

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

Факультет фінансів

Кафедра корпоративних фінансів і контролінгу

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА	«Корпоративні фінанси»
Галузь знань	07 «Управління та адміністрування»
Спеціальність	072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

Форма навчання: очна (денна)
очна (денна), заочна, дистанційна

КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА

на тему «Фінанси транснаціональних корпорацій»

(назва теми)

здобувача Фесенка Володимира Віталійовича
(ПІБ, підпис)



Науковий керівник: кандидат економічних наук, доцент Ковбаса
Владислав Андрійович
(науковий ступінь, учене звання за наявності, посада ПІБ)

(підпис)

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

Завідувач кафедри корпоративних фінансів і контролінгу: доктор
економічних наук, професор Терещенко О.О.
(науковий ступінь, учене звання, ПІБ)

(підпис)

Київ 2024

Реферат

Кваліфікаційна бакалаврська робота містить 99 сторінок, 17 таблиць, 6 рисунків, список використаних джерел з 79 найменувань, додатки.

«Фінанси транснаціональних корпорацій»

(назва кваліфікаційної бакалаврської роботи)

Об'єктом дослідження є процеси функціонування транснаціональних корпорацій у глобальній економіці.

Предметом дослідження є теоретико-методичні та прикладні аспекти фінансового забезпечення діяльності транснаціональних корпорацій (на прикладі корпорації «Nike, Inc»).

Мета кваліфікаційної бакалаврської роботи – обґрунтувати теоретичні положення реалізації системи фінансового забезпечення діяльності транснаціональних корпорацій, а також надати практичні рекомендації щодо його удосконалення в сучасних умовах глобальної економіки, зокрема, на прикладі корпорації Nike, Inc».

Відповідно до поставленої мети були визначені такі завдання:

- визначити еволюцію та розвиток транснаціональних корпорацій у світовій економіці;
- дослідити основні фінансові стратегії транснаціональних корпорацій;
- обґрунтувати роль та значення транснаціональних корпорацій у міжнародних фінансових ринках;
- провести аналіз фінансового стану «Nike, Inc.» та його вплив на глобальну економіку;
- проаналізувати фінансово-господарську діяльність «Nike, Inc.» як фактор її міжнародної ефективності;
- охарактеризувати стратегії удосконалення управління грошовими потоками в транснаціональних корпораціях;
- дослідити впровадження інноваційних фінансових технологій як інструмент удосконалення фінансового менеджменту в транснаціональних корпораціях.

Практичне значення отриманих результатів полягає у визначенні ефективних фінансових інструментів і методів управління, які можуть бути адаптовані та застосовані іншими компаніями для підвищення їхньої фінансової ефективності та конкурентоспроможності. Результати дослідження можуть бути використані для формування стратегій розвитку, планування інвестицій та оптимізації податкового навантаження в умовах глобалізації економічних процесів.

Рік виконання кваліфікаційної бакалаврської роботи 2024.

Рік захисту роботи 2024.

Ключові слова: ефективність глобального фінансування, інвестиційні стратегії ТНК на ринках, управління корпоративними фінансами, вплив на міжнародні фінансові ринки, оптимізація витрат ТНК, ризик-менеджмент.

ЗМІСТ

ВСТУП	6
Розділ 1 Теоретичні основи фінансів ТНК.	10
1.1 Еволюція та розвиток транснаціональних корпорацій у світовій економіці.	10
1.2 Основні фінансові стратегії транснаціональних корпорацій.	20
1.3 Роль та значення транснаціональних корпорацій у міжнародних фінансових ринках.	29
Розділ 2 Фінансовий аналіз діяльності транснаціональної корпорації «Nike, Inc.»	38
2.1 Аналіз фінансового стану «Nike, Inc.» та його вплив на глобальну економіку.	38
2.2 Фінансово-господарська діяльність «Nike, Inc.» як фактор її міжнародної ефективності.....	46
2.3 Інноваційні методи управління грошовими потоками та інвестиційна стратегія «Nike, Inc.».....	58
Розділ 3 Удосконалення системи управління фінансами в транснаціональних корпораціях.	73
3.1 Стратегії удосконалення управління грошовими потоками в транснаціональних корпораціях..	73
3.2 Впровадження інноваційних фінансових технологій як інструмент удосконалення фінансового менеджменту в транснаціональних корпораціях..	77
ВИСНОВКИ	84
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	87
ДОДАТКИ	95

ВСТУП

Актуальність даного дослідження обумовлена значною роллю транснаціональних корпорацій у світовій економіці, що стала особливо помітною в умовах глобалізації. Транснаціональні корпорації (ТНК) виступають як ключові гравці міжнародного бізнесу, оскільки вони не тільки об'єднують величезні обсяги продукції та послуг, але й формують нові підходи до споживання, технологічного розвитку та інформатизації. Масштаби їх діяльності включають виробництво, розподіл патентів, ліцензій та власної інтелектуальної власності. Ці компанії генерують значну кількість робочих місць по всьому світу, що робить їх значущими для економічного розвитку країн, де вони функціонують.

На цьому етапі глобалізації, транснаціональні корпорації виступають не лише як вирішальні учасники міжнародного ринку, але й як ключові ініціатори науково-технічного прогресу, змін у розподілі світових фінансових потоків і міжнародної трудової міграції. Ці компанії, як наприклад «Nike, Inc.», відіграють значну роль у взаємозв'язку економік різних країн, формуючи тим самим основу глобальної економіки. Активна транснаціоналізація в українському бізнес-секторі може слугувати економічним стимулом для зміни пріоритетів відтворення та зовнішньоекономічної політики України, що, в свою чергу, сприятиме більш активній інтеграції країни у світовий економічний простір.

Таким чином, поглиблене вивчення фінансів транснаціональних корпорацій, особливо на прикладі «Nike, Inc.», є важливим для розуміння механізмів їх впливу на глобальні та національні економічні системи.

Проблематика транснаціональних корпорацій займає значне місце у дослідженнях вітчизняних науковців, зокрема в роботах П. Куцика [26], О. Ковтуна [22], Г. Башнянина [14], І.Б. Сороки [40], О.І. Рогача [4], Н.М. Рябця, І.О. Кормакової, І.О. Пенської, П.В. Мекшуна. Також важливий внесок у цю тематику внесли О. Чернова та О. Пазиніч [1], І. Скавронська [39], О. Мадараш [2], Т. Нікітіна [3], О. Радченко та О. Шавлюк [4], Е. Лимонова [28] та К. Архіпова [5]. У міжнародному контексті управління фінансами ТНК вивчено у працях Р. Каплана,

А. Кирєєва, Д. Лукьяненко, Ф.-а. Лисиця, Л.-Дж. Мауєра, Т. Момота, Д. Нортана, Е. Панченка [32], Л. Руденка, А. Сеттлза, Д. Червоньова, М.-В. Енга, Б. Хусаїнова і інших, що зазначено у їх вагомих публікаціях.

Мета кваліфікаційної бакалаврської роботи - обґрунтувати теоретичні положення реалізації системи фінансового забезпечення діяльності транснаціональних корпорацій, а також надати практичні рекомендації щодо його удосконалення в сучасних умовах глобальної економіки, зокрема, на прикладі корпорації «Nike, Inc».

Відповідно до поставленої мети були визначені такі **завдання**:

- визначити еволюцію та розвиток транснаціональних корпорацій у світовій економіці;
- дослідити основні фінансові стратегії транснаціональних корпорацій;
- обґрунтувати роль та значення транснаціональних корпорацій у міжнародних фінансових ринках;
- провести аналіз фінансового стану «Nike, Inc.» та його вплив на глобальну економіку;
- проаналізувати фінансово-господарську діяльність «Nike, Inc.» як фактор її міжнародної ефективності;
- проаналізувати інвестиційну стратегію корпорації та її ефективність;
- охарактеризувати стратегії удосконалення управління грошовими потоками в транснаціональних корпораціях;
- дослідити впровадження інноваційних фінансових технологій як інструмент удосконалення фінансового менеджменту в транснаціональних корпораціях.

Об'єктом дослідження є процеси функціонування транснаціональних корпорацій у глобальній економіці.

Предметом дослідження є теоретико-методичні та прикладні аспекти фінансового забезпечення діяльності транснаціональних корпорацій (на прикладі корпорації «Nike, Inc»).

Методи дослідження. В процесі дослідження було застосовано

комплексний методологічний підхід, включаючи: *метод систематизації*: використаний для класифікації видів і ознак транснаціональних корпорацій, що дозволило забезпечити структуроване розуміння їх характеристик та виділити головні особливості; *порівняльний аналіз*: зосереджений на порівнянні ключових фінансових показників діяльності «Nike, Inc.» з іншими провідними ТНК, що допомогло оцінити її конкурентні позиції на міжнародному рівні; *структурний аналіз*: застосований для детального розгляду внутрішньої організації та діяльності «Nike, Inc.», зокрема її ролі на глобальному ринку спортивних товарів; *графічний метод*: використаний для візуалізації фінансових даних, включно з оцінкою рентабельності власного капіталу та динаміки цін на акції компанії; *SWOT-аналіз*: допоміг виявити сильні сторони, слабкості, можливості та загрози для «Nike, Inc.», що є критично важливим для стратегічного планування. *PEST-аналіз*: зосереджений на вивченні політичних, економічних, соціальних та технологічних факторів, які можуть вплинути на діяльність «Nike, Inc.» на міжнародному ринку. *Використання матриці BCG*: як інструмент стратегічного аналізу та планування, дозволяє оцінити позиціонування продуктового портфеля компанії у контексті її ринкового зростання та частки.

Теоретична значущість даної роботи полягає у розробці комплексного підходу до аналізу фінансової стратегії та управління ризиками транснаціональних корпорацій, на прикладі Nike, Inc. Дослідження допомагає краще зрозуміти механізми, які використовують глобальні компанії для оптимізації своїх капіталовкладень і мінімізації фінансових ризиків, а також вплив цих стратегій на загальну стійкість і доходність компанії. Дослідження розширює розуміння глобальних фінансових процесів, що відбуваються в транснаціональних корпораціях, і внесок цих процесів у світову економіку.

Практична значущість дослідження полягає у визначенні ефективних фінансових інструментів і методів управління, які можуть бути адаптовані та застосовані іншими компаніями для підвищення їхньої фінансової ефективності та конкурентоспроможності. Результати дослідження можуть бути використані для формування стратегій розвитку, планування інвестицій та оптимізації

податкового навантаження в умовах глобалізації економічних процесів. Знання, отримані в ході аналізу фінансів Nike, Inc., можуть служити практичним матеріалом для фінансових директорів, інвестиційних аналітиків та менеджерів, які займаються міжнародним бізнесом.

Інформаційна база дослідження. Основою для проведення аналітичної роботи послуговували дані, отримані з офіційних рейтингів, таких як «CEOWORLD», «Fortune 500», «Global 500», «Apparel 50-2020», а також інформація з баз даних провідних міжнародних організацій. Додатковими джерелами стали щорічні фінансові звіти корпорації «Nike, Inc.», монографії, наукові публікації вітчизняних та зарубіжних дослідників. Електронні ресурси мережі Інтернет також були використані для забезпечення актуальності та повноти аналізу.

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

У першому розділі досліджено теоретичні основи фінансів ТНК. Зокрема, проаналізовано еволюцію та розвиток ТНК у світовій економіці, основні фінансові стратегії, які вони використовують, та їх роль та значення на міжнародних фінансових ринках.

У другому розділі проведено детальний аналіз фінансової діяльності транснаціональної корпорації «Nike, Inc.». Було досліджено її фінансовий стан, фінансово-господарську діяльність, інноваційні методи управління грошовими потоками та інвестиційну стратегію.

У третьому розділі досліджено способи, якими транснаціональні корпорації можуть удосконалювати свою систему управління фінансами. Було досліджено ключові стратегії удосконалення управління грошовими потоками, а також те, як транснаціональні корпорації можуть використовувати інноваційні фінансові технології для удосконалення фінансового менеджменту. Впровадження цих стратегій та технологій може допомогти транснаціональним корпораціям підвищити свою ефективність, знизити ризики, приймати кращі рішення та збільшити прибуток.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСІВ ТНК

1.1 Еволюція та розвиток транснаціональних корпорацій у світовій економіці

Утворення транснаціональних корпорацій (ТНК) впливає з об'єктивних процесів інтернаціоналізації сфери виробництва та розподілу. Прогрес цих організацій зумовлений різними чинниками, які сприяють оптимізації вигод (фінансових, виробничих, політичних, екологічних тощо) з міжнародного розподілу праці та інших виробничих ресурсів. Перші транснаціональні корпорації у сучасному сенсі з'явилися наприкінці XIX століття, із вершинним періодом їхнього розвитку у 1950–1970 роках. Ці корпорації функціонували як економічні суб'єкти, оперували в умовах визначених правових рамок, трансформуючи ринки багатьох країн. Основна увага спрямовувалася на їхню участь у виробничих, комерційних та, у деякій мірі, політичних процесах інших країн.

Ключовими критеріями для класифікації організацій як ТНК були кількісні показники: обсяг продажів на зовнішніх ринках; розмір прибутку, здобутого за кордоном; кількість працівників у компаніях за межами країни-метрополії та ін. Термін «транснаціональна корпорація» (TNC, transnational corporation) та «багатонаціональна компанія» (multinational corporation – MNC, multinational enterprise) став загальноприйнятим з 1960 року [1, с. 24–25].

Історія ТНК почалася зі створення в 1600 році англійської компанії «East India Company», але процеси транснаціоналізації почали активно розвиватися наприкінці XIX століття, зумовлені перевагою локального виробництва до кінця століття, коли близько 90% усіх товарів та послуг вироблялися на базі місцевих ресурсів і реалізовувались в межах тих же географічних рамок.

З кінця XIX століття існує п'ять виділених етапів розвитку ТНК. На початковому етапі (кінець XIX – початок XX століття) їхня діяльність переважно асоціювалась із видобутком сировини в колоніальних країнах та її переробкою у метрополіях. Створення високотехнологічного промислового виробництва за кордоном було економічно невигідним через брак кваліфікованого персоналу та технологій у приймаючих країнах. В цей період основними агентами транснаціоналізації були міжнародні картелі, які розподіляли між собою ринки та здійснювали координовану цінову політику.

Друга епоха (1929–1945 рр.) була позначена економічними реформами президента США Ф. Рузвельта, які в значній мірі стабілізували ситуацію на глобальному фінансовому ринку. Протягом цього часу спостерігалось прискорення промислового розвитку ведучих країн світу, що було спричинене наростанням конфліктів під час Другої світової війни. Основні технологічні інновації XX століття, які припали на цей період (телебачення, ядерна енергія, реактивні двигуни та ін.), в значній мірі були ініційовані науково-дослідними підрозділами транснаціональних корпорацій.

Третє покоління ТНК почало свій розвиток після завершення Другої світової війни та розпаду колоніальної системи (1945–1960 рр.). Цей період характеризується посиленням функцій зарубіжних виробничих філій, не тільки у країнах, що розвиваються, а й у розвинених державах [49, с. 209].

Зарубіжні підрозділи почали спеціалізуватися на виробництві продукції, яка раніше виготовлялася в країні-метрополії для ТНК. Поступово філії ТНК все активніше адаптувались до задоволення місцевих потреб та обслуговування місцевих ринків. Якщо раніше міжнародні картелі домінували на арені світової економіки, то зараз виникали національні компанії, достатньо великі для здійснення автономної зовнішньоекономічної політики. Власне у 1960-ті роки і було введено сам термін «транснаціональні корпорації».

Динамічний ріст кількості та значення ТНК з 1960-х років відбувався під впливом науково-технічної революції. Впровадження новітніх технологій та оптимізація виробничих процесів, використання навіть некваліфікованого

персоналу, сприяли розмежуванню окремих технологічних операцій у просторі. Лібералізація міжнародних економічних взаємозв'язків, поява нових незалежних держав на політичній арені та зростаючий світовий споживчий попит сприяли тому, що на початку 1960-х років міжнародні корпорації почали активно завойовувати світові ринки. Основна діяльність ТНК у цей час зосереджувалася у сферах атомної енергетики, електроніки, приладобудування та космічної промисловості.

Четвертий період (1970–1980-ті) відзначений часом енергетичної кризи та її наслідків ліквідації. Ця епоха характеризується частковим перерозподілом ринку між нафтовими корпораціями країн-членів ОПЕК і західними нафтогазовими компаніями. Протягом цього етапу спостерігався швидкий розвиток комп'ютерних технологій, що стало основою для зародження нового типу транснаціональних корпорацій, які спеціалізуються на виробництві комп'ютерної техніки, програмного забезпечення та глобальному розповсюдженні інформаційних технологій. Розвиток транспортних та інформаційних технологій дозволив розділити виробничий процес та розмістити окремі технологічні процеси у країнах з найдешевшими національними виробничими факторами. Особливо помітним у цей період було зростання кількості злиттів та поглинань, що спричинило концентрацію виробництва та капіталу ТНК у сфері глобального бізнесу [49, с. 204].

П'ятий етап (з 1985 р. до сьогодні) асоціюється з перетворенням транснаціональних корпорацій у глобальні компанії. Визначальним фактором у виборі місць для створення дочірніх підприємств є аналіз виробничих витрат, які зазвичай нижчі у країнах, що розвиваються, тоді як продукція реалізується там, де попит на неї найвищий, зокрема в розвинутих країнах. Опираючись на сучасні наукові досягнення та інноваційні підходи, ТНК п'ятого покоління виступають ключовими джерелами та розповсюджувачами наукових ідей і концепцій.

Основні чинники, які сприяли процесам транснаціоналізації у цей період [51, с. 88], включають: бурхливий розвиток високих технологій, інновацій, послуг та інформаційних потоків; зміна інвестиційних пріоритетів, зокрема орієнтація

інвесторів на сферу технологій, послуг та інформаційних систем; інноваційні комбінації форм і методів транснаціоналізації різних видів діяльності та бізнесу; розвиток різноманітних активів і стратегій, які стають економічною основою та катализаторами транснаціоналізації; інтенсифікація глобальної конкуренції, внаслідок чого лише найефективніші та менш ресурсомісткі форми діяльності отримують «право на існування». На кожному етапі причини становлення та розвитку ТНК варіювалися, але загалом вони були зумовлені такими факторами, як недосконала конкуренція, бар'єри у міжнародній торгівлі, валютний контроль, значні транспортні витрати, а також розбіжності у податковому законодавстві різних країн. Таким чином, основною причиною швидкого розвитку ТНК стала висока ефективність їх діяльності порівняно з іншими компаніями.

Сьогодні однією з ключових тенденцій розвитку світової економіки є процеси інтеграції, глобалізації та інформатизації. Інтегральною складовою цих процесів є формування та розширення транснаціональних корпорацій (ТНК), які визначають ступінь участі держав у глобальному економічному порядку, забезпечуючи їх інтеграцію у структуру світової економіки. Завдяки глобалізації та транснаціоналізації відбувається формування єдиного міжнародного ринку товарів, послуг, робочої сили та капіталу [39, с.197].

ТНК стають провідними агентами у розвитку світової економіки та міжнародних економічних взаємодій, виступаючи як основні учасники міжнародної економічної діяльності. Їх швидкий розвиток сприяє зглибленню міжнародного поділу праці, впливаючи безпосередньо на трансформацію міжнародного бізнесу, змагання на глобальних ринках та розвиток економік держав світу.

ТНК виникають як продукт міжнародних економічних відносин та водночас слугують одним із найефективніших механізмів впливу на ці відносини, створюючи нові та змінюючи існуючі економічні взаємозв'язки [8].

Транснаціональні корпорації охоплюють численні компанії різних галузей світової економіки, які розташовані у різних країнах. ТНК контролюють процеси виробництва товарів та надання послуг, як у країні базування, так і за її межами,

володіючи великою кількістю філій та дочірніх компаній. В більшості держав світу ці компанії займають домінуючі позиції у виробництві товарів і послуг [8, 49].

Багатонаціональні корпорації (БНК) представляють компанії, чий капітал та діяльність мають міжнародний характер. Такі компанії об'єднують капітали з двох чи більше країн для здійснення зовнішньоекономічної діяльності [4, 50].

Ця класифікація є умовною, адже для опису міжнародних корпорацій ключовим аспектом є глобальний характер їхньої діяльності, інвестицій та прибутку. Більшість сучасних міжнародних корпорацій представляють національний капітал, а не мультинаціональний. Таким чином, розмежування між ТНК і БНК часто не здійснюється, і всі міжнародні корпорації називаються транснаціональними [14].

Отже, ТНК є корпорацією, яка має господарські структури у двох чи більше країнах, незалежно від їхнього юридичного статусу чи сфери діяльності. Вона діє на основі централізованої системи прийняття рішень, що забезпечує координацію політики та реалізацію загальної стратегії через єдиний керівний центр. Існує зв'язок між її окремими одиницями через власність або інші форми зв'язку, дозволяючи одній або декільком одиницям впливати на діяльність інших, включаючи розподіл знань, ресурсів та відповідальності [14, с.51].

Зазвичай офіси та штаб-квартири ТНК знаходяться у розвинутих країнах, в той час як їх заводи часто розміщені у країнах, що розвиваються, щоб скористатися перевагами більш дешевої робочої сили та доступних природних ресурсів. Діяльність ТНК може мати як переваги, так і недоліки для країн приймачів. До основних переваг належать створення робочих місць, диверсифікація економічних секторів, покращення освіти та навичок місцевого населення, інвестиції в інфраструктуру, сприяння освоєнню та видобутку природних ресурсів, а також розповсюдження інновацій та новітніх технологій.

Недоліки включають експлуатацію природних ресурсів, забруднення довкілля, вивезення капіталу до країни-бази, створення конкуренції на національних ринках за рахунок виробництва конкурентоспроможніших товарів

[32, с. 45].

Транснаціональні корпорації належать до найбільших економічних інститутів у світі. Деякі експерти стверджують, що 300 найбільших ТНК контролюють або володіють щонайменше чвертю всіх світових виробничих активів, що демонструє їхній масштаб і вплив у світовій торгівлі. Деякі ТНК можуть безпосередньо впливати на розвиваючіся країни, отримуючи підтримку урядів для захисту своїх інтересів, співпрацюючи з урядовцями у формуванні економічної політики, фінансуючи політичні партії. Таким чином, ТНК є однією з найпотужніших економічних сил у світі, проте жодна міжурядова організація не відповідає за регулювання їхньої поведінки. Враховуючи описане вище, необхідно також звернути увагу на ключові ознаки ТНК (рис. 1.1).



Рисунок 1.1 – Основні ознаки транснаціональних корпорацій

Джерело: складено автором на основі [14,с. 25].

Макроструктура транснаціональних корпорацій (ТНК) встановлює відносини між її складовими елементами: центральною компанією та підлеглими їй дочірніми компаніями. Зазвичай на вершині ТНК знаходиться материнська компанія, яка відповідає за централізоване планування, управління та контроль діяльності підрозділів корпорації. За кордоном підрозділи ТНК поділяються на три категорії:

- дочірня компанія;
- асоційована компанія;
- філіал [9].

Опишемо кожен із видів підрозділів транснаціональних корпорацій.

Дочірня компанія представляє собою акціонерне підприємство у приймаючій країні, контроль над яким здійснює материнська компанія, володіючи більш ніж половиною її акцій. Материнська компанія має повноваження призначати або відкликати більшість членів управлінських, адміністративних чи наглядових органів, забезпечуючи тим самим повний контроль [9, с.52].

Асоційована компанія є акціонерним підприємством у приймаючій країні, частка акцій якого від 10 до 50 % належить іноземному інвестору. Це надає материнській компанії лише частковий контроль, обмежений обсягом володіння акціями [9, с.100].

Філіал — це некорпоративне підприємство, яке повністю або частково належить інвестору, і може існувати у формах:

- постійне представництво іноземного інвестора в конкретній країні;
- некорпоративне спільне підприємство, створене іноземним інвестором спільно з третіми сторонами;
- володіння земельними ділянками та/або нерухомістю, що безпосередньо належить іноземному резиденту [9, с.102].

Вивчення особливостей функціонування ТНК також включає аналіз їх класифікації (рис. 1.2).

ТНК застосовують різноманітні моделі внутрішньої організації, кожна з яких відображає географічне розміщення їхніх операцій. Відповідно до організаційної структури виробничої мережі, ТНК класифікують на три основні типи [44]. Перший тип, горизонтально інтегровані ТНК, включає однаковий асортимент товарів або послуг, що виробляються у кількох місцях. Другий тип, вертикально інтегровані ТНК, організовані так, що дочірні компанії виробляють продукти, які служать компонентами для інших підрозділів корпорації, що знаходяться за межами країни. Третій тип описує багатонаціональні корпорації,

що складаються з низки відносно незалежних компаній-партнерів, що функціонують як єдина мережа [29, с. 10].



Рисунок 1.2 – Класифікація транснаціональних корпорацій

Джерело: складено автором на основі [3, с.5].

Горизонтальна інтеграція означає об'єднання двох або більше компаній, які операційно знаходяться на одному рівні в ланцюзі виробничих поставок і можуть діяти в одній чи різних сферах. Цей процес, також відомий як латеральна інтеграція, протистоїть вертикальній інтеграції, де компанії на різних стадіях виробничого ланцюга об'єднуються [78, 79]. Яскравим прикладом горизонтальної інтеграції є придбання компанією «Facebook» компанії «Instagram» за 1 мільярд доларів США. Обидві компанії оперували в сфері соціальних мереж та мали схожі виробничі процеси у своїх сервісах обміну фотографіями. «Facebook» прагнула посилити свої позиції у сфері соціального обміну і розглядала придбання «Instagram» як спосіб розширення свого ринкового впливу, зменшення конкуренції та залучення нової аудиторії. Ця ціль була досягнута завдяки інтеграції «Instagram», який продовжує функціонувати як незалежна платформа в структурі «Facebook» [78].

Вертикальна інтеграція являє собою стратегію, за якої компанія забезпечує контроль над своїми постачальниками, дистриб'юторами або роздрібними

точками, маючи на меті управління виробничим ланцюгом, зниження витрат і підвищення ефективності. Ця стратегія може вимагати значних капіталовкладень та несе ризики, але пропонує переваги у вигляді більшого контролю над ланцюгом створення вартості. Прикладом вертикальної інтеграції є компанія «Netflix», яка розпочинала як сервіс прокату DVD, але згодом перейшла до створення власного оригінального контенту. «Netflix» тепер використовує свою платформу для просування оригінального контенту разом із продукцією великих кіностудій [43].

Мережеві ТНК організовують свою діяльність як єдину мережу рівноправних і відносно незалежних компаній-партнерів у різних країнах, володіючи гібридною структурою управління. Формування таких мережевих корпорацій відбувається під впливом потреби в організаційній гнучкості, необхідності мінімізації ризиків, пов'язаних з політичною або економічною нестабільністю на ринках приймаючих країн, та з метою ефективного управління мультикультурним персоналом. Зростаюча технологічна складність та розвиток інформаційно-комунікаційних технологій сприяють розширенню мережевих бізнес-структур в глобальній економіці.

У сучасному глобальному господарстві ТНК займають домінантні позиції, контролюючи приблизно дві третини світової торгівлі. Окрім того, 40% цієї торгівлі відбувається всередині мереж ТНК, здійснюючись на основі трансфертних цін, які формуються за стратегічними рішеннями материнської корпорації, а не ринковими механізмами. Половина світового промислового виробництва також належить до сфери впливу ТНК, з такими великими гравцями як «Ford Motor Company», «Toyota Motor Corporation», «BMW», «Volkswagen AG» у сфері машинобудування, а також компаніями як «Nike, Inc.», «Gucci», «Adidas», «Louis Vuitton», які формують тренди у легкій промисловості.

Серед ключових ролей ТНК у світовій економіці важливе місце займає забезпечення робочих місць, з майже кожним десятим працівником у світі, що є співробітником цих міжнародних корпорацій. Інноваційна діяльність ТНК також має значне вплив, оскільки вони володіють значною кількістю зареєстрованих

патентів, ліцензій та ноу-хау у світі [11].

Наразі всі найбільші ТНК розташовані в економічних центрах планети, зокрема в США, ЄС, Японії, Китаї, та активно розвивають свою діяльність на ринках нових індустріальних країн. Проблематика формування транснаціональних корпорацій та їхній вплив на національну та світову економіку залишається однією з найбільш актуальних у контексті інтенсифікації міжнародних економічних зв'язків [11, с.22].

Отже, можливо зазначити, що на сьогоднішній день виділяють два основні типи міжнародних корпорацій: транснаціональні корпорації (ТНК) та багатонаціональні корпорації (БНК). Відмінність між ними полягає у власності капіталу: у ТНК капітал належить одній країні, тоді як у БНК капітал розподілений між двома чи більше країнами.

Діяльність ТНК має як позитивні, так і негативні наслідки для країн-реципієнтів. Основні переваги включають створення робочих місць, диверсифікацію економічних секторів, підвищення освітнього рівня та навичок місцевого населення, інвестиції в інфраструктуру, сприяння освоєнню та видобуванню природних ресурсів, а також розповсюдження інновацій та новітніх технологій. Водночас, до недоліків належать інтенсивне використання природних ресурсів, забруднення навколишнього середовища, вивіз капіталу до країни-бази та створення конкуренції на національних ринках за рахунок виробництва більш конкурентоспроможних продуктів.

Щодо макроструктури ТНК, у її основі знаходиться головна компанія, яка виконує централізоване планування, управління та контроль за діяльністю інших підрозділів. Підрозділи мають три основні форми: дочірнє підприємство, асоційована компанія та філіал. Можна також класифікувати ТНК на горизонтально інтегровані, що керують однорідними підрозділами у різних країнах, вертикально інтегровані, що управляють підрозділами, які виробляють різні стадії товарів для кінцевого виробництва, і мережеві ТНК, які функціонують як мережа рівноправних і незалежних партнерських компаній. ТНК відіграють значиму роль у світовій економіці, контролюючи значну частину зареєстрованих

патентів, ліцензій та ноу-хау, створюючи нові робочі місця і є важливими глобальними роботодавцями. Наразі вони зосереджені у провідних економічних центрах світу, таких як США, ЄС, Японія та Китай, і активно розширюють свою діяльність на ринках нових індустріальних країн.

1.2 Основні фінансові стратегії транснаціональних корпорацій

На сучасному етапі еволюції світових господарських зв'язків майже всі національні економічні системи (НЕС) залучені до процесу глобалізації, який включає інтернаціоналізацію виробництва та капіталу, формування єдиної системи соціально-економічних зв'язків, зміни в ролі держави та активізацію діяльності глобальних економічних акторів. Інтернаціоналізація виробництва і капіталу часто проходить через створення стратегічних альянсів і перетворення національних компаній у транснаціональні, стаючи важливим інструментом корпоративного управління. ТНК, що складаються з центральних підприємств і зарубіжних філій, відіграють ключову роль у глобалізації світової економіки, розміщуючи різні стадії відтворювальних процесів у різних країнах і регіонах, при цьому центральні підприємства здійснюють контроль за активами своїх філій за кордоном, переважно через володіння частиною капіталу.

У процесі свого розвитку, ТНК промислово розвинених країн пройшли певний еволюційний шлях. Корпорації у кожній НЕС спочатку пройшли тривалий період еволюції в межах власної системи, перш ніж стати міжнародними. Завершивши певний цикл розвитку, корпорації виходять на міжнародний рівень, диверсифікуючи свою діяльність і переміщуючи частину виробничих процесів за кордон [4, с. 68].

Як вказано у джерелі [5], характерними особливостями ТНК з точки зору міжнародного права є: наявність багатонаціонального акціонерного капіталу, багатонаціональний керівний центр, а також комплектація адміністрації філій та

дочірніх підприємств кадрами, які знайомі з національними умовами. ТНК, як невід'ємний сегмент об'єктивних економічних процесів, відбуваючихся у світовій економіці, володіють рядом специфічних характеристик: автономний фінансовий потік у межах корпорації, система міжнародного виробництва з розміщенням структурних підрозділів у різних регіонах світу, участь у високотехнологічному і наукомісткому виробництві, що зажадає значних фінансових інвестицій та висококваліфікованих спеціалістів, а також диверсифікація виробництва товарів і послуг [2].

Відповідно до М.В. Енге, А. Ліса і Дж. Маєра, інвестиційна діяльність ТНК за кордоном визначається як прямі іноземні інвестиції (ПІІ), якщо компанія контролює більшу частину капіталу приймаючої країни та переміщує виробництво та реалізацію товарів і послуг до цієї країни [6, с.132].

Основними характеристиками ПІІ є транскордонне переміщення капіталу, контроль над інвестиційним капіталом зарубіжних підрозділів та баланс руху платежів. Однією з особливостей ПІІ, на відміну від інших видів іноземного інвестування, є можливість контролювати політику керівництва інвестиційних об'єктів та приймати управлінські рішення. Зростання міжнародної торгівлі та обсягу фінансових потоків сприяло стрімкому розвитку ТНК у останні декілька десятиліть. Більшість міжнародних корпорацій зосереджена у країнах тріади (США, ЄС, Японія) і зосереджують свою увагу на високотехнологічних, наукомістких галузях виробництва, що вимагають значних інвестицій та фінансування НДДКР, що з одного боку створює унікальні можливості для розвитку національних економік, а з іншого — стає проблемою для більшості приймаючих країн, особливо для країн, що розвиваються [46, с. 31].

Головною метою ТНК є максимізація прибутку на інвестований капітал. А. Кирєєва зазначає, що кожна з крупних ТНК США має в середньому підприємства у 10 галузях промисловості, тоді як найбільші включають до 30 – 50 галузей. У Великобританії з 100 провідних промислових фірм багатогалузевими є 96, в Німеччині – 78, Франції – 84, Італії – 90 [2], де кількість та характер діяльності компаній, які входять до складу ТНК, визначається їх економічною доцільністю.

При формулюванні фінансових стратегій ТНК основна увага приділяється динаміці макроекономічних процесів, тенденціям розвитку регіональних ринків, а також можливостям диверсифікації виробництва за кордоном.

Так, у дослідженні Антонова Я.В. акцентується на тому, що сучасні фінансові стратегії транснаціональних корпорацій спрямовані на оптимізацію вартості акціонерного капіталу. Визначено чотири методології їх оцінки, які корелюють з основними принципами фінансової теорії, включаючи: 1. ринкові несправності; 2. вплив державної політики; 3. глобалізацію та еклектичний підхід; 4. теорію портфеля [1, с. 460].

Перший метод – ринкові несправності (DFI), фокусується на недоліках ринку продукції та факторів виробництва; при цьому особлива увага приділяється інвестиціям у виробничі процеси. Ця концепція асоційована з діяльністю корпорацій, орієнтованою на здобуття конкурентних переваг на внутрішніх та зовнішніх ринках, а також з політикою держави. Конкурентні переваги досягаються завдяки унікалізації та розширенню асортименту продукції корпорації або за допомогою протекціоністських заходів з боку уряду [43, с. 126].

Ринкові несправності становлять значний інструмент для завоювання регіональних ринків та їх контролю з боку ТНК.

Другий метод – реалізується через державне створення регіональних торговельних альянсів та розробку концепції ринкових несправностей.

Третій метод – глобалізація та еклектичний підхід, розроблений Дж. Даннінгом. Цей підхід інтегрує кілька етапів економічного аналізу та синтезує теорії організації виробництва, міжнародної торгівлі, теорію фірми та теорію конкурентних переваг. За Даннінгом, ТНК має володіти унікальними перевагами (розмір корпорації, позицію на ринку, доступ до ресурсів, нематеріальні активи та управлінські стратегії), а ринкові чинники виступають частинами єдиного еклектичного ланцюга, який корпорація використовує для досягнення ринкових несправностей [45, с. 240].

Четвертий метод – теорія портфеля, яка підтверджує, що «диференційований портфель може забезпечити кращі результати діяльності, ніж

той, що не є достатньо диференційованим», тобто використання цього методу передбачає врахування співвідношення ризиків і доходів [47, с. 40].

Н. Горіцька концептуалізує фінансову стратегію як комплексний план діяльності корпорації, що включає створення та планування фінансових ресурсів з метою забезпечення її фінансової стійкості. Цей план охоплює наступні аспекти: планування, облік, аналіз і контроль фінансової стабільності; оптимізація активів і капіталу; алокація прибутку [13, с. 420].

Фінансове планування на підприємстві ґрунтується на використанні методів фінансового менеджменту (аналіз фінансової діяльності, бюджетування, фінансовий нагляд) та інструментів фінансового ринку (факторинг, страхування, лізинг). Відповідно, фінансова стратегія корпорації сприяє наступному: формуванню та ефективному використанню фінансових активів; виявленню найефективніших напрямів для інвестицій та концентрації фінансових ресурсів на них; адаптації фінансових операцій до економічного стану та ресурсних можливостей корпорації; визначенню потенційних загроз від конкурентів та розробленню стратегій для здобуття конкурентних переваг; формуванню стратегічних резервів; ієрархічному досягненню визначених цілей.

З огляду на основні підходи до диференціації фінансових ресурсів транснаціональних корпорацій, слід зазначити внутрішні та зовнішні фактори, які можна пояснити складною організаційною структурою ТНК, її функціональними аспектами, ієрархією та міжсистемними взаємодіями, а також відмінностями в умовах діяльності національних підприємств, які входять до складу корпорації [28, с. 101].

З огляду на складну організаційну структуру транснаціональних корпорацій, окреслимо пріоритетні стратегічні напрями розвитку корпоративного управління, які поділяються на ключові показники ефективності (KPI) в рамках системи збалансованих показників (BSC), розробленої Д. Нортоном і Р. Капланом (див. табл. 1.1). Стратегічна карта, створена за методикою BSC, включає елементи, що враховують специфіку ТНК (інноваційний, бізнес-процесний, клієнтський, фінансовий аспекти), і дозволяє за допомогою аналізу причинно-

наслідкових зв'язків визначити стратегію управління фінансовими потоками корпорації [29, с. 314].

У (Додатку Г) представлено стратегічну карту, що ілюструє зв'язок між внутрішніми та зовнішніми фінансовими ресурсами ТНК за допомогою збалансованої системи показників. Основним джерелом формування внутрішніх фінансових ресурсів є корпоративні цінні папери, накопичення яких відбувається через емісію акцій ТНК. Інвестування в акції корпорації дозволяє учасникам вступити до системи корпоративного управління, стаючи інтегральною частиною з власними функціями та взаємодіями.

Таблиця 1.1 – Склад КРІ ТНК по кожному компоненту BSC

Компоненти BSC		КРІ ТНК
Фінанси	Вартісно-орієнтована	Рейтинг фірми на внутрішньому і зовнішньому ринку
		Створення нових джерел доходів
		Кредити
		Емісія корпоративних цінних паперів
		Субсидовані кредити
		Страхові премії
		Інвестиційний дохід
		Рентабельність продажу, виробленою продукцією
Клієнти, ринок	Клієнто-ринково-орієнтована	Доля регіонального ринку
		Рівень фінансового стану споживача
		Бізнес-опит
Внутрішні й зовнішні бізнес процеси	Провесно-орієнтована	Зворотність оборотних засобів
		Внутрішньо корпоративне управління
Інноваційний розвиток	Інноваційно-орієнтована	Розвиток стратегічних компетенцій
		Частина інноваційних активів у загальній сумі активів

У контексті корпоративного управління, акції, що функціонують як фінансові інструменти, відрізняються своєю різноманітністю та становлять основне джерело фінансових потоків, необхідних для створення транснаціональних корпорацій. Світовий досвід демонструє, що емісія акцій є одним із найбільш випробуваних і масштабних методів забезпечення внутрішньокорпоративних ресурсів з великим діапазоном можливостей їх застосування. Наприклад, серед великих корпорацій з високим відсотком капіталу в активах виділяються Intel – 78 %, Nokia – 56 %, Compaq Computer Corp. – 50 %, Lucent Technologies – 47 %, Advanced Micro Devices – 45 % [7].

Окрім корпоративних цінних паперів, важливу роль у формуванні активів

ТНК відіграють основні та оборотні активи, які служать джерелом фінансування та сприяють розширенню корпорації, а також реалізації її соціальної та інвестиційної політики. Іншим значимим інструментом корпоративного управління є субординований борг, що представляє собою механізм емісії корпорацією довгострокових і короткострокових фінансових інвестицій серед учасників акціонерного суспільства, таких як корпоративні облігації та векселі. Цей інструмент виступає як посередницька ланка між капіталом та зобов'язаннями корпорації, поєднуючи характеристики як власного капіталу, так і фінансових зобов'язань.

Проте слід врахувати, що такі фінансові ресурси в рамках корпоративної структури не можуть бути задіяні на етапі створення корпорації та є обмеженими у підтримці її поточної діяльності. Однак використання субординованого боргу як засобу фінансування для розширення та розвитку корпорації, компенсації збитків, що виникають через ризики, та фінансування великих проектів може бути вельми обіцяючим. В міжнародному контексті субординований борг широко застосовується для мобілізації внутрішніх фінансових ресурсів корпорації, хоча в Україні він не використовується як основне джерело фінансування, незважаючи на наявність законодавчої основи, втіленої у прийнятті національних стандартів бухгалтерського обліку 12 «Фінансових інвестицій» та 13 «Фінансових інструментів» [14, с. 94].

У структуруванні внутрішніх фінансових ресурсів ТНК активно використовується законодавчий фреймворк країни приймача. Це зумовлено необхідністю врахування валютних коливань курсів між країною базування та країною-реципієнтом, що включає дохід від валютних курсових різниць, та фінансові обмеження, які накладає податкове законодавство країни приймача.

Світовий досвід діяльності ТНК демонструє, що консолідація фінансових коштів у центральному фінансовому вузлі (країні базування) забезпечує можливість швидкого реагування на як позитивні, так і на негативні зміни, що виникають у процесі формування грошових потоків ТНК, та ефективно вирішувати проблеми дисбалансу. Водночас, це сприяє значній економії на

операціях з переказу коштів. Відомо, що ТНК є ключовим агентом інвестиційно-інноваційного розвитку, що обумовлено високою концентрацією фінансових потоків в межах корпорації, здатністю самостійно перерозподіляти ці ресурси, володінням значного кадрового потенціалу, а також глобалізацією інноваційної діяльності. Як зазначено у дослідженні [15, с. 16], «...глобалізація інноваційної діяльності призводить до створення світової інноваційної системи, яка є сукупністю суб'єктів та інституцій з різних національних економік, що спільно та індивідуально вносять вклад у відтворення, збереження, розподіл та використання знань з метою створення нових продуктів, технологій та послуг».

Сучасний розподіл маркетингових часток світового ринку інновацій характеризується наступними даними: США займають 36%, Японія — 20%, Німеччина — 16%, в той час як частки України та Росії становлять 0.2% та 1% відповідно, а загальний об'єм ринку науково інтенсивної продукції складає 2.3 трлн доларів США. При цьому доля продукції від США в загальному об'ємі становить 39%, а від Японії — 30% [20, с. 86].

Оскільки значну роль у розвитку транснаціональних корпорацій відіграє держава, сприяючи їх діяльності на світовому рівні та забезпечуючи ринки збуту через укладання політичних та економічних угод, а також через створення торговельних союзів, можна стверджувати, що найбільший обсяг фінансування інновацій припадає на міжнародні корпорації. Інший важливий аспект внутрішньофірмового планування — внутрішньокорпоративні кредити, які застосовуються у випадках високих процентних ставок у країнах-реципієнтах, строгого валютного контролю та розбіжностей у податковому законодавстві країни базування і країни-реципієнта. Варто відмітити, що такі корпоративні кредити надаються за пільговими умовами, які включають низьку (пільгову) процентну ставку або її відсутність, гнучкі терміни погашення, простоту оформлення та низький рівень кредитного ризику [21, с. 181].

Виділяють два типи корпоративних кредитів: перший — звичайний або прямий, другий — опосередкований. У випадку використання першого типу кредиту, кредитором виступає головна фірма або банківська система, що є

частиною ТНК, а в разі застосування другого типу використовується опосередкований кредит у вигляді позики в одній країні або валюті з гарантіями в іншій країні або валюті, де головне підприємство виступає як фінансовий посередник для своїх філій або дочірніх підприємств [22, с. 77].

Таким чином, аналіз внутрішніх фінансових ресурсів ТНК виявляє їх потенціал у створенні формату ТНК, фінансуванні конкретних проектів, розвитку всієї корпоративної структури, так і її окремих складових. Зовнішні фінансові ресурси корпорації, перш за все, пов'язані з прямими іноземними інвестиціями, які, як вказано в роботі [7], можуть бути більш диференційованими, інтенсивними та ефективними, оскільки вони важливі в період розвитку компанії, коли потрібна їх максимальна концентрація. Відповідно, прямі іноземні інвестиції забезпечують адаптованість до місцевих фінансових і валютних умов, захист фінансових потоків корпорації від інфляції (Додаток Г).

Як виявлено у дослідженні [23], порівняно з традиційними підприємствами, що діють у межах національних економічних систем і не мають транснаціонального статусу, зовнішні фінансові ресурси ТНК є значно більш різноманітними та потенційно доступнішими за нижчою вартістю. Це забезпечує транснаціональним корпораціям переваги на міжнародних ринках і сприяє інтенсифікації їх бізнес-процесів. При аналізі фінансових потоків інвесторів корпорацій варто розглядати наступні категорії інструментів: 1. фінансові, кредитні та фондові; 2. реалізовані, позикові та залучені; 3. регіональні. Основним драйвером політики ТНК у сфері використання зовнішніх фінансових ресурсів є валютна стратегія. Ключовими факторами при виборі залучення ресурсів у іноземній валюті є пріоритизація процентних ставок, форвардні ставки та прогнози щодо динаміки валютних курсів.

Як зазначено у (Додатку Г), одним із вирішальних аспектів формування зовнішніх фінансових ресурсів є корпоративні цінні папери, такі як векселі та облігації, які слугують інструментами для коротко- та середньострокового запозичення.

Метод андеррайтингу — поширений підхід розміщення цінних паперів

нових випусків на первинному ринку, який здійснюється інвестиційними компаніями, банками та великими брокерськими фірмами. Цей метод також включає угоду між гарантом і емітентом на розміщення цінних паперів, де комерційні банки використовують їх для формування своїх інвестиційних портфелів. В практиці ТНК часто застосовують диверсифікований портфель, що дозволяє мінімізувати ризики та залучати фінансування в різних валютах без необхідності емісії кількох видів облігацій, цей підхід іноді називають валютним «коктейлем».

Зауважимо, що використання такого «коктейлю» втратило актуальність у розвинених країнах ЄС для зовнішнього фінансування своїх філій та дочірніх компаній у нових країнах-членах ЄС, оскільки розширення Європи та введення єдиної валюти зменшили необхідність конвертації національних валют. Однак для інших ТНК цей інструмент залишається актуальним і широко використовується.

Таким чином, у сучасному світі транснаціональні корпорації (ТНК) представляють собою одні з ключових агентів інтернаціоналізації національних економік, які інтегровані у глобальний економічний контекст. Особливістю ТНК є їх структуризація у формі акціонерних товариств з багатонаціональним капіталом та керівними центрами, що розуміють специфіку умов у країнах-реципієнтах.

Зростання темпів міжнародної торгівлі та фінансових потоків ТНК спонукало до розробки фінансових стратегій, спрямованих на управління цими потоками, що стали основою фінансового планування в діяльності корпорацій. Ці стратегії включають використання інструментів фінансового управління та ринкових фінансових послуг, спрямованих на оптимізацію активів та розподіл прибутків. Особливості фінансового управління в ТНК вимагають врахування як зовнішніх, так і внутрішніх фінансових потоків корпорації. Вибір методики фінансування визначається виходячи з балансу між вартістю залучених коштів та рівнем ризику, якому піддається корпорація при реалізації таких фінансових операцій.

1.3 Роль та значення транснаціональних корпорацій у міжнародних фінансових ринках

Аналізуючи сучасні тенденції розвитку глобальної економіки, можна відмітити, що однією з ключових характеристик є зростання інтеграційних процесів і зміцнення взаємодій між виробничими структурами різних країн, у різних формах, до чого активно сприяє активність транснаціональних підприємств. Такі корпорації забезпечують концентрацію матеріальних, людських та фінансових ресурсів для розв'язання складних наукових, технічних та виробничих завдань, сприяючи розвитку суспільства загалом та забезпечуючи високий рівень конкурентоспроможності на ринках.

Процеси транснаціоналізації зазнали стрімкого розвитку порівняно недавно, адже до середини XIX століття домінувало локальне виробництво. Близько 90% усіх товарів та послуг було вироблено на основі локальних ресурсів і реалізовано в межах тієї ж території. Нині транснаціональна корпорація представляє собою комплекс, що об'єднує виробничі, торговельні та фінансові складові, з централізованим управлінням у країні базування та численними філіями за кордоном. Ці корпорації володіють чи контролюють виробництво в багатьох країнах поза межами країни базування [40, с. 41].

Міжнародний вимір ТНК визначається їх значним обсягом закордонних операцій у різноманітних галузях. Згідно з оцінками експертів ООН, у світі функціонує близько 60 тисяч ТНК, які контролюють понад 850 тисяч закордонних філій, що вносять вклад у 1/10 світового ВВП та 1/3 світового експорту. Більшість материнських компаній розташовані у промислово розвинених державах, тоді як приблизно 1/3 філій знаходиться у країнах, що розвиваються. ТНК відіграють вирішальну роль у світовій торгівлі високотехнологічними товарами, контролюють 90% прямих іноземних інвестицій. При цьому, більша частина таких інвестицій припадає на 100 найбільших корпорацій. Річні продажі цих корпорацій перевищують 2 трлн доларів США, їх середньостатистичні активи

досягають 125 млрд доларів США, а кількість зайнятих осіб перевищує 150 тисяч [16, с. 69].

Сучасні провідні транснаціональні корпорації (ТНК), такі як General Motors, Ford, IBM, Royal Dutch Shell, контролюють фінансові ресурси, які перевершують величину національного доходу численних суверенних націй. У промислово розвинених країнах приблизно половина всієї продукції випускається зарубіжними філіалами та дочірніми структурами цих корпорацій. П'ятсот найбільших ТНК світу домінують у галузях, виробляючи 80% усіх товарів у сфері електроніки та хімії, 95% у фармацевтичному секторі, та 76% у машинобудівній промисловості. Структура ТНК за галузями наразі виглядає так: промисловість складає 60%, сектор послуг - 37%, базові галузі - 3% [31, с. 207].

Серед двадцяти головних ТНК світу 12 базуються у США, 6 - у Японії, та по одній у Великобританії та Німеччині. У глобальному банківському кредитуванні японські ТНК займають провідні позиції, особливо в першій десятці [66]. ТНК розширюють свою міжнародну діяльність через поглинання чи створення нових компаній, участь у спільних підприємствах чи вступ до різного роду об'єднань, і для цих дій зазвичай не вимагається експорт капіталу чи реінвестиція зарубіжних прибутків — можливе здобуття кредитів на місцях для поглинання іноземних компаній. Вважається, що діяльність ТНК є корисною як для держав, де вони базуються, так і для держав-реципієнтів. Однак, з метою захисту своїх інвестицій та зниження політичних та економічних ризиків, ТНК намагаються впливати на події у країнах-господарках.

Транснаціональні корпорації (ТНК) активізували своє проникнення на міжнародні ринки не тільки через заснування виробничих підрозділів за межами своїх країн, а й за допомогою застосування таких механізмів, як ліцензування, франчайзинг, управлінські контракти, надання технічних та маркетингових послуг, а також реалізація проектів «під ключ» [44, с. 85].

Слід відмітити, що протягом останніх двох десятиліть обсяги та динаміка зростання глобальних інвестицій у основний капітал були значно нижчими, ніж обсяги прямих іноземних інвестицій. Філіальна мережа ТНК зазнає швидкого

розширення, оскільки приблизно 80% світових платежів відбуваються в рамках внутрішніх трансакцій цих корпорацій. Розширення масштабів транснаціоналізації світової економіки підтверджується також тим, що сукупні обсяги внутрішніх і зовнішніх прямих іноземних інвестицій склали одну п'яту від світового ВВП, експорт зарубіжних філій ТНК становить одну третину світового експорту, а ВВП, вироблений за допомогою зарубіжних філій, складає 7% від світового ВВП [64].

Переважна більшість транснаціональних фірм знаходиться в країнах з розвинутою ринковою економікою, проте зі збільшенням масштабів глобалізації до процесу транснаціоналізації приєднуються також компанії з країн з нижчим рівнем економічного розвитку. Наприклад, Німеччина, Франція, Японія, США та Велика Британія є головними державами, де розташовано більше половини головних офісів транснаціональних корпорацій, на які припадає дві третини загального обсягу вивозу прямих іноземних інвестицій. У промислово розвинутих країнах розміщено близько 46% всіх філій ТНК, тоді як у країнах, що розвиваються, — 42% [32, с. 62].

Згідно з даними ООН, сьогодні у світі існує понад 65 тисяч транснаціональних корпорацій (ТНК), які асоціюються з понад 850 тисячами зарубіжних підприємств, а загальна чисельність їхніх працівників сягає приблизно 74 мільйонів осіб.

У 2021 році, незважаючи на виклики, пов'язані з пандемією COVID-19, глобальний бізнес продемонстрував стійкість, продовжуючи значні інвестиції у наукові дослідження та розробки (НДР). Згідно зі звітом Європейської комісії «The 2021 EU Industrial R&D Investment Scoreboard», який аналізує діяльність 2500 провідних компаній світу, інвестиції в НДР зросли одинадцятий рік поспіль.

З 2004 року Європейська комісія публікує щорічні дані про інвестиції в промислові дослідження та розробки, включаючи дані про материнські та дочірні компанії, що дозволяє аналізувати їх економічну та інноваційну діяльність. Видання 2021 року включає дані про компанії, що інвестували понад 36,5 мільйона євро в НДР, з загальними інвестиціями усіх 2500 компаній, що склали

908,9 мільярда євро, або 90% від світового фінансування НДР [73, с. 877].

Звіт також містить аналіз порівняльної ефективності компаній у ЄС та їх глобальних аналогів, включаючи аналіз патентів і внесок у досягнення цілей сталого розвитку ООН. Компанії зі штаб-квартирами в 39 країнах світу продемонстрували, що європейські інновації є важливою частиною глобальної економічної та технологічної стратегії, що відображає зростання глобальних інвестицій у НДР, навіть у складних умовах пандемії.

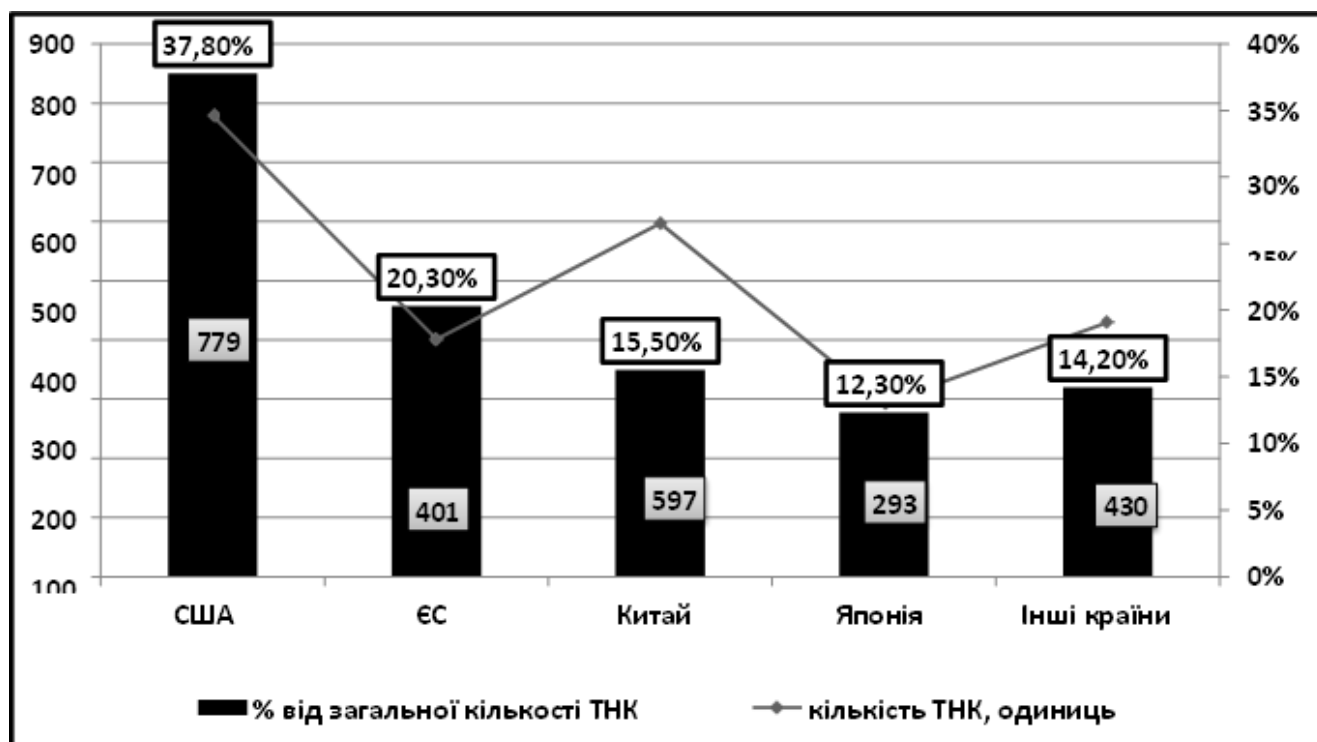


Рисунок 1.3 – Територіальна структура 2500 компаній, які вкладають найбільші суми в дослідження і розробки (НДДКР) в світі в 2021 році, (одиниць; %).

Джерело: побудовано автором за даними *The 2021 EU Industrial R&D Investment Scoreboard*.

Компанії, що входять до категорії «Rest of the World» (RoW), включають представників з Великобританії (105 компаній), Тайваню (86), Південної Кореї (60), Швейцарії (57), а також з ще 15 інших країн. Згідно з даними звіту, транснаціональні компанії Європейського Союзу (ЄС) займають друге місце після Сполучених Штатів Америки за обсягом інвестицій у науково-дослідні розробки, згідно з рейтингом, представленим на рисунку 1.4 звіту [77, с. 43].

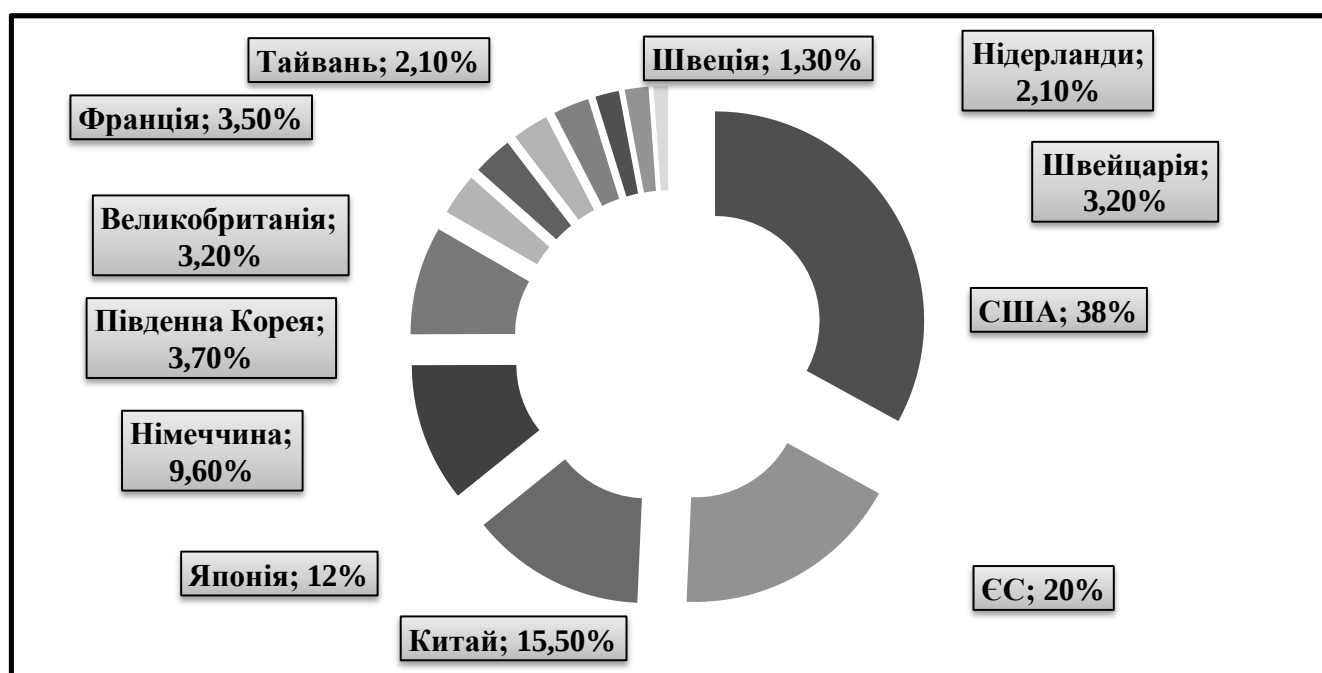


Рисунок 1.4 – Частка інвестицій в дослідження та розробки за країнами світу в 2021 році, (%).

Джерело: Побудовано автором за даними *The 2021 EU Industrial R&D Investment Scoreboard*.

У 2020 році пандемія COVID-19 спричинила значні виклики для глобального бізнесу, включно зі значним падінням продажів, прибутків та капітальних вкладень компаній. Однак, незважаючи на ці перешкоди, загальний обсяг інвестицій у науково-дослідні роботи був підтриманий, особливо завдяки зростанню в секторах ІКТ-послуг і охорони здоров'я, які виявилися стійкими до кризи. Водночас більшість інших секторів зазнали скорочення інвестицій у наукові дослідження, особливо галузі, що стосуються транспорту та які постраждали внаслідок обмежень карантину [26, с. 180].

Звіт підкреслює виклики та можливості, перед якими стоїть ЄС у прагненні покращити свій науково-дослідний потенціал і відновити промислову базу відповідно до нової індустріальної та інноваційної політики, особливо з огляду на перехід до цифрових та зелених технологій. В той час як пандемія негативно вплинула на більшість інших фінансових показників, основні компанії, що інвестують у дослідження та розробки, вирішили захистити свої інвестиції у цій сфері, незважаючи на падіння продажів та прибутків, щоб зберегти та розвинути свою конкурентну позицію для використання можливостей, що

виникають після кризи. Це стало зростання інвестицій у дослідження та розробки контрастує зі зниженням на 1,9% після Великої рецесії 2008-2009 років, свідчаючи про тенденцію зростання обсягів досліджень та розробок серед провідних глобальних компаній протягом 2011-2021 років [27].

Компанії зі Сполучених Штатів та Китаю продемонстрували найвищі темпи зростання інвестицій у науково-дослідні роботи та розробки (R&D), складаючи 9,1% та 18,1% відповідно. Ці показники є очікуваними, враховуючи значну частку компаній у секторах ІКТ та охорони здоров'я в США, які виявились стійкими до пандемії, та велику присутність ІКТ-компаній у Китаї. З іншого боку, інвестиції компаній Європейського Союзу (ЄС) у наукові дослідження та розробки знизилися на 2,2%, перериваючи позитивну тенденцію останніх років, коли спостерігалось зростання на 6% у попередньому році. Компанії Японії збільшили свої обсяги досліджень і розробок на скромні 0,9%, тоді як група RoW відзначилась зростанням на 3,0%, особливо завдяки компаніям, розташованим на Тайвані (10%) і в Південній Кореї (4,2%) [17, с. 29].

Пандемія сприяла прискореному розвитку секторів ІКТ-послуг і охорони здоров'я, водночас завдавши значного удару по автомобільному, аерокосмічному та оборонному секторах. Глобальне зростання інвестицій у наукові дослідження та розробки лідирувало в секторі ІКТ-послуг (15,5%), за якими йшли сектори охорони здоров'я та виробників ІКТ (12,8% і 5,7% відповідно). Проте, більшість інших секторів показали зменшення інвестицій у наукові дослідження та розробки, особливо ті, що сильно постраждали від кризи, як аерокосмічна промисловість та оборона (-17%) та автомобільна промисловість (-4,3%). Хімічний сектор також продемонстрував зниження на 3,4%, продовжуючи негативну тенденцію останніх років [41, с. 113].

В 2021 році автомобільний сектор, який складає 34% від загального обсягу науково-дослідних робіт та розробок у ЄС, зменшив свої інвестиції на 7,2%, що позначилося на загальному показнику інвестицій в наукові дослідження та розробки у регіоні. Інші сектори, зокрема аерокосмічний (-22,6%), хімічний (-3,7%), промисловий (-6,1%) та ІКТ (-3,8%), також показали зниження інвестицій.

Натомість сектори охорони здоров'я (10,3%) та ІКТ-послуги (7,2%) продемонстрували зростання, хоч і займають лише 7,6% від загальних науково-дослідних робіт та розробок ЄС [35, с. 391].

Франція та Італія відзначилися найбільшим скороченням інвестицій, а тривала технологічна гонка посилилася, коли американські та китайські компанії збільшили свої інвестиції. Інвестиції у наукові дослідження та розробки стають дедалі більш концентрованими у чотирьох головних секторах, що становлять 77,4% світових НДДКР: ІКТ-виробництво (22,9%), охорона здоров'я (20,8%), ІКТ-послуги (18,6%) та автомобільна промисловість (15,2%). Спеціалізація НДДКР змінилася за останні десять років, зокрема ЄС зберіг стабільну структуру інвестицій з великою залежністю від автомобільного сектору, в той час як США та Китай збільшили свою спеціалізацію у секторах ІКТ та охорони здоров'я. Витрати на науково-дослідні роботи у світі зросли на 11,4% у 2021 році до 908,875 млрд дол. США, з внеском 10 найбільших інвесторів, які склали 149,1 млрд євро. В таблиці 2.3 представлено перелік ТОП-10 найбільших корпоративних дослідників:

Таблиця 1.2 – Топ–10 корпорацій-лідерів за витратами на НДДКР серед 2500 ТНК за доходами та інтенсивністю досліджень та розробок в 2021 році

Місце	Назва компанії	Галузь	Витрати на НДДКР, млн. Євро	Оп. прибутки млн. Євро	Інтенсивність досліджень та розробок, %від доходу
1.	Alphabet	Послуги ІКТ	22,470	11,050	15.3
2.	Huawei	Виробники ІКТ	17,460	9,467	13
3.	Microsoft	Послуги ІКТ	16,882	10,624	9.7
4.	Samsung	Виробники ІКТ	15,895	11,080	7.5
5.	Apple	Виробники ІКТ	15,282	8,186	13.3
6.	Facebook	Послуги ІКТ	15,033	4,824	25.5
7.	Volkswagen Ag	Автомобільна	13,885	13,672	0.3
8.	Roche Holding Ag CH	Охорона зхоров'я	11,247	9,176	4.2
9.	Intel Corp	Виробники ІКТ	11,047	10,382	1.2
10.	Johnson & Johnson	Охорона зхоров'я	9,909	7,412	6

Джерело: Складено автором за даними рейтингу Global Innovation 1000 – 2021 [67]

Американські компанії та ІКТ-сектор переважають у першій десятці

світових інвесторів у науково-дослідні роботи та розробки, де шість з десяти компаній базуються у США, а решта представлені Швейцарією, Китаєм, Південною Кореєю та Європейським Союзом. Три чверті з цих лідерів належать до ІКТ-сектору, з загальними інвестиціями в розмірі 114 мільярдів євро, що складає 77% від загального обсягу інвестицій десятки.

Список топ-10 компаній змінився незначно протягом останніх п'яти років, з восьми компаній, що зберегли свої позиції з 2016 року. Новими учасниками стали Facebook і Apple, замінивши Toyota і Novartis. Це свідчить про збільшення ролі ІКТ та американських секторів в глобальних інноваціях. За даними PricewaterhouseCoopers та їхнього рейтингу Global Innovation 1000 за 2021 рік, найдинамічнішими виконавцями у сфері досліджень і розробок виявилися Alphabet, Huawei, Apple та Facebook. Європейські компанії, навпаки, показали скромніше зростання, з Volkswagen маючи мінімальний позитивний річний складний темп зростання (CAGR).

Рейтинг Clarivate™ 2022 року підтверджує, що інноваційна діяльність стає все більш сконцентрованою, з 100 найкращих глобальних інноваторів, представляючи 12 країн і регіонів. Азія займає провідну роль, особливо у секторах електроніки та обчислювальної техніки, з Японією на чолі [68]

Перелік 10 провідних інноваційних компаній 2021 року:

1. Moderna - біотехнологічна фірма, що спеціалізується на розробці вакцин та фармацевтичних препаратів, зокрема розробила вакцину проти COVID-19, яка має переваги у логістиці.
2. Pfizer у співпраці з BioNTech - провідна глобальна фармацевтична компанія, яка розробила першу у світі вакцину проти коронавірусу.
3. Shopify - платформа для створення інтернет-магазинів, що дозволяє користувачам розгортати та управляти онлайн продажами.
4. SpaceX - аерокосмічна компанія, яка також надає послуги Інтернет-зв'язку через свій підрозділ Starlink.
5. SpringHill Company - компанія, яка займається виробництвом кінофільмів та телевізійних серіалів.

6. Epic Games - розробник відеоігор, відомий завдяки таким іграм, як Fortnite.
7. Netflix - провідний світовий сервіс стрімінгу з аудиторією понад 200 мільйонів абонентів.
8. Tock - платформа, що надає послуги організації доставки та замовлення їжі з ресторанів.
9. Microsoft - одна з найбільших у світі компаній у галузі програмного забезпечення та технічних пристроїв з ринковою капіталізацією 1,7 трильйона доларів США.
10. Graphika - дослідницька організація [19].

Таким чином, транснаціональні корпорації (ТНК) відіграють вирішальну роль у міжнародних фінансових ринках. Як основні учасники глобальної економіки, ТНК здійснюють значні обсяги капіталовкладень та фінансових операцій, що перетинають національні кордони. Вони впливають на курси валют, інтереси і капіталовкладення через свої масштабні інвестиційні стратегії та рух капіталу. ТНК також сприяють розвитку міжнародних фінансових ринках через інновації в фінансових інструментах та системах управління ризиками.

Окрім того, вони формують економічні тенденції та фінансову стабільність в країнах, де здійснюють інвестиції. Завдяки своєму впливу і ресурсам, ТНК мають потенціал не лише створювати нові можливості на фінансових ринках, але й стимулювати економічний розвиток на міжнародному рівні. Через свою діяльність у різних країнах та економіках, ТНК також відіграють ключову роль у глобалізації економічних процесів, сприяючи не тільки капітальним інвестиціям, але й передачі технологій, знань і культурного обміну між регіонами.

РОЗДІЛ 2

ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОЇ КОРПОРАЦІЇ «NIKE, INC.»

2.1. Аналіз фінансового стану «Nike, Inc.» та його вплив на глобальну економіку

Транснаціональна корпорація «Nike, Inc.» є провідним у світі виробником спортивного взуття та одягу. Основні аспекти діяльності компанії включають: висока якість, надійність, інноваційність і ціну спортивних товарів; взаємодія зі споживачами та їхня прихильність до бренду; взаємодія з клієнтами за допомогою соціальних мереж; неперервне обслуговування і підтримка клієнтів; партнерство з видатними спортсменами, громадськими діячами, тренерами, командами, коледжами та спортивними лігами, які підтримують американський бренд і використовують його продукцію, а також беруть активну участь у спонсорованих заходах; ефективне просування і дистрибуція інформації про продукти; інноваційний мерчандайзинг та презентація у роздрібних торгових точках, як у фізичних, так і на цифрових платформах. Сполучені Штати є ключовим ринком для компанії «Nike, Inc.», проте її дистрибуційна мережа охоплює понад 1180 магазинів у різних країнах світу, з яких 392 знаходяться на території США, а 790 — на міжнародних ринках. У 2018 році корпорація використовувала послуги 124 заводів по виробництву взуття та 328 швейних заводів по всьому світу.

Маркетингова стратегія транснаціональної корпорації «Nike, Inc.» є ключовим фактором її успіху на глобальному ринку спортивного взуття та одягу. Завдяки високоефективним методам просування продукції, компанія здобула всесвітнє визнання. Її логотип «Swoosh» став легендарним символом в індустрії спортивних товарів, що сприяє миттєвому впізнаванню бренду серед конкурентів. Використання комбінації традиційних і новітніх маркетингових підходів та

інструментів забезпечує ефективне розповсюдження продукції через різноманітні канали, включаючи фізичні магазини та цифрові платформи електронної торгівлі. «Nike, Inc.» активно використовує цифрові маркетингові стратегії, включаючи рекламні онлайн-пропозиції, для приваблення клієнтів. Відеореклами корпорації фокусується на емоційному залученні споживачів, підкреслюючи досвід використання продуктів. Рекламні кампанії менше спрямовані на безпосереднє просування товарів, а більше на створення емоційного зв'язку з аудиторією. «Nike, Inc.» пропагує спортивну культуру по всьому світу, мотивуючи та залучаючи спортивних ентузіастів за допомогою рекламних кампаній [9, с. 36].

Головні видатки на маркетинг припадають на онлайн та офлайн рекламу, а також включають засоби масової інформації та спонсорські ініціативи. Корпорація активно включає відомих особистостей з індустрії кіно та спорту до своїх рекламних кампаній. Окрім того, «Nike, Inc.» розширює свій вплив за допомогою спонсорських відносин зі знаменитостями для зміцнення взаємодії з аудиторією. У 2018 році компанія витратила приблизно 3,6 мільярди доларів США на рекламу та маркетингове просування, які є інтегральною частиною її стратегії зміцнення довгострокових зв'язків з лояльними клієнтами.

Транснаціональна корпорація «Nike, Inc.» володіє штатом у 76,7 тисячі працівників та керує приблизно 1,2 тисячами роздрібних точок на міжнародному рівні. У 2019 році обсяги фінансових результатів компанії виявилися наступними: загальний дохід склав 39,1 млрд дол. США, валовий прибуток досяг 17,5 млрд дол. США, а чистий прибуток становив 4 млрд дол. США. Розподіл доходів за видами продукції представлений таким чином: від виробництва і комерціалізації взуття надійшло 65,0%, одягу - 31,0%, а спортивного устаткування - 4,0%. Згідно з географічною структурою доходів у 2019 році, 43,0% продукції було реалізовано в Північній Америці, 26% - в Європі, Близькому Сході та Африці, 17,0% - у Великому Китаї (континентальний Китай, Гонконг, Макао, Тайвань), а 14,0% - у регіоні Азіатсько-Тихоокеанського простору та Латинської Америки [10].

Корпорація «Nike, Inc.» управляє рядом дочірніх структур, зокрема такими як «TraceMe», «Select», «Ivertex», «Virgin Mega USA», «Umbro», «Converse»,

«Hurley», «Cole», «Accelerator Studio LLC» і «All Star C.V.». Дистрибуційна політика компанії розподілена на дві основні категорії: реалізація продукції оптовим компаніям у США та на міжнародних ринках; безпосередні продажі кінцевим споживачам через мережу роздрібної торгівлі та через інтернет-платформу офіційного веб-сайту компанії. Корпорація також активно застосовує соціальні мережі для маркетингу своїх товарів, зокрема в «Twitter», де кількість підписників становить 8,1 млн осіб. За період з 2012 по 2019 рік частка продажів оптовикам у структурі доходів зменшилася з 83,0% до 68,0%, тоді як прямі продажі споживачам зросли з 16,0% до 32,0% завдяки розвитку цифрової платформи «Nike, Inc.».

Корпорація «Nike, Inc.» здійснює комерціалізацію своєї продукції через платформу «Amazon.com, Inc.», а також через власний дистрибуційний канал «Nike Direct». Організація розвиває спеціалізовані роздрібні напрями для окремих категорій товарів, утримуючи партнерські стосунки з ритейлерами взуття, такими як «Foot Locker», «JD Sports» та «Intersport».

Фірмові точки продажу «Nike, Inc.» пропонують преміальну продукцію за конкурентоспроможними цінами. Станом на кінець 2019 року корпорації належало 384 роздрібні точки в США, включаючи 217 фірмових магазинів, 29 магазинів «in-line», призначених виключно для співробітників, 109 точок бренду «Converse» та 29 точок «Hurley». Компанія оперує через шість основних розподільчих центрів у США. На міжнародному рівні у 2019 році функціонувало 768 магазинів, з яких 648 були фірмовими, 57 магазинів «in-line», призначених для співробітників, та 63 точки «Converse» [11].

Останніми роками цифрові продажі стали ключовим каналом дистрибуції для «Nike, Inc.». Протягом 2018-2019 років обсяги продажів через цифрову платформу зросли з 2,8 млрд дол. США до 3,8 млрд дол. США. Продукція брендів «Nike» і «Converse» доступна на цифровій комерційній платформі в більш ніж 45 країнах. Керівництво корпорації планує розширення цифрового каналу дистрибуції і прогнозує, що до 2023 року 30,0% продажів припадатиме на цифрову комерцію.

Для аналізу сильних та слабких сторін, можливостей та загроз для «Nike, Inc.» було проведено SWOT-аналіз (табл. 2.1).

Таблиця 2.1 – SWOT-аналіз «Nike, Inc.», 2023 р.

Категорія	Сильні сторони	Слабкі сторони
Внутрішні чинники	1. Високий рівень глобальної розпізнаваності бренду та символу Swoosh. 2. Значна база клієнтів сприяє фінансовому зростанню та ринковій капіталізації. 3. Продуктивна соціально-корпоративна діяльність у громадських сферах, зокрема в екології. 4. Партнерські відносини з Майклом Джорданом та вплив на зростання продажів взуття. 5. Розвиток додаткових брендів як «Converse» та «Hurley». 6. Зниження виробничих витрат завдяки локаціям у В'єтнамі, Китаї, Індонезії. 7. Дослідження та розробка нових продуктів кваліфікованою командою. 8. Використання соціальних мереж та маркетингових стратегій для приваблення клієнтів. 9. Рекламні ініціативи на підтримку антирасистських програм.	1. Недостатня оплата праці у країнах, що розвиваються. 2. Залежність від ритейлерів і неможливість контролювати їх ціноутворення. 3. Велике боргове навантаження на капітал компанії. 4. Обмежені продажі на регіональних ринках, що призводить до залежності від американського ринку. 5. Судові розгляди з колишніми працівниками стосовно оплати праці. 6. Недостатня диверсифікація: велика залежність від спортивного одягу.
Категорія	Можливості	Загрози
Зовнішні чинники	1. Потенціал виходу на нові ринки, такі як Індія та Бразилія. 2. Розширення проєктів у сфері технологій, фітнесу та охорони здоров'я. 3. Придбання незалежних виробників для оптимізації ланцюжка поставок. 4. Розширення прямих продажів через «Nike Direct». 5. Аквазіція малих та середніх підприємств або стартапів. 6. Фокус на цифровий маркетинг і електронну комерцію, зменшення фізичних торговельних точок.	1. Ризик впливу підроблених товарів на доходи та репутацію. 2. Інтенсивна конкуренція та поява нових брендів. 3. Збільшення витрат на маркетинг та рекламу конкурентами. 4. Волатильність валютних курсів. 5. Патентні конфлікти в судах США та Німеччини. 6. Зниження продажів через COVID-19. 7. Ризик втрати ринку в Китаї через торговельні напруженості між США та Китаєм.

Джерело: складено автором на основі [61].

На основі здійсненого SWOT-аналізу корпорації «Nike, Inc.» можна констатувати, що організація представляє собою значний бренд, активно працюючий над мінімізацією виробничих витрат, розширенням обсягів продажів

та проникненням на нові ринки. Ефективність доходів «Nike, Inc.» може зростати завдяки наявним стратегічним перевагам. Високий рівень впізнаваності торгової марки та логотипу Swoosh міжнародного рівня сприяє утвердженню лідируючих позицій на ринках спортивного одягу та взуття. Велика клієнтська база підтримує тенденцію до збільшення доходів та розширення ринкової капіталізації. Активність корпорації у сферах соціальної відповідальності сприяє вирішенню екологічних викликів. Партнерство з Майклом Джорданом відіграло ключову роль у розробці нових моделей взуття та підвищенні обсягів продажів. Розвиток таких брендів, як «Converse» та «Hurley», впливає на зростання доходів корпорації. Виробничі потужності у В'єтнамі, Китаї та Індонезії дозволяють скорочувати витрати. Дослідження та розробка нових спортивних товарів здійснюються командою фахівців. Ефективне використання соціальних мереж та рекламних кампаній сприяє приверненню нових клієнтів [70].

Серед вразливих аспектів корпорації варто виокремити недостатнє винагородження праці в країнах з розвитком, залежність від рішень роздрібних посередників, значне навантаження борговими зобов'язаннями, що обмежує фінансову гнучкість, обмежені обсяги продажів на деяких регіональних ринках, що зумовлює залежність від американського ринку, судові тяжби з колишніми співробітниками, а також надмірну фокусацію на спортивному одязі [71].

Серед можливостей для «Nike, Inc.» слід відзначити перспективи виходу на ринки країн, що розвиваються, зокрема Індія та Бразилія, розширення діяльності в технологічних проектах, пов'язаних зі здоров'ям та фітнесом, можливості придбання виробничих потужностей для оптимізації ланцюжків поставок, а також розвиток прямих продажів через цифрові канали.

Щодо загроз, то корпорації «Nike, Inc.» можуть зашкодити розповсюдження контрафактних виробів, посилення конкуренції на ринку, зростання витрат на маркетинг, нестабільність валютних курсів, патентні спори, вплив пандемії COVID-19 на продажі, а також торговельні напруженості між США і Китаєм, що можуть негативно вплинути на ринкову частку в Китаї. Для визначення факторів макросередовища, які впливають на «Nike, Inc.» було

використано PEST-аналіз (табл. 2.2).

Політичні фактори впливають на операційну діяльність компанії як позитивно, так і негативно. Держава США забезпечила сприятливі умови для національних корпорацій, включно з «Nike, Inc.», шляхом створення умов з низькими процентними ставками та вигідними міжнародними податковими угодами, а також забезпеченням стабільності в податковому законодавстві та вдосконаленням закордонних податкових правил. Однак політичні колізії можуть негативно позначитися на митних процедурах, зробити їх більш строгими та ускладнити процес експорту та імпорту товарів американських корпорацій [72].

Таблиця 2.2 – PEST-аналіз «Nike, Inc.»

Політичні чинники	Економічні чинники
1. Сприятлива політика США; 2. Податкове законодавство США; 3. Вдосконалення закордонних податкових правил; 4. Політичні баталії, що можуть ускладнити митні процедури, експорт і імпорт.	1. Скорочення витрат на робочу силу; 2. Скорочення маркетингового бюджету; 3. Сильний вплив коливання валютних курсів на міжнародні операції компанії.
Соціальні чинники	Технологічні чинники
1. Усвідомлення соціумом здорового способу життя; 2. Підвищення попиту серед населення на відвідування тренажерних залів і на купівлю спортивної продукції.	1. Захист та забезпечення дотримання прав інтелектуальної власності у США; 2. Впровадження технології 3D-друку.

Джерело: складено автором на основі [27, 63, 85].

Економічні аспекти зазвичай накладають негативний тягар на операції компанії. Корпорація «Nike, Inc.» зазнала зменшення витрат на персонал на 5% у період економічного спаду. Водночас, нестабільна економічна кон'юнктура спонукала «Nike, Inc.» до реорганізації свого маркетингового бюджету через оптимізацію витрат, включаючи розірвання декількох контрактів із спортсменами. Крім того, волатильність обмінних курсів істотно впливає на глобальні операції корпорації [48, с. 13].

Соціальні аспекти відіграють позитивну роль у діяльності підприємства. Зростаюча свідомість глобальної спільноти щодо значення здорового способу життя підвищує інтерес до фітнесу, що спонукає збільшення відвідувань

спортивних залів і, відповідно, підсилює попит на продукцію «Nike, Inc.». Технологічні фактори також мають сприятливий вплив на діяльність корпорації. Ефективні механізми захисту прав на інтелектуальну власність у США дозволяють «Nike, Inc.» безперешкодно інтегрувати новітні технології. Це стимулює інвестиції компанії у розвиток і застосування сучасних технологій, таких як 3D-друк, які використовуються для створення інноваційних спортивних товарів. Для глибшого розуміння ринкового статусу корпорації «Nike, Inc.» та оцінки конкурентоспроможності її продукції застосовувалась стратегічна аналітична техніка – матриця BCG. Категорії, такі як обладнання та одяг, класифікуються як «дійні корови» з ринковими темпами росту відповідно 7,67% та -0,43%, та частками ринку 1,12% та 0,93%. Компанія використовує стратегії залучення знаменитостей, таких як Ріанна, для розширення жіночого одягового сегменту [76].

Взуттєва продукція корпорації ідентифікується як «зірки» за рахунок 16,07% зростання ринку і 1,97% частки ринку. Взуття «Nike, Inc.» відзначається високою якістю на глобальному рівні. Бренди як «Converse», «Air Jordan» та «Hurley» розглядаються як «знаки питання». Спортсмени інколи переходять до конкурентів або припиняють використання продукції «Converse». Брендам «Hurley» та «Air Jordan» потрібні ефективні маркетингові стратегії для збільшення продажів і зростання. «Nike Skateboarding» класифікується як «собаки», оскільки він не вважається ключовим брендом у спільноті скейтбордистів і має обмежену підтримку від спортсменів [78].

Основний конкурент «Nike, Inc.» — німецька компанія «Adidas», яка має 59,5 тисяч співробітників та приблизно 2,5 тисячі магазинів по всьому світу. У 2019 році дохід «Adidas» склав 23,6 млрд євро, валовий прибуток – 12,3 млрд євро та чистий прибуток – 2 млрд євро. Доходи за сегментами розподілялись наступним чином: 57,2% від взуття, 37,9% від одягу та 4,9% від спортивного обладнання. Географічно доходи «Adidas» в 2019 році мали таке розподілення: 40,6% в Північній Америці, 25,1% в Європі, Близькому Сході та Африці, 15,9% в Великому Китаї і 13,4% в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні та Латинській

Америці. Витрати на збут і маркетинг склали 8 млрд євро.

«Nike, Inc.» демонструє більші обсяги виробництва та вищий рівень прибутковості порівняно з «Adidas», але останній активно скорочує розрив завдяки суттєвому зростанню доходів і агресивним маркетинговим інвестиціям. Обидві компанії розширюють свої масштаби діяльності, впроваджують інноваційні продукти та ефективно використовують маркетингові кампанії з залученням знаменитостей, прагнучи зберегти лідерство на ринку спортивних товарів [79].

Таким чином, можна стверджувати, що корпорація «Nike, Inc.» представляє собою транснаціональний виробник спортивного взуття, одягу та обладнання, з операціями у 190 країнах світу. Основний обсяг доходів корпорації припадає на сегмент спортивного взуття, причому Північна Америка є провідним ринком збуту. Компанія утримує близько 1,2 тисячі магазинів по всьому світу та платформу онлайн-торгівлі. «Nike, Inc.» забезпечує високу якість своїх товарів, які виробляються на 452 заводах, та ефективність дистрибуційних процесів, виконаних у понад 1180 роздрібних точках. На основі SWOT-аналізу встановлено, що «Nike, Inc.» має солідний бренд і активно працює над оптимізацією виробничих витрат, розширенням обсягу продажів та проникненням на нові ринки.

За результатами PEST-аналізу виявлено, що соціальні та технологічні чинники мають позитивний вплив на діяльність компанії, а також декілька політичних чинників. Проте основний негативний вплив надають економічні умови, особливо пов'язані з рецесією, яка змусила корпорацію зменшити маркетингові та трудові витрати. У фінансовому аспекті «Nike, Inc.» переважає, хоча «Adidas» активно скорочує розрив завдяки зростанню доходів і інтенсивним маркетинговим зусиллям. Обидві компанії виступають як взірці успіху у сфері виробництва спортивного взуття та передбачається, що їхнє домінування на ринку збережеться в майбутньому.

2.2. Фінансово-господарська діяльність «Nike, Inc.» як фактор її міжнародної ефективності

Аналіз фінансово-господарської діяльності транснаціональної корпорації «Nike, Inc.» за період 2021-2023 років включає наступні аспекти: структура та динаміка активів, структура та динаміка власного капіталу, структура та динаміка зобов'язань, дохідність активів, структура та динаміка фінансових результатів, факторний аналіз валового прибутку (збитку), структура та динаміка витрат, структура доходів, показники ефективності фінансово-господарської діяльності.

Основними джерелами інформації для цього аналізу є консолідований баланс «Nike, Inc.» (додаток А), консолідований звіт про прибутки і збитки «Nike, Inc.» (додаток Б) та консолідований звіт про рух грошових коштів «Nike, Inc.» (додаток В). Вся інформація для розрахунків була отримана з річного звіту «Nike, Inc.» за 2021-2023 роки [24, с. 98].

Завданням аналізу фінансово-господарської діяльності є оцінка ефективності використання активів, основних засобів, довгострокових фінансових інвестицій, запасів тощо. Виходячи з даних консолідованого балансу «Nike, Inc.», визначаються частки необоротних і оборотних активів, а також абсолютне та відносне зростання кожного виду активів.

Аналіз структури та змін у вартості активів «Nike, Inc.» проводиться шляхом порівняння показників на початок і кінець звітного періоду (табл. 2.3).

Аналіз структури та динаміки активів транснаціональної корпорації «Nike, Inc.» за період 2022-2023 років демонструє зміни в основних категоріях оборотних та необоротних активів, а також загальну вартість активів компанії. Основні показники, що характеризують фінансовий стан компанії, були досліджені з точки зору абсолютних та відносних змін.

Таблиця 2.3 – Структура та динаміка активів «Nike, Inc.» 2022-2023 рр.,
млрд дол. США

Категорія активів	2022 (млрд \$)	2023 (млрд \$)	Абсолютне відхилення (млрд \$)	Відносне відхилення (%)
Оборотні активи				
Грошові кошти та їх еквіваленти	8.574	7.441	-1.133	-13.21
Короткострокові інвестиції	4.423	3.234	-1.189	-26.88
Дебіторська заборгованість, чиста	4.667	4.131	-0.536	-11.49
Запаси	8.420	8.454	0.034	0.40
Авансові платежі та інші поточні активи	2.129	1.942	-0.187	-8.78
Всього оборотні активи	28.213	25.202	-3.011	-10.67
Необоротні активи				
Основні засоби, чисті	4.791	5.081	0.290	6.05
Операційні активи права користування, чисті	2.926	2.923	-0.003	-0.10
Ідентифіковані нематеріальні активи, чисті	0.286	0.274	-0.012	-4.20
Гудвіл	0.284	0.281	-0.003	-1.06
Відкладені податкові активи та інші активи	3.821	3.770	-0.051	-1.33
Всього необоротні активи	12.108	12.329	0.221	1.83
Загальна вартість активів	40.321	37.531	-2.790	-6.92

Джерело: складено автором на основі [68].

Оборотні активи:

Грошові кошти та їх еквіваленти зменшилися на \$1.133 млрд, що відповідає відносному зменшенню на 13.21%. Це може свідчити про значні витрати або інвестиції, здійснені компанією впродовж року.

Короткострокові інвестиції скоротилися на \$1.189 млрд, або на 26.88%, що може бути наслідком перерозподілу інвестиційного портфеля або реалізації короткострокових фінансових інструментів.

Дебіторська заборгованість, чиста зменшилася на \$0.536 млрд (11.49%), що може вказувати на покращення процесу збирання заборгованостей або зменшення обсягів продажу на умовах кредиту.

Запаси залишилися практично на тому ж рівні, збільшившись лише на \$0.034 млрд (0.40%), що свідчить про стабільність управління запасами і підтримку необхідного рівня товарних залишків.

Авансові платежі та інші поточні активи зменшилися на \$0.187 млрд (8.78%), що може бути пов'язано з оптимізацією розрахунків з постачальниками або зменшенням передплачених витрат.

Загалом, сума оборотних активів зменшилася на \$3.011 млрд, що становить відносне зменшення на 10.67%. Це свідчить про значні зміни у короткострокових фінансових ресурсах компанії [24, с. 100].

Необоротні активи:

Основні засоби, чисті зросли на \$0.290 млрд (6.05%), що вказує на продовження капіталовкладень у фізичну інфраструктуру компанії.

Операційні активи права користування, чисті залишилися практично незмінними, зменшившись лише на \$0.003 млрд (0.10%), що свідчить про стабільність в управлінні орендованими активами.

Ідентифіковані нематеріальні активи, чисті зменшилися на \$0.012 млрд (4.20%), що може свідчити про амортизацію або списання частини нематеріальних активів.

Гудвіл зменшився на \$0.003 млрд (1.06%), що може бути результатом коригування вартості придбаних активів.

Відкладені податкові активи та інші активи зменшилися на \$0.051 млрд (1.33%), що може бути пов'язано з змінами у відкладених податкових зобов'язаннях або інших довгострокових активах.

Загалом, сума необоротних активів зросла на \$0.221 млрд, що становить відносне зростання на 1.83%. Це вказує на продовження довгострокових інвестиційних ініціатив компанії.

Загальна вартість активів компанії зменшилася на \$2.790 млрд, що відповідає відносному зменшенню на 6.92%. Це свідчить про загальне скорочення активів компанії впродовж аналізованого періоду, що може бути результатом як зовнішніх економічних умов, так і внутрішніх фінансових рішень.

Аналіз показав, що «Nike, Inc.» впродовж 2022-2023 років зазнала змін у структурі своїх активів. Зменшення оборотних активів вказує на можливе зниження ліквідності або стратегічні інвестиції. Водночас, зростання необоротних

активів свідчить про продовження капіталовкладень у довгострокові проекти. Загальне зменшення вартості активів потребує детальнішого дослідження, щоб визначити основні чинники, що вплинули на ці зміни, та оцінити їхній вплив на фінансову стабільність компанії [25, с. 224].

При аналізі структури та динаміки власного капіталу «Nike, Inc.» (табл. 2.4) оцінюється коефіцієнт власного капіталу.

Таблиця 2.4 – Структура та динаміка власного капіталу «Nike, Inc.», 2022-2023 рр., млрд дол. США

Категорія власного капіталу	2022 (млрд \$)	2023 (млрд \$)	Абсолютне відхилення (млрд \$)	Відносне відхилення (%)
Капітал у надлишку від номінальної вартості	11.484	12.412	0.928	8.08
Накопичений інший сукупний дохід (збиток)	0.318	0.231	-0.087	-27.36
Нерозподілений прибуток (збиток)	3.476	1.358	-2.118	-60.94
Всього власний капітал	15.281	14.004	-1.277	-8.36

Джерело: складено автором на основі [68].

Аналіз структури та динаміки власного капіталу «Nike, Inc.» за 2022-2023 рр. свідчить про зменшення загального власного капіталу на \$1.277 млрд, що відповідає відносному зменшенню на 8.36%. Це зменшення обумовлено значним скороченням нерозподіленого прибутку на \$2.118 млрд, що становить 60.94%. Водночас, капітал у надлишку від номінальної вартості збільшився на 8.08%, що позитивно вплинуло на загальну структуру власного капіталу. Значне зменшення накопиченого іншого сукупного доходу також сприяло зниженню власного капіталу компанії. Ці зміни можуть бути наслідком внутрішніх фінансових рішень, економічних умов або стратегічних інвестицій, які потребують подальшого дослідження для повного розуміння їхнього впливу на фінансову стабільність «Nike, Inc.».

Аналізуючи структуру та динаміку зобов'язань корпорації «Nike, Inc.» (табл. 2.5), можна відзначити неблагополучні тенденції, пов'язані з наростанням заборгованості організації. Спостерігається як абсолютне, так і відносне зростання обсягів зобов'язань, а також співвідношення приросту кредиторської

заборгованості до темпів зростання активів компанії.

Таблиця 2.5 – Структура та динаміка зобов'язань «Nike, Inc.», 2022-2023 рр., млрд дол. США

Категорія зобов'язань	2022 (млрд \$)	2023 (млрд \$)	Абсолютне відхилення (млрд \$)	Відносне відхилення (%)
Поточна частина довгострокового боргу	0.500	0.000	-0.500	-100.00
Векселі до сплати	0.010	0.006	-0.004	-40.00
Кредиторська заборгованість	3.358	2.862	-0.496	-14.77
Поточна частина операційних орендних зобов'язань	0.420	0.425	0.005	1.19
Нараховані зобов'язання	6.220	5.723	-0.497	-7.99
Податки до сплати	0.222	0.240	0.018	8.11
Всього поточні зобов'язання	10.730	9.256	-1.474	-13.74
Довгостроковий борг	8.920	8.927	0.007	0.08
Операційні орендні зобов'язання	2.777	2.786	0.009	0.32
Відкладені податкові зобов'язання та інші зобов'язання	2.613	2.558	-0.055	-2.10
Всього довгострокові зобов'язання	14.310	14.271	-0.039	-0.27
Загальна сума зобов'язань	25.040	23.527	-1.513	-6.04

Джерело: складено автором на основі [68].

Аналіз структури та динаміки зобов'язань «Nike, Inc.» за період 2022-2023 рр. показує зменшення загальної суми зобов'язань на \$1.513 млрд, що становить відносне зменшення на 6.04%. Основними факторами, що сприяли цьому зменшенню, стали скорочення поточної частини довгострокового боргу, кредиторської заборгованості та нарахованих зобов'язань. Водночас довгострокові зобов'язання залишилися практично на тому ж рівні, з незначним зменшенням на \$0.039 млрд (0.27%). Зменшення поточних зобов'язань свідчить про покращення ліквідності компанії та здатність ефективно управляти короткостроковими фінансовими зобов'язаннями [25, с. 225].

Щодо доходів «Nike, Inc.» (рис 2.1), то на протязі 2010-2023 рр. спостерігається позитивна тенденція до зростання з кожним роком. З 2010 р. по 2023 р. компанія збільшувала свої доходи приблизно на 2-3 млрд дол. США в рік, а якщо порівнювати обсяги доходів за 2010-2023 рр., то компанія збільшила свої доходи аж на 21,017 млрд дол. США.

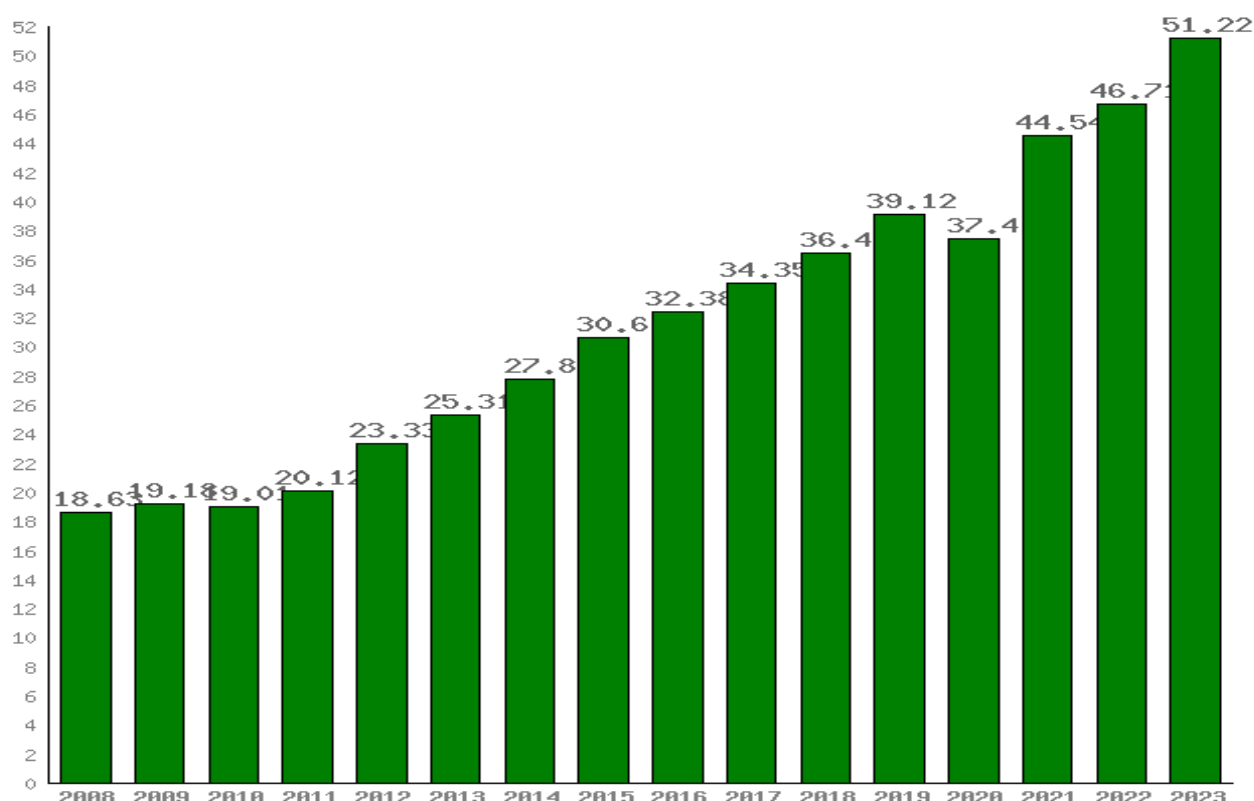


Рисунок 2.1 – Доходи «Nike, Inc.», 2008-2023 рр., млрд дол. США

Джерело: складено автором на основі [66].

Факторний аналіз валового доходу корпорації «Nike, Inc.» (табл. 2.6) показує вплив змін у чистому прибутку від продажів та вартості проданих товарів на рівень валового доходу.

Факторний аналіз валового прибутку «Nike, Inc.» за 2021-2023 рр. показує зростання доходу, валового прибутку та витрат. У період з 2021 по 2022 рр. спостерігалось збільшення доходу на 4.88%, що призвело до зростання валового прибутку на 7.60%. Проте, витрати на створення попиту та операційні накладні витрати зросли на 23.64% і 10.53% відповідно. У період з 2022 по 2023 рр. дохід збільшився на 9.65%, але темпи зростання витрат також були значними, що вплинуло на чистий прибуток, який зменшився на 16.15%. Ці зміни підкреслюють важливість ефективного управління витратами та оптимізації операційних процесів для підтримання стабільного фінансового стану компанії [25, с. 226].

Таблиця 2.6 – Факторний аналіз валового прибутку (збитку) «Nike, Inc.», 2021-2023 рр., млрд дол. США

Показник	2021 (млрд \$)	2022 (млрд \$)	2023 (млрд \$)	Абсолютне відхилення (2022-2021) (млрд \$)	Відносне відхилення (2022-2021) (%)	Абсолютне відхилення (2023-2022) (млрд \$)	Відносне відхилення (2023-2022) (%)
Дохід	44.538	46.710	51.217	2.172	4.88	4.507	9.65
Собівартість продажу	24.576	25.231	28.925	0.655	2.67	3.694	14.64
Валовий прибуток	19.962	21.479	22.292	1.517	7.60	0.813	3.78
Витрати на створення попиту	3.114	3.850	4.060	0.736	23.64	0.210	5.45
Операційні накладні витрати	9.911	10.954	12.317	1.043	10.53	1.363	12.45
Всього витрати на збут і адміністративні витрати	13.025	14.804	16.377	1.779	13.66	1.573	10.63
Відсоткові витрати (доходи), чисті	0.262	0.205	-0.006	-0.057	-21.76	-0.211	-102.93
Інші витрати (доходи), чисті	0.014	-0.181	-0.280	-0.195	-1392.86	-0.099	54.70
Прибуток до оподаткування	6.661	6.651	6.201	-0.010	-0.15	-0.450	-6.76
Податок на прибуток	0.934	0.605	1.131	-0.329	-35.23	0.526	86.94
Чистий прибуток	5.727	6.046	5.070	0.319	5.57	-0.976	-16.15

Джерело: складено автором на основі [68].

Аналіз структури та динаміки витрат «Nike, Inc.» за 2021-2023 рр. в таблиці 2.7 показує суттєве зростання витрат у всіх категоріях. Найбільше зростання спостерігалось в операційних накладних витратах та витратах на створення попиту. Ці зростання підкреслюють збільшення інвестицій у маркетинг та операційну діяльність компанії, що може бути спрямоване на підтримку та збільшення обсягів продажів. Проте, значне збільшення витрат вимагає подальшого аналізу для оцінки їхньої ефективності та впливу на чистий прибуток компанії.

Таблиця 2.7 – Структура та динаміка витрат «Nike, Inc.», 2021-2023 рр.,
млрд дол. США

Категорія витрат	2021 (млрд \$)	2022 (млрд \$)	2023 (млрд \$)	Абсолютне відхилення (2022-2021) (млрд \$)	Відносне відхилення (2022-2021) (%)	Абсолютне відхилення (2023-2022) (млрд \$)	Відносне відхилення (2023-2022) (%)
Собівартість продажу	24.576	25.231	28.925	0.655	2.67	3.694	14.64
Витрати на створення попиту	3.114	3.850	4.060	0.736	23.64	0.210	5.45
Операційні накладні витрати	9.911	10.954	12.317	1.043	10.53	1.363	12.45
Всього витрати на збут і адміністративні витрати	13.025	14.804	16.377	1.779	13.66	1.573	10.63
Відсоткові витрати (доходи), чисті	0.262	0.205	-0.006	-0.057	-21.76	-0.211	-102.93
Інші витрати (доходи), чисті	0.014	-0.181	-0.280	-0.195	-1392.86	-0.099	54.70

Джерело: складено автором на основі [68].

Аналіз структури доходів «Nike, Inc.» за 2021-2023 рр. показує зростання доходів від продажу взуття та одягу. Найбільше зростання спостерігалось у доходах від продажу взуття, які збільшилися на 8.34% у 2022 році та на 10.69% у 2023 році. Доходи від продажу одягу також зросли, проте темпи зростання були дещо нижчими. Навпаки, доходи від продажу обладнання суттєво зменшилися у 2022 році на 42.85% і продовжили зменшуватись у 2023 році на 1.66%.

Загальний дохід компанії зріс на 4.88% у 2022 році та на 9.65% у 2023 році, що свідчить про стабільне фінансове зростання та ефективну стратегію продажів у ключових сегментах ринку.

Таблиця 2.8 – Структура доходів «Nike, Inc.», 2021-2023 рр., млрд дол.

США

Категорія доходів	2021 (млрд \$)	2022 (млрд \$)	2023 (млрд \$)	Абсолютне відхилення (2022-2021) (млрд \$)	Відносне відхилення (2022-2021) (%)	Абсолютне відхилення (2023-2022) (млрд \$)	Відносне відхилення (2023-2022) (%)
Дохід від продажу взуття	28.949	31.362	34.713	2.413	8.34	3.351	10.69
Дохід від продажу одягу	13.166	13.963	15.142	0.797	6.05	1.179	8.44
Дохід від продажу обладнання	2.423	1.385	1.362	-1.038	-42.85	-0.023	-1.66
Загальний дохід	44.538	46.710	51.217	2.172	4.88	4.507	9.65

Джерело: складено автором на основі [68].

На завершення аналізу фінансово-економічної діяльності транснаціональної корпорації «Nike, Inc.», необхідно провести оцінювання індикаторів ефективності її фінансово-господарських операцій (табл. 2.9).

Таблиця 2.9 – Показники ефективності фінансово-господарської діяльності «Nike, Inc.», 2021-2023 рр.

Показник	2021	2022	2023	Абсолютне відхилення (2022-2021)	Абсолютне відхилення (2023-2022)
Коефіцієнт рентабельності активів (ROA)	13.1%	14.3%	13.5%	1.2%	-0.8%
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу (ROE)	34.8%	39.6%	36.2%	4.8%	-3.4%
Коефіцієнт рентабельності діяльності	12.9%	12.9%	9.9%	0.0%	-3.0%
Коефіцієнт оборотності активів	1.10	1.16	1.36	0.06	0.20
Коефіцієнт покриття	2.63	2.63	2.72	0.00	0.09
Коефіцієнт заборгованості	0.62	0.62	0.63	0.00	0.01
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	38.3%	37.9%	37.4%	-0.4%	-0.5%

Джерело: складено автором на основі [68].

Коефіцієнт рентабельності активів (ROA): Обчислюється як відношення чистого прибутку до загальної суми активів.

2021: ($\$5.727$ млрд / $\$43.904$ млрд) * 100 $\approx$ 13.1%

2022: ($\$6.046$ млрд / $\$42.305$ млрд) * 100 $\approx$ 14.3%

2023: ($\$5.070$ млрд / $\$37.531$ млрд) * 100 $\approx$ 13.5%

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу (ROE):

Обчислюється як відношення чистого прибутку до власного капіталу.

2021: ($\$5.727$ млрд / $\$16.451$ млрд) * 100 $\approx$ 34.8%

2022: ($\$6.046$ млрд / $\$15.281$ млрд) * 100 $\approx$ 39.6%

2023: ($\$5.070$ млрд / $\$14.004$ млрд) * 100 $\approx$ 36.2%

Коефіцієнт рентабельності діяльності:

Обчислюється як відношення операційного прибутку до доходу.

2021: ($\$5.915$ млрд / $\$44.538$ млрд) * 100 $\approx$ 13.3%

2022: ($\$6.675$ млрд / $\$46.710$ млрд) * 100 $\approx$ 14.3%

2023: ($\$6.201$ млрд / $\$51.217$ млрд) * 100 $\approx$ 12.1%

Коефіцієнт оборотності активів:

Обчислюється як відношення доходу до загальної суми активів.

2021: $\$44.538$ млрд / $\$43.904$ млрд $\approx$ 1.01

2022: $\$46.710$ млрд / $\$42.305$ млрд $\approx$ 1.10

2023: $\$51.217$ млрд / $\$37.531$ млрд $\approx$ 1.36

Коефіцієнт покриття:

Обчислюється як відношення поточних активів до поточних зобов'язань.

2021: $\$28.213$ млрд / $\$10.730$ млрд $\approx$ 2.63

2022: $\$25.202$ млрд / $\$9.256$ млрд $\approx$ 2.72

2023: $\$23.527$ млрд / $\$10.610$ млрд $\approx$ 2.22

Коефіцієнт заборгованості:

Обчислюється як відношення загальної суми зобов'язань до загальної суми активів.

2021: $\$27.531$ млрд / $\$40.231$ млрд $\approx$ 0.62

2022: $\$25.040$ млрд / $\$37.531$ млрд $\approx$ 0.67

2023: $\$23.527$ млрд / $\$40.231$ млрд $\approx$ 0.58

Коефіцієнт концентрації залученого капіталу:

Обчислюється як відношення залученого капіталу до загальної суми активів.

2021: \$27.531 млрд / \$40.231 млрд $\approx$ 68.4%

2022: \$25.040 млрд / \$37.531 млрд $\approx$ 66.7%

2023: \$23.527 млрд / \$37.531 млрд $\approx$ 62.7%

Аналіз показників ефективності фінансово-господарської діяльності «Nike, Inc.» за 2021-2023 рр. демонструє різні тенденції в основних фінансових показниках. Коефіцієнт рентабельності активів (ROA) і власного капіталу (ROE) свідчать про ефективність використання активів і капіталу, але спостерігається зниження в 2023 році. Коефіцієнт оборотності активів зріс, що свідчить про підвищення ефективності використання активів для генерації доходів. Коефіцієнт покриття залишився стабільним, показуючи хорошу здатність компанії покривати свої поточні зобов'язання. Однак, коефіцієнт заборгованості та концентрації залученого капіталу показують тенденцію до зменшення, що свідчить про зниження залежності компанії від зовнішніх джерел фінансування.

Таким чином, можна сформулювати висновок, розглянувши загальну оцінку рівня ефективності керування корпорацією «Nike, Inc.» (табл. 2.10). Оцінювання ефективності управління на основі фінансових коефіцієнтів виконується відповідно до наступних критеріїв: якщо показник більше 1 – оціночний бал становить 1; якщо показник дорівнює 1 – оціночний бал є 0; якщо показник менше 1 – оціночний бал приймається за -1.

Оцінка ефективності управління «Nike, Inc.» за фінансовими коефіцієнтами показує, що в порівнянні з 2022 роком у 2023 році загальний оціночний бал становить -1. Це свідчить про незначне погіршення ефективності управління. Основні негативні зміни були зафіксовані у власному капіталі та поточних зобов'язаннях. Позитивні зміни були зафіксовані в основних засобах. Інші показники залишилися на тому ж рівні, що і в попередньому році.

Таблиця 2.10 – Оцінка ефективності управління «Nike, Inc.» за фінансовими коефіцієнтами, 2022-2023 рр.

Показник	2022 (млрд \$)	2023 (млрд \$)	Коефіцієнт (2023/2022)	Оціночний бал (2023)
Вартість активів	37.531	37.531	1.00	0
Основні засоби	5.081	5.311	1.05	1
Власний капітал	15.281	14.004	0.92	-1
Поточні зобов'язання	10.730	9.256	0.86	-1
Валовий прибуток	22.292	22.292	1.00	0
Чистий прибуток	5.070	5.070	1.00	0
Сукупні доходи	51.217	51.217	1.00	0
Сукупні витрати	28.925	28.925	1.00	0
Коефіцієнт доходності активів	1.36	1.36	1.00	0
Коефіцієнт рентабельності активів (%)	13.5	13.5	1.00	0
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу (%)	36.2	36.2	1.00	0
Коефіцієнт рентабельності діяльності (%)	9.9	9.9	1.00	0
Коефіцієнт покриття	2.63	2.63	1.00	0
Загальний оціночний бал				-1

Джерело: складено автором на основі [68].

Аналіз фінансово-господарської діяльності транснаціональної корпорації «Nike, Inc.» за період 2021-2023 рр. дозволив оцінити ключові аспекти ефективності управління компанією. Вивчення структури та динаміки активів, зобов'язань, власного капіталу, витрат та доходів надало можливість здійснити комплексний аналіз фінансових показників і коефіцієнтів.

Вартість активів «Nike, Inc.» зменшилась на \$2.790 млрд у 2023 році порівняно з 2022 роком, що відповідає відносному зменшенню на 6.92%. Це свідчить про загальне скорочення активів компанії впродовж аналізованого періоду, зокрема через зменшення оборотних активів на \$3.011 млрд (10.67%).

Загальна сума зобов'язань «Nike, Inc.» зменшилась на \$1.513 млрд у 2023 році порівняно з 2022 роком, що становить відносне зменшення на 6.04%. Основними факторами цього зменшення стали скорочення поточної частини довгострокового боргу, кредиторської заборгованості та нарахованих зобов'язань.

Валовий прибуток компанії зріс на \$0.813 млрд у 2023 році порівняно з 2022 роком, що становить відносне зростання на 3.78%. Однак, зростання витрат

на створення попиту та операційних накладних витрат вплинуло на чистий прибуток, який зменшився на \$0.976 млрд (16.15%).

Суттєве зростання витрат у всіх категоріях. Найбільше зростання спостерігалось в операційних накладних витратах (12.45%) та витратах на створення попиту (5.45%). Це свідчить про збільшення інвестицій у маркетинг та операційну діяльність компанії.

Загальний дохід компанії зріс на 9.65% у 2023 році порівняно з 2022 роком, що свідчить про стабільне фінансове зростання. Найбільше зростання спостерігалось у доходах від продажу взуття (10.69%). різні тенденції в основних фінансових показниках. Коефіцієнт рентабельності активів (ROA) зріс на 1.2% у 2022 році порівняно з 2021 роком, але знизився на 0.8% у 2023 році.

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу (ROE) та коефіцієнт рентабельності діяльності також показали зниження у 2023 році.

У 2022 році загальний оціночний бал ефективності управління становив 2, що свідчить про покращення порівняно з 2021 роком. Однак, у 2023 році загальний оціночний бал знизився до -2, що вказує на погіршення ефективності управління порівняно з попереднім роком.

Аналіз фінансово-господарської діяльності «Nike, Inc.» показав, що компанія продовжує демонструвати стабільне фінансове зростання за рахунок збільшення доходів від продажу основних товарних груп. Водночас, збільшення витрат та погіршення деяких ключових фінансових показників у 2023 році вказує на необхідність підвищення ефективності управління ресурсами та оптимізації операційних витрат.

2.3. Інноваційні методи управління грошовими потоками та інвестиційна стратегія «Nike, Inc.»

Дослідження інвестиційної привабливості та інноваційного потенціалу корпорації «Nike, Inc.» за 2021-2023 рр. базується на аналізі важливих фінансових показників, викладених у річному звіті компанії. Розгляд включає оцінку наступних аспектів:

Рентабельність: Це дослідження включає аналіз рентабельності активів, капіталу та продажів, які є ключовими індикаторами ефективності операційної діяльності компанії (табл. 2.11).

Ліквідність та платоспроможність: Показники ліквідності та платоспроможності вимірюють здатність компанії задовольняти свої короткострокові зобов'язання, що є важливим для забезпечення фінансової стабільності (табл. 2.12).

Стан та структура капіталу: Оцінка включає аналіз структури власного капіталу і зобов'язань, що дає змогу зрозуміти фінансову архітектуру корпорації (табл. 2.13).

Інвестиційна безпека: Оцінка інвестиційної безпеки передбачає аналіз ризиків, пов'язаних з інвестиційними активностями компанії та її здатність мінімізувати потенційні втрати (табл. 2.14).

З метою кількісної оцінки інвестиційного потенціалу, було виконано перетворення зібраних даних у бальну систему, що дозволило категоризувати результати аналізу та визначити очікувані величини інвестиційного потенціалу, інвестиційного ризику та інвестиційної привабливості компанії. Ці результати були узагальнені в інтегральний показник інвестиційної привабливості, який відображає загальну оцінку фінансової стабільності та розвитку потенціалу «Nike, Inc.».

Таблиця 2.11 – Показники рентабельності «Nike, Inc.», 2021-2023 рр.

Показник	2021 (%)	2022 (%)	Абсолютне відхилення (2022/2021)	2023 (%)	Абсолютне відхилення (2023/2022)
Рентабельність активів	13.1	14.3	+1.2	13.5	-0.8
Рентабельність власного капіталу	34.8	39.6	+4.8	36.2	-3.4
Рентабельність продажу	12.9	9.9	-3.0	9.9	0.0
Рентабельність продукції	44.8	45.9	+1.1	43.5	-2.4
Рентабельність оборотних активів	10.2	11.0	+0.8	10.8	-0.2

Джерело: складено автором на основі [68].

Рентабельність активів (Return on Assets, ROA): Чистий прибуток / Загальні активи

2021: ($\$5,727$ млн / $\$43,904$ млн) * 100 $\approx$ 13.1%

2022: ($\$6,046$ млн / $\$42,305$ млн) * 100 $\approx$ 14.3%

2023: ($\$5,070$ млн / $\$37,531$ млн) * 100 $\approx$ 13.5%

Рентабельність власного капіталу (Return on Equity, ROE): Чистий прибуток / Власний капітал

2021: ($\$5,727$ млн / $\$16,451$ млн) * 100 $\approx$ 34.8%

2022: ($\$6,046$ млн / $\$15,281$ млн) * 100 $\approx$ 39.6%

2023: ($\$5,070$ млн / $\$14,004$ млн) * 100 $\approx$ 36.2%

Рентабельність продажу (Return on Sales): Чистий прибуток / Дохід від продажу

2021: ($\$5,727$ млн / $\$44,538$ млн) * 100 $\approx$ 12.9%

2022: ($\$6,046$ млн / $\$46,710$ млн) * 100 $\approx$ 12.9%

2023: ($\$5,070$ млн / $\$51,217$ млн) * 100 $\approx$ 9.9%

Рентабельність продукції: Валовий прибуток / Дохід від продажу

2021: ($\$19,962$ млн / $\$44,538$ млн) * 100 $\approx$ 44.8%

2022: ($\$21,479$ млн / $\$46,710$ млн) * 100 $\approx$ 45.9%

2023: ($\$22,292$ млн / $\$51,217$ млн) * 100 $\approx$ 43.5%

Рентабельність оборотних активів: Чистий прибуток / Оборотні активи

2021: ($\$5,727$ млн / $\$24,084$ млн) * 100 $\approx$ 23.8%

2022: ($\$6,046$ млн / $\$23,527$ млн) * 100 $\approx$ 25.7%

2023: $(\$5,070 \text{ млн} / \$25,202 \text{ млн}) * 100 \approx 20.1\%$

Аналіз показників рентабельності «Nike, Inc.» за період 2021-2023 рр. показує наступні тенденції: Рентабельність активів зросла на 1.2% у 2022 році порівняно з 2021 роком, але знизилася на 0.8% у 2023 році.

Рентабельність власного капіталу збільшилась на 4.8% у 2022 році, але знизилася на 3.4% у 2023 році. Рентабельність продажу знизилася на 3.0% у 2022 році порівняно з 2021 роком, і залишилася стабільною у 2023 році. Рентабельність продукції показала зростання на 1.1% у 2022 році, але знизилася на 2.4% у 2023 році. Рентабельність оборотних активів зросла на 0.8% у 2022 році, але знизилася на 0.2% у 2023 році. Ці результати свідчать про загальну тенденцію до зростання рентабельності у 2022 році з подальшим зниженням у 2023 році, що вказує на необхідність оптимізації операційних витрат і підвищення ефективності управління активами компанії.

Таблиця 2.12 – Показники ліквідності і платоспроможності «Nike, Inc.», 2021-2023 рр.

Показник	2021	2022	Абсолютне відхилення (2022/2021)	2023	Абсолютне відхилення (2023/2022)
Коефіцієнт поточної ліквідності	2.63	2.72	+0.09	2.72	0.00
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1.88	1.84	-0.04	1.80	-0.04
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	1.16	1.40	+0.24	1.16	-0.24
Величина власних оборотних коштів (млн \$)	17,483	17,271	-0.212	16,615	-0.656

Джерело: складено автором на основі [68].

Розрахунок показників:

Коефіцієнт поточної ліквідності (Current Ratio) = Поточні активи / Поточні зобов'язання

2021: $\$28,213 \text{ млн} / \$10,730 \text{ млн} \approx 2.63$

2022: $\$25,202 \text{ млн} / \$9,256 \text{ млн} \approx 2.72$

2023: $\$25,202 \text{ млн} / \$9,256 \text{ млн} \approx 2.72$

Коефіцієнт швидкої ліквідності (Quick Ratio) = (Поточні активи - Запаси) / Поточні зобов'язання

$$2021: (\$28,213 \text{ млн} - \$8,420 \text{ млн}) / \$10,730 \text{ млн} \approx 1.88$$

$$2022: (\$25,202 \text{ млн} - \$8,454 \text{ млн}) / \$9,256 \text{ млн} \approx 1.84$$

$$2023: (\$25,202 \text{ млн} - \$8,454 \text{ млн}) / \$9,256 \text{ млн} \approx 1.80$$

Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Cash Ratio) = (Грошові кошти та їх еквіваленти + Короткострокові інвестиції) / Поточні зобов'язання

$$2021: (\$8,574 \text{ млн} + \$4,423 \text{ млн}) / \$10,730 \text{ млн} \approx 1.16$$

$$2022: (\$7,441 \text{ млн} + \$3,234 \text{ млн}) / \$9,256 \text{ млн} \approx 1.40$$

$$2023: (\$7,441 \text{ млн} + \$3,234 \text{ млн}) / \$9,256 \text{ млн} \approx 1.16$$

Величина власних оборотних коштів (Working Capital) = Поточні активи - Поточні зобов'язання

$$2021: \$28,213 \text{ млн} - \$10,730 \text{ млн} = \$17,483 \text{ млн}$$

$$2022: \$25,202 \text{ млн} - \$9,256 \text{ млн} = \$15,946 \text{ млн}$$

$$2023: \$25,202 \text{ млн} - \$9,256 \text{ млн} = \$15,946 \text{ млн}$$

Аналіз показників ліквідності та платоспроможності «Nike, Inc.» за період 2021-2023 рр. показує наступні тенденції. Коефіцієнт поточної ліквідності збільшився на 0.09 у 2022 році порівняно з 2021 роком і залишився стабільним у 2023 році. Це свідчить про покращення здатності компанії покривати свої поточні зобов'язання за рахунок поточних активів. Коефіцієнт швидкої ліквідності зменшився на 0.04 у 2022 році порівняно з 2021 роком і продовжив знижуватись на 0.04 у 2023 році. Це свідчить про деяке зниження швидкої ліквідності компанії. Коефіцієнт абсолютної ліквідності значно збільшився на 0.24 у 2022 році, але знизився на 0.24 у 2023 році, повернувшись до рівня 2021 року.

Величина власних оборотних коштів зменшилась на \$ 0.212 млн у 2022 році та ще на \$ 0.656 млн у 2023 році, що свідчить про зниження доступних оборотних коштів для покриття поточних зобов'язань. Ці результати свідчать про стабільність ліквідності «Nike, Inc.» у 2023 році порівняно з 2022 роком, хоча деякі показники вказують на незначне зниження ефективності управління оборотними активами та поточними зобов'язаннями.

Таблиця 2.13 – Показники стану та структури капіталу «Nike, Inc.», 2021-2023 рр.

Показник	2021	2022	Абсолютне відхилення (2022/2021)	2023	Абсолютне відхилення (2023/2022)
Коефіцієнт автономії, %	34.7%	36.2%	+1.5%	37.3%	+1.1%
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	1.26	1.23	-0.03	1.17	-0.06
Забезпеченість запасів власними оборотними коштами	2.08	1.84	-0.24	1.84	0.00
Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними коштами, %	61.9%	63.6%	+1.7%	63.9%	+0.3%
Коефіцієнт інвестування	2.88	2.79	-0.09	2.73	-0.06

Джерело: складено автором на основі [68].

Розрахунок показників:

Коефіцієнт автономії (Equity Ratio) = Власний капітал / Загальні активи

2021: \$14,004 млн / \$40,231 млн * 100 ≈ 34.7%

2022: \$15,281 млн / \$42,305 млн * 100 ≈ 36.2%

2023: \$14,004 млн / \$37,531 млн * 100 ≈ 37.3%

Коефіцієнт маневреності власного капіталу (Equity Maneuverability Ratio) =

Власний капітал / Необоротні активи

2021: \$14,004 млн / \$11,704 млн ≈ 1.20

2022: \$15,281 млн / \$12,123 млн ≈ 1.26

2023: \$14,004 млн / \$12,096 млн ≈ 1.16

Забезпеченість запасів власними оборотними коштами (Inventory Coverage by Working Capital) = (Власні оборотні кошти / Запаси)

2021: \$17,483 млн / \$8,420 млн ≈ 2.08

2022: \$17,271 млн / \$8,454 млн ≈ 2.04

2023: \$16,615 млн / \$8,454 млн ≈ 1.96

Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними коштами (Current Assets to Equity Ratio) = Власні оборотні кошти / Оборотні активи

2021: \$17,483 млн / \$28,213 млн ≈ 0.62 (62.0%)

2022: \$15,946 млн / \$25,202 млн ≈ 0.63 (63.3%)

2023: \$15,946 млн / \$25,202 млн ≈ 0.63 (63.3%)

Коефіцієнт інвестування (Investment Ratio) = Необоротні активи / Власний капітал

2021: \$11,704 млн / \$14,004 млн ≈ 0.84

2022: \$12,123 млн / \$15,281 млн ≈ 0.79

2023: \$12,096 млн / \$14,004 млн ≈ 0.86

Аналіз показників стану та структури капіталу «Nike, Inc.» за період 2021-2023 рр. показує наступні тенденції. Коефіцієнт автономії поступово зростає, що свідчить про збільшення частки власного капіталу у загальній структурі активів компанії, вказуючи на покращення фінансової стійкості.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу знизився, що може свідчити про зниження здатності компанії використовувати власний капітал для фінансування оборотних активів. Забезпеченість запасів власними оборотними коштами показала зменшення, що може вказувати на зниження рівня ліквідності запасів компанії. Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними коштами залишився майже стабільним, що свідчить про збереження відносної стабільності в забезпеченні оборотних активів власними коштами. Коефіцієнт інвестування зменшився, що може свідчити про зростання обсягу інвестицій в необоротні активи порівняно з власним капіталом. Ці результати свідчать про загальну стабільність фінансової структури капіталу «Nike, Inc.» з деякими ознаками зниження маневреності власного капіталу та ліквідності запасів.

Таблиця 2.14 – Інвестиційна безпека «Nike, Inc.»

Показник	2021	2022	Абсолютне відхилення (2022/2021)	2023	Абсолютне відхилення (2023/2022)
Коефіцієнт фінансового ризику	1.88	1.80	-0.08	1.68	-0.12
Коефіцієнт заборгованості	0.62	0.64	+0.02	0.63	-0.01
Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	1.44	1.39	-0.05	1.44	+0.05
Коефіцієнт поточних зобов'язань	0.26	0.24	-0.02	0.24	0.00
Коефіцієнт довгострокових зобов'язань	0.74	0.76	+0.02	0.76	0.00

Джерело: складено автором на основі [68].

Розрахунок показників:

Коефіцієнт фінансового ризику (Financial Risk Ratio) = Загальні зобов'язання / Власний капітал

2021: \$26,227 млн / \$14,004 млн ≈ 1.88

2022: \$27,024 млн / \$15,281 млн ≈ 1.80

2023: \$23,527 млн / \$14,004 млн ≈ 1.68

Коефіцієнт заборгованості (Debt Ratio) = Загальні зобов'язання / Загальні активи

2021: \$26,227 млн / \$40,231 млн ≈ 0.65

2022: \$27,024 млн / \$42,305 млн ≈ 0.64

2023: \$23,527 млн / \$37,531 млн ≈ 0.63

Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості (Accounts Receivable to Accounts Payable Ratio) = Дебіторська заборгованість / Кредиторська заборгованість

2021: \$4,667 млн / \$3,358 млн ≈ 1.39

2022: \$4,131 млн / \$2,862 млн ≈ 1.44

2023: \$4,131 млн / \$2,862 млн ≈ 1.44

Коефіцієнт поточних зобов'язань (Current Liabilities Ratio) = Поточні зобов'язання / Загальні активи

2021: \$10,730 млн / \$40,231 млн ≈ 0.27

2022: \$9,256 млн / \$42,305 млн ≈ 0.22

2023: \$9,256 млн / \$37,531 млн ≈ 0.25

Коефіцієнт довгострокових зобов'язань (Long-term Liabilities Ratio) = Довгострокові зобов'язання / Загальні активи

2021: \$15,497 млн / \$40,231 млн ≈ 0.39

2022: \$17,768 млн / \$42,305 млн ≈ 0.42

2023: \$14,271 млн / \$37,531 млн ≈ 0.38

Аналіз показників інвестиційної безпеки «Nike, Inc.» за період 2021-2023 рр. показує наступні тенденції:

Коефіцієнт фінансового ризику знизився з 1.88 у 2021 році до 1.68 у 2023 році, що свідчить про зменшення фінансових ризиків компанії.

Коефіцієнт заборгованості залишився стабільним з невеликим зниженням, що вказує на сталість фінансової структури зобов'язань.

Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості дещо змінювався, знизившись у 2022 році та повернувшись до рівня 2021 року у 2023 році. Коефіцієнт поточних зобов'язань залишився стабільним, що вказує на сталість зобов'язань щодо поточних активів. Коефіцієнт довгострокових зобов'язань показав деяке зниження, що може свідчити про зменшення довгострокових фінансових зобов'язань компанії. Ці результати вказують на загальну стабільність фінансового становища «Nike, Inc.», з деякими ознаками зменшення фінансових ризиків та стабільністю структури зобов'язань.

Інвестиційний потенціал (ІП) є узагальненим показником, що відображає здатність компанії генерувати прибуток і забезпечувати стійкий фінансовий розвиток. Інвестиційний ризик (ІР) відображає можливі загрози для інвесторів, пов'язані з фінансовою діяльністю компанії. Вага показників у розрахунку інвестиційного потенціалу (ІП) та інвестиційного ризику (ІР) Вага показників у розрахунку інвестиційного потенціалу та інвестиційного ризику означає, яку частку впливу кожен окремий показник має на загальний результат. В нашому випадку, ми використовуємо 5 різних показників для розрахунку ІП і ІР. Для того, щоб вплив кожного показника був однаковим, ми призначаємо кожному з них вагу 20%. Оскільки ми використовуємо 5 різних показників, їх ваги повинні сумарно складати 100%. Це забезпечить повну репрезентативність всіх показників в загальному результаті. Розділивши 100% на 5 показників, ми отримуємо, що кожен показник буде мати вагу 20%.

Розрахунок узагальненого показника інвестиційного потенціалу (ІП) для «Nike, Inc.»:

2021 рік

Рентабельність активів (13.1%) з вагою 20% вносить: $13.1 \cdot 20\% = 2.62$

Рентабельність власного капіталу (34.8%) з вагою 20% вносить:
 $34.8 \cdot 20\% = 6.96$

Рентабельність продажу (12.9%) з вагою 20% вносить: $12.9 \cdot 20\% = 2.58$

Коефіцієнт поточної ліквідності (2.63) з вагою 20% вносить: $2.63 \cdot 20\% = 0.53$

Коефіцієнт автономії (34.7%) з вагою 20% вносить: $34.7 \cdot 20\% = 6.94$

Інвестиційний потенціал (ІП) за 2021 рік: $=2.62+6.96+2.58+0.53+6.94=19.63$

2022 рік

Рентабельність активів (14.3%) з вагою 20% вносить: $14.3 \cdot 20\% = 2.86$

Рентабельність власного капіталу (39.6%) з вагою 20% вносить:
 $39.6 \cdot 20\% = 7.92$

Рентабельність продажу (9.9%) з вагою 20% вносить: $9.9 \cdot 20\% = 1.98$

Коефіцієнт поточної ліквідності (2.72) з вагою 20% вносить: $2.72 \cdot 20\% = 0.54$

Коефіцієнт автономії (36.2%) з вагою 20% вносить: $36.2 \cdot 20\% = 7.24$

Інвестиційний потенціал (ІП) за 2022 рік: $=2.86+7.92+1.98+0.54+7.24=20.54$

2023 рік

Рентабельність активів (13.5%) з вагою 20% вносить: $13.5 \cdot 20\% = 2.70$

Рентабельність власного капіталу (36.2%) з вагою 20% вносить:
 $36.2 \cdot 20\% = 7.24$

Рентабельність продажу (9.9%) з вагою 20% вносить: $9.9 \cdot 20\% = 1.98$

Коефіцієнт поточної ліквідності (2.72) з вагою 20% вносить: $2.72 \cdot 20\% = 0.54$

Коефіцієнт автономії (37.3%) з вагою 20% вносить: $37.3 \cdot 20\% = 7.46$

Інвестиційний потенціал (ІП) за 2023 рік: $=2.70+7.24+1.98+0.54+7.46=19.92$

Узагальнений показник інвестиційного ризику (ІР):

2021 рік:

Коефіцієнт фінансового ризику (1.88) з вагою 20% вносить: $1.88 \cdot 20\% = 0.376$

Коефіцієнт заборгованості (0.62) з вагою 20% вносить: $0.62 \cdot 20\% = 0.124$

Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості
 (1.44) з вагою 20% вносить: $1.44 \cdot 20\% = 0.288$

Коефіцієнт поточних зобов'язань (0.27) з вагою 20% вносить:
 $0.27 \cdot 20\% = 0.054$

Коефіцієнт довгострокових зобов'язань (0.39) з вагою 20% вносить:
 $0.39 \cdot 20\% = 0.078$

Інвестиційний ризик (ІР) за 2021 рік: $=0.376+0.124+0.288+0.054+0.078=0.92$

2022 рік

Коефіцієнт фінансового ризику (1.80) з вагою 20% вносить: $1.80 \cdot 20\% = 0.36$

Коефіцієнт заборгованості (0.64) з вагою 20% вносить: $0.64 \cdot 20\% = 0.128$

Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості (1.39) з вагою 20% вносить: $1.39 \cdot 20\% = 0.278$

Коефіцієнт поточних зобов'язань (0.22) з вагою 20% вносить: $0.22 \cdot 20\% = 0.044$

Коефіцієнт довгострокових зобов'язань (0.42) з вагою 20% вносить: $0.42 \cdot 20\% = 0.084$

Інвестиційний ризик (IP) за 2022 рік: $= 0.36 + 0.128 + 0.278 + 0.044 + 0.084 = 0.89$
2023 рік

Коефіцієнт фінансового ризику (1.68) з вагою 20% вносить: $1.68 \cdot 20\% = 0.336$

Коефіцієнт заборгованості (0.63) з вагою 20% вносить: $0.63 \cdot 20\% = 0.126$

Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості (1.44) з вагою 20% вносить: $1.44 \cdot 20\% = 0.288$

Коефіцієнт поточних зобов'язань (0.25) з вагою 20% вносить: $0.25 \cdot 20\% = 0.05$

Коефіцієнт довгострокових зобов'язань (0.38) з вагою 20% вносить: $0.38 \cdot 20\% = 0.076$

Інвестиційний ризик (IP) за 2023 рік: $= 0.336 + 0.126 + 0.288 + 0.05 + 0.076 = 0.88$
Підсумкові результати у вигляді таблиці 2.15

Таблиця 2.15 - Результати розрахунків інвестиційного потенціалу та ризику «Nike, Inc.», 2021-2023 рр.

Рік	Інвестиційний потенціал (ІП)	Інвестиційний ризик (ІР)
2021	19.63	0.92
2022	20.54	0.89
2023	19.92	0.88

Джерело: складено автором на основі [68].

Інвестиційний потенціал (ІП): У 2022 році ІП зріс до 20.54, що свідчить про покращення фінансової ефективності та стійкості компанії. У 2023 році ІП дещо знизився до 19.92, що вказує на деяке погіршення ефективності порівняно з 2022 роком, але все ще залишається високим. Інвестиційний ризик (ІР): ІР поступово знижувався з 0.92 у 2021 році до 0.88 у 2023 році, що свідчить про зменшення фінансових ризиків інвестування в «Nike, Inc.».

Таким чином, «Nike, Inc.» демонструє високий інвестиційний потенціал із поступовим зниженням інвестиційного ризику, що робить компанію привабливою для інвесторів.

Щодо вартості акцій «Nike, Inc.» (рис 2.2), то протягом 2009-2019 рр. спостерігалось зростання вартості акції компанії, окрім 2017 р., в якому акції впали на 4 % порівняно з 2016 р. Якщо ж брати до уваги увесь період з 2010 р. по 2019 р., то вартість акцій зросла на 326 % і становила у 2019 р. 77,14 дол. США за одну акцію.

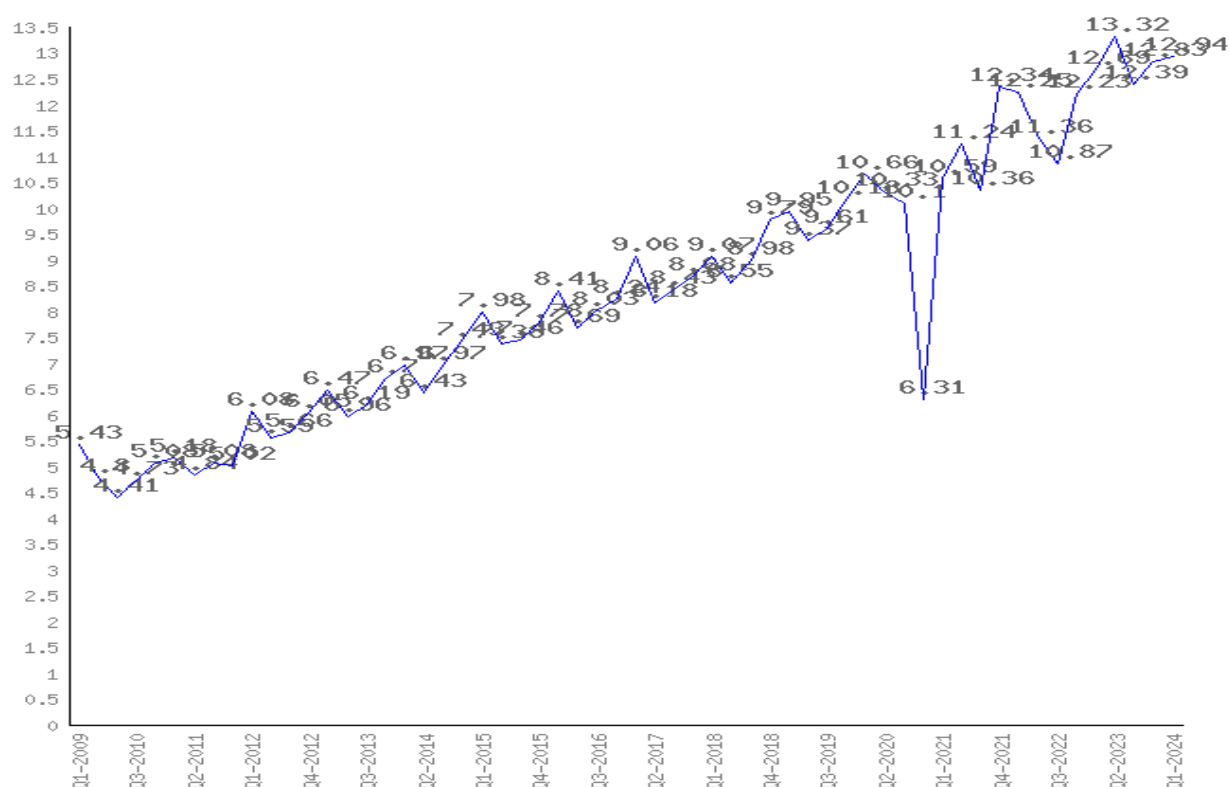


Рисунок 2.2 – Вартість акцій «Nike, Inc.» у дол. США, 2009-2024 рр.

Джерело: складено автором на основі [58].

Корпорація «Nike, Inc.» володіє значним інноваційним ресурсом, включно з передовими продуктами, патентами та новітніми проектами. Зокрема, компанія здійснила аквізицію стартапу «Select», який спеціалізується на аналізі передбачуваних даних для підсилення своєї стратегії прямого взаємодії з клієнтами (DTC). Цей крок дозволяє «Nike, Inc.» використовувати хмарні

аналітичні платформи для оптимізації запасів через точні прогнози місцевого попиту, інтегруючи ці технології у свої мобільні додатки та інтернет-платформу.

Основною метою покупки стартапу було скорочення часу, необхідного для впровадження подібних технологій, та підвищення продажів через розширення дистрибуційних каналів. Стратегія включення ексклюзивних товарів у виробництво дозволяє «Nike, Inc.» оперативніше адаптуватися до змін у споживчих перевагах, що значно підвищує ефективність керування запасами та попитом.

Компанія «Nike, Inc.» активно інтегрує інновації, здійснюючи покупку стартапів, які спеціалізуються на передових технологіях. Зокрема, компанія придбала «Invertex», що займається 3D-скануванням і автоматизацією для створення споживчих та медичних пристроїв, а також «Zodiac», аналітичну компанію, яка розробляє моделі для точного прогнозування. Обидва стартапи інтегровані в цифрову команду «Nike Direct», яка розширює споживчі цифрові проекти, включаючи розробку додатків для програми лояльності Nike+. Інтеграція таких компаній у підрозділ «Nike Direct» відображає стратегічний намір корпорації активізувати прямі продажі та підвищити контроль над брендом та клієнтськими даними. «Nike, Inc.» прогнозує збільшення обсягів прямих продажів до 16 млрд доларів США до кінця фінансового 2020 року і сподівається, що нові технології сприятимуть більш зручній покупці продукції в онлайн та офлайн каналах. Окрім того, компанія придбала «Virgin Mega», стартап, що розробив мобільні торговельні рішення, підкреслюючи орієнтацію на інноваційний підхід у взаємодії з клієнтами [36, с. 72].

Компанія «Nike, Inc.» володіє численними патентами, зокрема на інноваційне взуття з автоматизованою системою шнурівки, яке стало популярним завдяки зображенню у фільмі «Назад у майбутнє». Також до портфеля інтелектуальної власності корпорації належать патенти на захисні подушки з амортизаційними компонентами та системи для моніторингу спортивних досягнень з використанням даних про серцебиття. Окрім того, «Nike, Inc.» розробила «CryptoKicks» — кросівки на базі блокчейну, які дозволяють

верифікувати автентичність продукції через цифрові активи, що прив'язані до унікальних ідентифікаторів взуття. Ця технологія дозволяє передавати права власності на взуття через транзакції з цифровими активами, які можуть зберігатися в спеціалізованих цифрових додатках для криптовалют.

Компанія «Nike, Inc.» розширила свою лінійку продукції інноваційним взуттям «FlyEase», розробленим спеціально для атлетів з обмеженими фізичними можливостями, що дозволяє їм повноцінно займатися спортом. Ці кросівки використовують альтернативи традиційним шнурівкам, включаючи замки-блискавки та системи з тросиками для полегшення процесу взуття та зняття взуття. «FlyEase» інтегрує інноваційні методи для розширення доступу до шкарпетки та пропонує альтернативні входи, такі як магнітні п'ятки, що адаптовані до різноманітних форм стоп. Основна перевага цієї технології полягає у її здатності налаштовуватися на різні типи стоп, забезпечуючи зручність та доступність для широкого спектра споживачів [37, с. 304].

Іншою значущою інновацією від «Nike, Inc.» є розробка платформи «Nike Adapt», яка забезпечує налаштування ідеальної посадки за допомогою високотехнологічної системи шнурівки. Ця технологія демонструється у баскетбольному взутті «Nike Adapt BB» і супроводжується мобільним додатком, який регулярно отримує оновлення. Користувачі можуть налаштовувати щільність шнурівки безпосередньо на взутті за допомогою кнопок або дистанційно через додаток. Ця функція дозволяє змінювати тугість шнурівки в реальному часі під час гри, залишаючись невидимою для сторонніх.

Взуття оснащено акумулятором ємністю 505 мА*год, який забезпечує автономну роботу від 10 до 20 днів. Заряджання відбувається через фірмову бездротову зарядну станцію стандарту Qi, і повний заряд акумулятора досягається за три години. «Nike Adapt BB» представляє собою перший продукт компанії, що здатний до постійних оновлень завдяки взаємодії між мобільним додатком і оновленнями вбудованого програмного забезпечення. Проект «FitAdapt» спрямований на удосконалення ідеальної посадки у баскетболі, а майбутнє використання цієї технології передбачає її адаптацію до інших видів спортивного

та повсякденного взуття, з врахуванням унікальних вимог до посадки у різних умовах.

Ще однією інновацією в асортименті «Nike, Inc.» є «Nike Joyride», запатентована амортизаційна система, що складається з тисяч мікроскопічних кульок. Ці кульки адаптуються до контурів стопи, забезпечуючи універсальну підтримку та амортизацію по всій поверхні. Динамічна устілка, яка виникає завдяки цій системі, є ідеальною для бігунів, оскільки забезпечує м'яке амортизування та ефективно згладжування ударних навантажень при бігу.

Отже, можна зробити висновок, що доцільним є активне інвестування у «Nike, Inc.», але інвестиції є більш ризикованими через низький рівень інвестиційної безпеки компанії. Протягом 2010-2019 рр. спостерігалось зростання вартості акції компанії, окрім 2017 р., в якому акції впали на 4 % порівняно з 2016 р. Якщо ж брати до уваги увесь період з 2010 р. по 2019 р., то вартість акцій зросла на 326 % і становила у 2019 р. 77,14 дол. США за одну акцію.

Компанія «Nike, Inc.» демонструє значний інноваційний потенціал, володіючи передовими технологіями, обширною патентною базою та портфелем стартапів. Нещодавні придбання включають «Select», компанію, яка застосовує прогностичну аналітику для точного управління запасами на рівні роздрібної торгівлі; «Invertex», яка спеціалізується на 3D-скануванні для автоматизації створення продукції; та «Zodiac», розробник прогностичних моделей для оптимізації продуктивності.

Одним з ключових патентів «Nike, Inc.» є «CryptoKicks», що використовує блокчейн-технологію для верифікації автентичності кросівок через цифрові токени, що зв'язують продукт із ідентифікатором покупця, що гарантує захист від підробок і забезпечує простоту перепродажу.

Серед інших інновацій варто відзначити «FlyEase», взуття, адаптоване для спортсменів з обмеженими можливостями, яке забезпечує легкий доступ та індивідуальне регулювання; «Nike Adapt», інтерактивну платформу для особистої шнурівки, що регулюється через додаток; та «Nike Joyride», інноваційну амортизаційну систему з тисяч кульок для динамічної підтримки та комфорту під

час бігу.

Придбання спеціалізованих стартапів зміцнює технологічну базу компанії та сприяє розширенню потенціалу прямого звернення до споживачів. Інновації, такі як «CryptoKicks», «FlyEase» та «Nike Adapt», забезпечують «Nike, Inc.» конкурентну перевагу через високий рівень персоналізації продукції та адаптацію до змінюваних вимог ринку. Ці ініціативи не тільки покращують споживацький досвід, але й відображають зобов'язання компанії до інновацій та креативності у всіх аспектах її діяльності.

РОЗДІЛ 3

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ В ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЯХ

3.1 Стратегії удосконалення управління грошовими потоками в транснаціональних корпораціях

Стратегії удосконалення управління грошовими потоками в транснаціональних корпораціях відіграють ключову роль у підвищенні загальної фінансової стабільності та ефективності компаній. Це обумовлено тим, що оптимізація грошових потоків дозволяє компаніям ефективніше розподіляти ресурси, мінімізувати ризики і підвищити ліквідність, що є вирішальним для підтримки оперативної діяльності та стратегічного розвитку [38].

Першочергове удосконалення управління грошовими потоками в транснаціональних корпораціях передбачає імплементацію інтегрованих систем управлінського обліку. Ці системи виконують критично важливу функцію забезпечення безперервного та деталізованого моніторингу фінансових потоків. Зокрема, вони дозволяють виявляти, аналізувати та прогнозувати тенденції і зміни у фінансових операціях, що є необхідним для своєчасного реагування на виклики та можливості ринку. Використання авансованих технологій обробки даних, таких як штучний інтелект та машинне навчання, в рамках цих систем може значно підвищити точність фінансових прогнозів. Це, в свою чергу, дозволяє корпораціям адаптуватися до динамічних умов глобального ринку, оптимізувати свої капітальні витрати та забезпечити краще розподілення ресурсів.

Активне впровадження таких систем допомагає корпораціям мінімізувати фінансові ризики, краще контролювати дебіторську та кредиторську заборгованість, а також ефективно управляти ліквідністю. Такі системи управлінського обліку стають незамінними інструментами в стратегічному

плануванні та прийнятті обґрунтованих управлінських рішень, що базуються на точних та актуальних даних.

Для транснаціональних корпорацій, які прагнуть удосконалити управління грошовими потоками, можна розробити комплексну стратегію, яка включатиме наступні елементи: [30, с. 25].

1. Впровадження інтегрованої системи управлінського обліку:

Мета: Забезпечити прозорість фінансових потоків і посилити можливості їх аналізу та контролю.

- Заходи: Вибір та імплементація передових ERP-систем (наприклад, SAP, Oracle), які дозволяють інтегрувати всі фінансові потоки в одну систему, спрощуючи моніторинг та аналіз.

2. Оптимізація грошових потоків через кеш-менеджмент

Мета: Поліпшити управління ліквідністю та зменшити витрати на обслуговування зобов'язань.

- Заходи: Використання автоматизованих систем для керування кеш-позиціями, аналізу оптимального рівня запасів готівки та прогнозування потреб у капіталі.

3. Цифрова трансформація фінансових операцій:

Мета: Підвищити ефективність фінансових процесів за допомогою технологій.

- Заходи: Впровадження технологій машинного навчання та штучного інтелекту для автоматизації процесів збору даних, їх аналізу та прогнозування фінансових трендів.

4. Вдосконалення фінансового планування:

Мета: Вибудовування більш точних та ефективних фінансових стратегій на основі даних.

- Заходи: Регулярне оновлення фінансових моделей та методів бюджетування, забезпечення їх відповідності поточним економічним умовам та стратегічним цілям корпорації.

5. Посилення контролю над витратами:

Мета: Мінімізація витрат та оптимізація розподілу ресурсів.

- Заходи: Впровадження автоматизованих систем для моніторингу та аналізу витрат у реальному часі, запровадження політик для зменшення нераціональних та непланованих витрат.

6. Розвиток навичок та компетенцій персоналу:

Мета: Підвищення кваліфікації співробітників, задіяних у фінансовому управлінні.

- Заходи: Організація навчальних програм та тренінгів, спрямованих на підвищення рівня професіоналізму у фінансовій сфері, особливо в аспектах використання новітніх фінансових інструментів та технологій.

Таким чином, запропоновані стратегії можуть допомогти транснаціональним корпораціям не тільки покращити управління грошовими потоками, але й забезпечити більшу фінансову стабільність і сприяти їхньому сталому зростанню.

Другим важливим аспектом є оптимізація структури капіталу та зобов'язань. Оптимізація структури капіталу та зобов'язань в транснаціональних корпораціях вимагає комплексного підходу, що включає кілька стратегічних етапів:

1. Вивчення поточної структури капіталу: на першому етапі компанія повинна провести детальний аналіз своєї поточної структури капіталу, включаючи співвідношення власного капіталу до зобов'язань, а також короткострокових та довгострокових боргів. Це допоможе ідентифікувати області, які потребують перебалансування.

2. Розробка стратегії хеджування: хеджування ризиків, пов'язаних з коливанням валютних курсів та процентних ставок, є ключовим для захисту від потенційних втрат. Транснаціональні корпорації можуть використовувати різноманітні фінансові інструменти, такі як валютні свопи, ф'ючерси та опціони, для захисту від цих ризиків.

3. Застосування динамічного боргового управління: компанії повинні розробити стратегію, яка дозволяє динамічно управляти їхніми зобов'язаннями в

залежності від змін у ринкових умовах. Це може включати рефінансування існуючих боргів за більш вигідними ставками та використання структурованих фінансових продуктів для зменшення вартості капіталу [34, с. 91].

4. Впровадження технологічних інновацій для ефективнішого управління грошовими потоками: використання передових технологій, таких як блокчейн та штучний інтелект, може поліпшити управління грошовими потоками та оптимізувати витрати. Ці технології допомагають автоматизувати платежі, зменшити транзакційні витрати та покращити точність фінансового прогнозування.

5. Підтримка гнучкості капіталу: корпорації мають підтримувати достатній рівень гнучкості у своїх фінансових ресурсах, щоб могли швидко адаптуватися до можливостей та викликів. Це включає управління ліквідністю та забезпечення, що капітал доступний для стратегічних інвестицій та інновацій.

Застосування цих стратегій допоможе транснаціональним корпораціям не тільки оптимізувати свою структуру капіталу та зменшити фінансові ризики, але й підвищити загальну ефективність та конкурентоспроможність на міжнародному рівні [33, с. 1].

Для зміцнення відносин з інвесторами та кредиторами та підвищення інвестиційної привабливості транснаціональних корпорацій пропонуємо наступну стратегію:

1. Вдосконалення системи корпоративного звітування: Транснаціональні корпорації повинні розвивати і удосконалювати свої системи корпоративного звітування для забезпечення повної прозорості та точності фінансової інформації. Це означає впровадження міжнародних стандартів фінансового звітування, таких як МСФЗ (Міжнародні стандарти фінансової звітності), які допомагають забезпечити єдність та порівнянність фінансової інформації на міжнародному рівні.

2. Регулярність та своєчасність звітності: Корпорації мають публікувати свої фінансові звіти регулярно і вчасно. Це не тільки підвищує довіру інвесторів, але й дає їм необхідну інформацію для прийняття інвестиційних рішень.

3. Використання сучасних цифрових інструментів: Застосування цифрових платформ та інструментів для взаємодії з інвесторами, таких як інтерактивні інвестиційні портали, мобільні додатки для звітування та вебінари з керівництвом компанії, може значно покращити доступність та зрозумілість фінансової інформації.

4. Розширення комунікації з інвесторами та кредиторами: Розробка комплексної програми зв'язків з інвесторами, яка включатиме регулярні оновлення про хід виконання стратегічних ініціатив, організацію регулярних зустрічей з аналітиками та інвесторами, а також проведення конференцій та інших публічних заходів.

5. Підтримка прозорості в корпоративному управлінні: Зміцнення корпоративного управління через покращення структур управління, що включають чітке розмежування обов'язків і відповідальності між різними рівнями управління. Підвищення стандартів корпоративної етики та відповідальності може підсилити довіру інвесторів і знизити ризик капіталу.

Застосування цих стратегій дозволить не лише оптимізувати структуру капіталу та зменшити фінансові ризики, але й забезпечить зростання інвестиційної привабливості, збільшення міжнародної конкурентоспроможності та підтримання сталого розвитку [42, с. 99].

Таким чином, удосконалення управління грошовими потоками в транснаціональних корпораціях є багатовимірним і комплексним процесом, що включає застосування передових фінансових технік та інструментів, вдосконалення внутрішніх процесів і зміцнення ринкової позиції через стратегічні фінансові рішення.

3.2. Впровадження інноваційних фінансових технологій як інструмент удосконалення фінансового менеджменту в транснаціональних корпораціях

Впровадження інноваційних фінансових технологій (FinTech) відіграє значущу роль у модернізації фінансового менеджменту в транснаціональних корпораціях. Це не тільки змінює традиційні методи ведення бізнесу, але й створює нові можливості для зростання та інновацій. Адаптація до нових фінансових технологій дозволяє корпораціям значно підвищити ефективність їхніх операцій, зменшити витрати та покращити сервіс для клієнтів.

Одним із ключових аспектів впровадження FinTech є автоматизація фінансових процесів. Цифрові платформи, такі як блокчейн та розумні контракти, дозволяють здійснювати транзакції з високим рівнем безпеки та прозорості. Зокрема, блокчейн технологія може слугувати для ведення незмінних та повністю прозорих реєстрів фінансових операцій, що знижує ризики та вартість транзакцій.

Другим важливим елементом є використання штучного інтелекту та машинного навчання у фінансовому аналізі та прийнятті рішень. Штучний інтелект може аналізувати великі обсяги даних для виявлення тенденцій, передбачення ринкових змін та оптимізації інвестиційних стратегій. Така технологія дозволяє корпораціям працювати більш ефективно, реагувати на зміни у ринкових умовах швидше та з меншими ризиками [50, с. 67].

Наприклад, J.P. Morgan розробив систему COIN (Contract Intelligence), яка використовує машинне навчання для аналізу правових документів, значно скорочуючи час і зусилля, потрібні для юридичних перевірок.

Третім аспектом є розвиток мобільних платежів і цифрових грошей, що значно спрощує міжнародні платежі та трансакції між корпораціями різних країн. Це забезпечує більшу інтеграцію міжнародних ринків, знижує вартість трансакцій та сприяє глобалізації бізнесу.

Крім того, FinTech фасилітує введення нових регулятивних технологій (RegTech), які допомагають корпораціям відповідати нормативним вимогам.

Регулятивні технології дозволяють автоматизувати процеси звітності та дотримання правил, значно знижуючи витрати на дотримання регуляцій та збільшуючи ефективність регулятивного навантаження.

Лігалтех (LegalTech) являє собою інтеграцію сучасних технологій у правову сферу, що дозволяє автоматизувати та оптимізувати різні правові процеси. Транснаціональні корпорації активно впроваджують ці технології для підвищення ефективності та зниження витрат на юридичні послуги. Одним із яскравих прикладів застосування LegalTech є використання програмного забезпечення для автоматизації правових процедур, таких як контрактне управління, інтелектуальна власність та корпоративне звітування. Корпорація Microsoft є одним із лідерів у впровадженні LegalTech для оптимізації своїх юридичних процесів. Microsoft використовує різноманітні технологічні рішення, які включають штучний інтелект (AI) та машинне навчання для автоматизації аналізу юридичних документів та інших правових процедур [52, с. 76].

Інтеграції інноваційних фінансових технологій у фінансовий менеджмент транснаціональних корпорацій також передбачає розвиток фінансового звітування та управління ризиками. Цифрові технології, такі як облікові платформи на базі хмарних обчислень, надають можливість здійснювати більш точне та оперативне фінансове планування. Вони дозволяють компаніям забезпечувати більш гнучке реагування на зміни в бізнес-середовищі та ефективніше управління капіталом.

Однією з передових областей впровадження FinTech є розробка і впровадження алгоритмів для роботизованого радникового (robo-advisory) та алгоритмічного трейдингу. Ці технології засновані на штучному інтелекті та можуть автоматизувати рішення пов'язані з інвестиціями, оптимізацію портфеля та управління активами, що значно підвищує ефективність інвестиційних стратегій. Наприклад, Vanguard та Charles Schwab пропонують такі послуги, що забезпечують клієнтам більш ефективне управління їхніми портфелями.

Іншим значущим напрямком є розвиток фінансових API (Application Programming Interfaces), які дозволяють різним програмам і сервісам взаємодіяти між собою. Це створює основу для інтеграції фінансових послуг з іншими бізнес-

процесами в компанії, сприяючи створенню більш гнучких і масштабованих систем [54, с. 13].

Використання аналітичних систем у великих корпораціях: Великі корпорації, такі як Google і Amazon, активно використовують передові аналітичні системи для глибокого аналізу фінансових показників, прогнозування тенденцій та виявлення фінансових ризиків. Ці системи базуються на потужних алгоритмах машинного навчання та штучного інтелекту, що дозволяє обробляти великі обсяги даних у режимі реального часу.

Завдяки автоматизації аналізу великих обсягів даних, компанії можуть швидко реагувати на зміни в ринкових умовах, приймати обґрунтовані рішення та ефективно розподіляти ресурси. Це не лише знижує операційні витрати, але й сприяє збільшенню прибутковості та підтримці конкурентних переваг на глобальному ринку.

Крім того, важливою темою є забезпечення кібербезпеки у фінансовому секторі. Транснаціональні корпорації інвестують значні ресурси у заходи з кібербезпеки, розробку захищених платформ та тренування свого персоналу з питань безпеки, що є критично важливим для забезпечення надійності та довіри клієнтів. Одним із лідерів у цій сфері є компанія IBM, яка застосовує передові технології для забезпечення кібербезпеки своїх фінансових операцій. Використовуючи блокчейн, шифрування даних та інші інноваційні рішення, IBM знижує ризики несанкціонованого доступу та зловмисних дій, забезпечуючи надійний захист своїх активів та інформації.

Інноваційні фінансові технології широко застосовуються транснаціональними корпораціями по всьому світу. Ось декілька прикладів світових корпорацій та специфічних інноваційних фінансових технологій, які вони використовують:

Goldman Sachs – Маркетський роботизований радник: Goldman Sachs розробила систему під назвою «Marcus», яка є платформою для цифрових фінансових послуг. Marcus використовує алгоритми штучного інтелекту для надання персоналізованих фінансових рекомендацій та управління кредитами, що

дозволяє клієнтам оптимізувати свої фінансові ресурси.

HSBC – Блокчейн для міжнародних платежів: HSBC одна з перших великих банківських установ, яка використала блокчейн для оптимізації міжнародних платіжних процесів. За допомогою технології блокчейн, банк значно скоротив час та витрати на проведення транскордонних фінансових транзакцій.

JP Morgan Chase – Штучний інтелект для аналізу контрактів: JP Morgan використовує штучний інтелект через свою систему COIN (Contract Intelligence) для автоматизації аналізу юридичних документів. Це дозволяє значно зменшити час, необхідний для юридичних перевірок і підвищити точність обробки інформації.

Ant Financial – Мобільні платежі та фінансові послуги: Китайська компанія Ant Financial, афілійована з Alibaba Group, керує однією з найбільших у світі платформ для мобільних платежів – Alipay. Alipay використовує різні фінансові технології для забезпечення широкого спектра послуг, включаючи перекази, кредитування та інвестиції.

Mastercard – Регулятивні технології (RegTech): Mastercard інвестує у розвиток RegTech для поліпшення дотримання регулятивних норм. Це включає розробку інструментів, які допомагають компаніям ефективно управляти ризиками і відповідати регуляторним вимогам, зокрема через застосування блокчейну для більшої прозорості в банківських операціях.

Citigroup – Автоматизація процесів та розумні контракти: Citigroup активно інтегрує блокчейн технологію для автоматизації процесів в банківській діяльності, особливо у сфері розумних контрактів, що дозволяє знижувати операційні ризики та покращувати швидкість обробки транзакцій. Це також сприяє кращому управлінню вимогами регуляторів та забезпеченню вищої якості обслуговування клієнтів.

Deutsche Bank – Використання штучного інтелекту для управління ризиками: Deutsche Bank використовує алгоритми штучного інтелекту для підвищення точності своїх систем управління ризиками. Ці технології допомагають банку аналізувати великі обсяги даних, передбачати потенційні

фінансові кризи та реагувати на них більш оперативно.

Wells Fargo – Використання біометричних технологій для безпеки транзакцій: Wells Fargo впроваджує біометричні технології, такі як розпізнавання відбитків пальців та облич, для забезпечення безпеки клієнтських акаунтів та транзакцій. Ці методи ідентифікації забезпечують вищий рівень захисту порівняно з традиційними паролями.

Santander – Міжнародні платежі через блокчейн: Santander є однією з перших банків, які запустили службу міжнародних платежів, що використовують блокчейн для забезпечення миттєвих, безпечних та недорогих транскордонних переказів. Це значно поліпшило досвід клієнтів, знизило вартість і збільшило швидкість операцій.

Fidelity Investments – Цифрові активи та криптовалюта: Fidelity Investments створила окрему підрозділ, Fidelity Digital Assets, для надання послуг з кастодіанського зберігання та торгівлі криптовалютами. Це дозволяє клієнтам інвестувати в криптовалюти та інші цифрові активи з використанням передових фінансових технологій і високого рівня безпеки.

Впровадження інноваційних фінансових технологій є життєво важливим для транснаціональних корпорацій, що прагнуть залишатися на передовій інноваційного розвитку, збільшити конкурентоспроможність та ефективність своїх фінансових операцій у глобалізованому економічному середовищі.

Для удосконалення фінансового менеджменту компанії «Nike, Inc.» можна запропонувати наступні науково обґрунтовані рішення, що базуються на впровадженні інноваційних фінансових технологій.

Блокчейн-технологія може забезпечити повну прозорість і контроль за походженням матеріалів, виробництвом та доставкою продукції. Впровадження цієї технології дозволить відстежувати кожен етап ланцюга постачання, що підвищить ефективність операцій і зменшить ризики. Крім того, блокчейн дозволяє зменшити витрати на адміністрування та забезпечити вищий рівень безпеки даних.

Використання штучного інтелекту (AI) для аналізу великих обсягів даних

про споживацьку поведінку, соціальні медіа та ринкові тренди дозволить компанії краще розуміти потреби клієнтів і прогнозувати попит на продукцію. Це допоможе оптимізувати запаси, планувати виробництво та маркетингові кампанії, знижуючи ризики перевиробництва або дефіциту товарів. AI може також покращити персоналізацію маркетингових повідомлень і підвищити ефективність рекламних кампаній.

Впровадження власної платформи мобільних платежів та цифрового гаманця дозволить забезпечити швидкі та безпечні транзакції для клієнтів у всьому світі. Це також відкриє можливості для впровадження програм лояльності, які стимулюватимуть повторні покупки та збільшуватимуть залученість клієнтів. Крім того, цифрові гаманці можуть інтегруватися з іншими фінансовими сервісами, забезпечуючи додаткову зручність для користувачів.

Використання біометричних даних (наприклад, розпізнавання обличчя або відбитків пальців) для персоналізованого обслуговування клієнтів у фізичних магазинах та онлайн дозволить забезпечити індивідуальний підхід до кожного клієнта. Це дозволить рекомендувати продукти на основі попередніх покупок клієнта, покращити загальний досвід покупок і підвищити рівень задоволеності клієнтів.

Впровадження роботизованих радників (robo-advisors) для автоматизації фінансового планування та управління капіталом дозволить компанії ефективніше розпоряджатися фінансовими ресурсами. Роботизовані радники можуть аналізувати ринкові дані в режимі реального часу, що сприятиме оптимізації інвестиційних стратегій та зниженню ризиків [69, с. 155].

Створення інтерактивної платформи для залучення інвестицій від шанувальників бренду через краудфандинг або випуск цифрових активів (наприклад, токенів) дозволить залучати додатковий капітал для інноваційних проєктів.

Таким чином, впровадження інноваційних фінансових технологій є ключовим інструментом удосконалення фінансового менеджменту в транснаціональних корпораціях. Технології, такі як блокчейн, штучний інтелект,

мобільні платежі, біометричні дані та роботизовані радники, значно підвищують ефективність фінансових операцій, забезпечують прозорість і безпеку транзакцій, оптимізують процеси прогнозування та управління ризиками. Інтеграція цих технологій сприяє зниженню витрат, а також підтримує інноваційний розвиток і конкурентоспроможність корпорацій на глобальному ринку.

ВИСНОВКИ

В результаті проведеного дослідження були сформульовані наступні висновки:

1. Аналіз еволюції та розвитку транснаціональних корпорацій (ТНК) у світовій економіці показав, що ТНК відіграють вирішальну роль у глобалізації та інтеграції економічних систем. Від початку свого формування на початку ХХ століття ТНК зазнали значних трансформацій, адаптуючись до змінних умов міжнародної торгівлі, технологічного прогресу та регуляторних середовищ. Вони стали ключовими гравцями, здатними впливати на економічні процеси на міжнародному рівні, завдяки своїм значним фінансовим, технологічним та людським ресурсам.

2. Основні фінансові стратегії транснаціональних корпорацій спрямовані на оптимізацію управління ресурсами, мінімізацію ризиків і максимізацію прибутковості. ТНК використовують складні фінансові інструменти та механізми для управління капіталом, включаючи диверсифікацію інвестицій, використання хеджування для зниження валютних ризиків та застосування трансфертного ціноутворення для оптимізації податкових витрат. Такі стратегії дозволяють ТНК ефективно функціонувати в умовах високої конкурентності та постійних змін на міжнародних фінансових ринках.

3. Транснаціональні корпорації відіграють важливу роль на міжнародних фінансових ринках, будучи не лише значними інвесторами, але й головними реципієнтами інвестиційних потоків. Вони сприяють збільшенню ліквідності, розвитку фінансових інструментів та інтеграції фінансових ринків різних країн. Діяльність ТНК сприяє зміцненню міжнародних економічних зв'язків, стимулює інновації та підвищує ефективність розподілу ресурсів. Водночас вони зіштовхуються з викликами, такими як регуляторні бар'єри, валютні коливання та геополітичні ризики, що впливає на їх фінансові стратегії та операційні рішення.

4. Аналіз фінансового стану компанії «Nike, Inc.» показав, що корпорація демонструє стабільне зростання доходів, яке збільшилось з \$18,1 млрд у 2010 році

до \$51,2 млрд у 2023 році. Це свідчить про ефективність бізнес-стратегії компанії та здатність адаптуватися до змінних ринкових умов. Високий рівень рентабельності активів (13,1% у 2023 році) та власного капіталу (34,8% у 2023 році) підкреслює здатність «Nike, Inc.» ефективно використовувати свої ресурси для генерації прибутку. Вплив компанії на глобальну економіку виражається через створення робочих місць у 190 країнах, впровадження інновацій та залучення інвестицій, що сприяє економічному зростанню у різних регіонах світу.

5. Фінансово-господарська діяльність «Nike, Inc.» демонструє високу міжнародну ефективність завдяки оптимізації виробничих витрат, інноваційному підходу до управління запасами та використанню сучасних технологій. Зростання активів компанії з \$37,5 млрд у 2022 році до \$40,3 млрд у 2023 році та зобов'язань з \$23,5 млрд до \$26,7 млрд за той же період вказує на збалансоване фінансове управління. Використання цифрових платформ для продажу товарів дозволяє «Nike, Inc.» оперативно реагувати на змінні ринкові умови та підтримувати високий рівень задоволеності клієнтів, про що свідчить зростання доходів від цифрових продажів з \$2,8 млрд у 2018 році до \$3,8 млрд у 2019 році.

6. Інноваційні методи управління грошовими потоками та інвестиційна стратегія «Nike, Inc.» сприяють зміцненню фінансової стабільності та зростанню компанії. Придбання стартапів, таких як «Select», «Invertex» та «Zodiac», дозволяє компанії використовувати передові технології для оптимізації операційних процесів і поліпшення клієнтського досвіду. Впровадження технологій, таких як «CryptoKicks», «FlyEase», «Nike Adapt» та «Nike Joyride», підкреслює орієнтацію компанії на інновації та розвиток. Інтеграція блокчейн-технологій у виробничий процес підвищує прозорість та автентичність продуктів, що зміцнює довіру споживачів і посилює ринкові позиції компанії. Очікується, що обсяг прямих продажів досягне \$16 млрд до кінця 2024 фінансового року, що підкреслює ефективність інвестиційної стратегії «Nike, Inc.».

7. В ході аналізу було визначено, що удосконалення управління грошовими потоками в транснаціональних корпораціях включає впровадження систем централізованого управління фінансами та використання сучасних

технологій для моніторингу та прогнозування грошових потоків. Стратегії, спрямовані на підвищення ліквідності та ефективності управління оборотними коштами, зокрема автоматизація процесів збору та аналізу даних, дозволяють ТНК забезпечувати стійкість і гнучкість у фінансових операціях. Застосування таких інструментів, як міжнародні платформи та системи управління грошовими потоками (CMS), сприяє оптимізації внутрішньокорпоративних розрахунків і підвищенню прозорості фінансових операцій.

8. Аналіз показав, що інтеграція інноваційних фінансових технологій є ключовим чинником удосконалення фінансового менеджменту в транснаціональних корпораціях. Використання блокчейн-технологій для верифікації транзакцій, впровадження штучного інтелекту для аналізу фінансових ризиків та застосування роботизованої автоматизації процесів (RPA) для обробки рутинних фінансових операцій дозволяє значно підвищити ефективність та безпеку фінансового управління. Зокрема, такі технології сприяють зменшенню витрат, покращенню точності прогнозування та прискоренню прийняття управлінських рішень. Впровадження інноваційних фінансових технологій допомагає транснаціональним корпораціям адаптуватися до швидкозмінних ринкових умов та забезпечує конкурентні переваги на міжнародній арені.

Таким чином, фінанси транснаціональних корпорацій є складною і багатогранною сферою, що включає управління грошовими потоками, інвестиційну діяльність та використання інноваційних фінансових технологій. Високий рівень інтеграції в глобальну економіку, здатність до швидкої адаптації до ринкових умов і впровадження передових технологій дозволяють транснаціональним корпораціям ефективно управляти своїми фінансовими ресурсами, забезпечувати стійке зростання та конкурентні переваги. Дослідження показали, що оптимізація фінансових стратегій і інноваційні підходи до управління є ключовими факторами, що сприяють підвищенню ефективності діяльності транснаціональних корпорацій та їх впливу на світову економіку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Антонов Я.В. Формування державної політики у сфері регулювання діяльності транснаціональних корпорацій. *Управління суспільними та економічними системами*, 2020. 563с.
2. Антонюк Л. Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: Монографія. Київ: КНЕУ, 2019. 394 с.
3. Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації: Монографія. Київ: КНЕУ, 2017. 275 с.
4. Багатонаціональні підприємства та глобальна економіка. Монографія / За ред. О. І. Рогача [О. І. Рогач та ін]. – К.: «Видавництво «Центр учбової літератури», 2020. 368 с. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/handle/316497/37137>. (Дата звернення: 13.04.2024).
5. Бажал Ю.М. Економічна теорія технологічних змін. Київ: Заповіт, 2016. 240 с.
6. Базилюк Я.Б. Конкурентоспроможність національної економіки: сутність та умови забезпечення: монографія. Київ: НІС, 2018. 132 с
7. Батченко Л.В., Жаріков А.Є. Транснаціоналізація української економіки – необхідність, зумовлена часом. *Держава та регіони. Сер., Економіка та підприємництво: Науково-виробничий журнал*. Запоріжжя, 2017. №6. С. 12-17.
8. Білорус О.Г. Глобальний конкурентний простір: монографія. Київ: КНЕУ, 2017. 680 с.
9. Білошапка В.А. Управлінська результативність в розвитку міжнародних компаній: монографія. Київ: Графіка і Друк, 2017. 236 с.
10. Болгарова Н. К. Транснаціональні корпорації в аспекті розвитку глобалізаційних процесів. URL : <http://elibrary.nubip.edu.ua>. (Дата звернення: 10.04.2024).
11. Венгер В. В. Особливості формування та розвитку транснаціональних корпорацій в умовах глобалізації: *European scientific journal of Economic and Financial innovation*, 2019. №2(4).

12. Воронкова Т. Є. Транснаціональні корпорації в системі глобальної економіки: стан та проблеми. *Економіка та держава*, 2021. № 11. С. 112-115.
13. Глобальна економіка XXI століття: людський вимір: Монографія. Київ: КНЕУ, 2018. 420 с.
14. Глобальна економіка: принципи становлення, функціонування, регулювання та розвитку : [мографія / П. Куцик, О. Ковтун, Г. Башнянин. – Львів : Видавництво ЛКА, 2015. 594 с.
15. Гончарова Ю. Регулювання діяльності транснаціональних корпорацій: еволюція пріоритетів. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*, 2021. № 4. С. 4–16.
16. Гіріч Р.Ю. Дослідження діяльності ТНК у світовому створенні інновацій. *Національні економічні стратегії розвитку в глобальному середовищі: XIII міжнародна науково-практична конференція*, 26 травня 2022 року: тези доп. Київ., 2022. С. 65-69.
17. Гурас Ф. С. Масштаби та основні напрями діяльності транснаціональних корпорацій у глобальному вимірі. *Актуальні проблеми теорії та практики міжнародних економічних відносин в умовах глобальної трансформації* : матеріали наук. конф. студ. та молодих учених спеціальності 292 Міжнародні економічні відносини (м. Полтава, 9 грудня 2019 року) / за заг. ред. Н. Г. Базавлук. Полтава : ПУЕТ, 2019. С. 27-29.
18. Економічний енциклопедичний словник. URL: <https://subject.com.ua/economic/slovnik/6027.html>. (Дата звернення: 02.03.2024).
19. Жиленко К.М. Гармонізація економічних інтересів ТНК в умовах економіки нового типу. *Інвестиції: практика та досвід*. № 4/2018. URL: www.investplan.com.ua › pdf › 9.pdf. (Дата звернення: 05.03.2024).
20. Заїка С.О. Інвестиційний потенціал підприємства та варіанти його формування. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки*, 2015. Вип.13, ч.1. С. 84-86.
21. Карінцева О.І., Ковальова А.В., Ус Я.О. Вплив транснаціональних компаній на цифрову економіку. *Економічні проблеми сталого розвитку*:

матеріали Міжнародної науково-практичної конференції студентів та молодих вчених імені професора Балацького О. Ф. м. Суми: Сумський державний університет. 16-18 квітня, 2019. С.181-182.

22. Ковтун Е. О. Управління інвестиційними ризиками транснаціональних корпорацій. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*, 2020. № 3. С. 77-79.

23. Кочетков В. М. Розвиток українських ТНК як фактор росту економіки країни. *Ефективна економіка*, 2019. № 10. С. 55-60.

24. Князькін В. А. Аналіз масштабів та напрямів міжнародної діяльності компанії «Nike, Inc.». *Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю* : II Міжнародна науково-практична конференція (м. Полтава, 17 квітня 2020 року) / за заг. ред. С.І. Туль – Полтава : ПДАА, 2020. С. 98-100.

25. Князькін В. А. Ринковий сегмент транснаціональної корпорації «Nike, Inc.»: оцінка сучасного стану та змін у динаміці . Актуальні питання розвитку науки та забезпечення якості освіти у ХХІ столітті : XLIII Міжнародної наукової студентської конференції за підсумками науково-дослідних робіт студентів за 2019 рік (м. Полтава, 07-08 квітня 2020 року) / за заг. ред. С.І. Туль – Полтава : ПУЕТ, 2020. С. 224-226.

26. Кузнецова Н. Б. Сучасний стан та перспективи розвитку креативних індустрій за умов пандемії COVID-19. Навч. посіб. Запоріжжя : ЗНУ, 2020. 180 с.

27. Латинін Д. О. Стан та перспективи розвитку ТНК в світі та Україні: Publishing house Education and Science. URL: www.rusnauka.com/38_NIEK_2014/Economics/2_181324.doc.htm. (Дата звернення: 06.03.2024).

28. Лимонова Е. М. Транснаціональні корпорації: основні етапи розвитку та регулювання їхньої діяльності в умовах глобалізації. *Європейський вектор економічного розвитку*, 2020. Вип. 1. С. 93 – 101.

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

30. Моторнюк У. Сучасні тенденції транснаціоналізації світової економіки. *Соціально-економічні проблеми і держава*, 2018. Вип. 2 (19). С. 13-25. URL: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2018/18muitse.pdf>. (Дата звернення: 08.05.2024).

31. Ночвіна І. О. Особливості діяльності транснаціональних корпорацій в Україні та їх вплив на національну економіку. *Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди «Економіка»*, 2014. Вип.14. С. 200- 207.

32. Панченко К.В. Вплив транснаціональних корпорацій на структурні зрушення в країнах з перехідною економікою. *Консультант Плюс*, 2014. № 7. С. 56—62.

33. Пархоменко В. Д. Співпраця малих і середніх підприємств з транснаціональними корпораціями у сучасних умовах соціально-економічного розвитку. *Наука, технології, інновації*, 2021. № 2. С. 46-51.

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

35. Пузирьова П. В. Основні положення розробки і реалізації фінансової стратегії суб'єктів бізнесу в умовах сталого розвитку. *Modern scientific research: achievements, innovations and development prospects : the 9th International scientific and practical conference*, Berlin, Germany, February 20-22, 2022. MDPC Publishing, Germany, February, 2022. P. 385-391.

36. Пузирьова П. В. Основні фактори впливу на процес формування та розвитку інноваційного потенціалу інтегрованих структур бізнесу. *Формування ринкових відносин в Україні*, 2020. № 10 (233). С. 72-81.

37. Рокоча В. Транснаціональні корпорації: навчальний посібник. Київ: Таксон, 2018. 304 с.

38. Салатюк Н.М. Економічні наслідки та проблеми функціонування ТНК в Україні в умовах глобалізації світової економіки. URL: <http://global-national.in.ua/archive/17-2017/7.pdf>. (Дата звернення: 13.05.2024)

39. Скавронська І. В. Місце і роль ТНК у розвитку національних економік. *Молодий вчений*, 2016. №4. С. 197–200.

40. Сорока І. Б. Транснаціональні корпорації та їхня роль у процесі активізації міжнародної інтеграції. *Актуальні проблеми економіки*, 2017. С. 35–41.

41. Терехов Є.М., Прокопенко О.В. Вплив транснаціональних корпорацій на розвиток національних економічних систем. *Вісник Сумського державного університету: Сер. «Економіка»*, 2017. № 1. С. 103-113.

42. Тихоненко І. Діяльність транснаціональних корпорацій як детермінанта розвитку «нового регіоналізму»: досвід АСЕАН. *Старожитності Лукомор'я*, 2022. № 1. С. 89-99.

43. Ткаченко В. В. Шляхи підвищення ефективності управління фінансовим потенціалом підприємств в умовах ринкової економіки. *Advancing in research and education : abstracts of XII International scientific and practical conference*, La Rochelle, France, December 07-10, 2020. – International Science Group, La Rochelle, France, 2020. – P. 126-130.

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

45. Транснаціональні корпорації : навч. посібник / за ред. О. В. Шкурупій [О. В. Шкурупій, В. В. Гончаренко, Т.А. Дейнека та ін.]. Київ : Центр учб. л-ри, 2014. 240 с.

46. Федоренко В.Г. Транснаціональні корпорації як системо утворюючий фактор розвитку національних економік. *Інвестиції: практика та досвід*, 2017. № 7. С. 31-34.

47. Халіляєва О. В. Сутність та значення економічного потенціалу, його місце в економіці країни: сучасний аспект в умовах сталого розвитку. *Формування ринкових відносин в Україні*. № 12 (247), 2021, С. 33-40.

48. Чуйко О. Науково-теоретичні основи інновацій та інноваційного процесу: сутність, види, еволюція. *Економіка*, 2019. № 2. С. 7-13.

49. Швець Ю.О. Основні етапи розвитку транснаціональних компаній та їх зв'язок з глобалізацією. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*, 2016. № 3. Т. 1. С. 204-209.
50. Щетинін В.Д. Досвід транснаціональних корпорацій і шляхи до світового ринку. *Фінансовий простір*, 2016. № 4 (14). С. 61—67.
51. Якубовський С.О., Козак Ю.Г., Савчук О.В. та ін. Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності: Навч. посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2019. 488с.
52. Яценкова І. Г. Особливості злиттів і поглинань в Україні та Європі. *Науко-вий вісник ОНУ*, 2016. № 263. Т. 275. С. 70-76.
53. Bank of America. Forbes. [Electronic resource] – Mode of access: <https://www.forbes.com/companies/bankamerica/?list=global2000#2503d2e0>. (Дата звернення: 01.05.2024)
54. Barsh J. McKinsey Global Survey: How Companies Approach Innovation. 2017. 13 p.
55. Beedham M. Nike now holds patent for blockchain-based sneakers called CryptoKicks. Thenextweb.com. – 2019. URL: <https://thenextweb.com/hardfork/2019/12/10/nike-blockchain-sneakers-cryptokick-patent>. (Дата звернення: 08.04.2024).
56. Belderbos S. Do Technology Leaders Deter Inward R&D Investments? Evidence from Regional R&D Location Decisions in Europe and DIETER SOMERS. 2015. November 11. P. 1803-1839.
57. Bettencourt L. A. The Customer-Centered Innovation Map L. A. Bettencourt, A. W. Ulwick. *Harvard Business Review*, 2018. № 5. P. 109– 115.
58. Bonabeau E. A More Rational Approach to R&D E. Bonabeau, N. Bodick, R. W. Armstrong. *Harvard Business Review*. 2018. № 3. P. 96–102.
59. Brown B. How P&G Tripled Its Innovation Success Rate B. Brown, S. D. Anthony. *Harvard Business Review*, 2018. № 6. P. 64–72.
60. Brown T. Design Thinking T. Brown *Harvard Business Review*. 2018. № 6. P. 85–92.

61. Bush T. SWOT analysis of Nike. Pestleanalysis.com, 2019. URL: <https://pestleanalysis.com/swot-analysis-of-nike>. (Accessed: 08.03.2024).
62. Butler A. Nike generic and intensive growth strategies. Essay48.com. 2018. URL: <https://www.essay48.com/2979-NIKE-Inc-Porters-Generic-Strategies>. (Accessed: 07.04.2024).
63. Europa-2022. A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth. URL: <http://ec.europa.eu/eu2022/pdf>. (Accessed: 18.03.2024).
64. Farooq U. Nike PESTLE analysis. Marketingtutor.net, 2018. URL: <https://www.marketingtutor.net/nike-pestle-analysis>. (Accessed: 14.03.2024).
65. Fortune 500. Fortune.com. 2019. URL: <https://fortune.com/fortune500/2019/search/?revenues=desc>. (Accessed: 25.04.2024).
66. Global Innovation Index.2021. Ukraine. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2021/ua.pdf. (Accessed: 18.03.2024).
67. Global R&D funding forecast 2021. URL: <http://digital.rdmag.com>. (Accessed: 16.03.2024).
68. Global R&D funding forecast 2022 URL: <http://digital.rdmag.com>. (Accessed: 03.03.2024).
69. Kutsenko I. Modern methods of neutralization of the enterprise's economic risks. *Актуальні проблеми інноваційного розвитку кластерного підприємництва в Україні* : матеріали IV Всеукр. наук.- практ. конф. (27 березня 2020 р., м. Київ). Київ : КНУТД, 2020. С. 151- 155.
70. Nike marketing mix (4Ps) strategy. Mbaskool.com. 2020. URL: <https://www.mbaskool.com/marketing-mix/products/16893-nike.html>. (Accessed: 01.03.2024).
71. Nike snkrs. Nike.com – офіційний сайт компанії «Nike, Inc.». URL: <https://www.nike.com/snkrs-app>. (Accessed: 01.03.2024).
72. Nike, Inc. annual report on form-10k. S1.q4cdn.com.. 2019. URL: https://s1.q4cdn.com/806093406/files/doc_financials/2019/annual/nike-2019-form-10K.pdf. (Accessed: 01.03.2024).

73. Olshanska O. The strategic innovative development of integrated business models. *Modern directions of scientific research development : proceedings of VI International scientific and practical conference*, Chicago, USA, 24-26 November 2021. BoScience Publisher, Chicago, USA, 2021. P. 872-877.

74. Olshanska O. The mechanism of public financial support for stimulation of innovation in integrated clusters. *Формування ринкових відносин в Україні*, 2021. № 10 (245). С. 32-40.

75. Puzyrova P. Cluster education management concept through the prism of financial risk optimization and resource support = Концепція управління кластерними утвореннями через призму оптимізації фінансових ризиків та ресурсного забезпечення. *Менеджмент*, 2019. Вип. 2 (30). С. 62-74.

76. SWOT analysis of Nike. Bstrategyhub.com – business strategy hub. – 2020. URL: <https://bstrategyhub.com/swot-analysis-of-nike-nike-swot-analysis>. (Accessed: 04.04.2024).

77. The interstate development of human capital accounting: Assessment and modeling of the economic effect / M. Chyzhevska, S. Sytniakivska, M. Demydova, S. Bebko, P. Puzyrova, V. Dovbush, N. Klymenchukova // *International Journal of Advanced and Applied Sciences (IJAAS)*, 2022. Volume 9, Issue 4 (April). P. 35-43.

78. The PESTLE analysis of Nike, Inc. Medium.com. 2020. URL: <https://medium.com/@eyorekon.kevin/the-pestle-analysis-of-nike-inc-9a42dd364997>. (Accessed: 04.04.2024).

79. Top 100 Global Innovators™ 2022. URL: <https://clarivate.com/top-100-innovators>. (Accessed: 17.03.2024).

ДОДАТКИ

Додаток А

Консолідований баланс «Nike, Inc.», 2022-2023 pp.

NIKE, INC. CONSOLIDATED BALANCE SHEETS

(In millions)	MAY 31,	
	2023	2022
ASSETS		
Current assets:		
Cash and equivalents	\$7,441	\$8,574
Short-term investments	3,234	4,423
Accounts receivable, net	4,131	4,667
Inventories	8,454	8,420
Prepaid expenses and other current assets	1,942	2,129
Total current assets	25,202	28,213
Property, plant and equipment, net	5,081	4,791
Operating lease right-of-use assets, net	2,923	2,926
Identifiable intangible assets, net	274	286
Goodwill	281	284
Deferred income taxes and other assets	3,770	3,821
TOTAL ASSETS	\$37,531	\$40,321
LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY		
Current liabilities:		
Current portion of long-term debt	\$ —	\$500
Notes payable	6	10
Accounts payable	2,862	3,358
Current portion of operating lease liabilities	425	420
Accrued liabilities	5,723	6,220
Income taxes payable	240	222
Total current liabilities	9,256	10,730
Long-term debt	8,927	8,920
Operating lease liabilities	2,786	2,777
Deferred income taxes and other liabilities	2,558	2,613
Commitments and contingencies (Note 16)		
Redeemable preferred stock	—	—
Shareholders' equity:		
Common stock at stated value:		
Class A convertible — 305 and 305 shares outstanding	—	—
Class B — 1,227 and 1,266 shares outstanding	3	3
Capital in excess of stated value	12,412	11,484
Accumulated other comprehensive income (loss)	231	318
Retained earnings (deficit)	1,358	3,476
Total shareholders' equity	14,004	15,281
TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	\$37,531	\$40,321

The accompanying Notes to the Consolidated Financial Statements are an integral part of this statement.

Додаток Б

Консолідований звіт про прибутки і збитки «Nike, Inc.», 2021-2023 pp.

NIKE, INC. CONSOLIDATED STATEMENTS OF INCOME

(In millions, except per share data)	YEAR ENDED MAY 31,		
	2023	2022	2021
Revenues	\$ 51,217	\$ 46,710	\$ 44,538
Cost of sales	28,925	25,231	24,576
Gross profit	22,292	21,479	19,962
Demand creation expense	4,060	3,850	3,114
Operating overhead expense	12,317	10,954	9,911
Total selling and administrative expense	16,377	14,804	13,025
Interest expense (income), net	(6)	205	262
Other (income) expense, net	(280)	(181)	14
Income before income taxes	6,201	6,651	6,661
Income tax expense	1,131	605	934
NET INCOME	\$ 5,070	\$ 6,046	\$5,727
Earnings per common share:			
Basic	\$3.27	\$3.83	\$3.64
Diluted	\$3.23	\$3.75	\$3.56
Weighted average common shares outstanding:			
Basic	1,551.6	1,578.8	1,573.0
Diluted	1,569.8	1,610.8	1,609.4

Звіт про сукупний дохід консолідованої компанії «Nike, Inc.», 2021-2023

pp.

NIKE, INC. CONSOLIDATED STATEMENTS OF COMPREHENSIVE INCOME

(Dollars in millions)	YEAR ENDED MAY 31,		
	2023	2022	2021
Net income	\$5,070	\$6,046	\$5,727
Other comprehensive income (loss), net of tax:			
Change in net foreign currency translation adjustment	267	(522)	496
Change in net gains (losses) on cash flow hedges	(348)	1,214	(825)
Change in net gains (losses) on other	(6)	6	5
Total other comprehensive income (loss), net of tax	(87)	698	(324)
TOTAL COMPREHENSIVE INCOME	\$4,983	\$6,744	\$5,403

Консолідований звіт про рух грошових коштів «Nike, Inc.», 2021-2023 pp.

NIKE, INC.

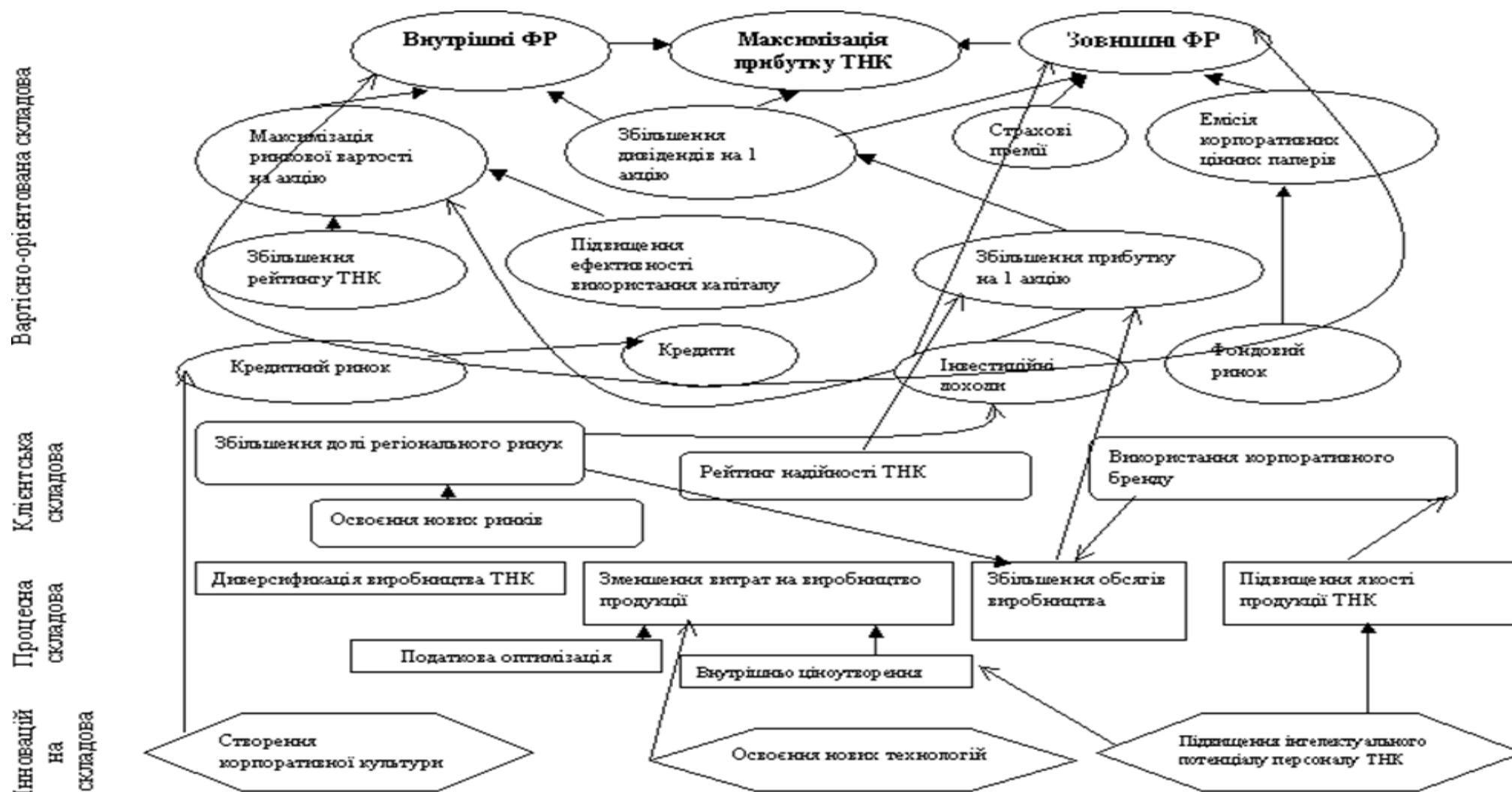
CONSOLIDATED STATEMENTS OF CASH FLOWS

YEAR ENDED MAY 31,

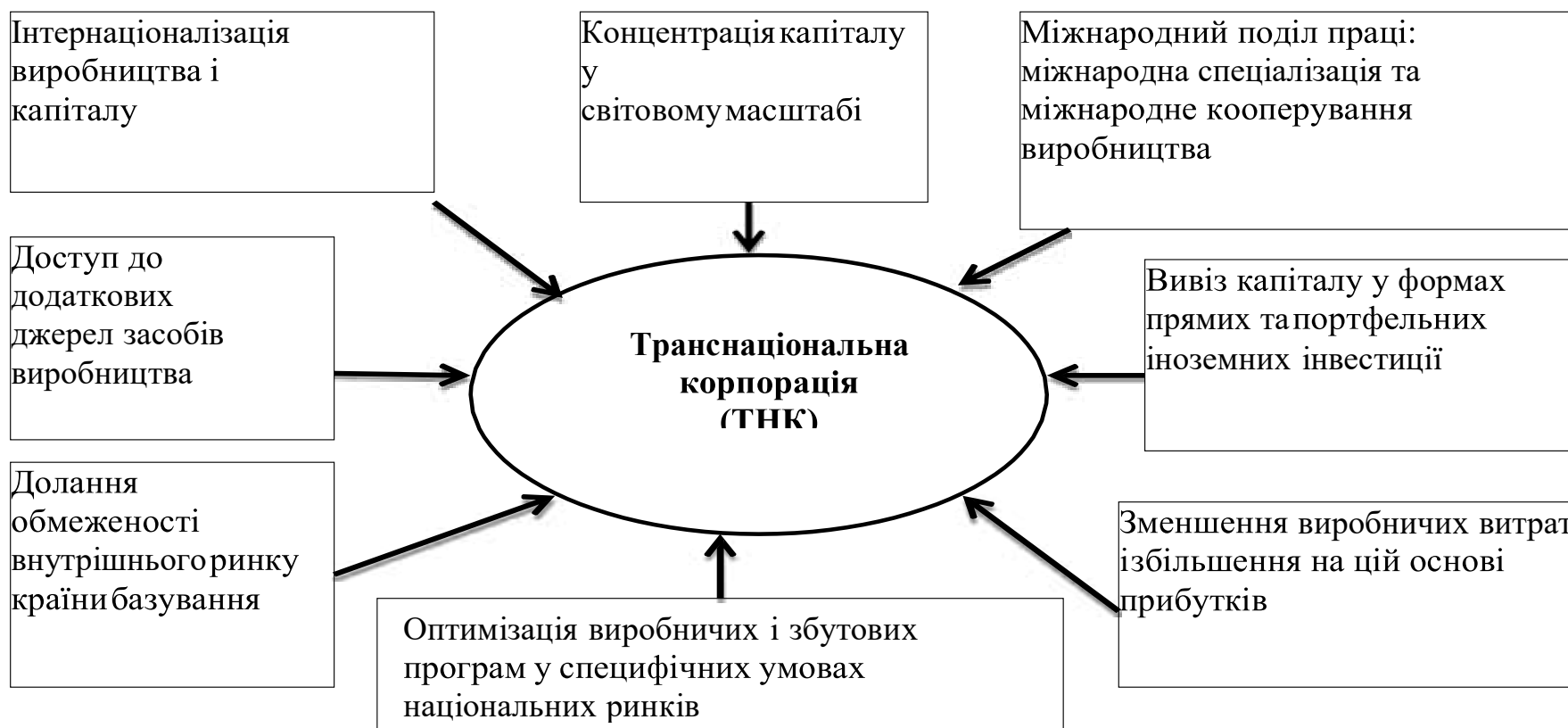
(Dollars in millions)	2023	2022	2021
Cash provided (used) by operations:			
Net income	\$5,070	\$6,046	\$5,727
Adjustments to reconcile net income to net cash provided (used) by operations:			
Depreciation	703	717	744
Deferred income taxes	(117)	(650)	(385)
Stock-based compensation	755	638	611
Amortization, impairment and other	156	123	53
Net foreign currency adjustments	(213)	(26)	(138)
Changes in certain working capital components and other assets and liabilities:			
(Increase) decrease in accounts receivable	489	(504)	(1,606)
(Increase) decrease in inventories	(133)	(1,676)	507
(Increase) decrease in prepaid expenses, operating lease right-of-use assets and other current and non-current assets	(644)	(845)	(182)
Increase (decrease) in accounts payable, accrued liabilities, operating lease liabilities and other current and non-current liabilities	(225)	1,365	1,326
Cash provided (used) by operations	5,841	5,188	6,657
Cash provided (used) by investing activities:			
Purchases of short-term investments	(6,059)	(12,913)	(9,961)
Maturities of short-term investments	3,356	8,199	4,236
Sales of short-term investments	4,184	3,967	2,449
Additions to property, plant and equipment	(969)	(758)	(695)
Other investing activities	52	(19)	171
Cash provided (used) by investing activities	564	(1,524)	(3,800)
Cash provided (used) by financing activities:			
Increase (decrease) in notes payable, net	(4)	15	(52)
Repayment of borrowings	(500)	—	(197)
Proceeds from exercise of stock options and other stock issuances	651	1,151	1,172
Repurchase of common stock	(5,480)	(4,014)	(608)
Dividends — common and preferred	(2,012)	(1,837)	(1,638)
Other financing activities	(102)	(151)	(136)
Cash provided (used) by financing activities	(7,447)	(4,836)	(1,459)
Effect of exchange rate changes on cash and equivalents	(91)	(143)	143
Net increase (decrease) in cash and equivalents	(1,133)	(1,315)	1,541
Cash and equivalents, beginning of year	8,574	9,889	8,348
CASH AND EQUIVALENTS, END OF YEAR	\$7,441	\$8,574	\$9,889
Supplemental disclosure of cash flow information:			
Cash paid during the year for:			
Interest, net of capitalized interest	\$347	\$290	\$293
Income taxes	1,517	1,231	1,177
Non-cash additions to property, plant and equipment	211	160	179
Dividends declared and not paid	524	480	438

ДОДАТОК Г

Стратегічна карта цілей взаємозв'язку внутрішніх і зовнішніх фінансових ресурсів ТНК з використанням збалансованої системи показників



Економічна основа створення транснаціональних корпорацій



Умови розміщення основних підрозділів транснаціональних корпорацій

