

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

Факультет міжнародної економіки і менеджменту

Кафедра міжнародного менеджменту

**Освітньо-професійна
програма**

Галузь знань

Спеціальність

Міжнародний бізнес

07 «Управління та адміністрування»

**076 «Підприємство, торгівля та біржова
діяльність»**

Форма навчання: денна

КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА

**на тему «Роль ТНК у сучасних міжнародних інвестиційних процесах (на прикладі
міжнародної компанії «Nestle»)»**

(назва теми)

здобувача Калініченко Аліси Юріївни

(ПІБ, підпис)

Науковий керівник: к.е.н., Козачок Тетяна Сергіївна

(науковий ступінь, учене звання, ПІБ)

(підпис)

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

Завідувач кафедри: к.е.н., доцент Бурмака М.О.

(підпис)

Київ 2022

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ	
МІЖНАРОДНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК.....	5
1.1. Сутність ТНК та основні критерії транснаціоналізації корпорації.....	5
1.2. Основні форми здійснення міжнародної інвестиційної діяльності.....	17
1.3. Сучасні тенденції розвитку міжнародної інвестиційної діяльності	
ТНК.....	24
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ	
ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЇ «NESTLE».....	31
2.1. Основна характеристика діяльності компанії «Nestle».....	31
2.2. Ключові показники фінансово-економічної діяльності компанії	
«Nestle».....	34
2.3. Проблеми та перспективи здійснення міжнародної інвестиційної	
діяльності компанії «Nestle».....	41
РОЗДІЛ 3. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ	
ВДОСКОНАЛЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	
«NESTLE» В УКРАЇНІ.....	49
3.1. Особливості діяльності корпорацій в умовах глобальної фінансової	
кризи.....	49
3.2. Шляхи оптимізації розвитку міжнародної інвестиційної діяльності	
компанії «Nestle» в Україні.....	55
ВИСНОВКИ.....	59
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	61
ДОДАТКИ	

ВСТУП

Рушійною силою системи міжнародного виробництва є транснаціональні корпорації (ТНК), які перетворилися на важливий чинник світового відтворювального процесу. Відтак, ТНК набуває значного явища під час інтернаціоналізації виробництва, розширенні та поглибленні виробничих, а також міжособистісних відносин в світовому господарстві.

Варто зауважити, що сучасні транснаціональні корпорації (ТНК) відіграють значну роль в світогосподарській діяльності. Економічні дослідження ТНК досить великі. Вони розглянуті питання причин появи, історії становлення, визначення ознак ТНК як феномена у сфері міжнародної господарської діяльності. У той самий час у роботах юридичного характеру ТНК приділено недостатньо уваги. Одним із складних питань у сфері права є визначення тих критеріїв, які б говорили про ТНК як про правовий феномен. Особливістю правових досліджень є неоднозначність підходів різних авторів до розуміння терміна «транснаціональна корпорація». Вирішення цих питань суттєво впливає як на матеріально-правове регулювання, так і на колізійне регулювання.

Зростання значення транснаціональних корпорацій у сучасних політичних, економічних та торговельних відносинах, як і раніше, є проблемою для неоліберального порядку у світовій економіці в умовах глобалізації. Це процес, який відбувається вибірково, тому що західні країни орієнтуються здебільшого на тих сферах, у яких можна досягти найбільшої вигоди у фінансовій сфері. Це пов'язано також із відсутністю чіткої діагностики розвитку нинішнього міжнародного порядку, а також прогнозів про те, на яких засадах та цінностях він має спиратися.

Мета випускної кваліфікаційної роботи – дослідити особливості розвитку транснаціональних корпорацій у міжнародній інвестиційній діяльності.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

1. Дослідження сутносні характеристики ТНК.

2. Розглянути форми здійснення міжнародної інвестиційної діяльності.
3. Комплексний аналіз розвитку транснаціональної компанії "Nestle".
4. Розробка шляхів удосконалення міжнародної інвестиційної діяльності для ТНК "Nestle".

Об'єктом дослідження є міжнародна інвестиційна діяльність транснаціональної компанії "Nestle".

Предметом дослідження у цій роботі виступають фактори, що впливають на функціонування транснаціональних корпорацій.

Випускна кваліфікаційна робота складається з вступу, 3 розділів, в яких описано поставлені завдання, висновки, а також списку використаної літератури.

У першому розділі розглянуто форми, сутність та сучасні тенденції розвитку міжнародної інвестиційної діяльності транснаціональних компаній.

Другий розділ присвячений особливостям становлення, розвитку та функціонування ТНК "Nestle". Тут виконано оцінку ефективності функціонування ТНК. Вивчено комплексний аналіз розвитку транснаціональної компанії "Nestle", а також перспективні напрямки розвитку ТНК "Nestle" у сучасних умовах.

У третьому розділі вивчено особливості діяльності корпорацій в умовах кризи та представлено шляхи оптимізації розвитку міжнародної інвестиційної діяльності компанії «Nestle» в Україні.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ МІЖНАРОДНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК

1.1. Сутність ТНК та основні критерії транснаціоналізації корпорації

У ХХІ столітті ключовими гравцями міжнародних економічних відносин є ТНК - такі структури, що поєднують не тільки фінансовий капітал, а й інноваційну виробничо-технічну базу, ресурси, широку збутову мережу; комплекси, які застосовуються під час створення країнових моделей економічного розвитку, що в свою чергу формують виробничі, торговельні, фінансові галузі з центрами їхнього управління в країнах походження ТНК, разом з підпорядковуваними глобальними філіями по всьому світу [15]. Організація Об'єднаних Націй визначає ТНК як компанію, що працює в двох або більше країнах, керує підрозділами з одного центру та має значну частку в міжнародному бізнесі [28].

Транснаціональні корпорації - особливий тип корпорації. Вони представляють великі компанії, які досягли високого рівня концентрації та централізації капіталу та стали реальними учасниками світового ринку позикового капіталу та кредитно-фінансових послуг [15].

Важливо відзначити, що причини виникнення та розвитку транснаціональних корпорацій різноманітні. З одного боку, вони пов'язані з недосконалістю ринку, обмеженнями розвитку міжнародної торгівлі, монопольною владою виробників, валютним контролем і податковим законодавством, високими транспортними витратами [17], а з іншого - розширення географічних рамок кооперативних зв'язків, удосконалення механізму нагромадження ресурсів і капіталу.

Основна мета, суть транснаціональних компаній полягає в поширенні свого впливу на велику кількість національних ринків, захопленні існуючих ніш, створенні широкого асортименту товарів для максимізації прибутку. Все це

досягається завдяки активній участі на світовому ринку та участі в міжнародних економічних відносинах.

Візьмемо до уваги той факт, що сучасна зовнішньоекономічна діяльність транснаціональних корпорацій виконує ряд функцій, що в свою чергу мають стимулюючий ефект розвитку світогосподарських процесів [25]:

- 1) Створення науково-технічного прогресу та передачі технологій країнам-одержувачам;
- 2) Розвиток глобалізаційних процесів шляхом створення нових економічних переваг в рамках міжнародного поділу праці;
- 3) Пришвидшення світогосподарського розвитку через залучення нового механізму послуг та видів товарів, збільшення інвестиційного потенціалу серед інших країн-лідерів, повноцінне забезпечення економіки робочими місцями в країнах їхнього перебування;
- 4) Активізація конкурентної боротьби.

За всю свою історію фінансові та нефінансові ТНК сформували найбільші концентраційні центри для своїх материнських компаній у розвинених країнах, але дані щорічних звітів ЮНКТАД, Forbes та інших аналітичних центрів свідчать про збільшення кількості штаб-квартир та філій, дочірніх компаній не лише в історичних центрах існування, але і в регіонах, що розвиваються. Варто зазначити, що на міжнародній арені значущими є не більше 2000 корпорацій, а значне збільшення кількості корпорацій пов'язане з активним виходом великих національних фірм на ринки ближнього зарубіжжя. Швидкий розвиток кількості транснаціональних корпорацій викликає суперечки про вплив їх діяльності на економіку країн.

Як розвинені, так і країни, що розвиваються, прагнуть повною мірою скористатися позитивними наслідками проникнення ТНК на національний ринок: розвиток комунікацій між країнами; культурний обмін та вирівнювання культурних цінностей; розвиток транспортної інфраструктури; міждержавна конкуренція за ресурси; розвиток світового фінансового та фондового ринку; збільшення податкових надходжень за рахунок підприємств; зростання зайнятості;

надходження іноземного капіталу; наповнення ринку принципово новими продуктами чи послугами [18].

Негативні наслідки транснаціоналізації можуть проявлятися як у розвинених країнах, так і в країнах, що розвиваються. До них належать: монополізація; інституційні бар'єри; часткове руйнування економіки слабких держав [17]; концентрація інновацій і нових розробок в економічно сильних і розвинених країнах; галузева диференціація; загроза суверенітету малих держав; лобіювання власних інтересів; притулок доходів; загроза екології тощо [25].

Варто зазначити, що узагальнення економічних стандартів транснаціональних компаній дає змогу визначити основний бенчмаркінг їхнього вимірювання, а також головні критерії оцінювання діяльності ТНК. Відтак, економісти влучно поєднують транснаціональні корпорації в дві групи, які включають в себе кількісні та якісні характеристики.

Вчені-економісти поділяють кількісні характеристики на три підгрупи [6]. До першої групи входить загальний опис бізнесу, що перебуває за межами країни-походження. Відтак, перша підгрупа має наступні показники:

- кількість країн, в яких діє транснаціональна компанія;
- відсоток валютної маси, сплаченої за кордоном;
- частка іноземних інвестицій;
- кількість працівників за кордоном;
- розмір експортного доходу;
- частка виробленої продукції та їхнього доходу в країні походження та за кордоном;
- частина продажів товарів та послуг враховуючи іноземну частку.

До другої групи входять так звані розрахункові коефіцієнти, за допомогою яких економісти можуть зробити характеристику компанії враховуючи її транснаціональний характер. Проте їхній розрахунок ведеться за двома методами. Перший метод має в собі декілька формул і розраховуються як співвідношення іноземного продажу та його доходу до сумарного значення відповідних показників; а також всіх зайнятих за кордоном до зайнятих в країні його походження. В свою

чергу в другому методі міститься інформація про збільшення й зменшення майнових внесків та доходу, що знаходяться за кордоном; а також співвідношення таких даних до показників іноземних філій.

Врешті третя група економічних показників характерна змішаною формою, а тому її утворюють наступна категоріальна класифікація:

- масштаб компанії, який дає можливість використання усього фінансового потенціалу міжнародного бізнесу;
- елементи ринкової монополії;
- міжнародна кадрова структурна система внутрішньо-виробничого потенціалу;
- значна участь іноземного бізнесу в світогосподарській діяльності;
- стратегічне лідерство материнської компанії перед закордонними філіями.

Цікавим фактом є становлення якісних параметрів транснаціональних корпорацій які надають стейкхолдерам, інвесторам та іншим зацікавленим сторонам принципового розуміння такого бізнесу на глобальному ринку. Суттєвими ознаками роботи ТНК є міжнародна незалежність від місця розташування материнської компанії та філій, її лідерські позиції серед економіко-технологічних сфер тощо. Відтак, значення транснаціональної компанії набуває нового розуміння серед закордонних фінансових операцій, міжнародного поділу праці, а також розвитку інвестиційно-економічного потенціалу.

Тому зауважимо, що критеріальна характеристика ТНК визначається не лише їх чисельним збільшенням, активами, оборотами, але й збільшенням зацікавленості одного бізнесу (ТНК) до створення мережових структур науково-технологічної чи збутової роботи компанії. Основна мета такої роботи буде проявлятися в запланованому виробництві, продуманому маркетингу, безперебійною фінансовою, збутовою та технологічною системою роботи транснаціональної корпорації. В свою чергу всі відділи однієї корпорації повинні працювати як єдиний механізм, забезпечуючи фінансове надходження згідно інтересам

стейкхолдерів, інвесторів, а також враховуючи прописану стратегію компанії та її вплив на зовнішньо-економічне середовище.

В своїй структурі, ТНК має розгалужений виробничий комплекс, а тому компанії часто можуть розвивати різноманітні форми міжнародного поділу праці. Простим прикладом буде повноцінне виробництво напівфабрикатів, де компанія матиме змогу розташувати свої виробничі, збутові та обслуговуючі відділи в тих регіонах, де їй буде вигідно працювати. Відтак, відмінною рисою ТНК є її особливість розташування своїх філій, магазинів, керуючих відділів саме там, де будуть сконцентровані потенційні та вже наявні споживачі продукції [2].

Важливо згадати про ключову особливість транснаціональної корпорації, що полягає в її стратегічному баченні, довгостроковій та безперебійній роботі, що в кінцевому випадку буде означати зміцнення ринкових позицій на міжнародній арені. Відтак, більшість ТНК в своїй політиці орієнтуються на стабільний та максимальний дохід від тривалої роботи, яка має також політичний та монопольний вплив на економіку країни.

Транснаціональні компанії відомі також своєю активною участю в міжнародній експансії, оскільки досить часто вони руйнують кордони не лише між сусідніми країнами, а й між різноманітними колоніями, частинами світу, народів тощо. Такий процес допомагає ТНК завойовувати глобальні ринки своєю виробленою продукцією чи послугами в світовому масштабі.

Варто виділити головні функціонуючі якісні характеристики ТНК, до яких вчені-економісти відносять сферу виробництва та сферу обігу. Перша з яких може існувати у формі материнської компанії та декількох філій по всьому світу. В свою чергу друга сфера відповідальна за реалізацію виготовленої продукції згідно всіх допустимих норм зберігання та країново-етичного маркетингу. Проте не кожна компанія володіє всіма якісними характеристиками одночасно, існує практика коли одна ТНК виробляє товар або послугу, а інша ТНК лише займається дистрибуцією.

Відтак, транснаціональні корпорації (ТНК) являють собою глобальні фірми, які виконують свою світогосподарську діяльність в двох або більше країнах. В основі такого менеджменту лежать спеціальні механізми прийняття рішень, який

дає змогу здійснювати загальну стратегію компанії, тим самим керуючи його ресурси, запатентовані технологічні напрацювання тощо. Відтак, транснаціональні корпорації являють собою мережу підприємств, які в своїй основі мають декілька країн менеджменту. Варто наголосити, що ТНК володіють спеціальними дозволами до яких входить не лише виробництво, але й обслуговування об'єктів або суб'єктів економічного порядку. Транснаціональні корпорації (ТНК) цілком відрізняються від звичайного бізнесу, тому що його функціонування діє як на внутрішньому, так і зовнішніх ринках. Тим самим даючи можливість залучати все більше іноземного капіталу, диференціювати робочу силу тощо.

Також варто згадати про основні рейтинги провідних транснаціональних компаній, які зі сторони ринкової капіталізації визначають свої позиції в газетах як Financial Times, Fortune - 500 тощо. Найбільш відомим рейтинговим журналом для оцінки доходів глобальних корпорацій є «Fortune – 500», а також «The Banker». Особливістю останнього є включення в свої рейтингові позиції більше тисячі міжнародних банків не лише за обсягом заробленого капіталу, але й за об'ємом власних активів.

Нижче ми показали основних гравців світогосподарського виробництва товарів і послуг, які сперечаються за величину власних доходів згідно світового рейтингу «1000 кращих світових ТНК». Цей рейтинг був складений Forbes Global 2000 у 2021 р. (табл. 1.1) [35].

Таблиця 1.1 - Рейтинг 10 найбільших ТНК світу

№	Назва компанії, вид діяльності	Країна	Сукупний дохід	Прибуток	Активи	Ринкова вартість
1	ICBC (Промислово-комерційний банк Китаю)	Китай	190,5	45,8	4914,7	249,5
2	JPMorgan Chase (Американський фінансовий холдинг, створений в результаті злиття декількох банків)	США	136,2	40,4	3689,3	464,8
3	Berkshire Hathaway (Конгломерат Основними видами діяльності Компанії є страхування на первинній основі у національному масштабі та на основі перестрахування у всьому світі)	США	245,5	42,5	873,7	624,4
4	Китайський будівельний банк	Китай	173,5	39,3	4301,7	210,4
5	Saudi Agamco (Саудівська Аравійська нафтова компанія)	Саудівська Аравія	229,7	49,3	510,3	1897,2
6	Apple (Американська корпорація, виробник персональних та планшетних комп'ютерів, аудіоплеєрів, смартфонів, програмного забезпечення)	США	294	63,9	354,1	2252,3
7	Банк Америки	США	98,8	17,9	2832,2	336,3
8	Пінг страхової групи (китайський фінансовий конгломерат, що включає страхову групу)	Китай	169,1	20,8	1453,8	211,2
9	Сільськогосподарський банк Китаю	Китай	153,9	31,3	4159,9	140,1
10	Amazon (Американська компанія, найбільша у світі на ринках платформ електронної комерції)	США	386,1	21,3	321,2	1711,8

Можемо наголосити на тому, що сьогоднішня модель корпоративного бізнесу має різноманітні умови введення конкурентної боротьби, що створює конкретні підприємницькі бізнес завдання, які в свою чергу матимуть не лише внутрішню природу, але й міжнародну концентрацію діяльності власної галузі на міжнародних ринках праці. Разом з тим вчені класифікують ТНК згідно до об'єднання типів світогосподарського комплексу.

Одним з таких є картель, який являє собою об'єднання підприємців, що вирішують обсяги виробництва між їхніми учасниками. До цього відноситься також поділ ринків збуту, його цінова кон'юктура, умови продажу товарів або сервісів, а також найм робочої сили тощо. Також варто наголосити, що всі учасники картелів в своїй роботі дотримуються закону збереження виробничої та комерційної незалежності. Відтак, беручи до уваги природну цілісність таких картельних угод, можемо зрозуміти, що здебільшого вони є одногалузевими [25].

Насправді основною метою концерну є можливість покращити параметри та ефективність міжнародної комерційної діяльності шляхом досягнення таких домовленостей між ринковими постачальниками та створення більш сприятливих контрактних рамок та інструментів спільної політики. В кінці-кінців, кінцевим результатом таких угод є зниження так званого конкурентного тиску на споживачів, погіршення споживчих умов, ослаблення мотивації до покращення виробничого процесу через оптимізацію та уніфікації виробництва.

Відтак, з огляду на такі відмінності, картельні ком'юніті в стандартних ознаках такого явища не дозволяють застосовувати в ринковій економіці. Проте досить часто такі заборони діють насамперед на державному рівні, які досить легко можна обійти. Тому під час корпоративної роботи в міжнародній економічній діяльності, компанії можуть застосовувати практику імпортно-експортних картелів, які використовуються філіями ТНК для збільшення руху товарів за кордон разом із застосуванням послідовної роботи на конкретних ринкових сегментах. Варто також вказати на ще одну особливість імпортних картелів, які застосовуються імпортерами-гігантами, щоб вибороти собі лідерську позицію на іноземному ринку серед інших конкурентів.

Тому класичні картельні об'єднання заборонені в ринковій економіці та не дозволяються застосовувати таку практику. Проте такі заборони здебільшого використовуються на національному рівні, які легко можна обійти. Якщо говорити про роботу міжнародної економічної діяльності, то така практика досить часто застосовується в питанні імпортно-експортних картелів. Відтак, експортні картелі досить часто практикуються філіями ТНК для збільшення продажів товарів за кордон та застосовуються в межах конкретної політики компанії на специфічних ринках. В свою чергу імпорتنі картелі налагоджують співпрацю з великими імпортерами. Основна причина такої співпраці полягає у вигідно-економічному положенні філій ТНК для активної боротьби з іноземними конкурентами та викорінення їх з місцевого ринку.

Візьмемо до уваги одну з найвідоміших світових - Організацію країн-експортерів нафти (ОПЕК). Основною формулою спільної угоди країн-учасників є взаємна домовленість стосовно видобутку нафти та її вплив на ринкові ціни.

Згадаємо також про таку форму монопольної коаліції, як синдикати. Сутність її в тому, що країни-члени зберігають виробничу незалежність, проте втрачають комерційну незалежність за взаємною згодою [25]. Говорячи іншими словами, синдикатами вважають галузеве об'єднання компаній з однією метою – досягти повставлених цілей та планів. Значної популярності синдикати набули на початку XX століття на території царської епохи росії. Один з важливих синдикатів був «Продвугілля», заснований в 1904 році і вважався топ-лідером серед монопольних структур. Цікавим фактом є розташування 75% вугільного видобутку саме на території українського Донбасу, які складали 18 акціонерних товариств. Проте на сьогоднішній день синдикати застосовуються рідко.

Наступним монопольним об'єднанням є так звані пули. Суть їхня така, що всі доходи потрапляють до фондів та здійснюють рівномірний розподіл згідно до експлуатації тої чи іншої ринкової частки.

Ще однією формою монополістичного об'єднання є трестові організації. Основна сутність полягає у втраті виробничої, комерційної, або юридичної самостійності [22]. Відтак, члени трестових організацій розподіляють доходи

компаній згідно наданим їм юридичним правам та ваги активних пакетів акцій. В свою чергу основна юридична трестова спроможність належить основній корпорації. Варто також сказати про шалений розвиток трестів лише в межах робочих галузей економіки, що виготовляють ту чи іншу продукцію чи послуги. В свою чергу досить поширеними є міжнародні трести.

Наступною формою монополізації серед світогосподарського порядку є концерни. В економічній сутності вони поєднують в собі як промисловість чи транспорт, так і торгівельну сферу та банківську [11]. Досить часто учасники таких організацій зберіють за собою право здійснювати підприємницьку роботу та юридичну підтримку проте під контролем керуючих фінансових компаній. Концерни бувають декількох типів та містити свої особливості. Відтак, всі учасники такого угруповання це корпорації, які вкладають свої робочі потужності, щоб досягти поставленої стратегічної мети. Говорячи про інвестування капіталу, то варто розуміти що вони розподіляються рівномірно між усіма галузями економіки країн.

Наголосимо на тому, що законодавства в країнах мають різноманітне юридичне трактування. Відтак, Рада Європейського Союзу в 1983 році прийняла Директиву про зведені рахунки. Тому всі концерни які не мають в своєму складі акціонерних угруповань визнаються як товариства з обмеженою відповідальністю. До 1983 концерни часто поєднували в одну трактологию як компанії, які лише володіють контрольним пакетом акцій.

Проте основною перевагою концернів є значна концентрація фінансових та промислових ресурсів. Першочергова причина такої великої уваги є вдале поєднання різногалузевих комерційних структур, тобто власників фінансових монополістів.

Наступним об'єднанням є консорціуми, що являють собою спеціальний тип поєднання економічно вигідних ринкових агентів [11]. Часто такі угруповання поєднуються на основі спільних угод між декількома банківськими та промисловими компаніями. Основна їхня мета це створення спільних проєктів.

Варто сказати, що такі об'єднання мали свою популярність в різноманітних країнах, але найкраще сприйняла таку систему Італія.

Часто типовою причиною створення консорціуму з кількома міжнародними партнерами є створення значних проєктів, на кшталт літаків та космічних розробок. Варто сказати, що Україна та США беруть активну участь у масштабному проєкті консорціуму «Sea Launch». Особливою характеристикою України є значний досвід в авіабудуванні, у військових і космічних дослідженнях та виробництві. Україна прагне до активної співпраці у сфері мирного космосу, оскільки на сьогоднішній час важливо бути лідером серед інших топ-кращих гравців.

Ще один «успішний» авіабудівний консорціум можна вважати проєкт який був підписаний між Україною та росією в 1999 році задля розроблення літака АН-70. Проте на 2022 рік варто розуміти стратегічно важливу передумову не співпрацювати та не мати спільних проєктів між країною-агресором та окупантом.

Наступним альянсом є транснаціональні стратегічні альянси (ТСА) які являють собою форму міжкорпораційних зв'язків більше двох бізнес-угруповань. Такі організації часто роблять довгострокову роботу, яка має на меті створення та координацію між економічними суб'єктами великих проєктів для виробництва інноваційних процесів.

Цікавим фактом є різновекторна координація транснаціональних стратегічних альянсів, яка діє як горизонтально - між підприємствами однієї галузі, так і вертикально - між постачальниками та споживачами по технологічній лінії. З іншої сторони діагонально, яка дає можливість вирішити усі стратегічні кейси стосовно розвитку процесів виробництва. Здебільшого таке забезпечення допомагає створити кращі умови для управління того чи іншого технологічного процесу.

Тож, ТСА існують як поєднання менеджменту виробництва, та науково-технічного прогресу [13]. Відтак, для створення Директив ТСА є конкурентні причини стратегічного розвитку. Досить часто вони створюються шляхом органічних властивостей ТСА, а також властивостями що містять в собі специфіку світогосподарського порядку:

- ринкова глобалізація, розширення кола завдань геополітичного розвитку, технологічна універсалізація господарської діяльності комерційної структури;
- посилення конкуренції на світовому ринку. Такі зміни вимагають екстраординарної реакції на глобально-технологічні, підприємницькі та маркетингові інновації, а також загальної боротьби в глобальному бізнес середовищі;
- коливання курсів валют окремих країн та об'єктивна потреба в спритності інвестиційної політики;
- спроможність максимально спритно забезпечити додаткову економію транзакційну економію витрат;
- потенціал підвищення прибутковості активів через покращення секторів управління та оптимізації виробництва.

Крім загальних характеристик, процес формування ТСА має деякі національні особливості. Наприклад, японські ТНК характеризуються таким орієнтуванням на «технічну мотивацію» у співпраці з економічними та підприємницькими зусиллями, капіталом та іншими ресурсами. В свою чергу ТНК Сполучених Штатів Америки відрізняється значною конкуренцією. Іншими словами, рішення щодо формування ТСА часто приймаються, коли економічні умови потребують впливу засобів оборони країни.

Варто сказати, що такі національні мотиви не є причиною інтегрування. Так звана технічна мотивація означає бажання скористатися потенціалом примусового розвитку нових технологій через економічні контакти в рамках ТСА і таким чином закріпити «нішу» для ринку високих технологій. Конкурентна «мотивація» дозволяє ТНК домовитися про маркетингову діяльність, включаючи взаємне визнання ринків, контрольованих окремими компаніями. Коли криза створює загрозу монопольному положенню на ринку, вона має особливу актуальність.

Головними кінцевими ефектами ТСА є не лише мультинаціоналізація чи здешевлення випуску товарів на економії, але й здатність маніпулювати окремими

компонентами виробничих ресурсів і потужностей, прискорене застосування науково-технологічних розробок та покращене сприйняття маркетингових заходів.

Формування ТСА вимагає конкретної економічної взаємодоповнюваності, тобто розрахованих умов, необхідних для розробки взаємною та довгострокової бізнес-стратегії. Відтак, менеджменту компанії варто розуміти логіку самої поведінки ринку. Він заснований на визнанні координації ключових економічних стратегій виключного суб'єкта ТСА.

1.2. Основні форми здійснення міжнародної інвестиційної діяльності

Транснаціональні корпорації відрізняються управлінською діяльністю та має певні особливості. Проте їхня суть полягає у налагодженні ефективних та доброзесних взаємовідносин між робочим персоналом, аналогічно як у вітчизняних корпораціях. Однак, важливо розуміти, що зазвичай робочі в ТНК це мігранти з різних країн і тому часто виникають проблеми при культурній різниці в керуванні ними. Серед таких причин варто розглянути мовні бар'єри, відмінності в цінностях, поведінці та релігійних чи політичних переконаннях. Подібні нові проблеми виникають при реалізації інших функцій управління, таких як планування, організація, управління та контроль.

Суть менеджменту в глобальному бізнесі залежить від багатьох процесів, та компанії пробують застосувати різноманітні стратегічні концепції та тактичні інструменти управління в міжкультурному середовищі, що дозволяє отримати додатковий прибуток і заощадити час. Тому менеджмент ТНК повинен добре володіти навичками управління глобальною компанією та вміти пристосовуватися до нового середовища в незнайомій для нього країні. В свою чергу така тактика буде позитивно впливати на розвиток компанії в глобальному бізнес середовищі і прославляти корпорацію, як країну-засновника успішного проєкту [15].

В наступній таблиці ми зобразили основні функції управлінської діяльності серед світових корпорацій.

Таблиця 1.2 - Порівняльна характеристика функцій управління вітчизняними та транснаціональними компаніями

№	Функції менеджменту	Вітчизняні компанії	Транснаціональні компанії
1	Планування		
1.1	Аналіз середовища за витратами, можливостями	Національний ринок	Світовий ринок
1.2	Потенційні конфлікти корпоративних цілей з економічними й політичними інтересами країн	Однієї країни	Багатьох країн
2	Організація		
2.1	Характеристика організаційної структури	Орієнтація на внутрішні операції	Глобальна структура
2.2	Погляди на владу	Подібні	Різні
3	Укомплектування штату		
3.1	Джерела управлінських талантів	Національний ринок праці	Світовий ринок праці
3.2	Орієнтація менеджерів	Переважно етноцентризм	Геоцентризм
4	Керівництво		
4.1	Лідерство і мотивація	Формуються однією культурою	Формуються різними культурами
4.2	Комунікативні лінії	Порівняно короткі	Мережі з великою відстанню
5	Контроль		
5.1	Система звітності	Єдині вимоги однієї країни	Різні вимоги багатьох країн

Як видно з табл. 1.2, функції управління міжнародними компаніями мають суттєві відмінності на світовому ринку. Особлива велика різниця відзначається у роботі з персоналом, застосування різноманітних облікових систем тощо. Тому менеджменту варто добре розумітися в диференціації управління глобальною компанією.

Говорячи про ТНК, то варто розуміти, що вони є господарськими організаціями, які утворені материнською (національною) та дочірньою (іноземною) компанією. Материнська компанія керує діяльністю дочірнього підприємства, володіючи часткою в загальному капіталі. Цікавим фактом є частка

акцій в закордонних філіалах ТНК, оскільки на материнську компанію припадає більше 10% акцій.

Розширюючи свій бізнес за кордоном, кожен власник (управляючий) стикається з проблемою адаптації своєї організаційної структури до мінливого середовища. Головна перепона полягає в діяльності дочірніх компаній із корпоративними цілями через різницю в менталітеті тої чи іншої країни. Відтак, такі проблеми з однієї сторони створюють перепони, але з іншої сторони діють в протилежному напрямку і налаштовують організаційну структуру бізнесу на новий тип і тим самим змінюють місце розташування компанії, її тип, вплив на загальну ефективність бізнесу, а також характер активів, які використовуються для ведення бізнесу за кордоном. Тому менеджменту варто робити стратегічний прогноз на розгляд перспектив та виникнення нової корпоративної мети.

Компанії повинні дотримуватися загальних інструкцій для визначення статусу своїх філій та створення організаційної структури. Структурна схема кожної країни може бути індивідуальною через унікальний характер діяльності філії та специфічні умови кожної країни. У країні можуть бути створені додаткові підрозділи для координації діяльності за участю кількох країн. В свою чергу локальні податки, загальні витрати та контроль залежать від форми та методу ведення бізнесу, а також країнове розташування виробничих підрозділів у країні походження та за кордоном. Відтак, логічно впливає наступна теза, що організаційна структура компанії відіграє значний вплив на досягнення власних цілей в мінливому бізнес середовищі [11].

Усі види міжнародної діяльності можна згрупувати (наприклад, у межах міжнародного сектору чи відділу) або за регіоном, який нагадує тип продукту, другорядну функцію чи корпоративну структуру у тій чи іншій країні.

На рисунку 1.1-1.3 у спрощеній формі показано підхід до інтеграції закордонних операцій у регіональні групи. Цікавим фактом є використання компаніями одного з даних підходів.

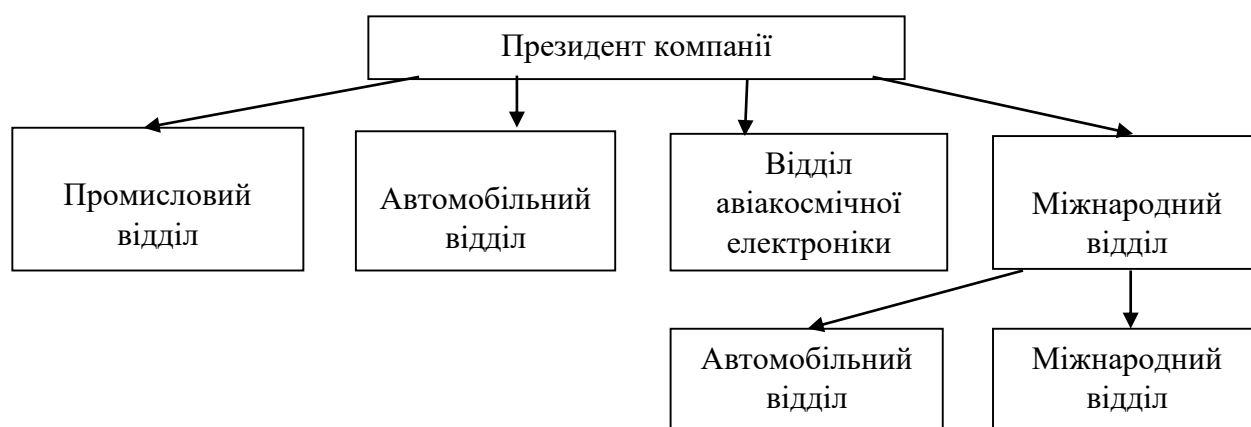


Рис. 1.1. Виділення іноземних операцій в окремий підрозділ

На рис. 1.1 показано випадок виділення іноземних операцій у самостійний підрозділ. Хоча така схема не є популярною серед європейських компаній, проте в Сполучених Штатах Америки їй віддають перевагу. На нашу думку, такі відмінності можуть полягати в залежності європейських компаній від закордонних ринків, ніж американська чи канадська система, які залежать від національного ринку [21].

На рис. 1.2, 1.3 ми зобразили інтеграцію закордонних операцій у продуктові групи.

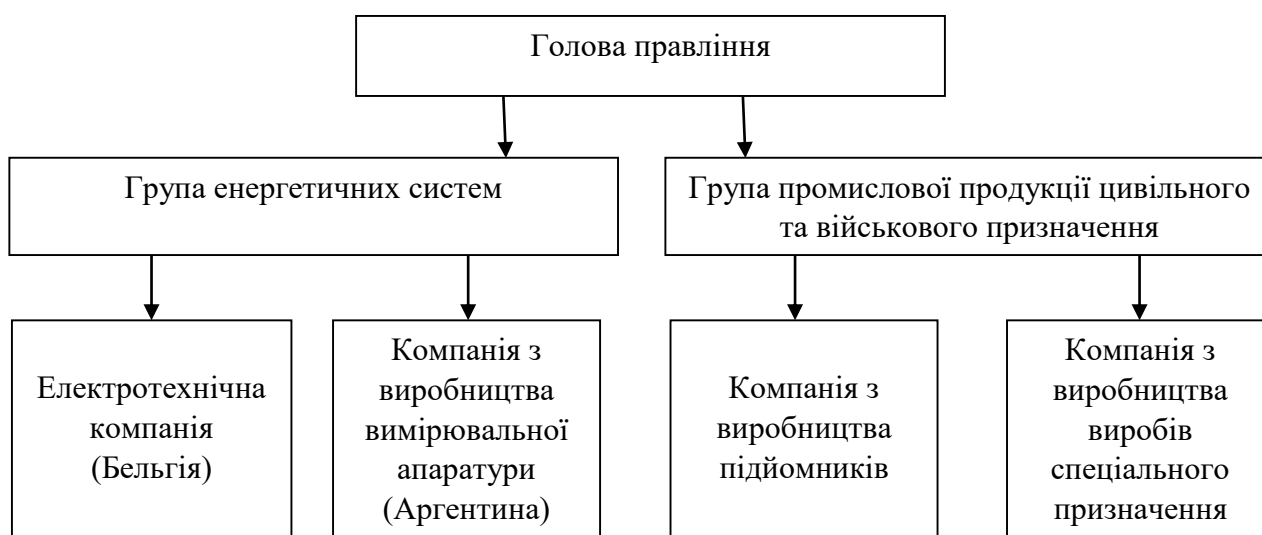


Рис. 1.2. Інтеграція закордонних операцій у продуктові групи

На рисунку 1.2. видно як компанії можуть працювати під однією сферою, але відповідати за різні об'єкти виробництва. Так, наприклад, компанія «Моторола» працює [3]. Досить часто ТНК, які займаються виробництвом електротоварів, можуть бути незалежними від материнської компанії, яка займається власне продажем та просуванням товарів. В цей же час закордонні філію проводять звітність своєї роботи перед головним менеджментом в штаб-квартирі.

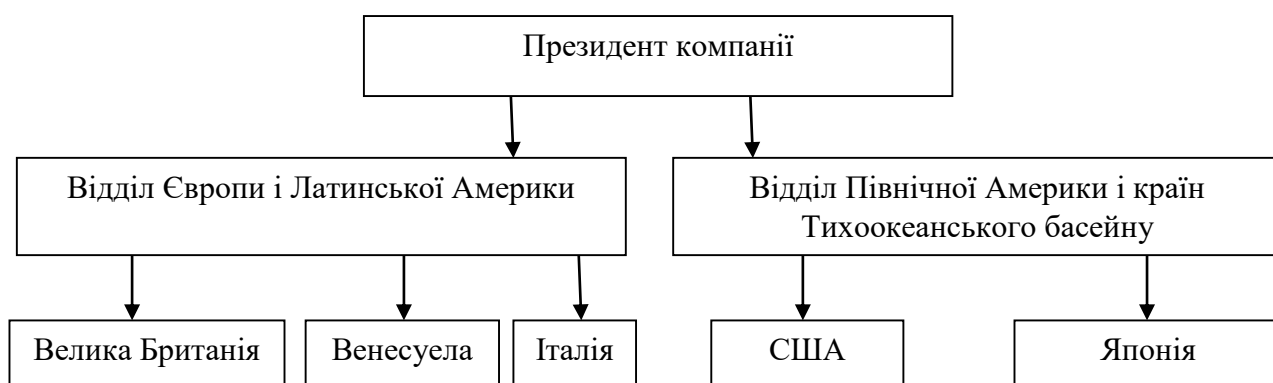


Рис. 1.3. Інтеграція закордонних операцій у функціональні групи

На рисунку 1.3. ми показали функціональну структуру компанії, яка з одного боку може бути однакою для всіх корпорацій через схожість в робочому процесі (виробництво, маркетинг, обслуговування тощо), проте з іншого боку ТНК можуть мати суттєво іншу систему через культурну диференціацію чи релігійну, яка в деяких випадках буде вважатися табу. Також варто додати, що така компанія як «Ексон» має однакову маркетингову та виробничу стратегії, оскільки їхнє виробництво це видобуток корисних копалин (нафта, боксити тощо).

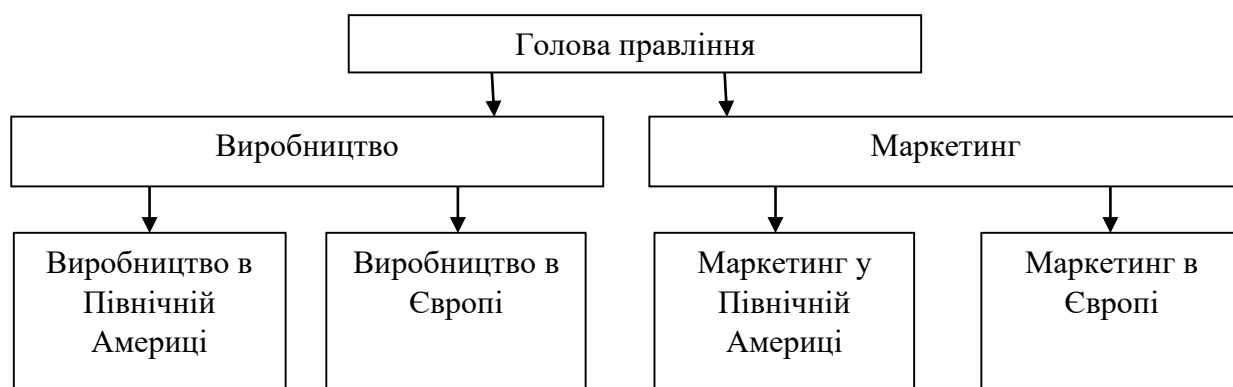


Рис. 1.4. Розподіл закордонного бізнесу в матричній структурі

Через проблеми, притаманні інтеграції чи виділенню закордонних операцій у формі самостійного підрозділу, деякі фірми, наприклад "Доу кемікл", вибирають матричну організаційну структуру (рис. 1.4). В організаціях такого типу закордонна філія звітує перед більш ніж однією групою (продуктовою, функціональною або регіональною) [3]. Теоретично, оскільки кожна група поділяє відповідальність за міжнародну діяльність з іншими групами, то вона від них залежить. Групи стають більш взаємозалежними, починають обмінюватися інформацією, і в кінцевому рахунку в прагненні налагодити обмін ресурсами кожна виробляє глобальні стратегічні перспективи. Наприклад, керуючі різними продуктовими групами прагнуть, щоб персонал підрозділу досліджень і розробок, що знаходиться у відповідній функціональній службі, одержав завдання розробляти технологічні процеси, які належать до продукції саме їхнього профілю. Ці ж керуючі продуктовими групами прагнуть, щоб регіональні керуючі приділяли належну увагу цехам з виробництва їхньої продукції в регіоні. Конкурують між собою не тільки продуктові групи — функціональні і територіальні підрозділи також повинні боротися за ресурси, які перебувають у розпорядженні інших підрозділів у матричній структурі.

Організаційне виділення міжнародних операцій дозволяє працівникам зі спеціальною підготовкою займатися такими різними питаннями, як оформлення експортної документації, укладання валютних угод, встановлення відносин з урядами закордонних країн. Об'єднавши всі закордонні операції, відповідний

відділ може набути достатньої "критичної маси", щоб стати в організації дуже впливовою силою. Якщо закордонна діяльність розподілена між звичайними виробничими або функціональними підрозділами, вона може бути настільки незначною, порівняно з бізнесом у власній країні, що компанія майже не цікавиться її розвитком. Її виділення призведе до встановлення визначених взаємовідносин між міжнародним відділом і внутрішніми відділами, що займаються виробництвом продукції, кадрами, технологією та іншими питаннями. Оскільки працю менеджерів внутрішніх відділів оцінюють за результатами роботи всередині країни, ці люди можуть не допускати міжнародний відділ до своїх кращих ресурсів, використовуючи їх для поліпшення власних показників роботи.

Матрична форма організаційної структури дає змогу в процесі прийняття стратегічних рішень врахувати всі основні перспективи, однак вона не позбавлена недоліків [8]. Одна з проблем полягає в тому, що група і коаліції з неминучістю вступають у боротьбу за дефіцитні ресурси, і коли керівники менш високих рівнів не можуть досягти згоди, необхідно приймати управлінські рішення і розподіляти ресурси на рівні, вищому за груповий. Такі чинники, як, наприклад, особлива довіра начальства до конкретного керівника або групи, можуть зумовлювати переважання рішень на їхню користь. Спостерігаючи за цим, інші співробітники можуть доходити висновку, що відносна сила визначається належністю до конкретної групи або близькістю до конкретного керівника, через що керівники починають витрачати свою енергію на зусилля, що сприяють, як їм здається, посиленню їхнього авторитету, але зрештою розбіжності у відносній силі підрозділів тільки збільшуються. В результаті у процесі прийняття корпоративних рішень можуть бути зовсім не подані саме ті сфери діяльності, які могли б скласти найкращий глобальний стратегічний вибір. Таким чином, переваги матричної структури будуть нейтралізовані недружніми міжособистісними стосунками. Окремі методи дають змогу частково розв'язати описану проблему, наприклад, регулярний перерозподіл працівників між групами і розробка додаткових систем звітності й контролю, що відображають потреби кожної з груп (продуктової,

функціональної і регіональної) на глобальному рівні. Проте застосування таких методів супроводжується додатковими витратами.

Будь-яка корпорація сповідує якісь загальні цінності, які поділяють усі її працівники. Такі цінності утворюють корпоративну культуру і формують механізм контролю, який є невидимим, але допомагає застосовувати офіційні, так би мовити, бюрократичні, механізми контролю. БНК меншою мірою спирається на корпоративну культуру з метою контролю, оскільки в менеджерів з різних країн можуть бути різні уявлення про правила ведення справ, а також про цінності й переваги, що є у штаб-квартирі. Проте фірми намагаються поширювати корпоративну культуру, забезпечуючи тісніші контакти між керівниками філій з різних країн. Часті переміщення менеджерів з однієї країни в інші розширюють уявлення цих людей і підвищують їхню відданість системі цінностей і цілей корпорації, а в результаті спрощуються процедурні питання, зменшується потреба в комунікаціях всередині управлінської піраміди і необхідність контролю за діяльністю філій. Наприклад, компанія "ЗМ" не тільки влаштовує курси підвищення кваліфікації для менеджерів своїх філій, а й утворює групи навчання з представників різних країн, для того щоб кожна група була конгломератом поглядів людей багатьох національностей. "Івеко", другий у Європі виробник вантажних автомобілів, — компанія, що утворилася в результаті злиття італійських, німецьких і французьких фірм, дійшла висновку, що єдину культуру важко сформувати за допомогою менеджерів похилого віку. Тому організація постійно займається активним пошуком кращих випускників університетів з всієї Європи і спрямовує їх на роботу в кожен з трьох країн, перед тим як вони одержать призначення в штаб-квартиру корпорації.

1.3. Сучасні тенденції розвитку міжнародної інвестиційної діяльності ТНК

Сьогодні ТНК відіграє важливу роль у процесі розширення та поглиблення глобальних економічних зв'язків та міжнародного поділу праці, крім того, що має як позитивний, так і негативний вплив на економіку багатьох країн. Вони служать ключовою ланкою між внутрішньою та світовою економікою та між різними сегментами регіонального ринку.

Помітне зростання процесу багатонаціоналізації світової економіки в останні десятиліття пояснюється величезними масштабами діяльності ТНК. Жорстка конкуренція, пошук доступу до ресурсів і низька вартість факторів виробництва змусили ТНК розширити свій інвестиційний ринок.

Визначимо деякі ключові напрямки в оцінці впливу ТНК на динаміку світового економічного розвитку.

1. Формування рівня економічної динаміки, структури та конкурентоспроможності на світових ринках товарів і послуг;

2. ТНК є великим інвестором у країнах, що розвиваються, і має великий вплив на її економічний розвиток, тому керує міжнародним рухом капіталу та прямими іноземними інвестиціями;

3. Прискорити створення та передачу інновацій та зосередити їх на дослідницьких центрах та підприємствах. Завдяки виробничим і фінансовим можливостям ТНК, вони зосереджуються на найбільш наукомістких галузях. Вони також сприяють процесу розвитку технології виробництва, виробляючи новітні продукти з найбільш популярними функціями для споживачів;

4. Розширити та прискорити міжнародну трудову міграцію, сприяти поширенню досвіду, процесу обміну досвідом між працівниками в різних країнах, міграції робочої сили в результаті прямих іноземних інвестицій. Це створює міжнародний ринок праці, який характеризується конвергенцією розвитку людських ресурсів.

Приймаючи інвестиційне рішення та вибираючи країну для реалізації інвестиційного проєкту, ТНК керується такими факторами: стан виробничих фондів та перспективи ринку, ступінь ефективності контролю, потенційний експорт або наявність унікальної продукції, наявність стабільного попиту на

представницьку продукцію на внутрішньому ринку, можливість реконструкції об'єктів та адаптації до вимог ринку та споживачів, наявність конструктивних відносин з владою та владними структурами, прозорість компанії, організаційно-правова форма цільової компанії, бухгалтерський облік за західними стандартами.

Інвестиційна діяльність ТНК може мати як позитивний, так і негативний вплив на економіку кожної країни. Однією з переваг є те, що ТНК сприяє оптимальному розподілу ресурсів усіх видів і оптимальному розміщенню виробництва. Це дозволить більш активно поширювати нові продукти та технології завдяки ТНК. Крім того, ТНК посилює конкуренцію за рахунок послаблення позицій місцевої монополії і сприяє розширенню міжнародного співробітництва.

До негативних наслідків ТНК можна віднести: небезпека перетворення країни-одержувача на застаріле та екологічно небезпечне технологічне сміттєзвалище, охоплення ТНК з найбільш розвинених і перспективних сегментів промислового виробництва країни-одержувача та її науково-дослідної структури, нав'язування підприємствам країни перебування найменш перспективних напрямків системи поділу праці всередині ТНК, можливість великого відтоку іноземних інвестицій з економіки країни перебування, може призвести до закриття підприємств і виникнення пов'язаних з цим негативних явищ, відтік прибутків із закордонних філій для фінансування внутрішнього інвестиційного процесу материнської компанії.

Протягом десятиліть Сполучені Штати Америки були лідером у країні з найбільшою ТНК. Друге місце посів Китай зі своїми 120 компаніями. Далі йдуть компанії Франції - 31, Німеччин - 29 компаній, Великобританії - 17 (рис. 1.5).

Тому найрозвиненішими країнами світу є країни походження, які підтримують найбільші ТНК. Капітал, що належить ТНК (багатонаціональний капітал), залучається до інших країн для розвитку власних систем виробництва та збуту та продажу на основі ресурсів (навіть дешевше, ніж у робочих країнах). Потік інвестицій від міжнародних корпорацій для модернізації або розвитку всіх сфер є одним із перших кроків у розширенні національної економіки та реалізації

зовнішньої політики ТНК. З одного боку, прямі іноземні інвестиції сприяють розвитку промисловості, з іншого – прибуток надходить компаніям.

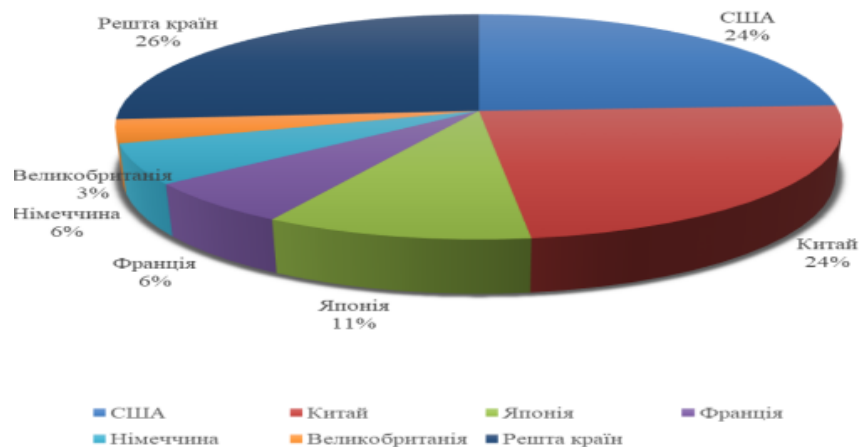


Рис.1.5. Розподіл топ 500 найбільших ТНК по країнам базування, (%)

Вартість оголошених проектів «зеленої зони» (greenfield) зросла на 41 % до 981 млрд. дол. США. Тут також середній розмір проектів був головним чинником зростання, оскільки інвестиційна активність, виміряна кількістю проектів, зросла лише на 7 %. Приріст переважно був у добувній та переробній галузях, а також у будівництві.

ТНК реалізують свої стратегічні цілі розвитку через інвестиції в інші країни. Прихід ТНК у певну країну та вихід національних корпорацій на зовнішні товарні і фінансові ринки – це економічне явище, яке має назву «транснаціоналізація» економіки [10]. Воно сприяє інтеграції економіки певної країни у світову економіку, тобто залученню у процес глобалізації. Важливо, що ПІ є основним способом поширення впливу ТНК на національні економіки, а також є засобом формування самих ТНК і глобальних стратегічних альянсів. А відтак транснаціоналізація економіки є об'єктивним явищем, до якого кожна країна повинна виробити свою національну політику регулювання інвестиційного клімату на засадах власних національних інтересів.

Отже, ТНК володіють величезними фінансовими, виробничими і технологічними ресурсами, використовуючи які вони самі і їх філії впливають на економіку приймаючої країни. Ступінь цього впливу визначається масштабами

капіталу, що залучається, його галузевою структурою, а також залежить від інвестиційного клімату в країні та зацікавленості в залученні іноземного капіталу.

Для успішного функціонування ТНК в приймаючій країні повинна бути стабільна політична ситуація і ефективна система регулювання бізнесу, що забезпечують інвестору, тобто ТНК гарантію прав і захист інтересів. Серед чинників, що негативно впливають на інвестиційну діяльність ТНК є високий рівень корупції і нецільового використання коштів, складність ведення бізнесу, нестабільна політична й економічна ситуація в країні [14].

Держава повинна створити позитивні умови, для стимулювання залучення ПІІ ТНК, а саме:

- удосконалити системи оподаткування та нарахування амортизації;
- сформувати особливий податковий режим;
- запровадити пільгові умови використання природних ресурсів;
- розвивати лізингові операції;
- запровадити систему регулярної переоцінки основних фондів підприємств.

Держава, що приймає інвестиції повинна забезпечити мирне співіснування іноземних і національних інвесторів, удосконалити систему захисту від ризиків (в тому числі і політичного характеру), справедливую систему врегулювання інвестиційних суперечок, а також не повинна перешкоджати репатріації прибутку (вивезення прибутку в свою країну для іноземного інвестора).

Таким чином, для того щоб активізувати інвестиційну діяльність, ТНК необхідно забезпечувати роботу чітких, зрозумілих та зручних механізмів її реалізації як на регіональному, так і на державному рівнях. А для цього перш за все уряд повинен займатися розробкою національних та регіональних стратегій розвитку, які б займалися дослідженням та забезпеченням бажаного економічного ефекту на довгостроковій основі завдяки координації роботи органів управління державою та органів місцевого самоврядування.

З метою запобігання монополізації, контролю за правомірністю та впливу інших регулюючих заходів країна повинна прийняти відповідні законодавчі акти,

які обмежували б діяльність ТНК і спрямовували їх у сфери, визначені державою як пріоритетні. При цьому місцевим підприємствам варто співпрацювати з іноземними ТНК не в якості джерела дешевих сировинних ресурсів або відсталого технологічного приросту, а використовувати переваги залучення іноземних інвестицій для розвитку свого інноваційного потенціалу.

Для того, щоб оздоровити інвестиційний клімат країни та сприяти припливу ПІІ ТНК пропонуємо ряд заходів, що стосуються змін в інвестиційних процесах.

Насамперед, необхідно забезпечити можливість інформаційного і фінансового контролю за використанням ресурсів інвестора в режимі онлайн, віддаленого на будь-яку відстань від місця вкладення ресурсів. Для обслуговування інвестицій варто створити інтегровану інвестиційну інфраструктуру, інтегруючи банківську, законодавчу та організаційну структури [18]. На регіональному та галузевому аспектах потрібно розробити і реалізувати інтегральні механізми і технології управління інвестиційними процесами. Варто розробити, затвердити та здійснювати фінансування інвестиційних проектів країни спільно з ТНК, а також інвестиційних проектів, що фінансуються за рахунок коштів бюджетів усіх рівнів (державно-приватне партнерство).

Не менш важливим є забезпечення державних гарантій всім суб'єктам інвестиційної діяльності незалежно від форм власності: рівних прав при здійсненні інвестиційної діяльності; гласність при обговоренні інвестиційних проектів і право оскарження в судовому порядку будь-яких рішень, дій (бездіяльності) органів державної влади, органів місцевого самоврядування та їх посадових осіб. Окрім того, потрібно забезпечити й стабільність прав суб'єкта інвестиційної діяльності. У випадках прийняття законів, що встановлюють для суб'єктів інвестиційної діяльності інші правила, ніж ті, які діяли при укладенні договорів між ними, умови цих договорів зберігають свою силу, за винятком випадків, коли законом встановлено, що його дія поширюється на відносини, що виникають з раніше укладених договорів.

Необхідно здійснювати комплексне обслуговування самого інвестора (ТНК), його інвестиційного інституту, реципієнтів інвестицій; забезпечувати

інвестиційних інститутів на інформаційному ринку, аналітичне та експертне забезпечення їх проектів і програм, організаційний супровід проектів.

Варто орієнтувати інвестиційні інститути на формування умов для проникнення іноземного капіталу і створювати сприятливі умови для такого проникнення, а саме: страхування інвестиційних ризиків, облік різниці валютних ставок національних валют, довгостроковість надання інвестиційних ресурсів, ліквідність заставних активів і наданих гарантій тощо.

Одним із перспективних напрямів інвестиційної діяльності ТНК вважаємо *fintech* – це новітня і стрімко зростаюча галузь глобальної економіки, у якій на сьогодні найбільш яскраво сконцентровані передові досягнення науково-технологічного прогресу, фінансові інновації, здобутки і переваги інформаційної, цифрової, мережевої та інтелектуальної складових глобальної економіки.

За своєю сутністю *fintech* є масштабним фінансово-технологічним стартапом, який здатний в недалекому майбутньому кардинально змінити архітектуру глобального ринку фінансово-інвестиційних послуг і навіть призвести до формування глобального альтернативного ринку капіталу. Так, у дослідженні Всесвітнього економічного форуму, зазначається, що фінансово-технологічні стартапи за останні два-три роки суттєво вплинули на діяльність традиційних гравців ринку фінансово-інвестиційних послуг і, головне, вони визначили перспективні напрями свого розвитку, окреслили формат і динаміку інновацій в ключових сферах ринку фінансових послуг, досягли усталеності свого бізнесу і високої привабливості в глобальні ланцюги фінансово-інвестиційного процесу.

Отже, беручи до уваги усі фактори інвестиційної діяльності ТНК можемо робити висновки стосовно значного впливу світової технологізації економічної діяльності. Як бачимо здебільшого такі значні кроки здійснюються через цифровізацію, мережевізацію і роботизацію усталених норм роботи бізнесу та їхніх сервісів. Важливим етапом в розвитку ТНК та їх фактичній популяризації є пошук та втілення креативних та фінансово обґрунтованих пропозицій, які дадуть можливість підвищити ефективність ТНК.

РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЇ «NESTLE»

2.1. Основна характеристика діяльності компанії «Nestle»

Компанія Nestle вважається однією з найбільшою у світі харчовою корпорацією, яка працює на принципах харчування та здорового способу життя. З більш ніж 100-річною історією компанія завоювала репутацію порядного, відповідального та надійного партнера, визнаного у всьому світі як виробника якісних, безпечних і здорових продуктів харчування.

Сьогодні мільйони споживачів у всьому світі довіряють продукції Nestle, оскільки вона володіє майже 500 промисловими підприємствами у більш ніж 75 країнах. В свою чергу в корпоративній групі працює більше 300 тис. чоловік, а портфоліо компанії постійно розширюється, і налічує близько 9000 всесвітньо відомих брендів.

Усі високоякісні натуральні інгредієнти використовуються на всіх виробничих підприємствах Нестле в різних країнах, що забезпечує повну безпеку готового продукту для здоров'я споживача. Кожне підприємство має суворий контроль якості надходження сировини. Виробництво сировини не дозволяється, оскільки при кожній поставці були проведені перевірки та виявлені будь-які відхилення від чинних стандартів. Для компанії також принципово важливо забезпечити і керувати належним терміном служби готового продукту. Продукція Nestle відома на ринках напоїв, кондитерських виробів, продуктів харчування для малюків, морозива, кормів для тварин тощо. Компанія в своєму портфелі має також контрольний пакет акцій в парфумерно-косметичній промисловості.

Бізнес Nestle базується на принципах здорового способу життя та збалансованого харчування. Сьогодні компанія вкладає значні кошти в

дослідження та розробки. Велика увага до цих галузей пов'язана з постійним бажанням компанії забезпечити споживачів продуктами, які не тільки смачні, але й безпечні та корисні. Такий підхід дозволяє Nestle розробляти та виробляти високоякісну продукцію для широкого кола споживачів та спеціальні продукти харчування для невеликої кількості споживачів з особливими потребами. Спеціальні харчові продукти Nestle допомагають споживачам зміцнювати імунну систему, підтримувати організм, покращувати здоров'я та полегшувати життя їхнім сім'ям. Nestle активно інтегрує інноваційну науку та технології для покращення якості продукції у свій виробничий процес, прагнучи задовольнити потреби ринку та відповідніше реагувати на глобальні зміни. Основне переконання Nestle - «Добре харчування, добре життя» — залишається незмінним протягом десятиліть у кожній країні, в якій працює компанія. Голова ради директорів - Петер Брабек-Летмат (Peter Brabeck-Letmathe), головний керівник - Пол Бюльке (Paul Bulcke).

Основна форма організаційної структури в багатонаціональній компанії є зв'язок головної організаційної структури "вдома" із зарубіжною філією, яка управляється за допомогою прямого контакту генерального керуючого відділенням з виконавчим директором батьківської компанії. Перерахуємо форми структур багатонаціональних компаній: філія, дочірня компанія, відділення за кордоном, транснаціональна компанія.

Наприклад, компанія "Nestle", яка була утворена у Швейцарії, відчувши необхідність виходу на міжнародний ринок, інтернаціоналізувала свою діяльність шляхом створення зарубіжних відділень у всьому світі. Організаційна структура цієї компанії (рис. 2.1) базується на географічному принципі, що передбачає відповідальність менеджерів на місцях за ведення справ, тоді як головне керівництво утримує у своїх руках планування та контроль. Усі географічні регіони, включаючи базовий (швейцарський) ринок, є рівноправними в організаційному плані. Така організація є ефективною для "Nestle" та інших компаній із подібними продуктовими лініями та ринками кінцевих споживачів.

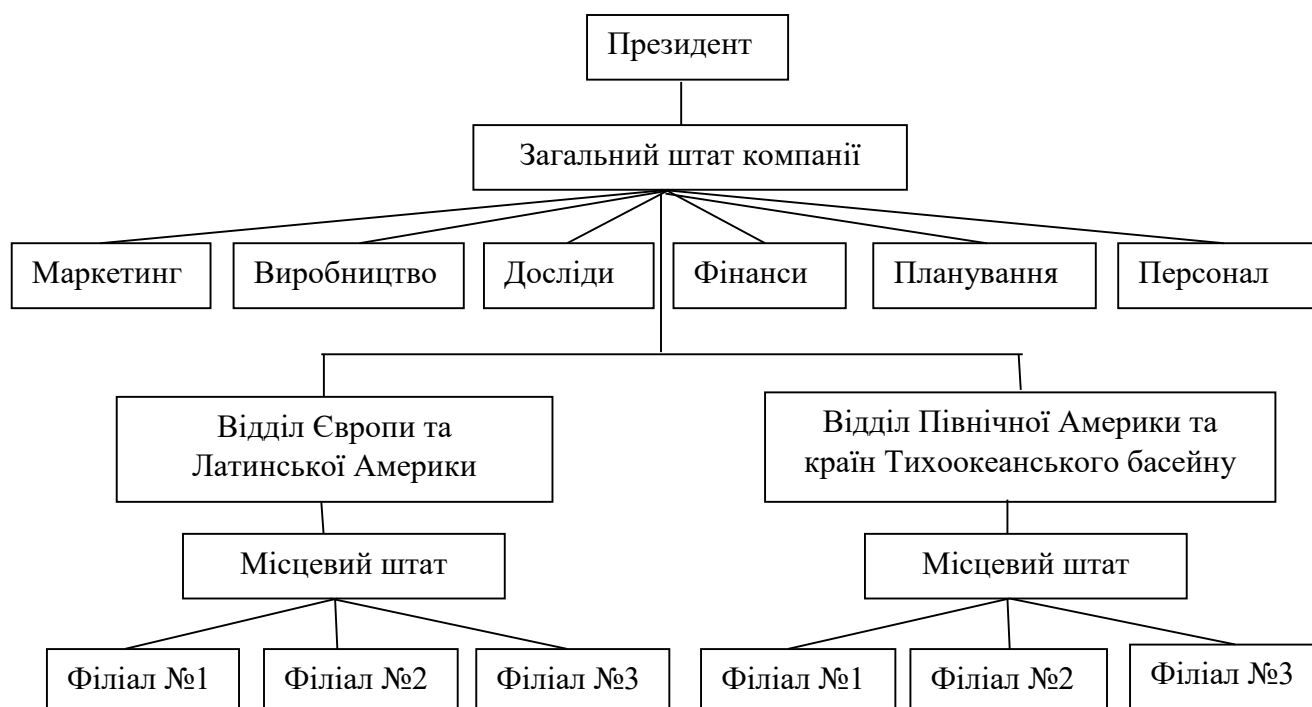


Рис. 2.1. Організаційна структура компанії «Nestle»

Nestle виробляє розчинну каву, мінеральну воду, шоколад, морозиво, бульйони, молочні продукти, дитяче харчування, корм для домашніх тварин, фармацевтичну продукцію та косметику.

Асортименти продукції Nestlé за час існування компанії налічує понад 2000 товарних знаків продуктів широкого споживання.

Компанія "NESTLE" більше 145 років виробляє якісне дитяче харчування для малюків різного віку (дитячі суміші NAN, дитячі суміші NESTOGEN, дитячі каші Nestle, пюре GERBER). Ми чудово знаємо, наскільки тендітний організм дитини, тому використовуємо лише перевірені технології та якісні продукти.

Серед корисного дитячого харчування, що випускається під марками NAN, NESTOGEN та GERBER, ви завжди можете вибрати продукт, що ідеально підходить малюкові за віком, смаковими уподобаннями та іншими критеріями.

Компанія "NESTLE" підтримує рекомендацію Всесвітньої Організації Охорони Здоров'я, виключно грудного вигодовування в перші 6 місяців і подальшого введення прикорму при продовженні грудного вигодовування. При прийнятті рішення про переведення дитини на часткове або повністю штучне

вигодовування, а також при прийнятті рішення про введення дитячого харчування як прикорм необхідно проконсультуватися з педіатром.

Стратегія компанії "Нестле" у всьому світі полягає у здійсненні довгострокових інвестицій. У рамках цієї стратегії компанія активно вкладає кошти у місцеве виробництво, розробку продуктів, що відповідають місцевим уподобанням і традиціям, а також використовує місцеву сировину та компоненти. Таким чином, "Нестле" поєднує міжнародний досвід та лідерство у харчовій індустрії з потребами покупців.

2.2. Ключові показники фінансово-економічної діяльності компанії «Nestle»

Систематичний і кваліфікований фінансовий аналіз виступає дієвим засобом як недопущення кризової ситуації у будь-якому суб'єкті господарської діяльності, так і, у разі її виникнення, своєчасного усунення негативних наслідків. Оцінка майнового стану дає загальне уявлення про фінансовий стан підприємства. Вона показує частку кожного елемента в активах та співвідношення позикових і власних коштів у пасивах. У структурі вартості майна відображається специфіка діяльності кожного підприємства. Показниками фінансових результатів діяльності підприємства, які дозволяють оцінити ефективність використання його ресурсів.

Структура капіталу ТНК, яка являє собою співвідношення використовуваного нею власного та позикового капіталу, визначає аспекти її не тільки фінансової, а й операційної та інвестиційної діяльності та є активним чинником формування кінцевих результатів цієї діяльності. Результат ефективності діяльності підприємства залежать від того, наскільки раціонально використовується капітал.

Аналіз результатів фінансово-економічного аналізу «Nestle» доцільно розпочати з дослідження структури активів. В результаті такого аналізу можна

визначити динаміку та структуру оборотних і необоротних активів компанії (табл. 2.1).

В результаті аналізу активів компанії «Nestle» виявлено, що протягом досліджуваного періоду відбулось незначне зменшення вартості необоротних активів (на 5%) і суттєве збільшення оборотних активів (близька 30%). Такі зміни є позитивними в діяльності компанії, адже оборотні активи є більш ліквідними [36]. У 2020-2021 роках спостерігається суттєве зменшення довгострокових фінансових інвестицій (на 4272 млн. дол.). Крім того, зменшуються і вартість основних засобів (на 821 млн. дол.), нематеріальних активів – на 25 млн. дол., інших необоротних активів – на 196 млн. дол.

Таблиця 2.1 - Структура та динаміка активів «Nestle» за 2020-2021 pp., млн. дол.

№з/п	Найменування показника	2020 р., млн. дол.	2021 р., млн. дол.	Абсолютне зростання	2021р. до 2020 р.
1	Необоротні активи усього, у т. ч.	101326	96012	-5314	0,95
1.1	Нематеріальні активи	50361	50336	-25	0,99
1.2	Основні засоби	30777	29956	-821	0,97
1.3	Довгострокові фінансові інвестиції	17631	13359	-4272	0,76
1.4	Інші необоротні активи	2557	2361	-196	0,92
2	Оборотні активи усього, у т.ч.	31884	41003	9119	1,29
2.1	Запаси	9177	9125	-52	0,99
2.2	Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	12036	11167	-869	0,93
2.3	Грошові кошти, їх еквіваленти та короткострокові інвестиції	7938	4500	-3438	0,57
2.4	Витрати майбутніх періодів та інші оборотні активи	2733	16211	13478	5,93
3	Вартість активів	133210	137015	3805	1,03

У вартості оборотних активів суттєві зміни спостерігаються в статті «витрати майбутніх періодів та інші оборотні активи» (відбулось збільшення в більше ніж 5 разів). Протягом досліджуваного періода відбулось зменшення грошових коштів (на 3438 млн. дол.), що може негативно відобразитися на фінансовому стані компанії, адже грошові кошти є найбільш ліквідним активом. Зменшення спостерігається і в вартості запасів і дебіторської заборгованості. В цілому спостерігається збільшення загальної вартості активів на 3805 млн. дол.

Стійкість і ефективність сучасних транснаціональних корпорацій багато в чому визначається фінансовими ресурсами, наявними в їх розпорядженні. При цьому власний капітал є одним із основних джерел їх фінансування (табл. 2.2).

Таблиця 2.2 - Структура та динаміка власного капіталу «Nestle» за 2020-2021 рр., млн. дол.

№з/п	Найменування показника	2020 р.	2021 р.	Абсолютне зростання	2021 р. до 2020 р.
1	Статутний капітал	311	306	-5	0,98
2	Додатково вкладений капітал	(4537)	(6948)	-2411	0,53
3	Інший додатковий капітал	(19436)	(20432)	-996	0,95
4	Резервний капітал	989	(183)	-1172	-0,19
5	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	83629	84620	991	1,01
6	Інший капітал	1273	1040	-233	0,82
7	Власний капітал, усього	62229	58403	-3826	0,94

В результаті аналізу структури та динаміки власного капіталу виявлено, що зменшення відбулось в статутному капіталі (на 5 млн. дол.), в додатково вкладеному капіталі (на 2411 млн. дол.), іншому додатковому капіталі (на 996 млн. дол.), резервному капіталі (на 1172 млн. дол.), іншому капіталі (на 233 млн. дол.). Єдине збільшення відбулось в нерозподіленому прибутку (на 991 млн. дол.). В цілому власний капітал протягом 2020-2021 років зменшився на 3826 млн. дол., що становить 6%.

Доходність активів показує ефективність використання активів компанії для генерації прибутку. Високе значення показника свідчить про хорошу роботу ТНК (табл. 2.3).

Таблиця 2.3 - Доходність активів «Nestle» за 2020-2021 рр., млн. дол.

№з/п	Найменування показника	2020 р.	2021 р.	Абсолютне зростання	2021 р. до 2020 р.
1	Вартість активів підприємства	133210	137015	3805	1,03
2	Сукупний дохід	91389	95485	4096	1,04
3	Різниця у значеннях коефіцієнтів	-	-	-	0,01
4	Сума сукупного доходу на 1 дол. вартості продукції	0,69	0,70	0,01	1,01

Отже, в результаті дослідження можна зробити наступні висновки: в 2021 році було отримано 0,70 дол. сукупного доходу на кожен дол. використаних активів; в 2020 році на кожен дол. використаних активів припадає 0,69 млн. дол. сукупного доходу. Як видно, спостерігається незначне зменшення даного показника.

Фінансовий результат ТНК являє собою збиток, оскільки визначається різниця між доходами та витратами компанії (табл. 2.4).

Таблиця 2.4 - Структура та динаміка фінансових результатів «Nestle» за 2020-2021 рр., млн. дол.

№з/п	Найменування показника	2020 р.	2021 р.	Абсолютне зростання	2021 р. до 2020 р.
1	Дохід від реалізації продукції	89590	91439	1849	1,02
2	Собівартість реалізованої продукції	45571	46070	499	1,01
3	Валовий прибуток (збиток)	44019	45369	1350	1,03
4	Інші доходи від операційної діяльності	823	2883	2060	3,5
5	Інші витрати від операційної діяльності	34686	34500	-186	0,99
6	Фінансовий результат від операційної діяльності	10156	13752	3596	1,35
7	Доходи фінансової діяльності	152	247	95	1,63
8	Витрати фінансової діяльності	848	1008	160	1,19
9	Фінансовий результат від фінансової діяльності	-696	-761	-65	0,91

10	Доходи інвестиційної діяльності	824	916	92	1,11
11	Витрати інвестиційної діяльності	-	-	-	-
12	Фінансовий результат від інвестиційної діяльності	824	916	92	1,11
13	Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	10284	13907	3623	1,35
14	Податки	2773	3439	666	1,24
15	Чистий прибуток	7511	10468	2957	1,39

В результаті дослідження виявлено, що чистий дохід від реалізації компанії «Nestle» збільшилися на 1849 млн. дол. Собівартість продукції збільшилась несуттєво на 1% і в 2021 році склала 46070 млн. дол. В результаті збільшення чистого доходу від реалізації більш швидкими темпами, ніж собівартість, відбулось збільшення валового прибутку на 1350 млн. дол. Збільшення доходів від операційної діяльності і зменшення витрат призвело до збільшення фінансових результатів операційної діяльності на 160 млн. дол.

Фінансовий результат від фінансової діяльності зменшився на 65 млн. дол. Доходи інвестиційної діяльності компанії «Nestle» збільшилися на 92 млн. дол. Чистий прибуток компанії протягом 2020-2021 років збільшився на 2957 млн. дол., що становить майже 40%. В цілому можна зробити висновок, що фінансові результати діяльності є позитивними.

Таблиця 2.5 - Факторний аналіз валового прибутку «Nestle» за 2020-2021 рр., млн. дол.

Дохід від реалізації продукції		Собівартість реалізованої продукції		Валовий прибуток		Збільшення валового прибутку		
2020	2021	2020	2021	2020	2021	всього	за рахунок збільшення чистого доходу	за рахунок збільшення собівартості реалізованої продукції
89590	91439	45571	46070	44019	45369	1350	1849	-499

Факторний аналіз валового прибутку свідчить про вплив зростання чистого доходу від реалізації продукції та собівартості реалізованої продукції на валовий прибуток (табл. 2.5).

Таким чином, в результаті проведеного факторного аналізу валового прибутку визначено, що збільшення валового прибутку на 1350 млн. дол. відбулось за рахунок збільшення доходу від реалізації на 1849 млн. дол., не дивлячись на одночасне збільшення собівартості продукції на 499 млн. дол.

Будь-яка діяльність суб'єкта господарювання пов'язана з витратами матеріальних, трудових та інших ресурсів. Важливим завданням керівника компанії є знаходження шляхів зменшення витрат. На наступному етапі дослідження доцільно провести аналіз структури витрат «Nestle» (табл. 2.6).

Таблиця 2.6 - Структура та динаміка витрат «Nestle» за 2020-2021 pp., млн. дол.

№з/п	Найменування показника	2020 р.	2021 р.	Абсолютне зростання	2021 р. до 2020 р.
1	Собівартість реалізованої продукції	45571	46070	499	1,01
2	Адміністративні витрати та витрати на збут	27841	28472	631	1,02
3	Витрати НДДКР	1739	1687	-52	0,97
4	Інші операційні витрати	5106	4341	-765	0,85
5	Витрати фінансової діяльності	848	1008	160	1,19
6	Податки	2773	3439	666	1,24
7	Сукупні витрати підприємства	83878	85017	1139	1,01

Окрім збільшення собівартості продукції, як це було зазначено раніше, збільшення відбулось і в частині адміністративних витрат і витрат на збут (на 631 млн. дол.), фінансових витрат і податків. Протягом досліджуваного періоду зменшились витрати на НДДКР та інші операційні витрати. В цілому сукупні витрати компанії збільшились на 1139 млн. дол., що можна охарактеризувати як незначне збільшення.

Аналіз структури доходів дає змогу визначити яку частку в загальному доході становлять його окремі елементи (табл. 2.7).

Таблиця 2.7 - Структура доходів «Nestle» за 2020-2021 pp., млн. дол.

№ з/п	Найменування показника	2020 р.	2021 р.	Абсолютне зростання	2021 р. до 2020 р.
1	Доходи від операційної діяльності, в т.ч.	90413	94322	3909	1,04
1.1	Чистий дохід від реалізації продукції	89590	91439	1849	1,02
1.2	Інші операційні доходи	823	2883	2060	3,5
2	Доходи фінансової діяльності	152	247	95	1,63
3	Доходи інвестиційної діяльності	824	916	92	1,11
3	Сукупний дохід	91389	95485	4096	1,04

В результаті проведеного аналізу доходів компанії «Nestle» визначено, що всі доходи компанії збільшились. Сукупний дохід протягом 2020-2021 років збільшився на 4% і в 2021 році склав 4096 млн. дол.

Таким чином, в результаті проведеного фінансово-економічного аналізу компанії «Nestle» можна зробити наступні висновки:

- відбулось незначне зменшення вартості необоротних активів (на 5%) і суттєве збільшення оборотних активів (близька 30%);
- власний капітал протягом 2020-2021 років зменшився на 3826млн. дол., що становить 6%;
- загальна вартість зобов'язань збільшилась з 70981 млн. дол. До 78612 млн. дол., що становить 11%;
- чистий прибуток компанії протягом 2020-2021 років збільшився на 2957 млн. дол., що становить майже 40%;
- сукупні витрати компанії збільшились на 1139 млн. дол.;
- сукупний дохід протягом 2020-2021 років збільшився на 4% і в 2021 році склав 4096 млн. дол.

В цілому показники фінансового стану компанії «Nestle» можна оцінити як задовільні. Також в основному спостерігається позитивна динаміка покращення показників. Проте необхідно приділити увагу більш детальному аналізу структури пасивів компанії, адже спостерігається зменшення власного капіталу і збільшення зобов'язань.

2.3. Проблеми та перспективи здійснення міжнародної інвестиційної діяльності компанії «Nestle»

Розвиток ринкової економіки вимагає від суб'єктів господарювання, з одного боку, підвищення їх конкурентоспроможності, а з іншого — забезпечення стабільності та стійкості свого функціонування в умовах економічного середовища, що динамічно змінюється. Розвиток суспільства в цілому та окремих суб'єктів господарювання ґрунтується на розширеному відтворенні матеріальних цінностей, забезпеченні зростання національного майна і, відповідно, доходів. Одним із основних засобів забезпечення цього зростання є інвестиційна діяльність.

Інвестиції - вкладення капіталу в об'єкти підприємницької та іншої діяльності з метою отримання прибутку або досягнення позитивного соціального ефекту.

Інвестиційна стратегія — це система довгострокових цілей інвестиційної діяльності підприємства, що визначаються загальними цілями його розвитку та інвестиційною ідеологією, а також вибором найбільш ефективних шляхів їх досягнення.

Процес розробки інвестиційної стратегії пов'язаний з попереднім виділенням об'єктів стратегічного управління підприємством. З позиції інвестиційного менеджменту зазвичай виділяють три основні групи об'єктів стратегічного управління: інвестиційна діяльність підприємства в цілому; інвестиційна діяльність стратегічної зони управління; інвестиційна діяльність центру стратегічного інвестування.

Велику роль у забезпеченні ефективного розвитку підприємства відіграє розробка інвестиційної стратегії. Ця роль полягає в наступному:

1. Розроблена інвестиційна стратегія забезпечує механізм реалізації довгострокових загальних та інвестиційних цілей майбутнього економічного та соціального розвитку підприємства в цілому та його окремих структурних підрозділів.

Це дозволяє реально оцінити інвестиційні можливості підприємства, забезпечуючи максимальне використання його внутрішнього інвестиційного потенціалу та можливість активного маневрування інвестиційними ресурсами, забезпечує можливість швидкої реалізації нових перспективних інвестиційних можливостей, що виникають у процесі динамічної зміни факторів зовнішнього середовища. інвестиційне середовище.

2. Розробка інвестиційної стратегії враховує можливі варіації розвитку заздалегідь неконтрольованих підприємством факторів зовнішнього інвестиційного середовища та дозволяє мінімізувати їх негативні наслідки для діяльності підприємства. Він відображає порівняльні переваги підприємства в інвестиційній діяльності в порівнянні з його конкурентами.

3. Наявність інвестиційної стратегії забезпечує чіткий взаємозв'язок стратегічного, поточного та оперативного управління інвестиційною діяльністю підприємства. Це забезпечує реалізацію відповідного менталітету інвестиційної поведінки у найважливіших стратегічних інвестиційних рішеннях підприємства.

4. Система інвестиційної стратегії формує значення основних критеріальних оцінок вибору реальних інвестиційних проектів та фінансових інструментів інвестування.

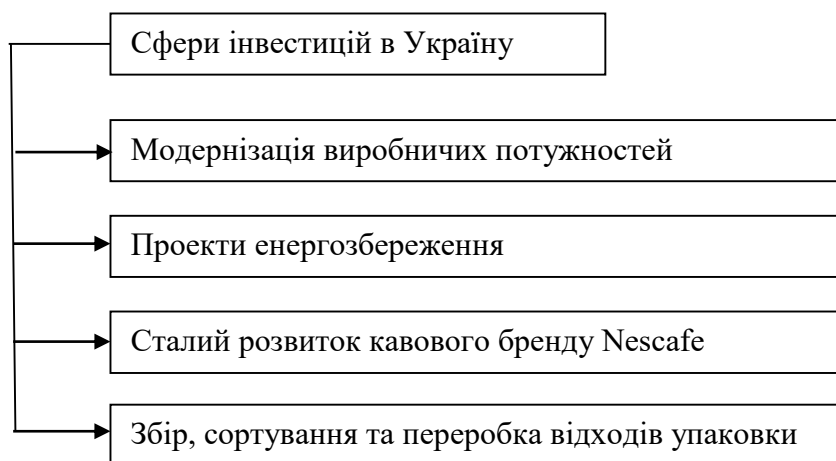


Рис. 2.2. Сфери інвестицій в Україні

У разі позитивних результатів оцінки розробленої інвестиційної стратегії, що відповідає обраним критеріям та менталітету інвестиційної поведінки, вона приймається підприємством до реалізації. На рисунку 2.2 показано, у яку діяльність speres Nestle інвестувала найбільше грошей в Україні.

Формується інвестиційний потенціал «Nestle» шляхом поступового накопичення інвестиційних можливостей, які не можуть бути реалізовані підприємством миттєво. На підставі інвестиційного потенціалу формується інвестиційна привабливість «Nestle» – це показник, який базується на розрахунках співвідношення інвестиційного ризику від вкладень в компанію та інвестиційного потенціалу компанії. Тобто він відображає, якою мірою, виходячи з фактичного положення і перспектив розвитку компанії в майбутньому, ризику, пов'язані з інвестуванням, компенсуються доходами, які ці інвестиції можуть принести (табл.2.8).

Рентабельність активів показує розмір чистого прибутку на одну грошову одиницю активів та характеризує ефективність використання активів.

Таблиця 2.8 - Розрахунок коефіцієнтів інвестиційного потенціалу та інвестиційної безпеки «Nestle» в 2021 році

Показник	Коефіцієнти вагомості	Значення	Бали	Результат
Інвестиційний потенціал				
1. Показники рентабельності	0,4			0,56
1.1. Рентабельність активів	0,2	7,64	1	0,2
1.2. Рентабельність власного капіталу	0,2	17,92	1	0,2
1.3. Рентабельність продажу	0,2	11,45	1	0,2
1.4. Рентабельність продукції	0,2	22,72	2	0,4
1.5. Рентабельність оборотних активів, %	0,2	223	2	0,4
2. Показники ліквідності і платоспроможності	0,3			-0,3
2.1. Коефіцієнт поточної ліквідності	0,25	0,95	-1	-0,25
2.2. Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,25	0,74	0	0
2.3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,25	0,10	-1	-0,25
2.4. Величина власних оборотних коштів (робочий, функціонуючий капітал)	0,25	-2027	-2	-0,5
3. Показники стану та структури капіталу	0,3			0,3
3.1. Коефіцієнт автономії, %	0,2	42,63	1	0,2
3.2. Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,2	-0,03	-2	0,4

Закінчення табл.2.8

3.3. Забезпеченість запасів власними оборотними коштами	0,2	-22,21	-2	-0,4
3.4. Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними коштами, %	0,2	-4,94	-1	0,4
3.5. Коефіцієнт інвестування	0,2	0,61	-1	0,4
Інвестиційна безпека				-1
1.Коефіцієнт фінансового ризику	0,2	1,35	-2	-0,4
2. Коефіцієнт заборгованості	0,2	1,05	-2	-0,4
3. Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	0,2	0,59	-1	-0,2
4. Коефіцієнт поточних зобов'язань	0,2	0,55	1	0,2
5. Коефіцієнт довгострокових зобов'язань	0,2	0,45	-1	-0,2
Інвестиційний потенціал				0,56
Інвестиційна привабливість підприємства				-0,22
Інтегральний показник інвестиційної привабливості на «критичних інтервалах»				0,37

Для «Nestle» розрахований показник є задовільним і дорівнює 7,64 %. Рентабельність власного капіталу показує частку чистого прибутку у власному капіталі. Цей показник характеризує ефективність укладення коштів у підприємство. Для «Nestle» розрахований показник є задовільним і дорівнює 17,92 %. Рентабельність реалізації показує, яку суму операційного прибутку одержує компанія з кожного швейцарського франка проданої продукції. Для «Nestle» даний показник є задовільним і дорівнює 11,45 %. Рентабельність продукції дає можливість визначити, яка продукція більш прибуткова, тобто вигідніша для виробництва. Для «Nestle» даний показник має добре значення і дорівнює 22,72 %. Рентабельність оборотних активів характеризує відносну прибутковість оборотних активів. Вона має добре значення, оскільки коефіцієнт рентабельності оборотних активів склав 223 %.

Платоспроможність – це здатність компанії впевнено сплачувати всі свої боргові зобов'язання згідно з встановленими строками або відповідно до договірних умов. Ліквідність – це спроможність компанії перетворювати свої активи в гроші для покриття всіх необхідних платежів по мірі настання їхнього терміну.

Коефіцієнт поточної ліквідності показує, яку частину поточних зобов'язань підприємство спроможне погасити за рахунок найбільш ліквідних оборотних коштів – грошових коштів та їх еквівалентів, фінансових інвестицій та дебіторської заборгованості. Цей показник для «Nestle» становить 0,95 і має незадовільне значення. Коефіцієнт швидкої ліквідності

– індикатор короткострокової ліквідності компанії, який вимірює здатність компанії вчасно погасити свої короткострокові зобов'язання з допомогою високоліквідних активів. Він становить 0,74 і має значення в межах допустимого. Коефіцієнт абсолютної ліквідності дозволяє визначити частку короткострокових зобов'язань, що компанія може погасити найближчим часом, не чекаючи оплати дебіторської заборгованості й реалізації інших активів. Для «Nestle» даний показник має незадовільне значення і дорівнює 0,1. Величина власних оборотних коштів – характеризує ту частинувласного капіталу компанії, яка є джерелом покриття поточних активів, і має дуже незадовільне значення – - 2027.

Коефіцієнт автономії показує, яку частину у загальних активах складає власний капітал. Він характеризує фінансову незалежність компанії від зовнішніх джерел фінансування його діяльності. Оптимальне значення більше 50. В даному випадку коефіцієнт автономії дорівнює 42,63, що має задовільне значення. Коефіцієнт маневреності власного капіталу показує співвідношення між власними оборотними ресурсами і власним капіталом компанії. Для «Nestle» даний показник має дуже незадовільне значення і дорівнює -0,03. Коефіцієнт забезпечення запасів власними оборотними коштами показує, якою мірою матеріальні запаси покриті власними коштами і не потребують залучення позикових. Для «Nestle» даний показник має дуже незадовільне значення і дорівнює -22,21. Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами, характеризує абсолютну можливість перетворення активів у ліквідні кошти. Для «Nestle» даний показник має незадовільне значення і дорівнює -4,94 %. Коефіцієнт інвестування показує, наскільки власний капітал покриває вкладення компанії в необоротні активи.

Вважається, що чим більшим є його значення, тим краще для фінансової стійкості підприємства. Для «Nestle» він становить 0,61.

Будь-яка комерційна діяльність пов'язана з певним ризиком. Це повною мірою відноситься і до інвестиційної діяльності. Інвестиційний ризик - це ймовірність відхилення величини фактичного інвестиційного доходу від величини очікуваного: чим мінливості і ширше шкала коливань можливих доходів, тим вище ризик, і навпаки.

Коефіцієнт фінансового ризику показує, скільки одиниць залучених коштів припадає на кожен одиницю власних. Він складає 1,35 і має дуже незадовільне значення, що свідчить про посилення залежності компанії від зовнішніх інвесторів і кредиторів, тобто про зменшення фінансової стійкості. Коефіцієнт заборгованості – коефіцієнт фінансової діяльності підприємства, що дорівнює співвідношенню заборгованості позичкових коштів (грошових зобов'язань фірми) та її власного капіталу. Для «Nestle» даний показник має дуже незадовільне значення і дорівнює 1,05. Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості характеризує наскільки кредиторська заборгованість може бути погашення за рахунок дебіторської заборгованості. Для «Nestle» даний показник має незадовільне значення і дорівнює 0,59. Коефіцієнт поточних зобов'язань характеризує питому вагу поточних зобов'язань в загальній сумі джерел формування, його значення складає 0,55 і є задовільним. Коефіцієнт довгострокових зобов'язань визначає частину довгострокових зобов'язань в загальній сумі джерел формування, складає 0,45 і є незадовільним.

Розрахована величина інвестиційної привабливості підприємства «Nestle» склала 0,56. Виявлена оцінка інвестиційної привабливості даного суб'єкта господарювання знаходиться на низькому рівні.

Компанія «Nestle» знаходиться в зоні низького рівня інвестиційного потенціалу за низького рівня інвестиційної безпеки. Не є доцільним активне інвестування для підприємства, оскільки воно, за підсумками оцінювання потрапило до зони I, що характеризується низьким рівнем інвестиційного потенціалу.

Формування інвестиційного потенціалу полягає у створенні додаткових інвестиційних можливостей, що можуть бути реалізовані компанією шляхом мобілізації внутрішніх або залучення зовнішніх ресурсів.

У реальних економічних умовах інвестиційні можливості мають властивість накопичуватись, поступово утворюючи інвестиційний потенціал. Формування інвестиційного потенціалу відбувається під впливом двох груп факторів - позитивних та негативних (табл. 2.9).

Таблиця 2.9 - Фактори, що впливають на інвестиційний потенціал «Nestle»

Тип факторів	Позитивні	Негативні
Внутрішні фактори	1. Висока конкурентоспроможність продукції 2. Високий рівень показників рентабельності 3. Швидке освоєння результатів научних розробок 4. Технологія, що використовується, відповідає найкращим світовим стандартам. 5. Кваліфікований персонал 6. Гарна репутація 7. Діяльність компанії є прозорою і ефективною 8. Нові виробничі фонди 9. Ефективна маркетингова політика	1. Недостатність власних оборотних коштів 2. Високий рівень коефіцієнту фінансового ризику 3. Висока собівартість 4. Високі ціни на продукцію в порівнянні з конкурентами
Зовнішні фактори	1. Інвестиційно-приваблива політика держави 2. Високі темпи розвитку ринку 3. Високий рівень довіри серед інвесторів 4. Висока купівельна спроможність 5. Вигідна інфраструктура 6. Стабільний попит	1. Сильні конкуренти 2. Високі ціни на енергоносії 3. Консерватизм споживачів 4. Наявність на ринку товарів-замінників 5. Нестабільна політична і економічна ситуація в деяких приймаючих країнах

Основою інвестиційної діяльності досліджуваної компанії є фактичні інвестиції. Варто сказати, що для багатьох компаній цей тип інвестування буває найкращим інвестиційним рішенням, оскільки визначає високе значення реального управління інвестиціями в корпоративній роботі. Такий стан пояснюється тим, що ліквідність фінансових активів компанії надає шалену можливість правильного

перерозподілу фінансових активів як серед національних, так і серед іноземних інвесторів.

Тому, хоча більшість інвестиційних показників досліджуваної компанії є незадовільними, усі показники прибутковості мають допустимі значення. В свою чергу проведені розрахунки інвестиційної привабливості Нестле є вкрай низькими. Оскільки компанія здебільшого пов'язана з виробничою діяльністю, тому ми рекомендуємо менеджменту компанії використовувати реальні інвестиції, які будуть влучно застосовуватися в розробки нових інвестиційних проєктів.

РОЗДІЛ 3. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ «NESTLE» В УКРАЇНІ

3.1. Особливості діяльності корпорацій в умовах глобальної фінансової кризи

Для того, щоб зменшити ризики для світової економіки та закласти основу для стабільного та сталого економічного зростання, потрібні невідкладні та конкретні політичні заходи. Динамізм та інклюзивність світової економіки відіграють ключову роль у вирішенні масштабних завдань, поставлених на порядку денному в галузі сталого розвитку на період до 2030 року. Директивні органи повинні докладати зусиль для того, щоб не допустити зростання короткострокових ризиків, пов'язаних з фінансовими труднощами та загостренням торгових суперечок, та продовжувати досягнення економічних, соціальних та екологічних цілей у рамках подальшого здійснення довгострокової стратегії розвитку. Рішучі політичні дії спираються на багатосторонній, заснований на співпраці та розрахований на довгострокову перспективу підхід до глобальної політики у таких ключових сферах, як боротьба зі зміною клімату, стійке фінансування, стійке виробництво та споживання та усунення нерівності. Для цього також необхідно подальше просування вперед на шляху до більш інклюзивної, гнучкої та здатної до реагування багатосторонньої системи.

На перший погляд глобальне економічне зростання здається стабільним, але за ним ховаються фундаментальні ризики та диспропорції.

У 2017 та 2018 роках темпи економічного зростання більш ніж у половині країн світу підвищилися. Темпи зростання економіки розвинених країн у ці два роки стабільно становили 2,2 відсотка, і в багатьох країнах ці темпи були близькими до своїх максимальних потенційних значень, тоді як рівень безробіття в

ряді розвинених країн упав до рекордно низьких показників. Серед країн, що розвиваються, відносно високі темпи зростання зберігалися в регіонах Східної та Південної Азії, в яких економічне зростання склало 5,8 та 5,6 відсотка відповідно у 2018 році. Продовжується поступове відновлення економіки багатьох країн — експортерів сировинних товарів, зокрема експортерів палива, хоча ці країни, як і раніше, стикаються з цінами волатильності. Різке падіння ринкових цін на сировинні товари, яке відбулося в 2014/15 роках, також продовжує позначатися на збалансованості бюджетів та платіжному балансі і є причиною виникнення заборгованості, що зберігається.

У 2018 році темпи зростання світової економіки залишалися стабільними на рівні 3,1 відсотка, оскільки уповільнення темпів зростання в низці великих в економічному відношенні країн нівелювалося за рахунок їх прискорення у Сполучених Штатах Америки завдяки вжиттю податково-бюджетних заходів. Очікується, що в 2022 році темпи зростання світової економіки будуть непоганими і становитимуть 3 відсотки, проте ознаки того, що зростання, можливо, досягло свого піку, стають дедалі виразнішими. З початку 2018 року зростання обсягу промислового виробництва та торгівлі товарами у всьому світі поступово сповільнюється, насамперед у секторах засобів виробництва та проміжних продуктів, що серйозно залежать від торгівлі. Випереджаючі показники свідчать, що у 2022 році у зв'язку із загостренням торгових суперечок, зростанням ризику фінансової скрути та нестабільності в контексті геополітичної напруженості відбудеться певне послаблення економічного зростання в багатьох країнах. У той самий час у ряді розвинених країн спостерігається досить високий рівень завантаження виробничих потужностей, що може позначитися на зростанні в короткостроковій перспективі.

Багаті ресурсами країни часто стикаються з труднощами у справі розкриття свого потенціалу у сфері розвитку

Багато країн, що розвиваються, з числа відстаючих за темпами зростання значною мірою залежать від сировинних товарів, як у плані експортних доходів, так і в плані фінансування бюджетних витрат. Висока волатильність експортних

доходів та податкових надходжень часто веде до серйозних коливань обсягу внутрішнього валового доходу та до нижчих темпів зростання у довгостроковій перспективі. Ці обставини спричиняють ще більш згубні наслідки в країнах, що відрізняються слабкістю державного управління та низькою якістю інститутів і в яких однією з перешкод для соціально-економічного розвитку може бути недостатня диверсифікація економіки. Багато хто з тих, що відстають за темпами зростання країн, що перебувають у сировинній залежності, в останні десятиліття страждають від тривалих збройних конфліктів або стикаються з громадянськими заворушеннями та нестабільністю.

Збільшення знижувальних ризиків та труднощів ставить під загрозу стійкість економічного зростання у короткостроковій перспективі

За стійкими темпами зростання світової економіки ховається поступове підвищення низки короткострокових ризиків, що може завдати серйозної шкоди економіці та значно погіршити довгострокові перспективи розвитку. Це дуже ускладнило б вирішення багатьох завдань, поставлених на порядку денному у сфері сталого розвитку на період до 2030 року. Країни, що стикаються зі значними труднощами, такими як великі макроекономічні диспропорції та високий рівень зовнішньої заборгованості, особливо вразливі перед такими ризиками. Оскільки можливості для політичної дії значно зменшилися по всьому світу, будь-яке зовнішнє потрясіння може призвести до серйозних та довгострокових наслідків для світового економічного зростання та соціально-економічного становища.

У зв'язку із загостренням торгових суперечок виникають загрози короткострокового характеру з довгостроковими наслідками.

У 2018 році мало місце значне посилення напруженості у торговельних відносинах між найбільшими в економічному відношенні країнами світу, і кількість суперечок, переданих на розгляд механізму врегулювання суперечок Світової організації торгівлі, різко зросла. Прийняті Сполученими Штатами рішення про підвищення ввізного мита спричинили за собою заходи у відповідь, а вони, у свою чергу, — зустрічні заходи у відповідь. Зростання світової торгівлі зупинилося, хоча завдяки заходам стимулювання та прямим субсидіям прями

негативні наслідки цього в Китаї та Сполучених Штатах поки що значною мірою згладжуються [17].

У зв'язку із затяжним загостренням напруженості у торговельних відносинах між найбільшими в економічному плані країнами світу та витком нового підвищення мит виникає серйозний ризик для світової торгівлі в майбутньому. Це може спричинити значні наслідки для світової економіки: уповільнення інвестицій, зростання споживчих цін та зменшення оптимізму ділових кіл. Такий розвиток подій може призвести до серйозних збоїв у глобальних виробничо-збутових ланцюжках, особливо для експортерів країн Східної Азії, які міцно вбудовані у торгові ланцюжки постачань між Китаєм та Сполученими Штатами. Уповільнення темпів зростання в Китаї та/або Сполучених Штатах може призвести до зменшення попиту на сировинні товари, що позначиться на експортерах сировини в Африці та Латинській Америці. Існує небезпека того, що торгові суперечки призведуть до збільшення фінансової вразливості, особливо в ряді країн з ринковою економікою, що формується. Зростання цін на імпортні товари у поєднанні з посиленням умов фінансування та високими витратами на обслуговування боргу може призвести до скорочення доходів та викликати боргову кризу в деяких галузях.

Тривалий період млявого зростання торгівлі також позначиться зростанні продуктивності у середньостроковій перспективі і, отже, зростанні економіки у довгостроковій перспективі [11]. Торгівля сприяє зростанню продуктивності на основі ефекту масштабу та доступу до ресурсів, а також набуття знань та технологій завдяки міжнародним контактам. Крім того, торгівля у сфері послуг сприяє інклюзивності, створенню потенціалу протидії та диверсифікації економіки. Ці торгові канали тісно пов'язані з рішеннями про інвестиції, підвищення продуктивності, економічного зростання і в кінцевому підсумку з досягненням сталого розвитку.

Різке посилення глобальних умов фінансування може призвести до фінансових потрясінь в окремих місцях і потенційно їх поширення.

Зростання політичної невизначеності та збільшення труднощів, з якими стикаються конкретні країни, призвели до того, що у 2018 році на фінансових ринках мав місце низка різких цінових коливань. На настроях інвесторів позначилися загострення напруженості у торговельних відносинах, високий рівень заборгованості, збільшення геополітичних ризиків, події на ринку нафти та зміна очікувань щодо подальшої кредитно-грошової політики Сполучених Штатів. У цьому контексті протягом року мало місце певне посилення глобальних умов фінансування. У поточній ситуації невизначеності будь-які непередбачувані події або раптова зміна настроїв можуть призвести до різкого падіння ринкових цін та безладного перерозподілу капіталу. Швидке підвищення відсоткових ставок і значне зміцнення долара можуть призвести до погіршення внутрішніх проблем та фінансових труднощів у низці країн, що спричинить збільшення ризику боргової кризи.

Інвестори можуть почати виявляти особливу обережність стосовно країн, які стикаються з серйозними внутрішніми проблемами, такими як великий дефіцит за рахунок поточних операцій та великий дефіцит бюджету, потреба у значному зовнішньому фінансуванні, відсутність транспарентності щодо своїх боргових зобов'язань або брак буферних механізмів. Фінансові проблеми можуть передаватися від однієї країни іншій банківськими та іншими каналами, що пов'язує фінансові ринки між собою [15]. Крім того, є фактичні дані, що підтверджують недавнє поширення таких проблем на фінансових ринках у зв'язку з непомітними змінами настроїв інвесторів, не обумовленими фундаментальними показниками, через що вищому ризику піддаються країни з ринковою економікою, що формується.

Щоб добитися ліквідації злиднів до 2030 року, потрібно досягти двозначних показників зростання в Африці і різко скоротити нерівність за доходами.

Що стосується соціальних аспектів, то економічне зростання часто не доходить до тих, кому воно потрібне найбільше. У регіонах, у яких зберігається високий рівень злиднів і нерівності, серйозною перешкодою шляху соціального розвитку є низькі темпи зростання доходу душу населення. Незважаючи на значні

успіхи, досягнуті за останні два десятиліття, понад 700 мільйонів людей, як і раніше, знаходяться за межею крайньої бідності, більше половини з них — в Африці. Щоб вирішити завдання ліквідації злиднів до 2030 року, у країнах, у яких частка населення, що живе у злиднях, залишається високою, будуть потрібні серйозні зміни як у плані рішучого прискорення темпів економічного зростання, так і в плані різкого скорочення нерівності за доходами. Щоб вирішити завдання з ліквідації бідності в Африці, необхідно досягти збільшення темпів економічного зростання на цьому континенті до двозначних показників, що значно перевищує показники зростання, що спостерігалися за останні 50 років.

Настійно необхідні кардинальні зміни у тому, як світовий економічний розвиток забезпечується енергією.

Щоб не допустити суттєвої зміни нинішнього життя людей та природних екосистем, скорочення обсягу викидів CO₂ у всьому світі має розпочатися задовго до 2030 року. Незважаючи на певні успіхи, досягнуті у справі скорочення інтенсивності викидів парникових газів при виробництві, темпи переходу до екологічно сталого виробництва та споживання є недостатньо високими, що уможливорює збільшення обсягу викидів вуглецю та прискорює зміну клімату. Якщо ми хочемо не допустити заподіяння подальшої шкоди нашим екосистемам та джерелам засобів для існування, то настійно необхідні кардинальні та здійснювані вищими темпами зміни у тому, як світовий економічний розвиток забезпечується енергією. Для таких кардинальних перетворень потрібні політичні заходи на багатьох напрямках, прискорення технічного прогресу та серйозні зміни у поведінці людей.

3.2. Шляхи оптимізації розвитку міжнародної інвестиційної діяльності компанії «Nestle» в Україні

Зазвичай інвестиційну стратегію представляють як генеральний план дій у сфері інвестиційної діяльності компанії, що визначає пріоритети її напрямків і форм, пріоритетність галузі та форми, характер формування інвестиційних ресурсів, порядок етапів інвестування. Вдале інвестиційне поєднання системи цілей і методи їх досягнення дає можливість надати чіткі межі для майбутньої інвестиційної діяльності компанії і прийняти наступні інвестиційні рішення стосовно напрямків інвестиційної діяльності в майбутньому. Варто також нагадати, що інвестиційну стратегію компанії цілком реально описують як систему формалізованих критеріїв, за якими вони можуть реалізувати власні інвестиційні можливості. Тож, говорячи іншими словами, інвестиційна стратегія має в своїй системі специфічну концепцію, яка сполучає і спрямовує інвестиційний розвиток в правильне русло [25].

«Nestle» належать 448 фабрик і промислових підприємств у більш ніж 83 країнах світу. У Групі компаній працюють понад 280 тисяч чоловік. Асортимент «Nestle» постійно розширюється і на сьогоднішній день налічує близько 8,5 тисяч всесвітньо відомих торгових марок.

Продукція «Nestle» широко представлена на ринках напоїв, кондитерських виробів, кулінарії, дитячого та спеціального харчування, заморожених продуктів, морозива, готових сніданків та кормів для тварин. Крім виробництва продуктів харчування «Nestle», також володіє акціями підприємств парфумерно-косметичної промисловості.

Діяльність «Nestle» ґрунтується на принципах здорового способу життя і раціонального харчування. Сьогодні компанія спрямовує значні інвестиції у наукові дослідження та технічні розробки. Велика увага до цих галузей пов'язана із незмінним бажанням компанії пропонувати споживачам не лише смачну, але й безпечну та корисну продукцію.

Актуальність розробки інвестиційної стратегії «Nestle» повинна визначатися рядом умов. Найважливішим з них є інтенсивність зміни чинників зовнішнього інвестиційного середовища. Висока динаміка основних макроекономічних показників, що пов'язані з інвестиційною активністю підприємств, темпи розвитку технологій, часті коливання кон'юнктури інвестиційного ринку, мінливість державної інвестиційної політики і форм регулювання інвестиційної діяльності не дозволяють ефективно управляти інвестиціями підприємства на основі лише раніше накопиченого досвіду і традиційних методів. Під впливом багатьох факторів інвестиційні рішення окремих структурних підрозділів «Nestle» можуть мати різно направлений характер, що може призвести до виникнення протиріч і зниження ефективності інвестиційної діяльності в цілому.

Однією з умов, що визначають актуальність розробки інвестиційної стратегії компанії «Nestle», є її майбутній перехід до нової стадії життєвого циклу. Кожний із стадій життєвого циклу підприємства властиві характерні рівень інвестиційної активності, напрямки і форми інвестиційної діяльності, особливості формування інвестиційних ресурсів і саме інвестиційна стратегія дозволяє заздалегідь адаптувати інвестиційну діяльність підприємства до майбутніх кардинальних змін можливостей його економічного розвитку [25].

Основною метою інвестиційної діяльності «Nestle» є забезпечення ефективного здійснення інвестиційної стратегії підприємства, яка досягається шляхом реалізації таких завдань:

- досягнення високих темпів економічного розвитку підприємства;
- максимізація доходів (прибутків) від інвестиційної діяльності;
- мінімізація інвестиційних ризиків;
- забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності підприємства.

Вибір інвестиційної стратегії залежить від прийнятої підприємством базової корпоративної стратегії. Така залежність визначається тим, що інвестиційна стратегія є підпорядкованою базовій корпоративній стратегії і, як будь-який вид

функціональної стратегії, призначена для забезпечення реалізації генеральної стратегії компанії.

На даний момент «Nestle» підтримує стратегію обмеженого зростання. Базовий корпоративній стратегії обмеженого зростання відповідає стратегія інвестиційного забезпечення сталого економічного розвитку «Nestle».

Тому, можна визначити наступний алгоритм формування інвестиційної стратегії компанії «Nestle»:

1. Формулювання програми. На цьому етапі визначають необхідність розвитку компанії та економічно вигідні напрямки цього розвитку.

2. Розробка інвестиційних проектів для реалізації обраних напрямів розвитку підприємства – даний етап передбачає збір та обробку інформації для удосконалення та поліпшення бізнес-ідеї.

3. Експертиза інвестиційної програми. На цьому етапі відбувається остаточний вибір інвестиційного проекту та оцінка його ефективності, ризиків та ресурсного забезпечення.

4. Здійснення програми – даний етап включає страхування реальних інвестицій, планування інвестицій та фінансове забезпечення інвестиційної діяльності; проектування; забезпечення реальних капіталовкладень матеріально-технічними ресурсами; освоєння реальних інвестицій; моніторинг процесу освоєння реальних інвестицій; освоєння проектних потужностей.

5. Оцінка ефективності реалізованих інвестиційних проектів проводиться як по завершенню програми в цілому, так і в процесі її виконання.

Отже, розробку найбільш ефективних шляхів реалізації стратегічних цілей інвестиційної діяльності «Nestle» необхідно здійснювати за двома напрямками. Один з них охоплює розробку стратегічних напрямків інвестиційної діяльності, інший – розробку стратегії формування інвестиційних ресурсів. Цей етап є найбільш відповідальним і складним. Для ефективного реалізації інвестиційної стратегії потрібно всіма можливими способами нарощувати й підтримувати інтелектуальний потенціал інвестиційної діяльності, стимулювати підвищення його творчої віддачі.

ВИСНОВКИ

Транснаціоналізація світової економіки розпочалася з формування інформаційного суспільства та переходу до постіндустріального типу економічного господарювання. Протягом кількох останніх десятиліть спостерігається процес глобалізації та інтеграції як політикоекономічної, так і культурної. Відповідні зміни характерно залишають свій слід переважно у сфері економіки. Основою цих змін є державний та науково-технічний вплив у питаннях формування та розвитку міжнародної взаємодії та співробітництва. Процеси транснаціоналізації та глобалізації світової економіки визначили напрями розвитку економіки другої половини XX століття, стимулювали її зростання та взяли її під контроль.

На сьогоднішній день транснаціональні корпорації (ТНК) є важливим елементом розвитку світової економіки та міжнародних економічних відносин. ТНК сприяють загостренню міжнародної конкуренції та поглибленню міжнародного поділу праці.

По-перше, ТНК грає вирішальну роль організації виробництва, обміну, розподілу капіталів, товарів, послуг, технологій, розміщення продуктивних сил, світовому розподілі праці та визначенні умов конкуренції. По-друге, ТНК належать найбільш сучасні та великі підприємства, що мають значну частку виробництва. На них припадає понад 1/3 світового ВВП, до половини промислового виробництва, 2/3 обсягу торгівлі та близько 4/5 патентів та ліцензій на нову техніку, технологій, досліджень та розробок.

Основну перевагу у своїй діяльності ТНК віддають новим перспективним галузям промисловості, що швидко розвиваються. Сьогодні до них можна віднести електронну промисловість, біотехнології, телекомунікації, інформаційні технології та ін. Важливе місце у цьому списку займають хімічна промисловість (фармацевтика), видобувна, автомобільна та паливна галузі промисловості.

«Nestle» – найбільша компанія світу у сфері виробництва продуктів харчування, яка діє на принципах раціонального харчування та здорового способу життя. Більш ніж за сто років свого існування «Nestle» вдалося здобути світове визнання як виробника високоякісних, корисних і безпечних продуктів харчування та завоювати репутацію порядного, відповідального і надійного партнера. Сьогодні продукція «Nestle» користується довірою мільйонів споживачів у різних країнах світу.

Продукція Nestle відома на ринках напоїв, кондитерських виробів, продуктів харчування для малюків, морозива, кормів для тварин тощо. Компанія в своєму портфелі має також контрольний пакет акцій в парфумерно-косметичній промисловості.

Nestle має незначний рівень інвестиційних можливостей та має низький рівень безпеки власних інвестицій. Згідно з проведеними дослідженнями, компанія знаходиться в зоні I, що означає низький інвестиційний потенціал. На жаль, досліджувана компанія не підходить для агресивного інвестування інших корпорацій. Проте, якби була така можливість, то доходи ТНК могли б збільшитися в рази. Навіть враховуючи хороші показники прибутковості, компанії Нестле варто передивитися свої можливості та стратегічне виробництво й реалізацію товарів на міжнародному ринку, що посприяло б збільшенню фінансового потоку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Амеліна І. В. Міжнародні економічні відносини [навч. посіб.] / І. В. Амеліна, Т. Л. Попова, С. В. Владимиров. – К. : «Центр учбової літератури». – 2013. – 256 с.
2. Антофій Н. М. Міжнародна економіка / Н. М. Антофій, О. В. Булюк, С. В. Фомішин. – Херсон : Олді-плюс, 2013. – 352 с.
3. Базавлук Н. Г. Визначальні чинники конкурентоспроможності національної економіки: сучасний контекст аналізу / Н. Г. Базавлук // Економіка розвитку. – 2014. – № 4. – С. 30-35
4. Біленький О. Ю. Аналіз конкурентних стратегій ТНК в умовах глобалізації економічної діяльності / О. Ю. Біленький // Економічний аналіз. – 2015, №2. Том 21. – С. 36-41
5. Болгарова Н. К. Транснаціоналізаційні процеси в економіці України / Н. К. Болгарова, Т. М. Паневник // Бізнес Інформ. – № 12. – 2015. – С. 33-38.
6. Буковинська М. П. Корпоративна соціальна відповідальність як фактор розвитку бізнесу та суспільства/ М. П. Буковинська // Формування ринкових відносин в Україні. – 2016, №5. – С. 8-11
7. Гронтковська Г. Е. Міжнародна економіка [Текст] : навч. посібник / Г. Е. Гронтковська, О. І. Ряба, А. М. Венцурик, О. І. Красновська. – Київ : Центр учб. л-ри, 2014. – 384 с.
8. Гудим К. Транснаціоналізація як чинник глобалізації / К. Гудим // Вісник КНТЕУ. – 2014. – № 4. – С. 33–44.
9. Гусак Р. Г. Транснаціональні корпорації у процесах інтернаціоналізації світового господарства / О. С. Муренець, Р. Г. Гусак // Актуальні проблеми теорії та практики міжнародних економічних відносин в умовах глобальної трансформації : матеріали наукової конференції студентів та молодих вчених спеціальності «Міжнародні економічні відносини» (м. Полтава, 9 грудня 2019 року) / за заг. ред. Н. Г. Базавлук. – Полтава : ПУЕТ, 2019. – С. 44-46

10. Дадалко С. ТНК: влияние на экономику стран с переходной экономикой в условиях глобализации / С. Дадалко, З. Козловская // Банкаўскі веснік. – Студзень, 2015. – С. 26–32.

11. Дунська А. Р. Аналіз сучасного стану розвитку транснаціональних корпорацій та характер їх функціонування в Україні // А. Р. Дунська, М. С. Пащенко // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – №1, 2016. – С. 92-99

12. Ігнатюк А. Конкурентні стратегії компаній на глобальних галузевих ринках [Електронний ресурс] / А. Гнатюк // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2019. – №1. – Режим доступу: http://tppe.econom.univ.kiev.ua/data/2014_28_2/zb28_2_04.pdf

13. Качур А. В. ТНК та їх роль в сучасних міжнародних економічних відносинах / А. В. Качур, Д. В. Могилко // Економіка і суспільство. – № 19. – 2018. – С. 55-62

14. Кривов'язюк І. В. Сучасне трактування та динамізм розвитку сектору транснаціональних корпорацій світу [Електронний ресурс] / І. В. Кривов'язюк. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/13-2016/16.pdf>

15. Кудря Я. В. Корпоративна політика [Електронний ресурс] / Я. В. Кудря. – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/35813/1/14_73-80.pdf

16. Кузнецова С. А. Фінансовий менеджмент / С. А. Кузнецова. – К. : Центр учбової літератури, 2019. – 124 с.

17. Куцик П. О. Глобальна економіка: принципи становлення, функціонування, регулювання та розвитку : [монографія] / П.О. Куцик, О. І. Ковтун, Г. І. Башнянин. – Львів : ЛКА, 2015. – 594 с.

18. Куцик П. О. Джерела та стратегії розвитку та забезпечення конкурентного лідерства сучасних корпорацій у глобальній економіці / П. О. Куцик, О. І. Ковтун, Г. І. Башнянин // Економіка України. – 2018. – № 7. – С. 72-86

19. Левківський В. М. Транснаціональний характер діяльності ТНК: світовий досвід та українські реалії / В. М. Левківський // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2020. – № 3(23). – С. 14–22.

20. Лимонова Е. М. Транснаціональні корпорації: основні етапи розвитку та регулювання їхньої діяльності в умовах глобалізації / Е. М. Лимонова, К. С. Архіпова // Європейський вектор економічного розвитку. – 2018. – № 1 (16) – С.93-101
21. Лук'яненко Д. Г. Міжнародна економіка / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Я. М. Столярчук. – Київ : КНЕУ, 2014. – 762 с.
22. Мазаракі А. А. Основи менеджменту / кол. авторів; за ред. А. А. Мазаракі. – Харків: Фоліо, 2014. – 846 с.
23. Мальська М. П. Корпоративне управління: теорія та практика / М. П. Мальська, Н. Л. Мандрюк, Ю. С. Занько. – К. : Центр учб. л-ри, 2012. – 360 с.
24. Миронюк В.В. Розвиток транснаціонального бізнесу у країнах Східної Азії: дис. к.е.н. спец. 08.00.02 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.univer.kharkov.ua/bitstream/123456789/13890/5/dis_Makarchuk.pdf
25. Марченко К. Теоретичні концепції та регуляторна практика розвитку транснаціональних корпорацій в умовах посткризової світової економіки / К. Марченко // Економіка. – 2014. – №4. – С. 30-34
26. Масштаби діяльності сучасних транснаціональних корпорацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uceps.org.ua/diyalnostitransnatsionalnyh-korporatsij/>
27. Міжнародна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://library.if.ua/books/18.html> – Назва з екрану
28. Михайлушкін А.І., Шимко П.Д. Економіка транснаціональної корпорації / А.І. Михайлушкін, П.Д. Шимко. – М.: Вища школа, 2015. – 336 с.
29. Молчанова Е. Взаємодія транснаціональних корпорацій з національними економіками / Е. Молчанова // Аналітичне видання фонду ім. Фрідріха Еберта [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fes.kiev.ua>.
30. Моторнюк У. Сучасні тенденції транснаціоналізації світової економіки / У. Моторнюк, М. Терехух, В. Кузяк // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2018. – Вип. 2 (19). – С. 13-25.

31. Муромець Н. Є. Логістичні принципи побудови організаційної структури торговельного підприємства / Н. Є. Муромець, А. А. Черненко. – Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – 2014. – №2(2). – С. 95-100
32. Небава М. І. Теорія корпоративного управління: вузлові питання [Електронний ресурс] / М. І. Небава. – Режим доступу: https://posibnyky.vntu.edu.ua/korp_upr/212..htm
33. Новицький В. Є. Міжнародна економічна діяльність України: Підручник. — К.: КНЕУ, 2013. — 948 с.
34. «Nestle S.A.»: офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nestle.ua>
35. Стратегічний дослідний інститут США Heritage Foundation : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.heritage.org>.
36. Фінансова звітність «Nestle S.A.» – Режим доступу : https://www.nestle.com/sites/default/files/asset-library/documents/library/documents/financial_statements/2018-financial-statements-en.pdf
37. Nestlé – Якісь продуктів, якість життя. Корпоративні бізнес- принципи Nestlé [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.nestle.com/sites/default/files/assetlibrary/documents/library/documents/corporate_social_responsibility/nestle_corporate_business_principles_ukrainian.pdf

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Огляд зарубіжної літератури

1. Transnational corporations/ INVESTMENT AND DEVELOPMENT/ United Nations publication issued by the United Nations Conference on Trade and Development/Division on Investment, Technology and Enterprise Development/ Editor: James X. Zhan, UNCTAD, vol.29, 2022 Pages: 210

Transnational Corporations¹ is a longstanding, policy-oriented, refereed research journal on issues related to investment, multinational enterprises and development. It is an official journal of the United Nations, managed by the United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). As such it has global reach, a strong development policy imprint and high potential for impact beyond the scholarly community. There are no fees or article processing charges associated with submitting to or publishing in Transnational Corporations. All articles of the online version of the journal are open access and free to read and download for everyone.

2. Transnational Corporations Review, 2021, «The effect of covid-19 outbreak on foreign direct investment: do sovereign wealth funds matter?», Author: Larissa Nawo.

This article investigates effects of COVID-19 outbreak on Foreign Direct Investment (FDI). Additionally, it examines how Sovereign Wealth Funds (SWFs) affect the COVID-19 – FDI nexus in 79 developed and developing countries. Unlike previous studies that incorporate an interaction term into the model to analyse the mediating effect of a given variable, in this paper we segment our sample into two sub-samples (countries with SWFs and countries without SWFs) and estimate the model for each sub-sample. Using a cross-sectional Ordinary Least Squares (OLS), results show that both the total number of death and the total cases are negatively correlated to FDI. Moreover, when considering the role of SWFs, regressions suggest that the COVID-19 outbreak reduces significantly FDI in countries without sovereign wealth funds, while its effect is non-significant in countries with SWFs.

ДОДАТОК Б**Анотація кваліфікаційної бакалаврської роботи**

«The role of TNCs in modern international investment processes (on the example of the international company «Nestle»

The paper analyzes the theoretical foundations and principles of state measures aimed at creating international investment activities. The author tries to study the peculiarities of the development of transnational corporations in international investment activities.

The author tries to find out the conformity of the Ukrainian legislation to the allowed world practice.

After conducting this study, the author came to the conclusion that the development of the most effective ways to achieve the strategic goals of investment activities of "Nestle" should be carried out in two directions. One of them covers the development of strategic directions of investment activities, the other - the development of a strategy for the formation of investment resources. This stage is the most responsible and difficult. For the effective implementation of the investment strategy it is necessary to increase and maintain the intellectual potential of investment activity in all possible ways, to stimulate the increase of its creative return.

Зведений баланс станом на 31 грудня 2021 року

Consolidated balance sheet
as at December 31, 2021

before appropriations

In millions of CHF

	Notes	2021	2020
Assets			
Current assets			
Cash and cash equivalents	12/16	6 988	5 235
Short-term investments	12	7 007	3 374
Inventories	6	11 982	10 101
Trade and other receivables	7/12	11 155	10 746
Prepayments		575	477
Derivative assets	12	278	310
Current income tax assets		1 204	708
Assets held for sale	2	68	3 117
Total current assets		39 257	34 068
Non-current assets			
Property, plant and equipment	8	28 345	25 840
Goodwill	9	31 012	27 620
Intangible assets	9	22 223	20 148
Investments in associates and joint ventures	14	11 806	12 005
Financial assets	12	2 824	2 594
Employee benefits assets and reimbursement rights	10	2 417	468
Deferred tax assets	13	1 258	1 285
Total non-current assets		99 885	89 960
Total assets		139 142	124 028

ПРОДОВЖЕННЯ ДОДАТКУ В

In millions of CHF			
	Notes	2021	2020
Liabilities and equity			
Current liabilities			
Financial debt	12	10 092	12 019
Trade and other payables	7/12	20 907	18 515
Accruals		5 051	4 917
Provisions	11	532	508
Derivative liabilities	12	464	254
Current income tax liabilities		2 962	2 661
Liabilities directly associated with assets held for sale	2	12	848
Total current liabilities		40 020	39 722
Non-current liabilities			
Financial debt	12	36 482	27 928
Employee benefits liabilities	10	3 779	5 118
Provisions	11	1 106	1 029
Deferred tax liabilities	13	3 794	2 636
Other payables	12	234	1 081
Total non-current liabilities		45 395	37 792
Total liabilities		85 415	77 514
Equity	17		
Share capital		282	288
Treasury shares		(6 194)	(6 643)
Translation reserve		(22 266)	(24 397)
Other reserves		(45)	(365)
Retained earnings		81 363	76 812
Total equity attributable to shareholders of the parent		53 140	45 695
Non-controlling interests		587	819
Total equity		53 727	46 514
Total liabilities and equity		139 142	124 028