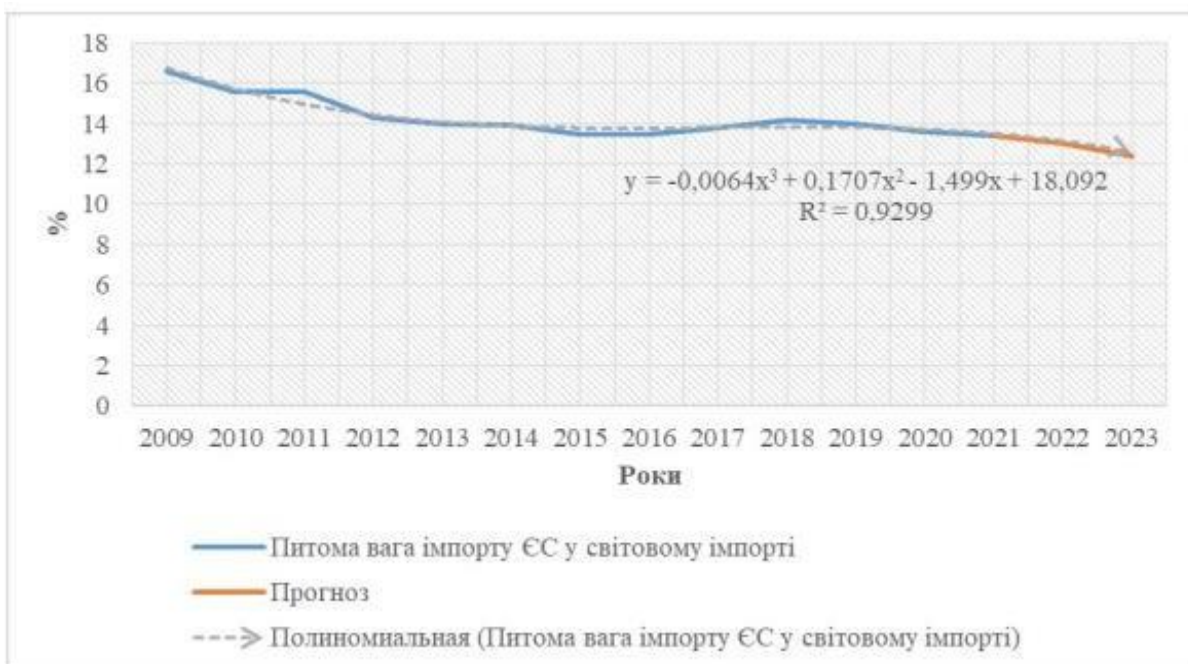


Рис.Б2 Європейський Союз у світовому імпорті, 2009-2021 рр., %

Джерело: розроблено автором на основі [27]

# Короткий звіт за результатами перевірки кваліфікаційної магістерської роботи антиплагіатною інтернет-системою Unicheck



Ім'я користувача: **Європейської економіки і бізнесу Федірко Олександр...** ID перевірки: **1015977464**  
Дата перевірки: **06.12.2023 18:57:13 EET** Тип перевірки: **Doc vs Internet + Library**  
Дата звіту: **06.12.2023 19:01:21 EET** ID користувача: **100005726**

Назва документа: **Юхимець\_магістерська робота**

Кількість сторінок: **94** Кількість слів: **20294** Кількість символів: **159764** Розмір файлу: **213.51 KB** ID файлу: **1015657101**

## 13% Схожість

Найбільша схожість: **2.95%** з Інтернет-джерелом ([https://shron1.chtyvo.org.ua/Panchuk\\_Larysa/Analiz\\_dialnosti\\_transp..](https://shron1.chtyvo.org.ua/Panchuk_Larysa/Analiz_dialnosti_transp..))

**11.9%** Джерела з Інтернету **360** ..... Сторінка 96

**6.48%** Джерела з Бібліотеки **267** ..... Сторінка 100

## 0% Цитат

Вилучення цитат вимкнене

Вилучення списку бібліографічних посилань вимкнене

## 0% Вилучень

Немає вилучених джерел

## Модифікації

Виявлено модифікації тексту. Детальна інформація доступна в онлайн-звіті.

**Замінені символи** **1**

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
імені ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

**Факультет міжнародної економіки і менеджменту**

**ЗБІРНИК ДОПОВІДЕЙ  
Ювілейної 90-ї щорічної студентської  
наукової конференції**

**«ІННОВАЦІЙНІ ПРОЄКТИ ДЛЯ ПІСЛЯВОЄННОГО  
ВІДНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ УКРАЇНИ»**

**(17 квітня – 20 травня 2023 р.)**



<b>Артеменко Олександра Дмитрівна</b> Стратегія науково-технічного розвитку ЄС	328
<b>Канюка Неоніла Миколаївна</b> Інвестиційне співробітництво України з країнами-членами ЄС	330
<b>Лаговський Сергій Юрійович</b> Інноваційні стратегії автомобілебудівних компаній	333
<b>Колесник Аліна Станіславівна</b> Перспективи розвитку ринку фармацевтичних препаратів в Україні	335
<b>Заставська Марія Євгенівна</b> Міжнародна трудова міграція в ЄС	337
<b>Герасимчук Яна Анатоліївна</b> Перспективи розвитку міжнародного туризму	340
<b>Муренко Вікторія Андріївна</b> Розвиток міграційних процесів в ЄС	344
<b>Юхимець Євгеній Віталійович</b> Роль транснаціональних компаній у розвитку національної економіки України	347
<b>Соколова Аліна Юріївна</b> Оцінка результатів виконання Європейської зеленої угоди	349
<b>Михайлова Катерина Миколаївна</b> Еволюція та перспективи позиціонування України на міжнародному ринку морських перевезень	352
<b>Винник Олег Олегович</b> Міжнародний ринок харчових продуктів	354
<b>Мусійко Ігор Сергійович</b> Вплив війни в Україні на міжнародний ринок авіаперевезень: аналіз наслідків та перспектив відновлення	357
<b>Кульчикова Марія Ростиславівна</b> Розвиток харчової галузі країн ЄС	361
<b>Поліщук Катерина Володимирівна</b> Вплив війни в Україні на енергетичну ситуацію в країнах-членах ЄС	364
<b>Самойленко Марія Едуардівна</b> Особливості та тенденції розвитку машинобудування в Німеччині	366
<b>Тютюнник Владислава Ігорівна</b> Загальний огляд тенденцій та перспектив розвитку європейського аграрного ринку	368
<b>Попова Марина Михайлівна</b> Місце України на міжнародному фінансовому ринку	372
<b>Шептицька Ірина Олександрівна</b> Україна та ЄС: потенціал та перспективи співпраці в галузі міжнародної торгівлі послугами у контексті євроінтеграції	374
<b>Місєвич Глеб Тадеушевич</b> Вплив соціальних медіа на інформаційну війну (у контексті війни в Україні)	378
<b>Щербатий Олександр Сергійович</b> Геоелектронічна стратегія Португалії	380

**Юхимець Є.В.**

*«Міжнародні економічні відносини», 5 курс  
Київський національний економічний  
університет імені Вадима Гетьмана*

*Науковий керівник - к.е.н., доцентка кафедри європейської економіки і бізнесу Любачівська  
Р.З.*

## **РОЛЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОМПАНІЙ У РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Сьогодні ТНК є реальним показником того, що рівень концентрації капіталу та виробництва перейшов національні кордони, що вони зайняли сильну позицію не лише в національній економіці, а й у світовій економіці.

Зважаючи на швидкий розвиток та захоплення зростаючої частки національних економік різних країн сучасними ТНК та їхню зростаючу роль у процесах глобалізації та інтернаціоналізації, на наш погляд, доцільно оцінити їхній вплив на Україну, яка потребує фінансової підтримки, технологічної допомоги та великого досвіду міжнародних компаній. Тому глобальні економічні зв'язки та взаємодії національних економік можуть стабілізувати розвиток продуктивних сил та забезпечити рівень життя населення.

У межах національної економічної системи розвиток транснаціональної діяльності передбачає вирішення двох основних завдань: залучення ресурсів, необхідних для розвитку капіталу, та проведення власної політики розширення на зовнішніх ринках. У цьому відношенні ми вивчимо динаміку транснаціональних ідей в українській справі.

Сьогодні найвищу форму економічної діяльності, яка є на національному рівні, становлять фінансові та промислові групи, спрямовані на розширення та перетворення їх у багатонаціональні корпорації. Водночас потужні промислові та фінансові комплекси не здатні діяти на міжнародному рівні, на рівні інших ТНК у світі. Об'єктивними проблемами в Україні щодо розширення діяльності ТНК є [4]:

- нестабільність політичного та правового середовища країни;
- недостатній розвиток ринкової інфраструктури;
- коливання національної валюти;
- недостатній розвиток внутрішнього інвестиційного ринку;
- обмежена зовнішньоторговельна орієнтація;
- затримка з інформуванням країни;
- малі (глобальні) бізнес-групи;
- науково-технічна діяльність, інноваційна частина управління;
- криза у високотехнологічних секторах тощо.

Транснаціональні корпорації впливають на країни базування та приймаючі країни. Їхня стратегія повинна постійно працювати в різних компаніях. Позитивний вплив ТНК на економіку базується на створенні додаткових робочих місць, відродженні внутрішньої торгівлі, впровадженні інновацій та збуті нової продукції.

За даними Національного комітету статистики, за останні роки наша країна викликала значну зацікавленість іноземних інвесторів до економічного та промислового

виробництва. Станом на 1 січня 2018 року в країну інвестували 2 млрд 451,7 млн дол. прямих інвестицій (акціонерного капіталу) [1, 6]. Сумарно в Україну інвестувала 131 країна.

До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає майже 83% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 13 млрд 710,6 млн дол., Німеччина – 5 млрд 720,5 млн дол., Нідерланди – 5 млрд 111,5 млн дол., Австрія – 2 млрд 526,4 млн дол., Велика Британія – 2 млрд 145,5 млн дол., Віргінські Острови (Брит.) – 1 млрд 997,7 млн дол., Франція – 1 млрд 614,7 млн дол., Швейцарія – 1 млрд 390,6 млн дол. та Італія – 999,1 млн дол. [6, 7].

Більшість іноземних інвестиційних фірм зосереджені у виробничих галузях, фінансовій та страховій діяльності, а найменше – в організаціях, що займаються науково-технічною діяльністю. Економіка України запропонувала іноземним інвесторам можливість збільшувати свій капітал за допомогою використання природних ресурсів та дешевої робочої сили. Важливою причиною приходу ТНК у національну економіку також стала можливість залучити новий великий ринок збуту продукції та послуг.

Іноземні ТНК здатні зробити свій внесок у модернізацію капіталомістких галузей та покращити загальний рівень корпоративного управління для надання певних антикризових гарантій. Українські партнери можуть проникати на традиційні ринки товарів та на нові ринки через свої канали.

Для того щоб повністю оцінити роль ТНК у приймаючих країнах, необхідно визначити не тільки переваги їхньої діяльності для економіки України, але й загрози, з якими вони стикаються.

Найбільша небезпека полягає в тому, що функціонування ТНК є транснаціональним і приводить до формування відносин між державами. На наш погляд, загрози для національної економіки такі. По-перше, кількість ТНК та їхніх філій настільки велика, що вони перевищують кількість країн. Це дає їм можливість безпосередньо спілкуватися з главами держав та чинити тиск на уряд, що приймає.

Кінцевою метою ТНК є максимізація прибутку, саме тому вони не звертають уваги на негативні економічні та соціальні наслідки в країні та виснаження природних ресурсів. ТНК можуть лобювати прийняття певних законів на їхню користь у приймаючій країні. З метою гарантування ділової політики ТНК проводять іноземну дипломатію на основі власної корпоративної ідеології.

Світові резерви ТНК у кілька разів перевищують загальні резерви всіх центральних банків у світі. По-четверте, більші шанси на те, що іноземні інвестори захоплюють перспективні та більш досконалі види діяльності у приймаючій країні та можуть нав'язувати застарілі екологічні технології вітчизняним компаніям. В Україні більшість іноземних компаній орієнтуються на торгівлю, ремонт, нерухомість, будівництво та переробку сировини, що дозволяє їм швидко отримувати прибуток. Водночас видобуток та сільське господарство були привабливими для іноземних інвесторів, які виводили їх за межі міжнародного рівня. У багатьох країнах деякі галузі (металургія, повітряний транспорт, суднобудування, телекомунікації, енергетика) закриті для іноземних інвестицій, оскільки вони реально чи потенційно становлять основу національної оборони та безпеки. Україна дозволила іноземним компаніям увійти до цих галузей [3, 5].

Підсумовуючи, слід зазначити, що прихід ТНК в Україну має позитивний вплив на національну економіку, оскільки компанії, як правило, демонструють високу продуктивність праці та капіталу, впроваджують нові технології та ефективне управління. З іншого боку,

ТНК абсолютно байдужі до української економіки загалом, оскільки вони хочуть залучити до міжнародного розподілу праці лише прибуткові галузі української економіки. Така орієнтація ТНК може призвести до зниження менш вигідних сегментів національної економіки.

Економічні реформи в Україні планують продовжити транснаціоналізацію українських підприємств з метою підвищення їхньої конкурентоспроможності та фінансових можливостей. Оцінюючи сучасну фазу економічного розвитку України, слід зазначити, що транснаціоналізація економіки може стати механізмом, який створить нові пріоритети соціально-економічного розвитку, зовнішньополітичні стратегії та виграє від участі України в міжнародній торгівлі. Однією з основних стратегічних цілей державної політики має стати подальше створення національних ТНК, що підвищить ефективність суспільного виробництва, задоволення споживачів та покращить конкурентну позицію суспільства.

### Література

1. Карпенко В.Г. Фінансові механізми транснаціональних корпорацій у системі сучасної світової економіки. Наукові праці НДФІ. 2009. № 1. С. 42.
2. Македон В.В. Формат взаємодії транснаціональних корпорацій та реального сектору національної економіки України. Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. 2012. № 1. С. 250–258.
3. Мекшун П.В. Вплив діяльності транснаціональних корпорацій на економічну безпеку держави. Науковий вісник ЧДІЕУ. 2013. № 4. С. 157–162.
4. Одягайло Б.М. Міжнародна економіка: навчальний посібник / Б.М. Одягайло. К.: Знання, 2005. С. 369–370.
5. Офіційний сайт журналу Forbes. The world's biggest public companies. URL: <http://www.forbes.com>
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
7. United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD. URL: [www.unctad.or](http://www.unctad.or)

**Соколова А.Ю.**

*«Міжнародні економічні відносини», 5 курс  
Київський національний економічний  
університет імені Вадима Гетьмана*

*Науковий керівник - к.е.н., доцентка кафедри європейської економіки і бізнесу Любачівська  
Р.З.*

### ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТІВ ВИКОНАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ЗЕЛеноЇ УГОДИ

Європейська зелена угода визначає, як зробити Європу першим кліматично нейтральним континентом до 2050 року, стимулюючи економіку, покращуючи здоров'я та якість життя людей, піклуючись про природу та не залишаючи нікого осторонь. Європейська зелена угода — це нова стратегія зростання, яке надає більше, ніж забирає. Угода показує, як змінити спосіб життя та роботи, виробництва та споживання, щоб жити здоровіше та зробити

*Наукове видання*

**ІННОВАЦІЙНІ ПРОЄКТИ ДЛЯ ПІСЛЯВОЄННОГО  
ВІДНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ УКРАЇНИ**

**ЗБІРНИК ДОПОВІДЕЙ  
Ювілейної 90-ї щорічної студентської наукової конференції**

*(17 квітня – 20 травня 2023 р.)*

*Видано в авторській редакції*

Підп. до друку 06.06.2023. Формат 60×84/8.

Друк. арк. 17,75. Зам. 23-5780.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

03680, м. Київ, проспект Берестейський, 54/1

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру  
суб'єктів видавничої справи (серія ДК, № 235 від 07.11.2000)

E-mail: [litera\\_kneu@ukr.net](mailto:litera_kneu@ukr.net)

## АНОТАЦІЯ

**Юхимець Є.В. Роль ТНК у європейській економіці.** – Рукопис  
Кваліфікаційна магістерська робота за спеціальністю 292 «Міжнародні  
економічні відносини», 2023

Магістерська робота присвячена теоретичним та практичним аспектам діяльності транснаціональних корпорацій в європейській економіці. Охоплено аналіз ключових факторів, що визначають ефективність транснаціональних компаній, враховуючи економічні, стратегічні та організаційні аспекти.

Розкрита сучасна структура європейських транснаціональних компаній, механізми та інструменти регулювання ТНК. Проаналізовані основні стратегії, що використовуються у формуванні та функціонуванні транснаціональних компаній, а також розглянуто їхні перспективи на майбутнє.

Окреслено інноваційні тренди розвитку європейських транснаціональних компаній в умовах глобалізації. Розглянуто шляхи інтеграції українських компаній у європейські транснаціональні ланцюги виробництва.

**Ключові слова:** транснаціональні компанії, європейська економіка, інвестиції, глобалізація, конкурентоспроможність, соціально-економічний розвиток

## ANNOTATION

**Yukhymets E.V. The role of TNCs in the European economy.** - Manuscript  
Qualifying master's thesis on specialty 292 "International economic relations",  
2023

The master's thesis is devoted to the theoretical and practical aspects of the activity of transnational corporations in the European economy. The analysis of key factors determining the effectiveness of multinational companies is covered, taking into account economic, strategic and organizational aspects.

The modern structure of European transnational companies, the mechanisms and tools of TNC regulation are disclosed. The main strategies used in the formation and functioning of transnational companies are analyzed, and their prospects for the future are also considered.

Innovative trends in the development of European multinational companies in the conditions of globalization are outlined. Ways of integration of Ukrainian companies into European transnational production chains are considered.

**Key words:** transnational companies, European economy, investments, globalization, competitiveness, socio-economic develop

