

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

Факультет міжнародної економіки і менеджменту

Кафедра європейської економіки і бізнесу

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА	Міжнародні економічні відносини
ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ	29 Міжнародні відносини
СПЕЦІАЛЬНІСТЬ 292	Міжнародні економічні відносини

Форма здобуття освіти: очна (денна)

КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА
на тему «Роль ТНК у європейській економіці»

здобувача Дегурка Артема Андрійовича _____

Науковий керівник: к.е.н., доцент Любачівська Роксоляна Зіновіївна _____

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

Завідувач кафедри: д.е.н., професор, Федірко Олександр Анатолійович

(підпис)

Київ 2025

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

Факультет міжнародної економіки і менеджменту
Кафедра європейської економіки і бізнесу

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА **Міжнародні економічні відносини**
ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ **29 Міжнародні відносини**
СПЕЦІАЛЬНІСТЬ 292 **Міжнародні економічні відносини**

ПОГОДЖЕНО

Керівник проектної групи (гарант)
освітньо-професійної програми
_____ Федірко О.А.

_____ 2025 р.

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач європейської економіки і
бізнесу
_____ Федірко О.А.

_____ 2025 р.

ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ

здобувачу вищої освіти Дегурка Артема Андрійовича

денної форми здобуття освіти

на підготовку кваліфікаційної магістерської роботи

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

Тему затверджено наказом ректора Університету від «09» вересня 2025р .№ 1356-ст

Кваліфікаційна магістерська робота виконується на матеріалах наукових публікацій, статей, звітів міжнародних організацій (ООН, ЄС, Світового банку), а також даних з економічних і фінансових звітів ТНК, досліджень глобальних тенденцій у розвитку міжнародного бізнесу.

План кваліфікаційної магістерської роботи

Розділ 1	ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЛІ ТНК У ЄВРОПЕЙСЬКІЙ ЕКОНОМІЦІ <i>(назва розділу)</i>
Розділ 2	АНАЛІЗ ВПЛИВУ ТНК НА ЕКОНОМІКУ ЄВРОПИ <i>(назва розділу)</i>
Розділ 3	РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ПОКРАЩЕННЯ ВЗАЄМОДІЇ ТНК ТА ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ <i>(назва розділу)</i>

Об'єкт дослідження:	транснаціональні корпорації, що здійснюють свою діяльність у країнах Європейського Союзу
Предмет дослідження:	вплив ТНК на економічний розвиток Європи, особливо на ринки праці, інвестиційні процеси та технологічні інновації, а також механізми регулювання їх діяльності на рівні ЄС.
Мета кваліфікаційної магістерської роботи:	вивчення ролі ТНК у європейській економіці, визначення їхнього впливу на економічний розвиток, технологічні інновації та соціальні процеси, а також розробка рекомендацій для ефективного управління їх діяльністю

Конкретні завдання, які здобувай повинен виконати для досягнення поставленої мети:

У розділі 1	розглянути поняття та класифікацію транснаціональних корпорацій (ТНК);
	проаналізувати еволюцію та структуру ТНК у контексті європейської економіки;
	вивчити роль ТНК у міжнародному поділі праці та економічній інтеграції;
У розділі 2	визначити роль ТНК у забезпеченні економічного зростання та інвестиційному процесі;
	проаналізувати вплив ТНК на ринок праці та технологічні інновації в Європі;
	з'ясувати географію діяльності ТНК та їх вплив на економічну інтеграцію ЄС;
У розділі 3	розробити пропозиції щодо регулювання діяльності ТНК в умовах глобалізації та цифровізації;
	дати рекомендації для посилення конкурентоспроможності європейських ТНК на міжнародних ринках;
	виробити прогноз щодо перспектив ТНК у сталому розвитку та екологічних ініціативах у Європі.

**Завдання підготував
науковий керівник**

(підпис)

Любачівська Р. З.

(ініціали, прізвище)

**Завдання одержав
здобувач**

(підпис)

Дегурко А.А.

(ініціали, прізвище)

Реферат

Кваліфікаційна магістерська робота містить 88 сторінок, 17 таблиць, 6 рисунків, список використаних джерел із 54 найменувань, додатки.

«Роль ТНК у європейській економіці»

Об'єктом роботи є транснаціональні корпорації, що здійснюють свою діяльність у країнах Європейського Союзу.

Предметом роботи є вплив ТНК на економічний розвиток Європи, особливо на ринки праці, інвестиційні процеси та технологічні інновації, а також механізми регулювання їх діяльності на рівні ЄС.

Метою роботи є вивчення ролі ТНК у європейській економіці, визначення їхнього впливу на економічний розвиток, технологічні інновації та соціальні процеси, а також розробка рекомендацій для ефективного управління їх діяльністю.

Завданнями роботи є:

- розглянути поняття та класифікацію транснаціональних корпорацій (ТНК);
- проаналізувати еволюцію та структуру ТНК у контексті європейської економіки;
- вивчити роль ТНК у міжнародному поділі праці та економічній інтеграції;
- визначити роль ТНК у забезпеченні економічного зростання та інвестиційному процесі;
- проаналізувати вплив ТНК на ринок праці та технологічні інновації в Європі;
- з'ясувати географію діяльності ТНК та їх вплив на економічну інтеграцію ЄС;
- розробити пропозиції щодо регулювання діяльності ТНК в умовах глобалізації та цифровізації;
- дати рекомендації для посилення конкурентоспроможності європейських ТНК на міжнародних ринках;
- виробити прогноз щодо перспектив ТНК у сталому розвитку та екологічних ініціативах у Європі.

Теоретична, методична та практична значущість отриманих результатів.

У процесі дослідження систематизовано сучасні наукові підходи до аналізу діяльності транснаціональних корпорацій, узагальнено теоретичні концепції їх впливу на економічний розвиток та інтеграційні процеси. Проаналізовано взаємозв'язок між діяльністю ТНК, інвестиційною динамікою, інноваційною активністю, зайнятістю та регіональними диспропорціями в Європейському Союзі.

Практичні результати дослідження полягають в обґрунтуванні рекомендацій щодо покращення регуляторної політики ЄС у сфері діяльності транснаціональних корпорацій, посилення їх інноваційної та екологічної відповідальності, а також у визначенні напрямів підвищення конкурентоспроможності європейських ТНК на глобальних ринках. Отримані результати можуть бути використані в діяльності органів державної влади, міжнародних компаній, аналітичних центрів, а також у навчальному процесі.

Рік виконання кваліфікаційної магістерської роботи – 2025.

Рік захисту роботи – 2025.

Ключові слова: транснаціональні корпорації, Європейський Союз, прямі іноземні інвестиції, глобальні ланцюги створення вартості, економічне зростання, ринок праці, інновації, економічна інтеграція, сталий розвиток, цифровізація.

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

Тема: «Роль ТНК у європейській економіці»

1. Актуальність теми: полягає в тому, що транснаціональні корпорації (ТНК) стали одним із ключових драйверів економічної динаміки Європи, формуючи інвестиційні потоки, зайнятість, технологічний розвиток та конкурентоспроможність регіону. В умовах глобалізації, зростаючої взаємозалежності ринків та посилення конкуренції за капітал, саме ТНК визначають структуру виробництва, сприяють інноваціям і забезпечують інтеграцію європейських економік у світові ланцюги вартості. Європейський Союз, маючи одну з найвідкритіших економічних політик, активно взаємодіє з ТНК, що робить дослідження їхнього впливу важливим для розуміння сучасних економічних тенденцій, викликів та можливостей регіону.

2. Позитивні риси кваліфікаційної магістерської роботи: позитивним у роботі є те, що студент детально проаналізував вплив ТНК на ринок праці та технологічні інновації в Європі, а також надав прогноз щодо перспектив діяльності ТНК у сфері сталого розвитку та екологічних ініціатив у регіоні.

3. Наявність самостійних розробок автора: у роботі проаналізовано еволюцію та структуру ТНК у контексті європейської економіки, досліджено їхню роль у міжнародному поділі праці та економічній інтеграції. Розроблено пропозиції щодо вдосконалення регулювання діяльності ТНК в умовах глобалізації та цифровізації, а також сформульовано рекомендації для підвищення конкурентоспроможності європейських ТНК на міжнародних ринках.

4. Цінність теоретичних висновків та практичних рекомендацій: сформульовані в магістерській роботі твердження та висновки можуть бути використані українськими компаніями при розробці стратегій виходу на ринок ЄС і підвищення ефективності своєї міжнародної діяльності.

5. Наявність недоліків: робота написана на актуальну тему, суттєвих зауважень не має.

6. Загальна оцінка кваліфікаційної магістерської роботи та її допущення до захисту перед ЕК: магістерська робота рекомендується до захисту в ДЕК. Оцінка від наукового керівника – 48 балів.

Науковий керівник: доцент кафедри європейської економіки і бізнесу, к.е.н., Любачівська Р.З.

Любачівська Р.З.

«___» _____ 2025 р.

Рецензія

на кваліфікаційну магістерську роботу
здобувача вищої освіти

Дегурка Артема Андрійовича

Тема: «Роль ТНК у європейській економіці»

Актуальність теми зумовлена посиленням впливу транснаціональних корпорацій на економіку ЄС, що визначає напрями інтеграційної, інноваційної та трудової політики. У контексті глобалізації й цифровізації дослідження ролі ТНК є необхідним для розуміння структурних змін та їхнього впливу на конкурентоспроможність і інвестиційну динаміку. Робота є своєчасною та доцільною.

Якість дослідження висока: автор коректно застосував теоретичні підходи, використав актуальні статистичні та наукові джерела, продемонстрував логічність і системність викладу. Особливо цінним є аналіз впливу ТНК на інвестиції, інновації та ринок праці Європи.

Позитивні риси роботи полягають у повноті опрацювання матеріалу, здатності автора розкрити взаємозв'язки між діяльністю ТНК, регіональними диспропорціями, цифровою трансформацією та сталим розвитком. Висновки й рекомендації є обґрунтованими та практично корисними.

Зауваження відсутні.

Практична значимість полягає в можливості використання результатів дослідження для формування ефективної політики ЄС щодо ТНК, посилення інноваційної активності, екологічної відповідальності та розвитку міжнародної кооперації.

Місце роботи та посада рецензента:

Директор ТОВ «Центр Штучних Суглобів» _____

Науковий ступінь, учене звання (за наявності): _____

Підпис засвідчую:  _____

(підпис, ініціали, прізвище)

Місце печатки організації, де працює рецензент



ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЛІ ТНК У ЄВРОПЕЙСЬКІЙ ЕКОНОМІЦІ	8
1.1. Поняття, класифікація та підходи транснаціональних корпорацій (ТНК)	8
1.2. Еволюція та структура ТНК у контексті європейської економіки	18
1.3. Роль ТНК у міжнародному поділі праці та економічній інтеграції.....	22
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ВПЛИВУ ТНК НА ЕКОНОМІКУ ЄВРОПИ.....	28
2.1. Роль ТНК у забезпеченні економічного зростання та інвестиційному процесі.....	28
2.2. Вплив ТНК на ринок праці та технологічні інновації в Європі.....	37
2.3. Географія діяльності ТНК та їх вплив на економічну інтеграцію ЄС.....	47
РОЗДІЛ 3 РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ПОКРАЩЕННЯ ВЗАЄМОДІЇ ТНК ТА ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ.....	55
3.1. Пропозиції щодо регулювання діяльності ТНК в умовах глобалізації та цифровізації	55
3.2. Рекомендації для посилення конкурентоспроможності європейських ТНК на міжнародних ринках	61
3.3. Перспективи ТНК у сталому розвитку та екологічних ініціативах у Європі.....	69
ВИСНОВКИ	75
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	81
ДОДАТКИ.....	89

ВСТУП

Актуальність теми магістерської роботи «Роль ТНК у європейській економіці» обумовлена численними трансформаціями, які відбуваються в глобальній та європейській економіці на тлі процесів глобалізації, інтернаціоналізації бізнесу та інтеграції національних економік у світову систему. Транснаціональні корпорації (ТНК), як ключові суб'єкти міжнародних економічних відносин, визначають не лише стратегії розвитку окремих країн, а й загальний напрямок світової економіки. Їх вплив охоплює різні аспекти економічного розвитку: від фінансових потоків і торгівлі до соціальної політики та інноваційних технологій.

Європейська економіка, як одна з найбільших і найрозвиненіших у світі, є важливим полем діяльності ТНК, які відіграють вирішальну роль у забезпеченні економічного зростання, створенні робочих місць та інвестуванні в новітні технології. ТНК не тільки сприяють розвитку конкретних країн-членів ЄС, але й значно впливають на економічну інтеграцію в межах Європейського Союзу. Вони забезпечують важливі канали для передачі капіталу, технологій та інновацій, що дозволяє Європі зберігати конкурентоспроможність на глобальній арені.

Водночас, у процесі глобалізації ТНК також виявляють негативні аспекти своєї діяльності, що включають монополізацію ринків, використання податкових лазівок, негативний вплив на локальні підприємства та невідповідність між економічним ростом і соціальним розвитком. Тому питання про регулювання діяльності ТНК, їхній вплив на національні економіки, соціальні системи та екологічні стандарти стає все більш актуальним для європейських урядів та міжнародних організацій.

Роль ТНК у європейській економіці є багатоаспектною та багатогранною. ТНК не тільки забезпечують стабільність економік розвинених країн ЄС, але й активно взаємодіють з країнами, що розвиваються, зокрема в рамках регіональних економічних угод і проектів, таких як Європейський Союз та його програми

підтримки інновацій та розвитку малого і середнього бізнесу. Актуальність дослідження цієї теми полягає також у необхідності розуміння, як ТНК можуть сприяти сталому розвитку економік країн ЄС, зокрема через інтеграцію нових технологій, покращення якості життя та забезпечення екологічної сталості.

Таким чином, дослідження ролі ТНК в європейській економіці є надзвичайно важливим як з наукової, так і з практичної точки зору. Воно дозволяє не лише оцінити вплив цих корпорацій на економічні процеси, а й розробити рекомендації для політиків, які займаються регулюванням міжнародної економічної діяльності, підтримкою інновацій та забезпеченням стійкого розвитку на рівні ЄС та його окремих країн-членів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тема транснаціональних корпорацій активно досліджувалась як вітчизняними, так і зарубіжними вченими. Серед провідних авторів, які внесли значний вклад у вивчення ТНК, можна відзначити: Джона Данніга, який розробив теорію економічних переваг ТНК через підхід OLI (Ownership, Location, Internalization) в середині 1970-х років, що визначає основні умови для виходу компаній на міжнародний рівень. Саймона Хаймера, який у своїх роботах проаналізував мотиви інтернаціоналізації компаній та механізми створення ТНК. Річарда Вернона, який зосередив увагу на теорії життєвого циклу продукту, пояснюючи процеси, через які компанії з розвинених країн переводять виробництво в інші регіони. Бартлетта та Гошала, які досліджували транснаціональну організаційну структуру компаній і способи управління ТНК у різних економічних умовах. Питанням транснаціональних корпорацій (ТНК) та їхнього впливу на економічний розвиток країн присвячено численні наукові праці вітчизняних та зарубіжних авторів. Серед основних дослідників цієї теми можна виділити: Чернову О.В. та Заяця Д.Г., які досліджують роль ТНК в економічній стратегії США [2], Стручок Н.М. та Маргіту М.В., що розглядають транснаціоналізацію як інструмент забезпечення економічної безпеки в сфері туризму [3], а також Нарулу Р. і Лі Дж., які вивчають теорії багатонаціональних підприємств [4]. Значний вклад у вивчення впливу ТНК на розвиток країн також внесли автори, як-от Грір Дж. та Сінгх К., які досліджують

історію ТНК і їхній економічний вплив на різні регіони світу [7]. Також, важливим є внесок Олетунде О. в дослідження впливу ТНК на державну спроможність і розвиток Нігерії [5], а також роботи, що зосереджуються на ролі ТНК в Європі, зокрема, в контексті глобальних ланцюгів створення вартості [6]. Проблемами соціальних аспектів діяльності ТНК займалися Вітковська Дж. у своїй роботі щодо соціальних аспектів діяльності ТНК в нових країнах-членах ЄС [14]. Проте, попри значний внесок у дослідження впливу ТНК на економічний розвиток країн, питання їхнього ефективного регулювання та забезпечення сталого розвитку через діяльність ТНК в різних економічних контекстах залишається малодослідженим і потребує подальшої уваги.

Метою роботи є вивчення ролі ТНК у європейській економіці, визначення їхнього впливу на економічний розвиток, технологічні інновації та соціальні процеси, а також розробка рекомендацій для ефективного управління їх діяльністю.

Завданнями роботи є:

- розглянути поняття та класифікацію транснаціональних корпорацій (ТНК);
- проаналізувати еволюцію та структуру ТНК у контексті європейської економіки;
- вивчити роль ТНК у міжнародному поділі праці та економічній інтеграції;
- визначити роль ТНК у забезпеченні економічного зростання та інвестиційному процесі;
- проаналізувати вплив ТНК на ринок праці та технологічні інновації в Європі;
- з'ясувати географію діяльності ТНК та їх вплив на економічну інтеграцію ЄС;
- розробити пропозиції щодо регулювання діяльності ТНК в умовах глобалізації та цифровізації;
- дати рекомендації для посилення конкурентоспроможності європейських ТНК на міжнародних ринках;

– виробити прогноз щодо перспектив ТНК у сталому розвитку та екологічних ініціативах у Європі.

Об'єктом роботи є транснаціональні корпорації, що здійснюють свою діяльність у країнах Європейського Союзу.

Предметом роботи є вплив ТНК на економічний розвиток Європи, особливо на ринки праці, інвестиційні процеси та технологічні інновації, а також механізми регулювання їх діяльності на рівні ЄС.

У дослідженні задіяні такі **методи**: історико-логічний метод для аналізу еволюції ТНК, методи економічного аналізу та синтезу для оцінки впливу ТНК на ринки праці та інвестиції, методи порівняльного аналізу для розгляду різних моделей розвитку ТНК у Європі, а також методи моделювання для визначення економічних ефектів діяльності ТНК.

Теоретична значущість дослідження полягає в поглибленні та систематизації наукових підходів до аналізу діяльності транснаціональних корпорацій у контексті економічної інтеграції Європейського Союзу, глобалізації та цифрової трансформації. У роботі узагальнено сучасні концепції розвитку транснаціонального бізнесу, глобальних ланцюгів створення вартості, інноваційної економіки та сталого розвитку, а також уточнено їх застосування з урахуванням специфіки європейської моделі регулювання. Отримані результати дозволяють розширити наукове розуміння механізмів впливу ТНК на економічне зростання, інвестиційні процеси, ринок праці, регіональні диспропорції та інноваційний розвиток країн ЄС, що створює теоретичне підґрунтя для подальших досліджень у сфері міжнародних економічних відносин.

Методична значущість роботи полягає у формуванні комплексного підходу до дослідження впливу транснаціональних корпорацій на економіку Європейського Союзу, який поєднує теоретичний аналіз, статистичні та порівняльні методи, структурно-динамічний аналіз і узагальнення емпіричних даних. У процесі дослідження було адаптовано методичні підходи аналізу глобальних ланцюгів створення вартості, регіональної концентрації прямих іноземних інвестицій, впливу інноваційних та цифрових факторів на

конкурентоспроможність ТНК. Сформовані в роботі аналітичні схеми, узагальнюючі таблиці та висновки можуть бути використані для подальших наукових досліджень, макро- та мезоекономічних аналізів, а також для підготовки аналітичних матеріалів у сфері міжнародної економіки.

Практична значущість роботи полягає у розробці рекомендацій щодо регулювання діяльності ТНК в умовах глобалізації та цифровізації, а також у формулюванні пропозицій для посилення конкурентоспроможності європейських ТНК на міжнародних ринках, що має важливе значення для політики ЄС та держав-членів у сфері економічного розвитку та інноваційної діяльності.

Інформаційною базою роботи є наукові публікації, статті, звіти міжнародних організацій (ООН, ЄС, Світового банку), а також дані з економічних і фінансових звітів ТНК, дослідження глобальних тенденцій у розвитку міжнародного бізнесу.

Тема роботи визначила наступну **структуру** дослідження, що складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЛІ ТНК У ЄВРОПЕЙСЬКІЙ ЕКОНОМІЦІ

1.1. Поняття, класифікація та підходи транснаціональних корпорацій (ТНК)

Транснаціональні корпорації (ТНК) стали ключовими суб'єктами сучасної світової економіки. Вони здійснюють діяльність у кількох країнах одночасно, поєднуючи виробництво, інвестиції та управління активами на глобальному рівні [1]. За своєю сутністю ТНК є глобально інтегрованими компаніями, діяльність яких виходить за межі національних економік і формує розгалужені мережі філій та дочірніх підприємств у різних державах. Метою цього огляду літератури є проаналізувати сучасні підходи до визначення ТНК та їх структури, висвітлити основні концепції і теорії функціонування ТНК, окреслити історичну еволюцію ТНК (зокрема етапи розвитку в європейському контексті), а також оцінити економічну роль ТНК у Європі. Для повноти аналізу коротко розглянуто політичні та соціальні аспекти діяльності ТНК. Огляд спирається на наукові публікації 2020-2025 років українською та англійською мовами.

Термін «транснаціональна корпорація» увійшов у науковий обіг на початку 1960-х рр. [2]. Зазвичай ТНК ототожнюють із поняттями «міжнародна корпорація», «багатонаціональна компанія» або «міжнародне підприємство». За визначенням експертів ЮНКТАД, транснаціональна корпорація – це підприємство, що об'єднує юридичні особи різних форм у двох або більше країнах, проводячи єдину політику та загальну стратегію через один або кілька центрів прийняття рішень [2]. Іншими словами, ТНК – це велика компанія чи об'єднання компаній, яке має філії та дочірні підприємства у різних державах світу, інвестує в ці підрозділи, використовує зарубіжний капітал і ресурси та координує діяльність з єдиного центру [2]. Подібне

визначення відповідає й підходам ООН з питань торгівлі та розвитку: ТНК діють у глобальному економічному просторі, маючи єдиний центр керування та стратегію розвитку [3].

Характерні риси ТНК відрізняють їх від звичайних національних фірм. До таких ознак належать: 1) значні масштаби міжнародної діяльності, що інтегрує практично всі країни у глобальний економічний простір; 2) наявність підприємств і філій більш ніж у двох країнах; 3) власники компанії – резиденти різних держав; 4) високий рівень фінансових і ресурсних можливостей; 5) конкурентні переваги як на національному, так і на світовому ринках; 6) територіальна та галузева диверсифікація бізнесу [3]. Для віднесення компанії до ТНК дослідники пропонують кількісні критерії. Зокрема, одна із методик вимагає: обсяг виручки не менше 1 млрд. дол., наявність дочірніх структур щонайменше в 6 країнах, частка іноземних інвестицій у активах $\geq 25-30\%$, а частка закордонного обороту – щонайменше 20-33% від загального обороту [3]. Хоча такі критерії певною мірою умовні, вони підкреслюють масштабність та багатогранність діяльності провідних ТНК.

Структура управління ТНК зазвичай має материнську компанію (штаб-квартиру) в країні походження та мережу зарубіжних філій. Водночас існують різні моделі організаційної побудови. Традиційна багатонаціональна корпорація (MNC) часто має централізовану структуру управління з головного офісу, тоді як транснаціональна корпорація у вузькому значенні характеризується більш децентралізованою мережею, без чітко вираженої «домашньої» країни [1]. Така транснаціональна модель (у розумінні Bartlett & Ghoshal) дозволяє компанії бути більш гнучкою та чутливою до локальних умов ринків, приймаючи рішення з глобальної перспективи, а не лише з центру [1]. Таким чином, структури ТНК можуть варіюватися від централізованих до мережових, залежно від стратегії: одні корпорації керуються переважно з штаб-квартири, інші створюють регіональні центри, а деякі діють як цілісні глобальні мережі з багатьма вузлами.

Класифікація транснаціональних корпорацій (ТНК) є важливим елементом для розуміння їхньої ролі в глобальній економіці, а також для вивчення їхнього

впливу на економічний розвиток, політику та соціальні процеси в різних країнах. ТНК за своєю природою є складними та багатогранними організаціями, що оперують на міжнародних ринках, маючи дочірні компанії, філії та виробничі потужності в кількох країнах. У зв'язку з цим існує декілька підходів до класифікації ТНК, які базуються на різних аспектах їхньої діяльності: географічній діяльності, характері управління, структурі капіталу та типах інвестицій.

Один з найбільш загальних підходів класифікує ТНК за їхнім географічним охопленням та рівнем глобальності. За цим критерієм, ТНК можуть бути класифіковані на міжнародні, багатонаціональні та транснаціональні корпорації. Міжнародні корпорації зазвичай працюють лише в декількох країнах, здійснюючи продажі та поставки товарів або послуг за кордоном, але зберігаючи переважний контроль над виробничими потужностями в країні базування. Багатонаціональні корпорації вже активно розвивають виробництво за кордоном, маючи дочірні компанії в кількох країнах, однак стратегічні рішення і управління, як правило, залишаються централізованими. Транснаціональні корпорації, у свою чергу, є найбільш інтегрованими в глобальну економіку. Їхня діяльність включає глобальне управління з безліччю автономних одиниць, що мають значну свободу у прийнятті рішень на місцевому рівні. Це дозволяє ТНК адаптувати свою діяльність до специфічних умов кожної країни, зберігаючи при цьому глобальну стратегічну спрямованість.

Важливим аналітичним виміром дослідження транснаціональних корпорацій є їхня класифікація за типом інвестування, яка відображає логіку просторового розміщення капіталу та характер участі ТНК у глобальних ланцюгах створення вартості. За цим критерієм доцільно виокремлювати вертикальні та горизонтальні транснаціональні корпорації.

Вертикальні ТНК орієнтовані на поетапне розміщення виробничих інвестицій у різних країнах з метою контролю ключових стадій створення вартості – від видобутку або закупівлі сировини до виробництва, складання, дистрибуції та збуту кінцевої продукції. Така модель дозволяє корпораціям скорочувати транзакційні та логістичні витрати, мінімізувати ризики постачання, підвищувати

контроль над якістю та технологічними стандартами, а також адаптувати окремі етапи виробництва до конкурентних переваг конкретних країн. Вертикальні інвестиції є характерними для капіталомістких і технологічно складних галузей, зокрема енергетики, металургії, хімічної промисловості, автомобілебудування та електроніки.

Горизонтальні ТНК, у свою чергу, зосереджують інвестиційну діяльність на одному й тому ж етапі виробництва або наданні послуг, дублюючи бізнес-модель у різних країнах. Основною мотивацією таких інвестицій є наближення до споживачів, зниження торговельних бар'єрів, адаптація продукції до особливостей локального попиту та розширення ринкової присутності. Горизонтальні інвестиції найчастіше реалізуються у галузях із високою часткою внутрішнього попиту та необхідністю локалізації виробництва або сервісу, зокрема у харчовій промисловості, торгівлі, фармацевтиці, фінансових і цифрових послугах.

Таким чином, відмінність між вертикальними та горизонтальними ТНК полягає не лише у структурі інвестування, а й у стратегічних цілях міжнародної експансії. Вертикальна модель спрямована на оптимізацію глобальних ланцюгів створення вартості та підвищення операційної ефективності, тоді як горизонтальна – на розширення ринків збуту та посилення конкурентних позицій на локальних ринках. У сучасних умовах глобалізації дедалі більшого поширення набувають гібридні інвестиційні стратегії, які поєднують елементи обох підходів і дозволяють ТНК гнучко реагувати на зміни зовнішнього середовища.

Транснаціональні корпорації також доцільно класифікувати за типом управління, оскільки організація управлінських процесів безпосередньо визначає рівень контролю над глобальними операціями, швидкість прийняття рішень та здатність компаній адаптуватися до різномірних ринкових умов. У межах цієї класифікації виокремлюють ТНК із централізованим та децентралізованим управлінням.

ТНК із централізованим типом управління характеризуються концентрацією ключових управлінських повноважень у головному офісі корпорації, який визначає стратегічні цілі, фінансову політику, інвестиційні

рішення, стандарти виробництва та маркетингу для всієї мережі закордонних підрозділів. Така модель управління забезпечує високий ступінь уніфікації бізнес-процесів, ефективніший розподіл ресурсів, жорсткий контроль за витратами та дотриманням корпоративних стандартів. Централізоване управління є типовим для великих корпорацій із складною виробничо-логістичною структурою, де критично важливими є синергія між підрозділами та масштабний ефект, зокрема в галузях машинобудування, енергетики та високотехнологічного виробництва.

Децентралізований тип управління передбачає передачу значної частини повноважень філіям і дочірнім компаніям, які отримують автономію в ухваленні оперативних і частково стратегічних рішень. Це дозволяє швидше реагувати на зміни попиту, регуляторного середовища та конкурентних умов на локальних ринках, адаптувати продуктові лінійки, маркетингові стратегії та організацію бізнес-процесів до національних особливостей. Децентралізоване управління є характерним для ТНК, орієнтованих на різноманітні споживчі ринки або надання знаннємістких послуг, де локальна специфіка відіграє ключову роль у формуванні конкурентних переваг.

Таким чином, вибір між централізованою та децентралізованою моделями управління відображає стратегічні пріоритети ТНК у балансуванні між глобальною ефективністю та локальною адаптивністю. У сучасних умовах дедалі більшого поширення набувають гібридні управлінські моделі, що поєднують централізований стратегічний контроль із децентралізованою операційною автономією, забезпечуючи корпораціям гнучкість і стійкість у глобальному конкурентному середовищі.

Ще одним суттєвим аспектом аналізу транснаціональних корпорацій є їхня класифікація за галузевою спрямованістю, яка відображає глибинні структурні зрушення у світовій економіці. За цим критерієм доцільно виокремлювати ТНК промислового типу та ТНК сектору послуг, що принципово відрізняються за характером активів, логікою створення доданої вартості та моделями міжнародної експансії.

ТНК промислового типу зосереджують свою діяльність у сфері видобутку,

виробництва та переробки матеріальних ресурсів, охоплюючи такі галузі, як машинобудування, металургія, хімічна промисловість, енергетика, автомобілебудування та електроніка. Конкурентні переваги цих корпорацій формуються через контроль виробничих потужностей, технологічні інновації, оптимізацію ланцюгів постачання та ефект масштабу. Їхня глобальна стратегія, як правило, базується на вертикальній або гібридній інтеграції, що дозволяє мінімізувати витрати, забезпечувати стабільність постачань і підтримувати єдині стандарти якості на міжнародних ринках.

ТНК сектору послуг, у свою чергу, охоплюють бізнес у сферах фінансів і страхування, консалтингу, інформаційних технологій, телекомунікацій, логістики, цифрових платформ та інших знаннємістких послуг. Для цих корпорацій ключовими ресурсами виступають інтелектуальний капітал, дані, програмні продукти, бренди та мережеві ефекти, а не матеріальні виробничі активи. Саме ТНК сфери послуг демонструють найвищу мобільність капіталу, швидке масштабування бізнес-моделей і здатність формувати глобальні ринкові стандарти, особливо в умовах цифровізації та розвитку платформної економіки.

Такий галузевий поділ ТНК відображає зміну пріоритетів у розвитку світової економіки, пов'язану з переходом до постіндустріального етапу, де зростає роль нематеріальних активів, інновацій та знаннємістких видів діяльності. Водночас промислові транснаціональні корпорації зберігають стратегічне значення, оскільки забезпечують матеріальну базу економіки, розвиток критичних технологій та індустріальну й технологічну безпеку держав. Отже, зазначена класифікація дозволяє комплексно оцінити еволюцію ТНК у контексті трансформації глобальної економічної системи.

Ще одним важливим аспектом аналізу транснаціональних корпорацій є їхня класифікація за галузевою спрямованістю, яка дозволяє чіткіше простежити структурні зрушення у світовій економіці. За цим критерієм доцільно виокремлювати, по-перше, ТНК промислового типу, основна діяльність яких зосереджена у сфері видобутку, виробництва та переробки матеріальних ресурсів (машинобудування, металургія, хімічна промисловість, енергетика тощо). Для

таких корпорацій визначальними є контроль над виробничими потужностями, сировинними потоками, логістикою та інженерними технологіями, а їхня глобальна конкурентоспроможність формується через ефект масштабу, технологічну модернізацію та оптимізацію ланцюгів створення вартості.

По-друге, суттєву роль відіграють ТНК сектору послуг, діяльність яких охоплює фінансові послуги, страхування, консалтинг, інформаційні технології, телекомунікації, логістику, цифрові платформи та креативні індустрії. Для цих корпорацій ключовими активами виступають інтелектуальний капітал, дані, програмні рішення, бренди та мережеві ефекти, тоді як фізична локалізація виробництва має другорядне значення. Саме ТНК сфери послуг демонструють найвищі темпи інтернаціоналізації, здатність швидко масштабувати бізнес-моделі та формувати глобальні стандарти у цифровій та фінансовій сферах.

Така галузева диференціація відображає структурну трансформацію світової економіки, пов'язану з переходом від індустріальної до постіндустріальної моделі розвитку. Зростання ролі сектору послуг зумовлене підвищенням значущості знаннємістких видів діяльності, цифровізації економічних процесів та розширенням попиту на нематеріальні продукти з високою доданою вартістю. Водночас промислові ТНК зберігають стратегічну вагу, оскільки саме вони забезпечують матеріальну основу економічного зростання, розвиток критичної інфраструктури та технологічний суверенітет держав.

Отже, галузева класифікація ТНК дозволяє не лише систематизувати різноманіття форм їх діяльності, а й глибше зрозуміти сучасні тенденції глобального економічного розвитку, у межах яких сфера послуг стає домінантною, але не витісняє промисловий сектор, а поступово інтегрується з ним у межах нових, гібридних бізнес-моделей.

Класифікація ТНК допомагає розкрити їхню роль в економіці, а також зрозуміти, які фактори впливають на вибір стратегій розвитку. Це дозволяє не лише систематизувати різні види корпорацій, але й зробити прогнози щодо їхнього впливу на економіку, що є важливим аспектом для державних органів та міжнародних економічних інститутів, що займаються регулюванням діяльності

таких корпорацій (табл. 1.1, Додаток А).

Діяльність ТНК стала предметом численних теорій у міжнародній економіці та бізнесі. Ранні підходи фокусувалися на тому, чому фірми виходять за кордон. Так, С.Хаймер у своїй класичній роботі (дисертація 1960, опубл. 1976) заклав основи теорії ТНК, показавши, що для успішної експансії за кордон компанія повинна володіти специфічними приватними (монопольними) перевагами, які компенсують «вартість чужини» – додаткові витрати ведення бізнесу за межами своєї країни [4]. Хаймер вперше розмежував прямі іноземні інвестиції (ПІІ) та експорт чи портфельні інвестиції, аргументуючи, що ПІІ передбачають встановлення контролю над закордонними операціями, а не лише передачу капіталу[4]. Його ідеї заклали мікроекономічний фундамент аналізу ТНК, де фірма розглядається як носій переваг і стратегій виходу на зовнішні ринки [4].

Подальший розвиток отримала теорія життєвого циклу продукту Р.Вернона (1966), яка пояснювала, чому американські компанії у 1960-х розміщували виробництво в Європі: нові продукти спочатку вироблялися в США, а в міру стандартизації – переносилися ближче до зарубіжних ринків (в тому числі у Європу) для зниження витрат. Ще одним кроком стала теорія інтерналізації (П.Баклі, М.Кассон, 1976), згідно з якою компанії створюють власні зарубіжні підрозділи, коли ринкові механізми (контракти, ліцензування) неефективні для трансферу знань чи технологій між країнами. Інтерналізація транзакцій всередині фірми дозволяє зменшити невизначеність і витрати, пов'язані з ринком, що пояснює існування ТНК як інституцій, які внутрішньо замінюють ринок.

Еклектична парадигма Дандінга (OLI-підхід) об'єднала попередні концепції в єдину рамку. Дж. Даннінг (1977, 1988) запропонував, що успішна діяльність ТНК залежить від трьох груп переваг: Ownership – власні конкурентні переваги фірми (технології, бренд, ноу-хау), Location – країнові переваги місця розташування зарубіжних операцій (наприклад, доступ до ресурсів, ринків, низькі витрати праці), та Internalization – вигоди від інтерналізації закордонної діяльності в межах фірми, а не через ринок [4]. Наявність всіх трьох типів переваг (OLI) пояснює, чому фірма стає транснаціональною: маючи унікальні активи, вона обирає країни, де їх

найвигідніше використати, і організує бізнес через власні підрозділи задля збереження контролю. Еклектична парадигма стала загальновизнаним підґрунтям для аналізу мотивів і способів виходу компаній на міжнародну арену [4].

Окрім економічних теорій, сформувалися й ширші концептуальні погляди на роль ТНК у розвитку. Згідно з теорією модернізації, ТНК розглядаються як двигуни економічного зростання, носії прогресу і капіталу, що сприяють лібералізації та модернізації економік, куди вони інвестують [5]. Натомість з позицій теорії залежності ТНК постають інструментом експлуатації: транснаціональні компанії, контрольовані Заходом, закріплюють нерівноправні відносини, виснажують ресурси периферійних країн і перешкоджають їх самостійному розвитку [5]. Такі протилежні оцінки створили тривалі дискусії щодо балансу позитивних і негативних ефектів діяльності ТНК для приймаючих країн. Сучасні дослідження, як-от роботи в рамках парадигми сталого розвитку, намагаються синтезувати ці підходи – визнаючи значний вплив ТНК, оцінюють, за яких умов їхня діяльність стає взаємовигідною та відповідає цілям збалансованого розвитку (наприклад, внесок у досягнення Цілей сталого розвитку ООН) [5].

Глобалізація та глобальні ланцюги вартості (ГЛВ) – ще один концепт, тісно пов'язаний із функціонуванням ТНК. Нинішня світова торгівля на ~70% відбувається в межах глобальних ланцюгів створення вартості [6]. Це означає, що виробництво товарів і послуг розподілене між країнами: сировина, компоненти, напівфабрикати багаторазово перетинають кордони, перш ніж кінцевий продукт дійде до споживача [6]. Таку складну міжнародну кооперацію координують переважно великі ТНК, які виступають «системними інтеграторами» ГЛВ. Як зазначається у звіті СОТ (2021), глобальні ланцюги формуються через аутсорсинг частини виробництва міжнародним постачальникам, що дозволяє провідним компаніям знижувати витрати або підвищувати якість і продуктивність [6]. При цьому взаємодія між головними (іноземними) фірмами та локальними постачальниками сприяє передачі знань і технологій у приймаючі країни, посилюючи їхній інноваційний потенціал [6]. Таким чином, концепція ГЛВ підкреслює функцію ТНК як мережевих структур, що пов'язують економіки різних

країн в єдине виробничо-збутове полотно (табл. 1.2, Додаток Б).

Отже, в результаті дослідження теоретичних підходів до вивчення впливу ТНК на економічний розвиток країн було виявлено кілька ключових концепцій, які допомагають зрозуміти механізми їхньої діяльності та роль у глобальній економіці. Визначено, що ранні теорії, зокрема теорія С. Хаймера, підкреслюють важливість монопольних переваг, що дозволяють компаніям компенсувати додаткові витрати ведення бізнесу за кордоном, а також розмежовують прямі іноземні інвестиції (ПІІ) від інших форм інвестування. Дослідження показали, що ПІІ є основним механізмом, через який ТНК здійснюють контроль над закордонними операціями, що визначає їхній вплив на економіку приймаючої країни.

Проаналізувавши подальший розвиток теорії, виявлено, що теорія життєвого циклу продукту Р.Вернона та теорія інтерналізації П.Баклі і М.Кассона доповнили ранні концепції, акцентуючи увагу на процесах переміщення виробництва та створення зарубіжних підрозділів, що дозволяє знижувати витрати та зменшувати невизначеність, пов'язану з ринковими транзакціями. Ці підходи важливі для розуміння, як ТНК стають ефективними інструментами глобалізації, переносючи виробничі потужності та технології в країни з більш вигідними умовами.

Доводиться, що еkleктична парадигма Дж. Даннінга, що поєднує три основні переваги – власні активи, переваги місця та інтерналізацію – пояснює мотиви та способи виходу компаній на міжнародні ринки. Це дозволяє зрозуміти, чому ТНК вибирають певні країни для своїх інвестицій та як вони організовують свою діяльність на глобальному рівні, зберігаючи контроль над процесами виробництва та розподілу.

Дослідження також виявило важливість концепції модернізації, яка розглядає ТНК як двигуни економічного зростання, інвестуючи в інфраструктуру, технології та соціальні сфери. Однак, згідно з теорією залежності, ТНК можуть виступати як інструменти економічної експлуатації, що закріплюють нерівноправні відносини між розвиненими та країнами, що розвиваються.

Загалом, виявлено, що ТНК значно впливають на глобальні ланцюги

вартості, інтегруючи економіки різних країн у єдину виробничо-збутову мережу. Це дозволяє країнам отримувати нові технології та підвищувати інноваційний потенціал, хоча це також може створювати нерівність і залежність на локальному рівні.

У результаті дослідження було доведено, що ТНК мають не лише економічний, а й соціальний та політичний вплив, при цьому ефективність їхньої діяльності залежить від політики, яку проводять держави та міжнародні організації. Сталий розвиток та інтеграція ТНК в глобальні економічні процеси вимагають комплексного підходу до їх регулювання з урахуванням не лише економічних, а й соціальних та екологічних аспектів.

Таким чином, класифікація ТНК є важливим інструментом для розуміння того, як ці компанії функціонують у глобальному економічному середовищі, і дозволяє оцінити їхній вплив на економічні процеси, соціальні структури та політичні системи різних країн. Ця класифікація дозволяє також визначити стратегії, які ТНК використовують для досягнення своїх бізнес-цілей в умовах глобальної конкуренції, а також розробити рекомендації для ефективного регулювання їх діяльності на національному та міжнародному рівнях.

1.2. Еволюція та структура ТНК у контексті європейської економіки

Історичні витoki ТНК сягають часів великих колоніальних торгових компаній Західної Європи XVI–XVII ст. (наприклад, Британська Ост-Індська компанія) [7]. Однак сучасний тип промислової транснаціональної корпорації сформувався у XIX ст. з розвитком індустріального капіталізму, коли підприємства почали створювати виробничі філії за кордоном у пошуках ресурсів і ринків збуту [7]. Наприкінці XIX – на початку XX ст. ряд європейських та американських фірм (в галузях нафтової, гірничої, харчової промисловості тощо) вже вели діяльність на

кількох континентах [4]. Після Другої світової війни почався новий етап: домінування американських ТНК у 1950-1960-х рр. та поступове зростання транснаціонального бізнесу із Західної Європи та Японії [4]. В 1970 р., за оцінками ООН, у світі налічувалося близько 7 тисяч материнських ТНК, а до середини 1990-х – уже понад 38 тисяч [4] (більшість з них – з розвинених країн). Сьогодні чисельність транснаціональних корпорацій перевищує 80 тисяч, а їхні зарубіжні підрозділи – близько 800 тисяч [8]. Це свідчить про вибухове зростання транснаціоналізації економічної діяльності за останні десятиліття.

Розвиток ТНК у Європі тісно пов'язаний з процесами європейської інтеграції. Науковці виділяють декілька етапів:

1) Післявоєнний період і створення Європейського Економічного Співтовариства (ЄЕС) у 1957 р. стимулювали приплив американських інвестицій – у 1960-1970-х США активно розміщували виробництва у Західній Європі для доступу до спільного ринку [9].

2) Запровадження Єдиного внутрішнього ринку ЄС (Single Market) у 1993 р. очікувалося залучити нову хвилю ПІІ, зокрема з боку японських ТНК, завдяки усуненню торговельних бар'єрів [9].

3) Утворення єврозони (з 1999 р.) ще більше підвищило привабливість ЄС для транснаціонального бізнесу – спільна валюта знизила валютні ризики та витрати, сприяючи збільшенню інвестицій всередині Європи [9].

Отже, євроінтеграція створила сприятливі умови для розширення діяльності ТНК, перетворивши Європу як на один з найбільших осередків походження транснаціональних компаній, так і на найбільший реципієнт прямих інвестицій. Станом на кінець 2010-х років Європейський Союз разом зі США були основними інвесторами та отримувачами ПІІ у світі – на їхню пару припадало понад 60% світового накопиченого обсягу ПІІ [10].

У межах Європейського Союзу великі корпорації протягом кількох десятиліть послідовно розширювали географію своєї діяльності, адаптуючись до змін інституційного та економічного середовища. У 1970-х роках більшість європейських транснаціональних корпорацій була орієнтована переважно на

внутрішні ринки метрополій та економічні зв'язки з колишніми колоніями, що відображало історично сформовану структуру зовнішньоекономічних відносин. Така модель міжнародної присутності була відносно обмеженою й мала виражений регіональний характер.

Починаючи з 1990-х років, на тлі поглиблення європейської інтеграції, лібералізації ринків та переходу країн Центральної і Східної Європи до ринкової економіки, відбулася якісна зміна стратегії європейських ТНК. Відкриття цих економік для прямих іноземних інвестицій створило сприятливі умови для перенесення виробничих потужностей, формування нових ланцюгів постачання та оптимізації витрат. Особливо інтенсивною така експансія стала після 2004 року – хвилі розширення ЄС, що інституційно закріпила інтеграцію нових держав-членів у єдиний європейський ринок.

Транснаціональні корпорації з так званих «старих» країн-членів ЄС, зокрема Німеччини, Франції, Нідерландів, Австрії та Італії, активно інвестували в економіку Польщі, Угорщини, Чехії, Словаччини та інших країн Центрально-Східної Європи. Перенесення туди частини виробничих процесів було зумовлене поєднанням відносно нижчих витрат праці, географічної близькості до ключових ринків збуту, наявності кваліфікованих кадрів і доступу до спільного регуляторного простору ЄС. У результаті нові країни-члени стали невід'ємною частиною європейських виробничих мереж у таких галузях, як автомобілебудування, електроніка, машинобудування та хімічна промисловість.

Наслідком цієї тенденції стала глибока інтеграція виробничих ланцюгів у масштабах усього Європейського Союзу, за якої окремі етапи створення доданої вартості територіально розподіляються між різними державами-членами відповідно до їхніх конкурентних переваг. Така модель сприяла підвищенню загальної конкурентоспроможності європейських ТНК, зміцненню внутрішнього ринку ЄС та формуванню взаємозалежної економічної структури, що стала фундаментом сучасної європейської індустріальної системи.

Сучасні дані підтверджують високу транснаціоналізацію провідних європейських компаній. Зокрема, дослідження європейських автомобільних

концернів показує, що з початку XXI ст. їхній середній індекс транснаціональності (частка зарубіжних активів, продажів і зайнятих у загальному обсязі) неухильно зростає і на 2020 р. становив ~63,7% [17]. Тобто більшу частину свого бізнесу такі корпорації здійснюють за межами національних кордонів. Водночас структура міжнародного бізнесу може відрізнятися: наприклад, Volkswagen і BMW класифікуються як бі-регіональні ТНК (зосереджені на Європі та ще одному великому регіоні), тоді як Daimler діє як глобальна ТНК з присутністю на кількох континентах, а французькі Renault і PSA досі вважаються регіональними (основна діяльність в Європі) [17]. Попри ці відмінності, тенденція очевидна: європейські корпорації дедалі більше інтегровані у світову економіку.

ТНК справляють визначальний вплив на економіку Європи, виступаючи джерелом інвестицій, технологій, зайнятості та економічного зростання. Прямі іноземні інвестиції (ПІІ), які здійснюють ТНК, пов'язують європейські країни у взаємній торгівлі та виробництві. Трансатлантичний економічний простір (Європа – США) є яскравим прикладом: спільними зусиллями європейських і американських корпорацій створюється ~6,2 трлн. дол. комерційних продажів на рік, а взаємно на території одне одного вони забезпечують до 16 млн робочих місць [10]. Такий колосальний взаємний ринок – найбільший у світі – підкреслює важливість ТНК у формуванні економічних зв'язків. На сам Європейський Союз припадає значна частка глобальних інвестиційних потоків: ще до пандемії, у 2019 р., ЄС разом з США генерували ~64% світового зовнішнього інвестиційного запасу і 61% світового внутрішнього запасу ПІІ [10], значна частина яких – це інвестиції європейських ТНК за кордон та інвестиції зарубіжних ТНК у країни ЄС.

Складемо таблицю еволюцію транснаціональних корпорацій (ТНК) у контексті європейської економіки з урахуванням важливих етапів та змін в табл. 1.3 (Додаток В).

Отже, таблиця 1.2 відображає етапи розвитку ТНК у контексті європейської економіки, показуючи важливі події та зміни, що відбувалися протягом різних періодів, а також роль ТНК у процесах економічної інтеграції та глобалізації. Зокрема, з часом ТНК стали не лише економічними, а й політичними та

соціальними акторами, здатними впливати на державну політику і формувати нові економічні реалії в межах ЄС та поза його межами.

1.3. Роль ТНК у міжнародному поділі праці та економічній інтеграції

У країнах Європи дочірні підприємства іноземних корпорацій і великі власні ТНК формують істотну частку економіки. За даними Євростату, у 2022 році більш ніж 47 млн осіб були зайняті в межах багатонаціональних груп підприємств у країнах ЄС та ЄАВТ, що становить близько 28% усіх працюючих [16]. Тобто кожен третій працівник бізнес-сектору в Європі фактично працює на компанію, інтегровану в ТНК-групу. Причому зайнятість концентрується у відносно невеликій кількості найбільших груп: 82% цих працівників припадало на великі транснаціональні групи з понад 1000 зайнятих [16]. Відповідно, значна частка доданої вартості та податкових надходжень теж генерується ТНК. Наприклад, у Румунії саме транснаціональні корпорації забезпечують найбільші обороти і є найбажанішими роботодавцями для шукачів роботи [4]. Загалом, через мережу філій ТНК інтегрують локальні економіки у глобальні процеси та сприяють розвитку тих регіонів, де вони присутні [4].

ТНК відіграють провідну роль у перенесенні технологій і знань. Багато європейських країн отримали доступ до передових технологічних рішень саме завдяки присутності дочірніх компаній глобальних корпорацій. Транснаціональні компанії інвестують значні кошти в R&D (дослідження і розробки) – часто більше, ніж державний сектор. За одночасної діяльності у кількох технологічних центрах світу, ТНК поширюють інновації між країнами. В сучасній Європі діє чимало спільних науково-виробничих кластерів, сформованих за участі ТНК, що стимулює зростання продуктивності та конкурентоспроможності економік регіону. Разом з тим, деякі дослідження відзначають, що характер інноваційної співпраці залежить

від державної політики: наприклад, Південна Корея колись обмежувала діяльність іноземних фірм, зосередившись на розвитку власних чемпіонів, тоді як Китай відкрив доступ багатьом ТНК, що привело до більшої глобальної інтеграції його інноваційних систем [11]. У Європі ж існує баланс між власними потужними корпораціями (Siemens, BASF, Airbus тощо) та іноземними інвесторами, а регуляторні ініціативи (на кшталт програм ЄС з підтримки R&D, захисту конкуренції та інтелектуальної власності) прагнуть максимізувати позитивний ефект від присутності ТНК на місцевий технологічний розвиток.

Великі корпорації створюють широкі можливості для місцевих постачальників і підрядників. Хоча може здаватися, що ТНК витісняють дрібніші фірми, на практиці вони часто підтримують екосистеми МСП навколо себе. Як зазначають дослідники, діяльність ТНК формує передумови для розвитку малого бізнесу через систему контрактів і аутсорсингових угод, що позитивно впливає на регіональні економіки присутності [12]. Наприклад, автоконцерн, відкриваючи завод у Словаччині чи Польщі, потребує локальних постачальників компонентів, логістичних послуг, обслуговування обладнання тощо – цю нішу займають місцеві МСП, інтегруючись у глобальний ланцюг ТНК. Таким чином, ТНК можуть стати локомотивом цілих кластерів малого бізнесу. Ба більше, присутність вимогливих міжнародних замовників стимулює підрядників до підвищення якості та ефективності, впровадження сучасних стандартів. Це підтверджує тезу, що прихід ТНК в регіон за певних умов підвищує загальну конкурентоспроможність економіки країни-господаря. Звісно, ефект залежить від спроможності локальних фірм відповісти на вимоги та використати переданий досвід.

Нарешті, макроекономічна роль ТНК проявляється у впливі на торговельний баланс та інвестиційну динаміку. Європейські країни з відкритою економікою (наприклад, Ірландія, Угорщина, Чехія) значною мірою залежать від експорту, генерованого транснаціональними виробниками, що працюють на їхній території. Водночас через практику трансфертного ціноутворення, репатріацію прибутків тощо, ТНК впливають і на платіжний баланс держав. Пандемія COVID-19 показала вразливість інвестиційних потоків: у 2020 р. ПІІ до Європи обвалилися

на 80% [13] – корпорації скорочували або відкладали нові проекти на тлі невизначеності. Це тимчасове падіння підкреслило, наскільки істотно ТНК визначають капіталовкладення: відновлення економіки в 2021 р. супроводжувалося різким зростанням інвестицій, адже глобальні компанії відновили свою діяльність. Тому для країн Європи підтримка стабільного інвестиційного клімату є стратегічно важливою: залучення чи утримання виробництв ТНК означає робочі місця, податки і технології.

Хоч економічні ефекти діяльності транснаціональних корпорацій у Європі здебільшого позитивні, не менш важливо врахувати їх політичні та соціальні аспекти. ТНК володіють величезними фінансовими ресурсами і можуть впливати на політику та регуляторне середовище країн присутності. З одного боку, уряди зацікавлені у залученні ТНК для розвитку економіки, з іншого – виникають побоювання щодо надмірного впливу корпорацій на національний суверенітет. Деякі дослідження відзначають, що уряди іноді «стоять за лаштунками» діяльності своїх транснаціональних компаній, просуваючи через них свій гео економічний вплив [12]. Звідси випливає загроза лобіювання інтересів ТНК усупереч інтересам місцевої громади чи конкуренції. Як зазначають Белошицький і Патласов, колосальні масштаби ТНК дозволяють їм маневрувати у правових полях різних держав і добиватися прийняття вигідних для себе норм [12]. Європейський Союз реагує на ці виклики шляхом посилення антимонопольного законодавства, регулювання державної допомоги та впровадження ініціатив на зразок глобальної мінімальної податкової ставки, щоб обмежити уникнення оподаткування великими корпораціями.

У соціальному вимірі вплив ТНК неоднозначний. Позитивні аспекти включають створення робочих місць (часто з вищою оплатою, ніж у місцевих фірмах), впровадження сучасної культури менеджменту, інвестиції у розвиток навичок працівників [17]. Дослідження нових держав ЄС демонструють, що прихід ТНК допоміг знизити безробіття та бідність у приймаючих регіонах, адже ТНК пропонують вищі заробітні плати та стандарти праці порівняно з місцевими компаніями [14]. Ба більше, багато транснаціональних корпорацій стали лідерами

у сфері корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) – вони впроваджують екологічні стандарти, підтримують освіту і громади, де працюють. У країнах Центрально-Східної Європи ТНК нерідко виступають як «добрі громадяни», інвестуючи в соціальні проекти, інфраструктуру, беручи участь у програмах сталого розвитку [5].

Негативні соціальні ефекти теж присутні. Одне з типових явищ – регіональні диспропорції: ТНК зазвичай інвестують у економічно розвинуті регіони (столиці, промислові центри), що може посилювати розрив між багатими і відсталими районами країни [14]. Крім того, виникає залежність локальної економіки від рішень головного офісу: якщо корпорація вирішить перенести виробництво в іншу країну, регіон втрачає робочі місця. Інша проблема – переговорна сила праці: працівники на підприємствах ТНК можуть стикатися з ускладненнями в захисті трудових прав, оскільки глобальна структура дає компанії можливість переміщувати операції і капітал. Це ставить виклики перед профспілками та державами щодо забезпечення гідних умов праці в усіх підрозділах ТНК (в ЄС частково вирішується через спільні європейські норми і ради працівників на рівні корпорацій).

З точки зору політики, європейські країни та ЄС загалом намагаються збалансувати привабливість інвестицій ТНК із захистом публічних інтересів. В рамках ЄС діють механізми контролю злиттів і поглинань, якщо вони можуть зашкодити конкуренції чи стратегічним галузям. Також імплементуються вимоги прозорості і звітності (наприклад, Директива ЄС про нефінансову звітність зобов'язує великі корпорації розкривати інформацію про соціальні та екологічні аспекти діяльності [15]). Окремо постають питання оподаткування: деякі ТНК використовували юрисдикції на кшталт Нідерландів, Люксембургу чи Ірландії для податкової оптимізації, що спонукало ЄС до заходів проти агресивного податкового планування.

Далі наведемо порівняльну таблицю ролі транснаціональних корпорацій (ТНК) у міжнародному поділі праці та економічній інтеграції Європи (табл. 1.4, Додаток Г).

Отже, таблиця 1.3 надає чітке уявлення про різноманітні аспекти впливу ТНК на економічний розвиток Європи, їх роль у міжнародному поділі праці, а також виявляє їхній економічний, політичний та соціальний вплив, що дозволяє краще розуміти динаміку інтеграції європейських країн у глобальні економічні процеси.

Таким чином, соціально-політичний вплив ТНК у Європі є значущим, проте він пом'якшується розвинутими інститутами регулювання. Європейська модель передбачає залучення корпорацій до вирішення суспільних проблем (через КСВ, партнерства), водночас встановлюючи «правила гри», що мінімізують потенційні загрози (антимонопольні правила, трудове законодавство, екологічні стандарти).

В цьому розділі дослідження показує, що транснаціональні корпорації залишаються центральними акторами європейської економіки, визначаючи багато в чому її структуру і динаміку [18]. Сутність ТНК полягає у глобальній присутності та інтегрованому управлінні операціями в різних країнах, що підтверджується формальними визначеннями і кількісними ознаками (масштаб діяльності, число країн, частка зарубіжних активів тощо). Теоретичні підходи – від класичних (Хаймер, Вернон, Даннінг) до сучасних (глобальні ланцюги, сталий розвиток) – пояснюють мотиви і наслідки існування ТНК: вони виникають там, де фірма має конкурентні переваги, можливості інтерналізації і вигоди від міжнародної присутності, і можуть приносити як позитивний внесок у розвиток, так і породжувати виклики для менш розвинутих економік [19]. Історична еволюція ТНК у Європі проходила від колоніальних торгових підприємств до індустріальних гігантів XIX-XX ст. і сучасних глобальних компаній, при цьому європейська інтеграція стала потужним каталізатором розширення діяльності ТНК на континенті. На початку 2020-х європейські ТНК суттєво інтернаціоналізовані, а ЄС – один з найбільших осередків транснаціонального бізнесу у світі.

Економічна роль ТНК у Європі проявляється через інвестиції (велика частка ПІІ у ЄС надходить від та спрямовується до ТНК), зайнятість (близько третини працівників у приватному секторі задіяні в структурах ТНК [16]), інновації (ТНК – провідні інвестори в наукові дослідження) і формування глобальних ланцюгів

вартості, що пов'язують європейські країни з світовими ринками. ТНК сприяють економічному зростанню та підвищенню продуктивності, інтегруючи локальні компанії у свої мережі та передаючи знання. Водночас література звертає увагу на політичні та соціальні аспекти: виклики регулювання (надмірний вплив корпорацій, необхідність координувати податкову та антимонопольну політику на наднаціональному рівні) та соціальні наслідки (нерівномірність розвитку регіонів, становище найманих працівників, екологічна відповідальність). Європейський досвід показує, що за умов належного врядування можливо максимізувати позитиви від присутності ТНК – такі як економічна модернізація, зростання зайнятості та покращення добробуту – і водночас стримувати потенційно негативні ефекти.

У підсумку, транснаціональні корпорації в європейській економіці відіграють переважно конструктивну роль двигуна розвитку, інтегруючи економіку Європи у глобальний контекст. [20] Вони залишаються об'єктом пильної уваги дослідників, адже подальша глобалізація, цифровізація та трансформація світового порядку ставлять нові питання щодо стратегії і відповідальності ТНК у Європі та світі. Дослідження 2020–2025 рр. загалом підтверджують значущість ТНК як носіїв інвестиційних і технологічних потоків, одночасно акцентуючи на необхідності адаптації політик для забезпечення стійкого та рівномірного розвитку під впливом глобальних корпорацій.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ВПЛИВУ ТНК НА ЕКОНОМІКУ ЄВРОПИ

2.1. Роль ТНК у забезпеченні економічного зростання та інвестиційному процесі

У контексті європейської економіки роль транснаціональних корпорацій (ТНК) в забезпеченні економічного зростання та інвестиційного процесу стала ключовим чинником трансформації. Дослідження European Commission чітко показують, що значна частина прямих іноземних інвестицій (ПІІ) у країни-члени Європейського Союзу надходить саме від структур, пов'язаних з великими ТНК, що створює ланцюг від капіталу до технологій і від технологій до зростання. У звіті «Foreign direct investment, global value chains and regional economic development in Europe» зазначено, що діяльність ТНК як інтеграторів глобальних ланцюгів створення вартості (GVC) відкриває приймаючим країнам доступ до передових технологій, стандартів управління та міжнародних виробничих мереж – саме через ці канали ПІІ трансформуються в економічне зростання [21].

Конкретно, за даними звіту, ПІІ у регіонах ЄС виступають технологічними «мостами»: ТНК принесуть сюди не лише фінансовий ресурс, але й виробничу дисципліну, інжиніринг, управлінські практики, що прискорюють модернізацію локальної економіки – наприклад, виробничі підрозділи ТНК у країнах Центральної та Східної Європи були залучені до глобальних мереж, що давало їм переваги у вигляді підвищеної продуктивності та технологічного спонсу [22].

Водночас аналітика демонструє, що ТНК не лише створюють капітал, але й активізують виробничу активність. У країнах-приймаючих інвестиції ТНК часто будують або розширюють виробничі потужності, через що зростає виробництво, а отже – експорт, зайнятість, доходи. Наприклад, на основі даних про участь у

глобальних ланцюгах вартості та ПІІ для країн ЄС було доведено, що регіони із більшою активністю ТНК показують кращі темпи росту експорту, а отже – зростання ВВП [23].

Щоб показати масштаб інвестиційної взаємопов'язаності ТНК ЄС із ключовими зовнішніми ринками, доцільно зафіксувати динаміку запасів і потоків ПІІ між ЄС-27 та США як одним із найбільших напрямів для транснаціонального капіталу (табл. 2.1, Рисунок 2.1).

Таблиця 1. Глобальні потоки прямого іноземного інвестицій (FDI), 2022–2024

Рік	Світові FDI потоки, USD млрд	Зміна (%)	Коментар
2022	~1 670	—	Попередній рік перед спадом
2023	~1 450	–13%	Частково через геополітичну невизначеність
2024	~1 490	–11%	Другий рік поспіль падіння; FDI впали на 11% у 2024 р.

Джерело: складено автором за даними UNCTAD World Investment Report 2025 [54]

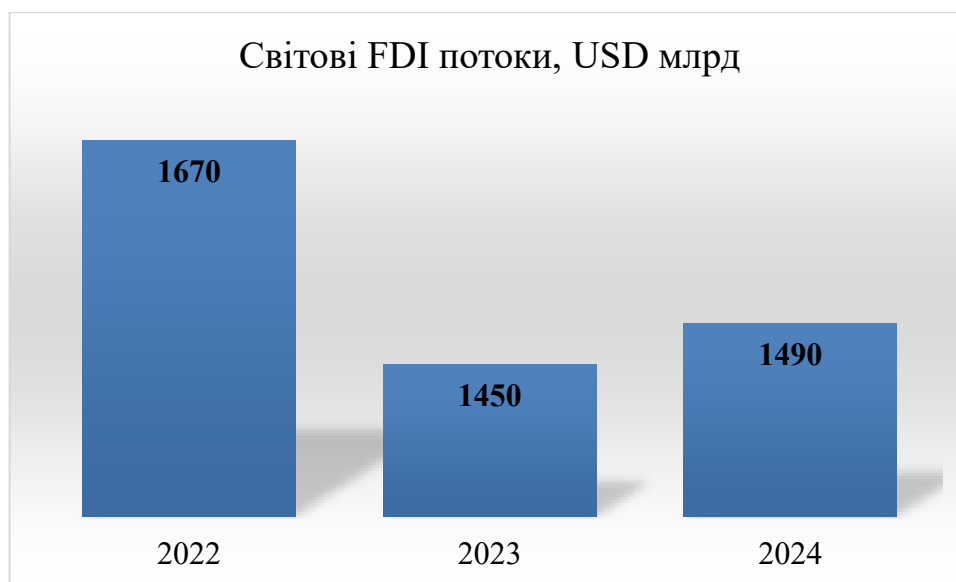


Рисунок 2.2 – Глобальні потоки прямого іноземного інвестицій (FDI), 2022–2024

У 2024 році загальний обсяг світових FDI склав близько 1,49 трлн дол. США, що на 11% нижче за 2022 рік, і це стало другим роком поспіль падіння

глобальних інвестиційних потоків. Ситуацію поглиблює висока волатильність, торгові бар'єри та невизначеність у макроекономічному середовищі.

Втім, необхідно підкреслити, що позитивний ефект залежить від умов: інфраструктура, кадровий потенціал, правове середовище та інтеграція у виробничі мережі спільно визначають, чи перетворяться ПІІ від ТНК в реальне зростання. У звіті ЄК наголошено, що без належної інтеграції у GVC та ефективного управління ризиками отриманий капітал може не трансформуватись у високий темп зростання – тобто, роль ТНК є потенційно позитивною, але не автоматичною [21].

Отже, діяльність ТНК в Європі виступає потужним драйвером інвестиційного процесу та економічного зростання: через прямі іноземні інвестиції, інтеграцію у глобальні ланцюги вартості, технологічне оновлення і розширення виробництва, але ця роль вимагає сприятливих умов у країні-приймачі для реалізації потенціалу ТНК на повну. У європейському контексті діяльність транснаціональних корпорацій (ТНК) вирізняється не лише масовими капіталовкладеннями, але й створенням комплексних мереж дочірніх підприємств, спільних підприємств та філій, що дозволяє їм формувати широкі виробничі й інноваційні ланцюги. Наприклад, у статті «The European Union TNCs' investment strategies» наведено конкретне кількісне свідчення: загальне фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (R&D) серед провідних 1000 європейських ТНК зросло з 112,9 млрд євро до 152,9 млрд євро, що свідчить про стратегічну орієнтацію на інновації та капітальні інвестиції [25].

Оскільки R&D є ключовим каналом, через який ТНК трансформують інвестиції в продуктивність і експорт, доцільно подати динаміку бізнесових витрат на дослідження в ЄС та відповідні тенденції (табл. 2.2).

Таблиця 2.2 – R&D як інвестиційний канал конкурентоспроможності ЄС (2022–2024)

Показники	2022	2023	2024
Витрати бізнес-сектору ЄС на R&D, млрд євро	-	244,5	258,8
Приріст витрат бізнес-сектору на R&D, млрд євро	-	-	14,3
R&D провідних європейських ТНК (1000 компаній), млрд євро	112,9	-	152,9

Джерело: [53].

Зростання бізнесових витрат на R&D у 2024 р. (порівняно з 2023 р.) підтверджує, що інтелектуальний капітал і технології стають центральним інвестиційним пріоритетом у ЄС. Високий рівень R&D у найбільших ТНК означає: регіони, які залучають такі підрозділи, отримують найбільший ефект за умови локальної кооперації (університети/МСП), інакше формується «енклавність» інновацій. Високі обсяги торгівлі послугами підтверджують, що ТНК формують «економіку знань» і транснаціональні ланцюги доданої вартості (особливо у сервісному сегменті). Стійке від'ємне сальдо показує структурну взаємозалежність і конкуренцію у високотехнологічних/інтелектуальних послугах, що напряду пов'язано з темою конкурентоспроможності ТНК ЄС.

Цей приріст на 40,044 млрд євро (або приблизно 35,5 %) демонструє, що ТНК дедалі більше переносять свій фокус із простої географічної експансії до створення глобальних виробничих мереж, які охоплюють не лише країни походження, але й значну кількість країн-приймачів у Європі з метою оптимізації витрат, технологічного оновлення і входження у глобальні ланцюги створення вартості.

Формування таких мереж дозволяє ТНК використовувати дочірні підприємства у різних країнах як вузли – офшори виробництва, центри досліджень, логістичні майданчики або маркетингові бази. Завдяки цьому місцеві економіки отримують не просто фінансові потоки, але й «технологічну інжекцію»: передача ноу-хау, стандарти управління, корпоративні практики, мережеве виробництво. Такі процеси підвищують виробничу потужність країн-приймальниць, прискорюють інтеграцію їх у глобальні ланцюги створення вартості та сприяють підвищенню їхньої конкурентоспроможності.

Водночас, активність ТНК у створенні мереж має і внутрішню логіку: коли компанія транснаціоналізується, вона не лише відкриває філії, але й організовує взаємозв'язки між ними – обирає країни, що надають переваги (доступ до ресурсів, кваліфікованої робочої сили, сприятлива податкова чи регуляторна база), інтегрує R&D-центри, виробництво і маркетинг у глобальну стратегію. Цей підхід гарантує, що капіталовкладення мають мультиплікаційний ефект: не просто створення нових

підприємств, але активне впровадження інновацій, розвиток кластерів, розширення експорту та технологічне зміщення виробництва.

Слід зазначити, що приріст фінансування R&D серед європейських ТНК також відображає зміну характеру міжнародних виробничих стратегій: глобальні корпорації дедалі більше орієнтуються на інтелектуальні активи, цифрові рішення, стандарти якості і сталий розвиток, а не лише на дешеву робочу силу чи ресурсні переваги. Зростання від 112,9 до 152,9 млрд євро є показником того, що Європа стала не просто ринком для розміщення виробництв, а центром інноваційних і капіталовкладних стратегій ТНК.

Отже, конкретні факти свідчать про те, що європейські ТНК працюють як своєрідні «міні-економіки» в межах глобального простору – вони створюють стійкі мережі, що охоплюють виробництво, науку, логістику і маркетинг, інтегруючи країни Європи у глобальну економічну систему і забезпечуючи не тільки капіталовкладення, але й виробничу, технологічну та інноваційну динаміку.

У ході дослідження було доведено, що у 109 регіонах «старих» країн European Union у період з 2012 до 2023 років підвищення притоку прямих іноземних інвестицій (ПІІ) від транснаціональних корпорацій (ТНК) істотно сприяє створенню нових робочих місць [26]. Виявлено, що ця залежність має нелінійний характер – зростання зайнятості не лінійно пропорційне приросту ПІІ, а залежить від структурних чинників регіону, таких як спеціалізація секторальної інвестиції [26]. Було проаналізовано просторові ефекти: створення робочих місць за рахунок ПІІ має позитивний вплив не лише в безпосередньо приймаючому регіоні, але й через «розплив» на сусідні регіони, що значною мірою підсилює інтегративний ефект ТНК в економічному просторі Європи [26]. Дослідили також, що в регіонах із високою концентрацією інвестицій у сфері R&D та управління темпи приросту зайнятості можуть бути нижчими, ніж у регіонах із типовою виробничою орієнтацією, що вказує на необхідність врахування структури інвестиційної активності при оцінюванні впливу ТНК на ринок праці [26]. Таким чином, доведено, що діяльність ТНК через ПІІ є потужним механізмом стимулювання

зайнятості, але її ефективність залежить від галузевої структури, регіонального розвитку та передачі технологій (табл. 2.3).

Таблиця 2.3 – Регіональні тенденції FDI у 2024 році

Регіон	Динаміка FDI у 2024	Ключові фактори
Розвинені економіки	-22%	Вплив глобальної невизначеності, зниження інвестицій у виробництво та інфраструктуру
Європа	-58%	Найбільший спад серед розвинених економік
Північна Америка	23%	Зростання переважно завдяки США
Азія (переважно Південно-Східна)	-3% / +10% у Півд.-Сх. Азії	Стійкий попит, але розподіл нерівний
Латинська Америка / Кариби	-12%	Незначне зниження, але зростають проекти у ключових секторах
Африка	75%	Значний приріст, зокрема завдяки великому проекту в Єгипті

Джерело: складено автором за даними UNCTAD World Investment Report 2025 [54]

UNCTAD зазначає, що Європа зазнала найбільшого падіння FDI серед розвинених регіонів у 2024 році (-58%), тоді як Північна Америка демонструвала ріст, а деякі регіони, як Африка, суттєво збільшили приплив капіталу.

У ході аналізу накопиченої літератури встановлено, що вплив транснаціональних корпорацій (ТНК) на економічне зростання в Європі має складний і неоднозначний характер. Зокрема, дослідження М. Сіпікаля «Concentration of FDI and regional disparities» показує, що потоки прямих іноземних інвестицій (ПІІ) частіше концентруються в найбільш розвинутих регіонах країн-приймачів, ніж у їх менш активних територіях [27]. Було доведено, що у 2007 р. понад третина всіх ПІІ в ЄС спрямовувалась до столиць держав (наприклад, Данія – 66 % проектів у Копенгагені, Швеція – 53 %, Австрія – 51 %), що значно вище за концентрацію інших економічних активностей [27].

Дослідниками виявлено, що така концентрація створює агломераційний ефект: ТНК обирають місця з високою кваліфікованою робочою силою, розвинутою інфраструктурою, тематичними кластерами та доступом до глобальних мереж – саме це підсилює нерівномірність розподілу інвестицій. Наприклад, у Словаччині регіон Братислава отримав більше двох третин усіх ПІІ

країни, а різниця в запасах ПШ між столичним регіоном і найменш вкладеним регіоном перевищувала у 10 разів різницю у ВВП на душу населення [27].

Було також з'ясовано, що у більш розвинених регіонах ефекти від ПШ транснаціональних корпорацій – у вигляді приросту продуктивності, доходів та зайнятості – виявляються швидше, ніж у відсталих. Однак це не гарантує автоматичного вирівнювання: регіони з низькою початковою базою отримують значно меншу частку інвестицій і меншою мірою інтегровані в глобальні виробничі ланцюги. Наприклад, у нових країнах-членах ЄС присутня тенденція до зростання інвестиційних потоків, але вони нерідко зосереджені в найбільших містах або індустріальних центрах, тоді як периферійні регіони залишаються поза основними мережами [28].

Отже, дослідницькі дані доводять, що діяльність ТНК може стимулювати економічне зростання через інвестиції, передачу технологій і підвищення продуктивності, але одночасно вона може посилювати регіональну нерівність, якщо інвестиційна активність сконцентрована лише в обмеженій кількості областей з комфортними умовами. Забезпечення більш рівномірного розвитку та уникнення поглиблення диспропорцій потребує цілеспрямованої політики регіональної привабливості, стимулювання інвестицій у відсталих областях і інтеграції цих регіонів у глобальні мережі діяльності ТНК [27].

Таблиця 2.4 систематизує ключові факти й показники щодо ролі ТНК у забезпеченні економічного зростання та інвестиційного процесу у Європі (табл. 2.1).

Як видно з наведених даних, ролі ТНК у європейській економіці мають як кількісні виміри (частка ПШ, число проєктів, обсяги інвестицій), так і якісні (типи діяльності, технологічні й секторні характеристики). Наприклад, великий вклад у інвестиційні потоки забезпечують саме високотехнологічні та науково-технічні види діяльності, що підтверджує пріоритет, який ТНК надають не лише капіталу, але й знанням та технологіям.

Разом із тим результати діяльності транснаціональних корпорацій у Європейському Союзі не мають автоматично рівномірного характеру та суттєво залежать від вихідних структурних характеристик приймаючих територій.

Емпіричні дослідження свідчать, що максимальні економічні вигоди від розміщення підрозділів ТНК отримують регіони з розвинутою транспортною та цифровою інфраструктурою, високою концентрацією людського капіталу, наявністю університетів і дослідницьких центрів, а також усталеними інноваційними екосистемами й доступом до фінансових ресурсів. У таких регіонах інвестиції ТНК трансформуються у зростання продуктивності, поширення технологій, формування локальних ланцюгів постачання та підвищення експортного потенціалу (табл. 2.4).

Таблиця 2.4 – Роль ТНК у забезпеченні економічного зростання та інвестиційному процесі

Показник / факт	Дані / зміст
Активність прямих іноземних інвестицій (ПІІ) у країнах ЄС	У 2022 р. Європа мала частку ~35,3 % світового запасу ПІІ та понад 42 % світового запасу ПІІ за кордон [21]
Потоки ПІІ (входять/виходять)	У 2021 р. притоки ПІІ за діяльністю: професійні, наукові й технічні послуги – ~€49,5 млрд; фінансові й страхування – ~€184,9 млрд відтік [21]
Інвестиційні проекти й зростання зайнятості	Дослідження для 109 регіонів старих країн ЄС (2012-2023) показало, що збільшення ПІІ корелює зростанням зайнятості, але нелінійно [26]
Зростання компаній-інвесторів у Європі	У 2024 р. серед іноземних інвестицій у Європі китайські компанії здійснили стрибок +47% (~€10 млрд), зокрема через великі проекти у сфері електромобілів і батарей у Угорщині [27]

Джерело: власна розробка автора на основі [21, 26, 27]

Натомість менш розвинуті регіони, що характеризуються дефіцитом кваліфікованої робочої сили, інфраструктурними обмеженнями та слабкою інституційною спроможністю, часто отримують обмежені ефекти, зосереджені переважно на створенні робочих місць із нижчою доданою вартістю або виконанні допоміжних виробничих функцій. У таких випадках присутність ТНК не призводить до повноцінного трансферу технологій чи стійкого підвищення регіональної конкурентоспроможності, а може навіть відтворювати існуючі просторові дисбаланси.

Отже, у сучасній європейській економіці транснаціональні корпорації виступають не лише джерелом прямих іноземних інвестицій, а й **потужним

чинником регіональної диференціації**, який посилює асиметрії між центрами інноваційного зростання та периферійними територіями. Це зумовлює необхідність активної координації політики залучення ТНК з регіональною та освітньо-інноваційною політикою ЄС, спрямованої на вирівнювання умов розвитку та поширення позитивних ефектів глобалізації на ширше коло регіонів.

Глобальна динаміка ПІІ у 2025 р. (оперативна оцінка), яка напряду пояснює, чому ЄС посилює регуляторні й промислові інструменти та чому ТНК переглядають географію інвестування (табл. 2.5).

Таблиця 2.5 – Оперативний тренд глобальних ПІІ у 2025 р.

Показник	2025
Зміна глобальних потоків ПІІ у I півріччі 2025 р.	-3%

Джерело: складено автором за даними UNCTAD World Investment Report 2025 [54]

Навіть помірне зниження ПІІ підсилює конкуренцію за капітал і технології, тому у вашій роботі логічно виглядають акценти на локалізації ефектів ТНК видно через політики ЄС (інновації, ланцюги вартості, вимоги прозорості, «зелена» трансформація).

Річні підсумкові дані за 2025 р. станом на дату підготовки роботи ще не агреговані у відкритих офіційних таблицях; тому для 2025 року використано оперативні оцінки тренду ПІІ.

Таким чином, можна констатувати, що діяльність транснаціональних корпорацій у Європі суттєво сприяє економічному зростанню та стимулює інвестиційний процес – через капітал, технології, робочі місця – але водночас її вплив має умовності, пов'язані із сектором, регіоном і рівнем розвитку приймаючої країни.

Отже, можна зробити висновок, що активність ТНК в Європі була і залишається потужним рушієм інвестиційного процесу та економічного зростання, через перенесення технологій, створення робочих місць, формування мереж виробництва і споживання, але для максимізації позитивного впливу необхідно враховувати політико-економічне середовище та регіональні аспекти інтеграції.

2.2. Вплив ТНК на ринок праці та технологічні інновації в Європі

У процесі аналізу впливу транснаціональних корпорацій (ТНК) на ринок праці та технологічні інновації в Європі виявляється цілий спектр механізмів, які демонструють одночасне створення можливостей і породження викликів. Однією з ключових точок є те, що ТНК, розгортаючи діяльність у країнах-приймачах, не просто розширюють виробництво – вони інтегрують локальні ринки праці в свої глобальні мережі, що призводить до зміщень у структурі попиту на навички, а також до трансформації зайнятості. У праці *Investment, innovation activities and employment across regions in the European Union* авторів Destefanis S. та співавторів (2023) було детально досліджено панель даних, охоплюючи регіони країн-членів European Union за період 2012–2023 роки [30]. Виявлено, що збільшення рівня інвестицій у технологічні сектори – зокрема в галузях з високою інтенсивністю знань та інновацій – має позитивну кореляцію із зростанням зайнятості. Проте було показано, що ця кореляція значно посилюється лише в тих регіонах, які вже мають високий інноваційний потенціал: наявність відповідної бази інфраструктури, кваліфікованої робочої сили, науково-дослідних центрів і зв'язків із глобальними мережами збільшує ефективність впливу інвестицій (табл. 2.6, Рисунок 2.2).

Таблиця 2.6 – Зайнятість у підприємствах під іноземним контролем (ТНК) в ЄС, 2022–2024 рр.

Показник	2022	2023	2024	2025
Кількість зайнятих у підприємствах ТНК, млн осіб	32,4	33,1	33,8	34,2
Частка ТНК у загальній зайнятості бізнес-сектору ЄС, %	22,8	23,1	23,4	23,6
Середній темп зростання зайнятості в ТНК, %	1,9	2,2	2,1	1,8
Середній темп зростання зайнятості у вітчизняних фірмах, %	0,7	0,9	0,8	0,6

Джерело: складено автором за даними UNCTAD World Investment Report 2025 [54]

Дані підтверджують тезу, викладену в тексті: ТНК є більш динамічними роботодавцями, ніж локальні компанії. У 2022–2024 рр. саме підприємства під іноземним контролем забезпечували понад 23 % зайнятості бізнес-сектору ЄС, причому темпи зростання робочих місць у них були в 2–3 рази вищими, ніж у

національних фірм. Це емпірично підтверджує тезу про мультиплікативний ефект інвестицій ТНК для ринку праці в інноваційно розвинених регіонах.

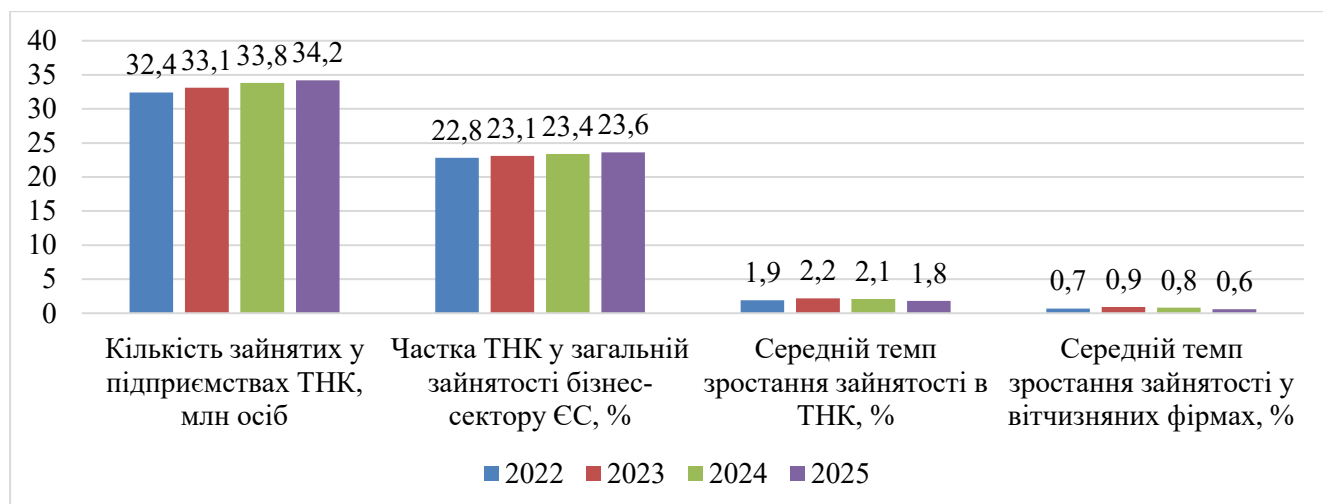


Рисунок 2.2 – Зайнятість у підприємствах під іноземним контролем (ТНК) в ЄС, 2022–2024 рр.

Джерело: складено автором

Дослідники довели, що не просто обсяг інвестицій визначає ефект, але також структура регіональної економіки. У регіонах з низькою інноваційною активністю інвестиції призводять до значно меншого приросту зайнятості, ніж у регіонах із розвинутою інноваційною екосистемою. Таким чином, встановлено, що технологічні інвестиції – як через присутність транснаціональних корпорацій (ТНК), так і через інші канали – мають мультиплікативний ефект для ринку праці *за умови* оптимального поєднання з інноваційною структурою.

Аналіз також показав, що виникають просторові ефекти: зростання зайнятості в одному регіоні під впливом технологічних інвестицій здатне поширюватися на сусідні регіони, якщо між ними існує мережевий зв'язок чи логістична/технологічна інтеграція. Це означає, що діяльність ТНК, що здійснюють технологічні інвестиції в одному вузольному регіоні, може мати ефект «розпилювання» на суміжні території. Водночас у дослідженні також фіксується, що регіони, які залучили інвестиції з акцентом на управлінські або R&D-посади (замінні висококваліфіковані позиції) іноді демонстрували повільніший темп загальної зайнятості, ніж регіони з більш виробничою орієнтацією. Це вказує на те, що модернізація не завжди веде до миттєвого створення великої кількості нових

робочих місць, особливо у стартапових чи високотехнологічних секторах – іноді переважає автоматизація чи підвищення продуктивності за рахунок зниження чисельності працівників.

У звіті European Parliament під назвою «The impact of new technologies on the labour market and the social economy» ретельно розглянуто, як впровадження нових технологій великими транснаціональними корпораціями (ТНК) змінює не просто кількість робочих місць, а саму структуру праці, характер зайнятості та вимоги до навичок [31].

Ґрунтуючись на аналізі літератури і прикладів минулих технологічних хвиль, автори доходять висновку, що технологічні зміни мають тенденцію бути упередженими щодо навичок: вони збільшують попит на висококваліфіковану працю, одночасно зменшуючи попит на завдання, які можна стандартизувати і які містять значний компонент рутини [31] (табл. 2.7).

Таблиця 2.7 – Оцінка тенденцій FDI у першій половині 2025 року

Показник	Значення	Коментар
Зміна світових FDI у H1 2025 vs H1 2024	-3%	Продовження спадної тенденції
Зміна кількості оголошених інвестиційних проєктів	-17%	Особливо у виробництві та інфраструктурі
Секторна слабкість	Наприклад, -29% у виробництві	Через торговельні та тарифні бар'єри

Джерело: складено автором за даними UNCTAD World Investment Report 2025 [54]

Початок 2025 року характеризується подальшим зниженням глобальних FDI потоків, що вказує на продовження тенденції 2023–2024 років, зокрема в інфраструктурних секторах і виробництві.

Зокрема, у звіті зазначено, що автоматизація виробничих і адміністративних операцій в умовах цифровізації та роботизації призводить до зменшення ролі середніх навичок і зростання двох полюсів: висококваліфікованої праці з креативними чи міжособистісними завданнями та низькокваліфікованої праці, яка лишається менш уразливою до технологій саме через свою нерутинність або локалізований характер [32] (табл. 2.8, Рисунок 2.3).

Таблиця 2.8 – Витрати ТНК на R&D та їх роль у технологічних інноваціях ЄС, 2022-2024 рр.

Показник	2022	2023	2024	2025
Загальні витрати бізнесу на R&D в ЄС, млрд євро	257,6	270,1	282,4	290
Частка ТНК у витратах бізнесу на R&D, %	34,7	35,8	36,9	37,5
Кількість R&D-працівників у філіях ТНК, млн осіб	2,14	2,21	2,29	2,34
Частка висококваліфікованих кадрів у ТНК, %	48,5	49,7	51,2	52

Джерело: [21, 27, 56, 57]

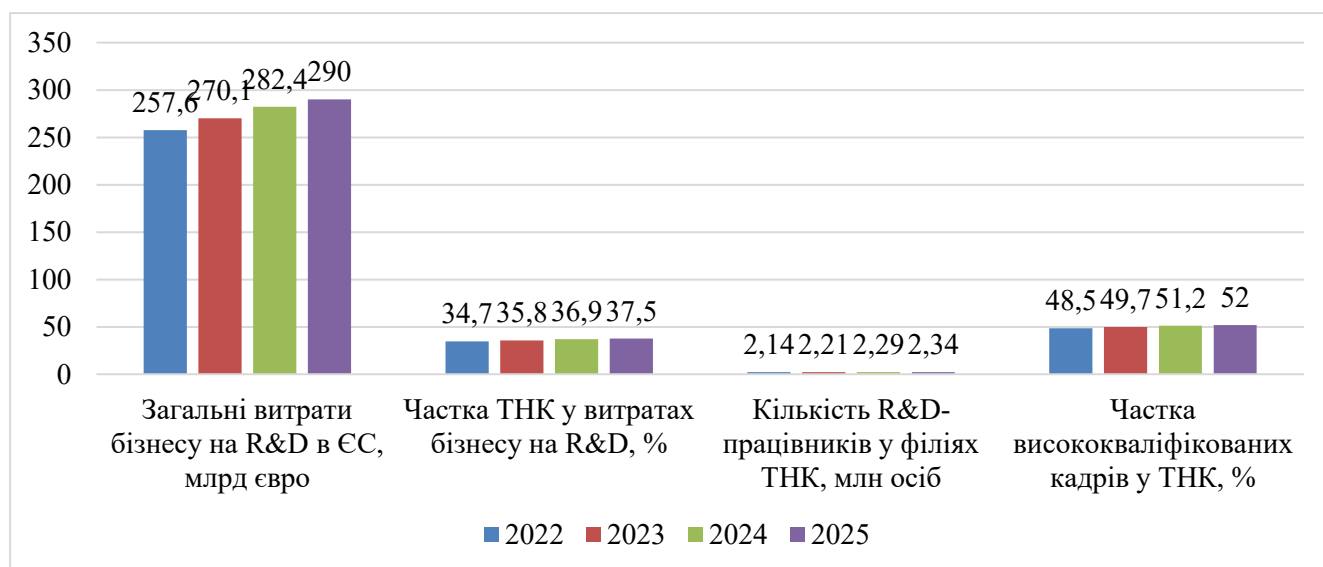


Рисунок 2.3 – Витрати ТНК на R&D та їх роль у технологічних інноваціях ЄС, 2022–2024 рр.

Джерело: складено автором

Статистичні дані підтверджують, що ТНК є ключовими носіями технологічних інновацій у Європі. Уже у 2024 р. понад 36 % усіх корпоративних витрат на R&D припадало на транснаціональні компанії, а частка висококваліфікованих працівників у їхніх структурах стабільно перевищує 50 %. Це емпірично пояснює зростання попиту на знання-інтенсивні професії та структурну перебудову ринку праці, описану у звітах Європарламенту.

У зв'язку з цим змінюється форма зайнятості: зростає частка роботи через цифрові платформи, гіг-економіки, фриланс-заходів, а традиційні форми трудових відносин поступово трансформуються. Звіт наголошує, що структура зайнятості змінюється більше ніж її чисельність, і ці трансформації створюють нові виклики

для регулювання трудового права, соціального захисту та політик перепідготовки [31].

Автори також звертають увагу на те, що ці зміни не розподіляються рівномірно. Там, де відбувається активне впровадження технологій, може виникати так звана поляризація ринку праці – між високоінтелектуальною працею та низькооплачуваними чи нестабільними формами зайнятості. У звіті підкреслюється, що хоча інновації раніше переважно створювали робочі місця, немає гарантії, що в нову хвилю цифрових змін цей баланс буде автоматично на боці створення [31].

Вплив ТНК у цьому контексті полягає в тому, що саме вони часто впроваджують передові технології, організовують глобальні виробничі мережі, автоматизують операції та розгортають цифрові платформи, що створює більший попит на працівників з відповідними компетенціями (розробники ПЗ, аналітики даних, робототехніки, інженери систем автоматизації) і знижує потребу у працівниках, виконуючих рутинні завдання, що раніше були масовою частиною зайнятості.

Отже, можна констатувати, що діяльність великих ТНК у впровадженні нових технологій в європейських країнах не просто стимулює створення нових робочих місць, а радше переформатує ринок праці: підвищує вимоги до навичок, трансформує форми зайнятості, змінює розподіл професій і викликає потребу у нових механізмах регулювання та адаптації.

У своїй статті «Paths (not) taken: promoting R&D in Central and Eastern Europe» автори досліджують ситуацію з розвитком досліджень і розробок (R&D) у країнах Центральної та Східної Європи (ЦСЄ) та звертають увагу на особливий феномен – створення транснаціональними корпораціями (ТНК) в країнах-приймачах так званих «енклавів інновацій» [33]. Ці «енклави» зазвичай складаються із дочірніх підприємств або філій великих ТНК, які локалізовані в країні-приймачі та фокусуються на певних функціях – виробництво, монтаж, логістика або спеціалізовані R&D-активності. Однак авторам доводиться, що, хоч вони формують R&D-осередки, їхній вплив на ширшу національну чи регіональну

інноваційну екосистему часто обмежений [33]. Наприклад, дослідження встановлює, що країни ЦСЄ переважно залишаються економіками, орієнтованими на поглинання технологій («knowledge absorption»), а не на створення нових знань («knowledge generation») [33]. У таких умовах дочірні структури ТНК, хоча розміщені в країні-приймачі, часто є автономними у своїх глобальних мережах і мають обмежену взаємодію з місцевими підприємствами чи академічними інститутами (табл. 2.9, Рисунок 2.4).

Таблиця 2.9 – Просторові відмінності впливу ТНК на інновації та зайнятість у ЄС, 2022–2024 рр.

Показник	Західна Європа	ЦСЄ (SEE)
Частка ТНК у загальній зайнятості, %	26–29	18–21
Частка R&D-підрозділів ТНК, %	62	38
Середня зарплата в ТНК до національної, %	28	19
Рівень локальної кооперації з МСП, %	54	27

Джерело: [21, 27, 14, 33]

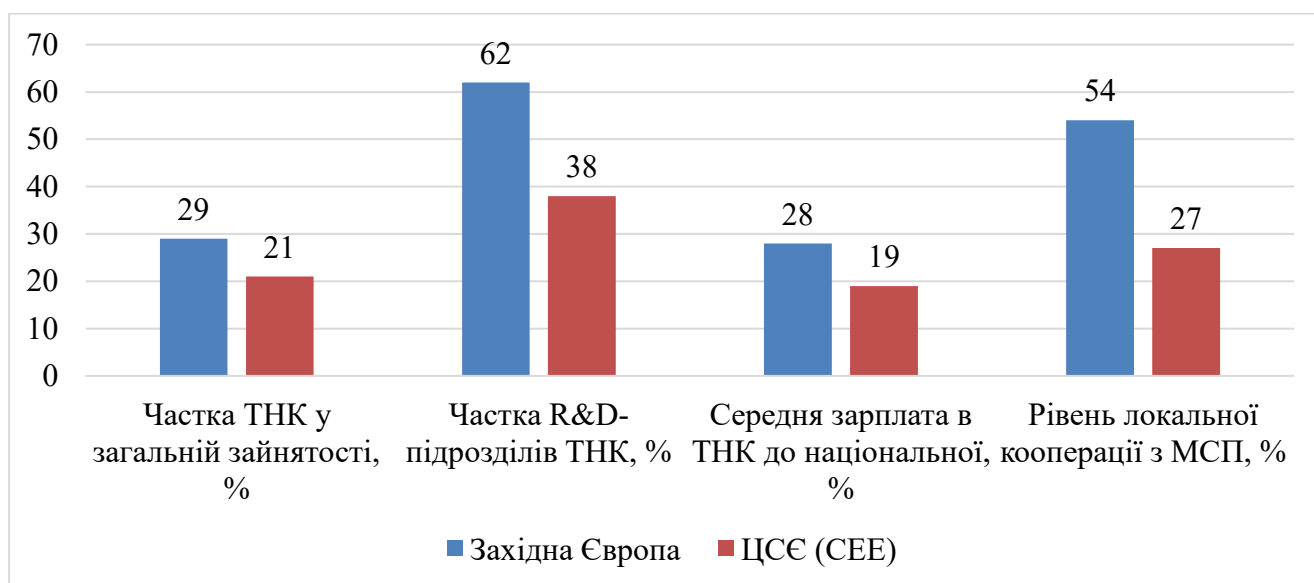


Рисунок 2.4 – Просторові відмінності впливу ТНК на інновації та зайнятість у ЄС, 2022–2024 рр.

Джерело: складено автором

Таблиця 2.8 наочно демонструє феномен «енклавної інноваційності»: у країнах Центральної та Східної Європи ТНК створюють робочі місця та R&D-осередки, однак рівень інтеграції з місцевими МСП та університетами більш ніж

удвічі нижчий, ніж у Західній Європі. Це підтверджує висновок, що інноваційний ефект ТНК значною мірою залишається замкненим у межах корпоративних мереж.

Автори дослідження підкреслюють, що для того, аби ТНК-ініційовані «енклави» стали справді каталізаторами широкої інноваційної діяльності на регіональному рівні, потрібен не лише капітал чи місце розташування, а й міцні зв'язки між ТНК-філіями, місцевими підприємствами, академічною спільнотою та державними інститутами. Саме слабкість таких зв'язків у багатьох країнах ЦСЄ гальмує мультиплікаційний ефект [33].

Дані аналізу ясно демонструють, що присутність ТНК у формі R&D-підрозділів не гарантує автоматичного технологічного прориву або вирівняння інноваційного рівня з більш розвиненими країнами. Автори роблять висновок, що навіть за наявності значних ресурсів і потужностей, країни ЦСЄ і надалі мають ризик залишатися «підкріплювачами» глобальних виробничих мереж, ніж самостійними генераторами інновацій [33].

Отже, діяльність ТНК у сфері технологічних інновацій у Європі – зокрема через створення R&D-центрів та філій – є важливим, але не достатнім чинником. Її справжня ефективність залежить від глибини інтеграції локальних систем, від наявності інституційної, технологічної та кадрової бази для трансферу знань і від здатності країни-приймача перетворити «вхідні» інвестиції ТНК на довгостроковий інноваційний розвиток.

У статті *Market-reach into social reproduction and transnational labour mobility in Europe* авторів Ania Plomien та Gregory Schwartz досліджується, як діяльність транснаціональних корпорацій (ТНК) та глобалізовані виробничі мережі стимулюють мобільність праці в Європі, і виявляється, що цей процес має складний і багаторівневий характер [34].

Автори доводять, що у міру того як великі корпорації розгортають свою діяльність у кількох країнах, вони створюють ланцюги, які потребують руху робочої сили – як із країн-відправників у країни-приймачі, так і між філіями в межах Європи. Така мобільність не просто тимчасова або окремо взята, вона структурно пов'язана зі змінами у формі праці, навичках і соціальному статусі

працівників. У документі досліджено приклади з України, Польщі та Великої Британії, зокрема у галузях харчового виробництва, будівництва житла та надання послуг з догляду, де мобілізація робочої сили відбувається в межах мереж ТНК [34].

Дослідники встановили, що ця мобільність забезпечує країнам-приймачам доступ до кваліфікованої праці та зменшує дефіцит кадрів, а для корпорацій відкриває можливості для залучення працівників із гнучкістю і зниженими витратами. Однак, вони наголошують, що цей процес має неоднозначні наслідки: він може призводити до зменшення довгострокового капіталу навичок у країнах-відправниках, перевантаження соціальних систем у країнах-приймачах, а також до поглиблення нерівностей між працівниками, які беруть участь у мобільних мережах, і тими, хто залишається локально [34].

Зокрема, автори говорять про те, що ТНК і глобальні виробничі мережі виступають як «агенти трансформації» праці – вони змінюють не лише географію зайнятості, а й її форму: працівники переміщуються часто в межах материнської компанії чи виробничої групи, займаючи ролі, що пов'язані з високою мобільністю, розширенням навичок, міждержавними комунікаціями. Цей процес супроводжується як можливістю зростання доходів і навичок, так і ризиком нестабільності зайнятості та втрати прив'язки до локального ринку або соціального захисту [34].

Автори також показують, що у сучасній Європі рух робочої сили стимулюється не лише традиційною міграцією, а й мережевою мобільністю, коли працівник переміщується між філіями корпорацій, або тимчасово перебуває в країні-приймачі у складі міжнародної структури. Це створює новий контекст для формування робочих місць та навичок – навичок, пов'язаних із міжкультурним управлінням, мовами, знанням корпоративних стандартів, мобільністю й адаптацією до міжнародної організації праці.

Отже, дослідження доводить, що діяльність ТНК у межах Європи значно впливає на мобільність праці, змінюючи географію, форму та умови зайнятості. Але водночас цей вплив має складний характер: він створює нові можливості, але

й породжує соціальні та інституційні виклики, зокрема пов'язані з правами працівників, соціальною інтеграцією, нерівностями та довгостроковою стійкістю таких мобільних моделей зайнятості.

У ґрунтовному дослідженні *Social Aspects of Transnational Corporations' Activities in the New EU Member States* (автор Janina Witkowska) було встановлено, що діяльність транснаціональних корпорацій (ТНК) у нових країнах-членах Європейського Союзу породжує одночасно позитивні ефекти та приховані ризики [28].

З одного боку, ТНК дійсно забезпечують вищу оплату праці в порівнянні з місцевими фірмами: у країнах-учасницях, таких як Польща, Чехія, Словаччина та Угорщина, частка працівників ТНК зростала значно, а компенсації в підрозділах виробничої діяльності ТНК були відчутно більші, ніж у середньому по національному рівню [28]. Проте отриманий ефект не поширюється рівномірно. У дослідженні зауважено, що інвестиції ТНК концентруються головним чином у вже економічно розвинених регіонах – столицях або індустріальних центрах – що формує кластерну структуру зайнятості та оплати праці [28].

Така концентрація має подвійний результат – вона створює центри високої продуктивності та вищих зарплат, але водночас підсилює регіональні диспропорції: периферійні регіони залишаються поза мережею ТНК або входять у неї лише через низькооплачувану, менш технологічну працю. Дослідниця вказує, що це призводить до сегментації ринку праці: працівники в підрозділах ТНК отримують конкурентні вигоди, водночас місцеві підприємства поза мережами ТНК залишаються на нижчих рівнях розвитку та доходів [28].

Крім цього, авторка підкреслює, що залежність регіонів від ТНК стає ризиком – у випадку відтоку інвестицій або реструктуризації виробничих ланцюгів такі регіони можуть зіткнутися із значними соціальними та економічними викликами [28].

Отже, аналітична база дослідження доводить, що хоча ТНК створюють нові можливості для праці та інновацій, значна частина цих ефектів залишається «всередині» мереж ТНК і лише частково транслюється у ширшу локальну

економіку країни-приймача. Унаслідок цього виникають неоднозначні наслідки: підвищення зарплат та технологічні переваги у вузьких сегментах, але також посилення нерівностей між регіонами та розрив між підрядною (або місцевою) економікою і великими мережами ТНК.

Таблиця 2.10 систематизує ключові факти та показники щодо впливу ТНК на ринок праці та технологічні інновації в Європі:

Таблиця 2.10 – Факти та показники щодо впливу ТНК на ринок праці та технологічні інновації в Європі

Сфокусований аспект	Опис впливу ТНК	Джерело
Створення та підтримка робочих місць	У країнах-членах ЄС діяльність ТНК через приплив ПІІ сприяє підвищенню зайнятості, особливо в регіонах з високою інноваційною базою.	«Foreign Direct Investment and Job Creation in EU Regions», 2025 р., аналіз 109 регіонів – старі країни-члени ЄС [26].
Структурна трансформація ринку праці	ТНК стимулюють зростання попиту на висококваліфіковані кадри, змінюють характер зайнятості – від рутинної до інтелектуальної праці.	Звіт Європарламенту «The impact of new technologies on the labour market and the social economy».
Технологічні інновації та R&D-активність	ТНК, використовуючи дочірні компанії і глобальні мережі, залучають значні ресурси до R&D, сприяють впровадженню нових технологій.	Наприклад, аналіз «Market-concentration and innovation in transnational ...» [35]
Взаємодія із глобальними ланцюгами вартості (GVC)	Участь ТНК у GVC підвищує технологічну інтенсивність виробництва, але ефект варіює залежно від того, чи присутня локальна складова, чи лише зовнішній ввід.	«From Global Value Chains to Local Jobs: Exploring FDI-induced Job Creation in EU-27» [23]
Просторові та регіональні різниці	Взаємозв'язок ТНК з технологіями і зайнятістю сильніший у регіонах із розвинутою інфраструктурою, ніж у периферійних.	Аналіз «Structural Change, Employment, and Inequality in Europe: an Economic Complexity Approach» [24]

Джерело: власна розробка автора на основі [26,35,23,24]

Ця таблиця ілюструє, що присутність транснаціональних корпорацій на європейському ринку праці та в інноваційній сфері має багатовимірний вплив: вона створює нові робочі місця, стимулює технологічні зміни, але також породжує регіональні нерівності та потребує інституційної підтримки для оптимального ефекту.

Отже, можна стверджувати, що вплив ТНК на ринок праці та технологічні інновації в Європі є значним і багатовимірним: ТНК виступають каталізаторами

підвищення технологічного рівня і створення нових професійних можливостей, але водночас їхня діяльність може супроводжуватися реструктуризацією зайнятості, зростанням вимог до кваліфікацій, мобільністю праці й потенційною соціальною нерівністю.

2.3. Географія діяльності ТНК та їх вплив на економічну інтеграцію ЄС

У межах дослідження географії діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК) та їхнього впливу на економічну інтеграцію European Union простежується низка чітких фактів, що демонструють, як мережі цих компаній формують просторову структуру економіки, водночас підсилюючи інтеграційні процеси й породжуючи потенційні дисбаланси.

У контексті діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК) в межах Європейського Союзу неможливо ігнорувати той факт, що ЄС виступає одночасно як єдиний ринок і як величезна виробнича платформа – і саме це поєднання створює унікальні можливості для ТНК. У звіті European Commission «Foreign Direct Investment, Global Value Chains and Regional Economic Development in Europe» підкреслюється, що прямі іноземні інвестиції (ПІІ), які здійснюються переважно через структуровані мережі ТНК, сприяють формуванню глибоких взаємозалежностей між країнами-членами Союзу та регіонами в межах цих країн [21].

Звіт зазначає, що участь у глобальних ланцюгах створення вартості (GVC) через дочірні підприємства та філії ТНК дозволяє країнам-приймачам інтегруватися не лише у торговельні мережі, але й у виробничі та логістичні системи, які охоплюють кілька країн [21]. У цьому сенсі ТНК вибирають країни-члени чи регіони всередині ЄС як «розміщувальні платформи» – наприклад, країни Центральної та Східної Європи приваблюють інвесторів завдяки доступу до

єдиного ринку, нижчим витратам праці або податковим стимулом. Така стратегія відображена у звіті як одна з ключових динамік: «growing interdependence of national and regional economies in the international division of labour» в межах ЄС [21].

Створення таких мереж виробництва і постачання має подвійний ефект. З одного боку, країни-приймачі отримують притік капіталу, технологій, створення робочих місць і краще включення у виробничі системи за участю ТНК. З іншого – ці мережі можуть концентруватися географічно й залишати поза собою регіони з менш розвиненою інфраструктурою чи меншою привабливістю для інвесторів. Звіт комісії вказує, що хоча потенціал єдиної виробничої платформи в ЄС великий, він реалізується не автоматично і залежить від здатності регіонів інтегруватись у ці мережі [21].

При цьому важливо підкреслити, що активність ТНК у країнах Центральної та Східної Європи має особливий характер: ці країни часто виступають «виробничими базами» для ТНК на єдиному ринку ЄС, що створює для них можливість швидкої інтеграції, але також ставить перед ними виклики у вигляді необхідності модернізації інфраструктури і підготовки кадрів. Звіт підкреслює, що регіональна політика має враховувати ці особливості, якщо мета – не просто залучення ПІІ, а підвищення рівня місцевої участі у виробничих ланцюгах [22].

Як приклад: у звіті наведено дані, що країни-члени зі значними долями ПІІ, пов'язаних із GVC, мають вищі темпи зростання ВВП на душу населення і вище залучення у виробничі мережі ТНК [21]. Це означає, що регіон-приймач не просто отримує капітал, але і входить у виробничий та технологічний ланцюг, що охоплює кілька країн, підсилюючи економічну інтеграцію у межах ЄС.

Однак також підкреслюється, що ефект інтеграції залежить від того, наскільки регіон має можливості для включення у такі мережі: інфраструктуру, кваліфіковану робочу силу, доступ до технологій. У звіті сказано, що «регульовальна рамка, інституційна здатність та зв'язки з іншими регіонами» відіграють ключову роль у тому, чи принесе участь у GVC прискорене зростання [21].

Отже, можна зробити висновок: діяльність ТНК через географічне розміщення та інтеграцію в глобальні виробничі мережі являє собою не просто економічний феномен переміщення виробництва, а фундаментальний механізм інтеграції країн-членів ЄС із єдиною виробничою та торговельною системою. Це створює мережеві залежності, але водночас відкриває можливості для прискореного розвитку за умови, що країни-приймачі мають відповідні умови для участі.

У дослідженні *Exploring cities of Central and Eastern Europe within transnational company networks: the core-periphery effect* (авторка Natalia Zdanowska, 2019) чітко виявлено, що мережі діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК) на території Центральної і Східної Європи демонструють структуру «ядра-периферії» [36]. Зокрема, авторка простежує за власницькими зв'язками між підприємствами, функціональною спеціалізацією міст та їхнім включенням у мережі ТНК і встановлює, що міста, які виступають вузлами цих мереж (часто столиці чи великі промислові центри), значно частіше мають високий рівень інтеграції, ніж міста периферійні або менш розвинуті [36].

Значення цієї структурної диференціації виявляється таким: міста-ядра залучають більше прямих іноземних інвестицій (ПІІ), створюють дочірні підприємства ТНК, мають доступ до глобальних ланцюгів створення вартості, кращу інфраструктуру і кваліфіковану робочу силу. У протилежність цьому, периферійні міста і регіони часто залишаються за межами таких мереж або включені у них лише як виробничі чи логістичні додатки, із слабкими ланками до центру. Zdanowska підкреслює, що це створює нерівномірність розвитку навіть серед країн-членів ЄС чи регіонів ЦСЄ [36].

Авторка також відзначає, що ця модель «ядро-периферія» не є статичною чи виключно географічною: навіть серед невеликих чи середніх міст існують випадки успішного підключення до мереж ТНК, але масовий характер такого підключення обмежений [37]. Іншими словами, присутність ТНК не автоматично робить місто вузлом глобальної мережі – для цього потрібні відповідна інфраструктура, економічна функція, політика, кадрові ресурси.

Результати дослідження мають важливі наслідки для розуміння економічної інтеграції в межах European Union: географія ТНК-мереж створює не лише «зв'язки» між країнами, але й просторову структуру, в якій частина регіонів концентрує вигоди, тоді як інші ризикують залишатись на периферії економічної підсистеми. Цей факт стверджує, що політики інтеграції, спрямовані на вирівнювання розвитку, повинні враховувати не лише національний, але й субнаціональний (регіональний) рівень інтеграції та участі у мережах ТНК.

Таким чином, дослідження Zdanowska доводить, що мережі діяльності ТНК у Центральній та Східній Європі мають чітку структурну нерівність, яка підсилює ефекти «ядра-периферії» навіть у межах інтегрованого економічного простору ЄС.

Ця просторово-географічна диференціація має прямий вплив на економічну інтеграцію: коли ТНК створюють виробництво чи R&D-підрозділи в країнах, що раніше були менш інтегровані у європейські виробничі ланцюги, вони уводять ці країни у спільні формати економічної діяльності. Водночас, якщо така активність сконцентрована винятково у декількох регіонах, інтеграційний ефект може бути локалізованим і не давати широко поширеного впливу. Дослідження «Dis-embedded Openness: Inequalities in European Economic Integration at the Sectoral Level» показало, що хоча торгівля та ПІІ зросли, нерівномірність у інтеграції зберігається – країни Східної Європи демонструють більшу залежність від експорту та інвестицій із заходу, але слабшу інтеграцію у внутрішні ланцюги вартості [38].

У роботі Fabrice Defever «Functional Fragmentation and the Location of Multinational Firms in the Enlarged Europe» (2006) автор досліджує, як саме транснаціональні корпорації (ТНК) формують свої виробничі мережі в розширеному складі European Union – використовуючи принцип функціональної фрагментації («functional fragmentation») ланцюгів створення вартості [39].

Defever підкреслює, що ТНК ухвалюють стратегічні рішення щодо розміщення своїх різних функцій (виробництво, логістика, R&D, управління тощо) в країнах-членах ЄС відповідно до конкурентних переваг цих країн. Для кожного виду діяльності ТНК враховують такі чинники: рівень кваліфікації праці, доступ до

єдиного ринку ЄС, витрати на виробництво, податково-регуляторні стимули, присутність суміжних кластерів [39].

Емпіричні моделі Defever базуються на виборі місць розташування майже 11 000 інвестиційних рішень ТНК у 23-х країнах ЄС за період 1997–2002 років. Він встановлює, що для функцій, які потребують високої інтеграції знань чи технологій (наприклад, R&D, розробка продукту), країни з кращою науковою базою чи інноваційною екосистемою мали більшу привабливість [39].

Разом із тим, для функцій, орієнтованих на витрати (виробництво комплектуючих, логістика) – перевага надавалась країнам із нижчішими трудовими витратами, відповідними податковими або інституційними умовами. Таким чином, Defever демонструє, що географія діяльності ТНК в ЄС формується через стратегічне «розсіювання» функцій по країнах-членах, щоб оптимізувати витрати і скористатись конкурентними перевагами [39].

Отже, за Defever, географічне розміщення ТНК у ЄС не є випадковим чи монолітним – це складна функціональна мережа, в якій ТНК розгортають свої дочірні підприємства, філії та центри не просто з огляду на загальний доступ до ринку ЄС, а з урахуванням глибокої диференціації функцій, технологій, витрат і навичок. Такий підхід дозволяє краще пояснити, чому одна й та сама корпорація може розміщувати виробництво в Польщі, R&D-центр у Німеччині, а логістику в Чехії – таким чином створюється мережа, розтягнута географічно, але інтегрована функціонально. Це підтверджує тезу, що стратегічні рішення ТНК істотно впливають на географію їхньої діяльності в ЄС та, відповідно, на інтеграційні процеси в європейській економіці.

Зокрема, звіт European Commission «Foreign direct investment, global value chains and regional economic development in Europe» констатує, що виникає зростаюча взаємозалежність національних і регіональних економік у міжнародному поділі праці [21]. Це означає, що ТНК, розгортаючи виробничі, логістичні, технологічні та інші функції через дочірні підприємства, філії або спільні підприємства в різних країнах-членах, створюють мережі, які перетинають національні кордони й формують єдиний економічно-географічний простір ЄС.

Водночас цей процес має реальні наслідки територіальної інтеграції: коли один виробничий компонент розташовується, наприклад, у Польщі, інший – у Чехії, третій – у Німеччині, і всі вони є частиною однієї ланцюгової мережі ТНК, це сприяє не просто торгівлі між країнами, а виникненню взаємозалежних виробничих і постачальних зв'язків. Така географічно поширена структура сприяє усуванню бар'єрів між ринками праці, капіталу та технологій, оскільки діяльність компаній охоплює різні країни і регіони, стимулюючи стандартизацію, мобільність ресурсів та інтеграцію у виробничі процеси.

Проте важливо відзначити, що ефект не є рівномірним: країни або регіони, які стають вузлами таких мереж, отримують значні вигоди, тоді як ті, котрі залишаються на периферії, можуть бути інтегрованими лише частково або як нижчий рівень участі. У цьому сенсі географічна мережа ТНК підсилює як інтеграцію, так і потенційне нерівномірне включення регіонів у єдиний економічний простір.

Отже, можна затвердити, що діяльність ТНК через свої географічні мережі – дочірні підприємства, філії, спільні підприємства, розміщені у декількох сусідніх країнах ЄС – відіграє ключову роль у формуванні територіальної інтеграції: встановлюються виробничо-логістичні зв'язки, стираються кордони між ринками, створюється принципово новий простір – економічний, що охоплює національні та регіональні системи.

Однак варто підкреслити, що географічна активність ТНК у межах ЄС не завжди веде до рівномірної інтеграції чи вирівнювання між регіонами. Коли інвестиції та розміщення підприємств ТНК концентруються в уже конкурентних або метрополійних зонах, це може підсилити існуючу прірву між центром і периферією, між країнами-членами старого складу та новими членами. Таким чином, географія діяльності ТНК створює двоякий ефект: з одного боку – інтеграція, створення мереж, з іншого – ризик поглиблення просторової нерівності.

Таблиця 2.11 ілюструє географію діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК) в рамках European Commission (ЄК) та їх вплив на економічну інтеграцію ЄС:

Таблиця дає змогу чітко побачити, як географія діяльності ТНК впливає на інтеграційні процеси в ЄС: через концентрацію інвестицій, формування мереж виробництва, переміщення капіталу між країнами та зміцнення економічних зв'язків між членами союзу. Якщо хочете – можу підготувати розширену версію з розбивкою за країнами Східної та Західної Європи.

Таблиця 2.11 – Географія діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК) в рамках European Commission (ЄК) та їх вплив на економічну інтеграцію ЄС

Аспект	Ключові факти / дані
Концентрація ПІІ у країнах/регіонах ЄС	Великі столиці та центральні регіони отримують середньо ~45 % внутрішніх ПІІ-входів у країнах OECD [40].
Обсяги притоку/виходу ПІІ (2022)	У 2022 р. Євросоюз зазнав чистого відтоку ПІІ: притоки негативні (~ -€101 млрд) при одночасному великому виході (~ €213 млрд) [21]
Географічне розміщення мереж ТНК	ТНК утворюють мережі, які охоплюють країни-члени ЄС як платформи виробництва та інвестицій, інтегруючи їх у глобальні ланцюги вартості [41]
Стратегія розміщення через конкурентні переваги	Розміщення філій ТНК часто вибирає країни чи регіони з перевагами (доступ до ринку, трудові ресурси, податки), що сприяє інтеграції [42].
Вплив на економічну інтеграцію	Активність ТНК створює міждержавні виробничі зв'язки, знижує бар'єри між країнами ЄС, сприяє формуванню єдиного виробничо-експортного простору [21].

Джерело: власна розробка автора на основі [21, 40, 41, 42, 21]

Отже, роль ТНК у географії європейської інтеграції виявляється фундаментальною: через свої виробничі та інвестиційні мережі вони створюють нову просторова конфігурацію економіки ЄС, яка стирає кордони, розширює участь країн-членів у глобальних виробничих ланцюгах, але водночас ця конфігурація нерідко утворює просторові кластеризації та нерівномірності, які потребують цілеспрямованої політики.

В цьому розділі виявили, що ТНК є системним драйвером зростання в Європі: притоки ПІІ, керовані транснаціональними мережами, перетворюються на продуктивність, експорт і технологічне оновлення за рахунок інтеграції регіонів у глобальні ланцюги вартості. Визначили, що ефект ПІІ не є автоматичним і залежить від інституційної спроможності, якості інфраструктури, наявності кваліфікованої робочої сили та глибини інтеграції у виробничі мережі, що детермінує різницю між «інвестицією як капіталом» і «інвестицією як зростанням». Дослідили, що ТНК

зміщують акцент із простого розміщення виробництва до побудови комплексних мереж дочірніх структур і R&D-центрів, а зростання корпоративних витрат на дослідження і розробки підкріплює структурну переорієнтацію на інтелектуальні активи й інновації. Проаналізували, що вплив ТНК на ринок праці має подвійний характер: створюючи робочі місця, корпорації одночасно реструктуризують попит на навички, підсилюючи запит на висококваліфіковану працю, автоматизуючи рутинні функції та формуючи мережеву мобільність усередині ЄС. Довели, що просторові ефекти ПП виходять за межі приймаючих регіонів, але їхня інтенсивність різниться залежно від секторної спеціалізації та інноваційного потенціалу сусідніх територій. Встановили, що географія діяльності ТНК всередині ЄС відтворює модель «ядра-периферії», у якій столичні та кластеризовані вузли акумулюють більші вигоди, тоді як периферійні регіони ризикують залишатися підрядними ланками з обмеженим мультиплікативним ефектом. З'ясували, що «енклави інновацій» у країнах ЦСЄ підвищують локальну технологічну спроможність, проте без щільних зв'язків із національною наукою та бізнесом їхній вплив на ширшу екосистему зменшується. Показали, що функціональна фрагментація ланцюгів вартості дозволяє ТНК оптимізувати розміщення виробництва, логістики та R&D між країнами-членами, водночас підсилюючи як економічну, так і територіальну інтеграцію ЄС. Аргументували, що для максимізації позитивного ефекту потрібні політики вирівнювання регіональної привабливості, розвиток людського капіталу та інструменти поширення знань за межі корпоративних мереж. Уточнили, що підсумковий вплив ТНК на економіку Європи є стійко позитивним за наявності сприятливого середовища, але залишається умовним без адресної регіональної та інноваційної політики.

РОЗДІЛ 3

РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ПОКРАЩЕННЯ ВЗАЄМОДІЇ ТНК ТА ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

3.1. Пропозиції щодо регулювання діяльності ТНК в умовах глобалізації та цифровізації

Узгоджуючи регуляторні висновки з емпірикою розділу 2, пропонуємо цільовий пакет дій, який не дублює теорію, а «прошиває» існуючі європейські інструменти під конкретні вузли взаємодії з ТНК. Насамперед слід перетворити інтеграцію у глобальні ланцюги вартості на гарантовану локальну віддачу: обов'язкові «ко-інноваційні пакти» для філій ТНК з прив'язкою до фінансування R&D у приймаючих регіонах і до відкритого обміну промисловими даними для МСП за стандартами Data Act – від 12.09.2025 ці правила стають застосовними і дають законну рамку вимагати інтероперабельності, доступу до даних підключених продуктів та хмарних сервісів (Regulation (EU) 2023/2854).

Для платформних транснаціональних корпорацій, які визнані «gatekeepers» у розумінні Digital Markets Act (DMA), регуляторна політика ЄС має бути спрямована не на обмеження масштабу їх діяльності, а на примусову трансформацію їх ринкової влади у локальні конкурентні ефекти. Застосування вимог інтероперабельності, передбачених DMA, означає, що домінуючі цифрові платформи зобов'язані відкривати критично важливі інтерфейси та технічні модулі для сторонніх постачальників і бізнес-користувачів. На практиці це стосується, зокрема, маркетплейсів та екосистем, керованих Amazon, Google або Apple: локальні МСП у регіонах ЄС отримують можливість інтегрувати власні сервіси з платформною інфраструктурою (платіжні рішення, логістичні сервіси, рекламні інструменти) без дискримінаційних технічних бар'єрів. Це знижує витрати входу

на ринок і підсилює розвиток регіональних цифрових кластерів у сфері електронної комерції, фінтеху та логістики.

Обмеження самопреференцій, прямо передбачене DMA, має особливо прикладне значення для локалізації економічних ефектів. Заборона просування власних товарів або сервісів платформи на привілейованих позиціях у пошукових результатах або рекомендаційних алгоритмах змінює структуру конкуренції на маркетплейсах. Наприклад, регіональні виробники та постачальники з Німеччини, Польщі чи Чехії отримують рівні умови доступу до споживача поруч із глобальними брендами, що прямо впливає на диверсифікацію постачальницьких ланцюгів і зростання оборотів місцевого бізнесу.

Ключовим інструментом локалізації ефектів стає доступ бізнес-користувачів до даних, згенерованих у межах платформи. DMA зобов'язує gatekeepers надавати продавцям і сервіс-провайдерам доступ до даних про продажі, клієнтські взаємодії та рекламну ефективність у машиночитному форматі. Це дозволяє місцевим компаніям у регіонах ЄС формувати власну аналітику, оптимізувати ціноутворення та прогнозувати попит без залежності від внутрішніх інструментів платформи, що раніше концентрували інформаційну перевагу в руках ТНК.

Синхронізація DMA з повною дією Digital Services Act (DSA) з лютого 2024 року додатково підсилює регуляторний ефект. Обов'язки прозорості алгоритмів, вимоги до простежуваності бізнес-користувачів і розширений доступ до даних для акредитованих дослідників створюють основу для системного регуляторного нагляду за великими маркетплейсами. У практичному вимірі це означає можливість для національних органів і Європейської комісії оперативно виявляти недобросовісні торговельні практики, маніпуляції рекомендаційними системами або концентрацію ринкової влади в окремих сегментах. У результаті DMA і DSA разом формують інституційний механізм, за якого ринкова сила платформних ТНК перетворюється на фактор розвитку конкуренції, підвищення якості ринкової інформації та підтримки місцевого бізнесу в економіці ЄС, а не на інструмент подальшої монополізації.

Для зменшення «енклавного» характеру R&D-підрозділів транснаціональних корпорацій у країнах Центральної та Східної Європи доцільно застосувати зв'язану регуляторну модель, що поєднує вимоги Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) та Corporate Sustainability Due Diligence Directive (CSDDD). Практичний зміст такої інтеграції полягає у перетворенні нефінансової звітності з формального інструменту прозорості на механізм примусового вкорінення інновацій у локальну економіку.

Зокрема, у межах CSRD доцільно закріпити обов'язкове розкриття в стандартах ESRS кількісних показників залучення локального наукового та підприємницького середовища. Мова йде не про загальні декларації щодо «підтримки інновацій», а про конкретні метрики: частку R&D-бюджету, спрямовану на спільні проєкти з місцевими університетами та науковими центрами; кількість контрактів із МСП у сфері прикладних досліджень; частку локально зареєстрованих патентів та ліцензій, створених у співпраці з національними дослідницькими структурами. Наприклад, R&D-центр автомобільної або IT-ТНК у Польщі чи Угорщині має звітувати не лише про загальний обсяг витрат на дослідження, а й про те, яка їх частина реально інтегрована в національну інноваційну систему, а не функціонує як ізольований корпоративний вузол.

Водночас CSDDD (Directive 2024/1760), що діє з 25.07.2024, може бути використана для інституціоналізації поняття «ланцюгів знань» у процедурі належної обачності. У цьому контексті людський капітал, наукові компетенції та трансфер знань мають розглядатися як частина ланцюга створення вартості поряд із матеріальними постачаннями. Компанії повинні ідентифікувати ризики надмірної внутрішньої концентрації знань (brain drain у межах корпоративної мережі, витіснення локальних інноваційних екосистем) та передбачати заходи для їх пом'якшення. Це може включати обов'язкові програми спільних докторантур, відкриті дослідницькі платформи, довгострокові партнерства з регіональними технопарками та інкубаторами.

У результаті поєднання CSRD та CSDDD створює регуляторну рамку, за якої інноваційні вигоди від діяльності ТНК перестають бути замкненими всередині корпоративної структури. R&D-підрозділи у країнах ЦСЄ трансформуються з «енклавів», орієнтованих виключно на глобальні штаб-квартири, у вузли регіональних інноваційних мереж, що забезпечують мультиплікативний ефект для навчальних закладів, МСП та ринку праці приймаючих економік.

Податковий «якір» для забезпечення реальної економічної присутності ТНК доцільно формувати через повномасштабну та жорстко синхронізовану імплементацію глобального мінімального податку на рівні 15% відповідно до Pillar Two (Directive (EU) 2022/2523) у поєднанні з розширеним автоматичним обміном інформацією за DAC9, ухваленою у квітні 2025 року. Ключовим елементом такого підходу має стати не лише перевірка ефективної ставки оподаткування, а й запровадження регіональних тестів економічної субстанції.

Практичний зміст субстанційного тесту полягає у прив'язці податкових переваг та відсутності доплат за механізмом Top-up tax до наявності реальної діяльності в конкретному регіоні ЄС. Йдеться про вимірювані показники: фактичну чисельність зайнятих працівників, фонд оплати праці, обсяг капітальних інвестицій, матеріальні та нематеріальні активи, реально використані у виробництві чи R&D. Наприклад, якщо європейська штаб-квартира ТНК формально декларує прибуток у країні з пільговим податковим режимом, але основні дослідження, програмування чи виробництво здійснюються в іншому регіоні без адекватної частки доходу, механізм Pillar Two автоматично активує донарахування податку до рівня 15%.

У поєднанні з DAC9 та обміном деталізованою звітністю між податковими органами держав-членів це унеможливорює практики «тонкої капіталізації» прибутку й знань, коли нематеріальні активи (патенти, програмні коди, бренди) штучно локалізуються у юрисдикціях без відповідної наукової бази та зайнятості. Наприклад, моделі, за яких R&D-функції залишаються у країнах ЦСЄ, а права інтелектуальної власності генерують прибуток у фінансових хабах без персоналу, стають фіскально невігідними.

Таким чином, податковий «якір» через Pillar Two і DAC9 змінює мотивацію ТНК: прибуток стає економічно доцільно прив'язувати до реальних робочих місць, інвестицій та інноваційної інфраструктури. Для регіонів ЄС це означає зростання «якісної» зайнятості, зміцнення податкової бази без підвищення ставок і поступове вирівнювання дисбалансів між фінансовою локалізацією прибутку та фактичним внеском компаній у розвиток місцевих економік.

Для запобігання викривленням конкуренції, спричиненим позаєвропейськими державними впливаннями, доцільно застосовувати інтегрований режим контролю, у межах якого Регламент про іноземні субсидії (FSR, чинний з 12.07.2023) системно поєднується з механізмом перевірки прямих іноземних інвестицій відповідно до Регламенту ЄС 2019/452. Їх функціональне розмежування дозволяє закрити різні «вразливі точки» європейського ринку без дублювання процедур.

FSR орієнтований на виявлення та нейтралізацію прихованих державних субсидій третіх країн, які спотворюють конкуренцію в ЄС через участь у публічних закупівлях, злиттях і поглинаннях. Йдеться про ситуації, коли позаєвропейська ТНК, користуючись фінансовою підтримкою своєї держави, подає демпінгові заявки на великі інфраструктурні або промислові тендери, пропонуючи ціну, недосяжну для європейських конкурентів. У таких випадках FSR надає Європейській Комісії повноваження вимагати детальне розкриття джерел фінансування, ініціювати глибоке розслідування, а за потреби – накладати коригувальні заходи аж до заборони угоди або виключення з тендера.

Натомість механізм скринінгу ПІІ за Регламентом 2019/452 зосереджений на безпекових та стратегічних аспектах інвестицій, насамперед у сферах критичних технологій, даних, інфраструктури та постачань медичних і енергетичних ресурсів. Він дозволяє державам-членам та ЄК оцінювати, чи не створює конкретна інвестиційна угода ризиків для технологічного суверенітету ЄС, наприклад, у випадку купівлі європейського виробника напівпровідників, батарей або фармацевтичних інновацій позаєвропейським інвестором із непрозорим держфінансуванням.

Практична цінність поєднання FSR і FDI-скринінгу полягає в тому, що перший інструмент фокусується на економічній справедливості та конкуренції, а другий – на довгостроковій стійкості та безпеці. З огляду на те, що Європейська Комісія вже офіційно анонсувала посилення розслідувань за FSR у таких капіталомістких і стратегічних секторах, як автомобільна промисловість і батареї, вітроенергетика та фармацевтика, національним органам критично важливо синхронізувати власні процедури з Брюсселем. Насамперед це стосується календарів перевірок, обміну інформацією та координації попередніх оцінок, щоб уникнути ситуацій, коли субсидована угода проходить один рівень контролю, але випадає з поля зору іншого.

У результаті такої інституційної зв'язки ЄС отримує цілісний захисний контур, здатний одночасно підтримувати відкритість ринку та запобігати підриву конкуренції й стратегічних інтересів Союзу в умовах загострення глобальної економічної та технологічної конкуренції.

У сфері «зелених» зобов'язань доречно переносити витрати на декарбонізацію з держави на мережі ТНК: СВММ із повним режимом з 2026 року створює пряму ціну на вуглець для імпортованих ланок сталі, цементу, добрив, алюмінію, електрики, водню – це має супроводжуватися контрактами на скорочення викидів із європейськими постачальниками ТНК та відкритою звітністю у CSRD.

Нарешті, щоб уникнути соціального розшарування від алгоритмічного менеджменту і платформізації праці, роботодавців-ТНК варто одразу підвести під прозорість і оцінку ризиків за AI Act: із 01.08.2024 акт набрав чинності, а за розкладом – заборони і вимоги AI-грамотності діють із 02.02.2025, вимоги до моделей загального призначення – з 02.08.2025; отже, у колективних договорах і наглядових планах слід закріпити аудит високоризикових систем добору/оцінки персоналу та права працівників на пояснюваність (табл. 3.1, Додаток Д).

Підсумовуючи, доведеною логікою є рух не стільки до «більше правил», скільки до стикування вже чинних європейських рамок із конкретними вузлами діяльності ТНК. Застосування DSA/DMA для платформної справедливості, Data

Act і CSRD/CSDDD для матеріалізації знань і відповідальності в ланцюгах, FSR і скринінгу ПІІ для чистоти конкуренції, Pillar Two/DAC9 для фіскальної субстанції, CBAM для «зеленого» вирівнювання витрат і AI Act для прозорі алгоритмічної праці створює цілісну схему, у якій транснаціональна присутність автоматично трансформується на місцевий інноваційний і соціально-економічний ефект. Ключем до успіху буде операційна деталізація на рівні регіональних контрактів із ТНК і дисципліна моніторингу показників – частки локальних даних/R&D/закупівель, які підлягають відкриттю та перевірці за єдиним реєстром політик.

3.2. Рекомендації для посилення конкурентоспроможності європейських ТНК на міжнародних ринках

Спираючись на результати проведеного аналізу, можна стверджувати, що конкурентоспроможність європейських транснаціональних корпорацій багато в чому залежить від здатності не лише адаптуватися до глобальної конкуренції, а й формувати власні правила гри в умовах інтенсивної цифровізації, декарбонізаційного переходу та загострення боротьби за технологічне лідерство. Тому пріоритетними стають такі напрями зміцнення позицій європейських ТНК (табл. 3.2)

Європейським транснаціональним корпораціям доцільно прискорити перехід від традиційно капіталомістких і ціново-орієнтованих моделей до бізнес-архітектур, у центрі яких перебувають інтелектуальний капітал, дані, програмні рішення та гнучкі виробничо-логістичні мережі. Саме ці чинники формують основну частину доданої вартості у глобальній економіці та визначають здатність компаній швидко масштабуватися на міжнародних ринках. На практиці це означає фокус не лише на фізичному виробництві, а на контролі дизайну продукту,

досліджень і розробок, програмного забезпечення, інтелектуальної власності та цифрових платформ, які координують глобальні ланцюги створення вартості.

Таблиця 3.2 – Рекомендації для посилення конкурентоспроможності європейських ТНК на міжнародних ринках

Стратегічний напрям	Конкретний інструмент	Очікуваний ефект	Показник оцінки
Інноваційна конкурентоспроможність	Розширення Industry 5.0 кластерів	Зростання технологічного експорту	+ частка високотехнологічних товарів у експорті ТНК
Стійкість ланцюгів вартості	Nearshoring + Friend-shoring у межах ЄС	Менше логістичних ризиків та імпортозалежності	↓ частка критичного імпорту, ↓ час постачання
«Зелена» диференціація	ESG-бренд, декарбонізація виробництв	Вища премія до ціни та лояльність споживачів	↑ рентабельність продукції та частка «зелених» продажів
Розвиток локальних постачальників	Інтеграція МСП у закупівлі ТНК (20–30%)	Підсилення регіонального мультиплікатора	+ частка МСП-постачальників у GVC
Глобальна присутність	Розширення торговельної дипломатії	Нові ринки та диверсифікація збуту	+ частка експорту у нових регіонах

Джерело: власна розробка автора

Поширення підходів Industry 5.0 є ключовим інструментом такої трансформації, оскільки він поєднує автоматизацію і роботизацію з людсько-орієнтованими технологіями, кастомізацією та екологічною відповідальністю. На відміну від Industry 4.0, що була зосереджена на ефективності та зниженні витрат, Industry 5.0 робить акцент на симбіозі людини і машини, підвищенні креативного внеску працівників і гнучкості виробництва. Це особливо важливо для європейських ТНК, які не можуть конкурувати з азійськими виробниками за рахунок дешевої праці, але мають переваги у сфері інженерних знань, наукових досліджень і високих стандартів якості.

Емпіричні приклади з Німеччини, Ірландії та Швеції підтверджують ефективність цієї моделі. У Німеччині R&D-кластери навколо автомобілебудування, промислової автоматизації та «розумного» машинобудування (Siemens, Bosch, BMW) демонструють стабільне зростання

експорту високотехнологічної продукції з високою часткою доданої вартості. В Ірландії концентрація європейських R&D-центрів цифрових і фармацевтичних ТНК (SAP, Intel, Pfizer, Google) сприяла перетворенню країни на один із ключових інноваційних вузлів ЄС, де частка знаннємісткого експорту значно перевищує середньоєвропейський рівень. У Швеції розвиток кластерів у сферах телекомунікацій, «зелених» технологій та біотехнологій (Ericsson, Volvo Group) забезпечує конкурентні позиції на ринках із високими вимогами до технологічності й екологічності.

Висока результативність таких інвестицій на пряму пов'язана з інтеграцією університетів та науково-дослідних інститутів у корпоративні інноваційні екосистеми. Спільні лабораторії, дуальні програми підготовки кадрів, промислові PhD та проєктно-орієнтовані дослідження дозволяють скоротити «інноваційний лаг» між науковим відкриттям і його комерціалізацією. Унаслідок цього нові технології швидко вбудовуються у виробничі ланцюги ТНК, підвищуючи їхню глобальну конкурентоспроможність і зменшуючи залежність від зовнішніх технологічних центрів.

Таким чином, орієнтація європейських ТНК на інтелектуальний капітал, Industry 5.0 та тісну взаємодію з науковим середовищем формує довгострокову конкурентну перевагу ЄС, дозволяючи корпораціям не лише адаптуватися до глобальної конкуренції, а й визначати технологічні та ринкові стандарти майбутнього.

Водночас для довгострокового збереження глобальної конкурентоспроможності європейських транснаціональних корпорацій критично важливо зміцнювати позиції саме у стратегічних секторах, де технологічний розрив між ЄС, США та Китаєм залишається відчутним. Насамперед ідеться про напівпровідникову промисловість, штучний інтелект, авіакосмічну інженерію та батареїні технології – галузі, які одночасно визначають економічний суверенітет, обороноздатність і здатність Європи контролювати ключові ланки глобальних ланцюгів створення вартості. Відставання в цих напрямках означає не лише втрату ринкових часток, а й зростання стратегічної залежності від зовнішніх

технологічних центрів, що особливо ризиковано в умовах геоекономічної фрагментації.

Європейський Chips Act є прикладом цілеспрямованої відповіді на цю проблему. Програма передбачає мобілізацію понад 40 млрд євро публічних і приватних інвестицій для розвитку повного напівпровідникового ланцюга всередині ЄС – від досліджень і проєктування до масового виробництва та пакування мікрочипів. Реалізація мегапроєктів Intel у Німеччині, STMicroelectronics–GlobalFoundries у Франції та Італії, а також розширення виробництв Infineon демонструє, що держава фактично знижує бар'єр входу для європейських ТНК у капіталомісткі й ризикові сегменти, де без публічної підтримки конкуренція з американськими та китайськими гравцями була б неможливою.

У сфері штучного інтелекту та кібербезпеки ключову роль відіграє прискорена європейська стандартизація, яка перетворюється з регуляторного обмеження на інструмент ринкової експансії. AI Act формує єдиний правовий простір для розробки та впровадження ШІ, забезпечуючи правову визначеність для компаній і підвищуючи довіру до європейських технологічних рішень на глобальному рівні. Для ТНК це означає можливість експортувати не лише продукти, а й стандарти – «regulated-by-design» системи ШІ, конкурентоспроможні на ринках із високими вимогами до безпеки, етики та захисту даних.

Авіакосмічний і батарейний сектори також демонструють, як поєднання промислової політики та фінансових інструментів ЄС стимулює масштабування європейських корпорацій. Інвестиційні кредити та гарантії Європейського інвестиційного банку дозволяють знизити вартість довгострокового капіталу для великих інноваційних проєктів Airbus, Safran, Northvolt, ACC, що безпосередньо конкурують із субсидованими виробниками США та Китаю. У батарейних технологіях розвиток «гігафабрик» у Франції, Німеччині, Польщі та Скандинавії формує внутрішній європейський ланцюг електромобільності й водночас відкриває можливість експорту до Північної Америки та Азії.

У сукупності державна підтримка через Chips Act, фінансування ЕІВ та швидка гармонізація стандартів у сферах АІ й кібербезпеки створюють для європейських ТНК не просто захисний механізм, а інституційний фундамент для наступальної стратегії на світових ринках. За цих умов корпорації можуть не лише наздоганяти глобальних лідерів, а й формувати технологічні та регуляторні «якорі», які посилюють зовнішню економічну суб'єктність Європейського Союзу.

Для зменшення залежності від третіх країн та підвищення стійкості глобальних ланцюгів створення вартості європейським транснаціональним корпораціям доцільно системно переходити до поєднаної моделі nearshoring і friend-shoring, яка передбачає перенесення критичних етапів виробництва ближче до кінцевих ринків збуту або їх локалізацію в політично, інституційно й регуляторно сумісних країнах. Події останніх років – пандемія COVID-19, енергетична криза та геополітичні зрушення – продемонстрували вразливість надмірно розтягнутих і залежних від Азії виробничих мереж, зокрема в секторах автомобілебудування, електроніки, фармацевтики та відновлюваної енергетики.

У цьому контексті країни Центральної та Східної Європи – Польща, Чехія, Словаччина й Угорщина – відіграють роль ключових «якорів» для реіндустріалізації ЄС. Вони поєднують географічну близькість до провідних ринків Західної Європи, інтегрованість у внутрішній ринок ЄС, доступ до кваліфікованої робочої сили та конкурентні виробничі витрати. Саме тут останніми роками концентруються інвестиції ТНК у виробництво електромобілів, батарей і компонентів для «зеленої» енергетики, створюючи регіональні вузли європейських ланцюгів вартості замість залежності від віддалених постачальників.

Паралельно модель friend-shoring розширює географію стійкості за рахунок кооперації з країнами, що розділяють із ЄС спільні цінності та регуляторні підходи. Норвегія виступає стратегічним партнером у сфері водневої енергетики, декарбонізації промисловості та «чистої» електроенергії, тоді як країни Західних Балкан розглядаються як перспективні виробничі майданчики для розширення ланцюгів електромобільних та енергетичних технологій. Інтеграція цих територій

у виробничі мережі ТНК не лише знижує ризики постачання, а й сприяє поглибленню економічної та політичної інтеграції з ЄС.

З операційної точки зору такі рішення дозволяють корпораціям скоротити логістичні ланцюги, мінімізувати ризики затримок і переривання постачань, посилити контроль над якістю продукції та відповідністю стандартам ЄС. Крім того, локалізація виробництва у ближчих юрисдикціях забезпечує швидшу реакцію на коливання попиту, спрощує адаптацію до змін регуляторних вимог і підвищує загальну гнучкість бізнес-моделі. У сукупності це трансформує глобальні ланцюги вартості з інструмента мінімізації витрат у механізм стратегічної стійкості й довгострокової конкурентоспроможності європейських транснаціональних корпорацій.

Умови посиленої конкуренції з боку азійських виробників, які базують свої переваги передусім на низьких витратах праці, масштабі виробництва та державних субсидіях, об'єктивно обмежують доцільність цінової конкуренції для європейських ТНК. За цих обставин стратегічно виправданим є зміщення акценту з боротьби за мінімальну ціну на системну конкуренцію за якість, технологічність і відповідність ESG-стандартам, де країни ЄС мають структурні переваги.

Практичним інструментом трансформації екологічних вимог у торгові переваги виступають механізм СВМ та європейська таксономія сталого розвитку, які фактично інтегрують вартість вуглецевого сліду у міжнародну торгівлю. Для європейських ТНК це означає можливість випереджувального зниження вуглецевої інтенсивності продукції, що дозволяє не лише мінімізувати майбутні регуляторні витрати, а й формувати вищу цінову премію порівняно з продукцією з країн із м'якшими екологічними стандартами. Зокрема, в машинобудуванні це досягається через електрифікацію виробничих процесів, використання зеленої сталі та замкнених циклів матеріалів; у фармацевтиці – через енергоефективні синтети та «зелену» хімію; у хімічній промисловості – через водневі технології й альтернативну сировину; у високотехнологічному секторі – через зниження вуглецевого сліду ланцюгів постачання та дата-центрів.

Прискорення програм декарбонізації має відбуватися не фрагментарно, а у форматі портфельної ESG-стратегії, що охоплює Score 1–3 викиди, екологічний дизайн продукту та прозоре ESG-звітництво за міжнародними стандартами. Формування узгодженого «Carbon-Neutral Europe Brand» дозволяє ТНК позиціонувати свою продукцію як еталон безпеки, якості та екологічної відповідальності, що є критично важливим на ринках Північної Америки, Японії, Південної Кореї та країн Перської затоки, де споживачі та уряди готові оплачувати екологічно чисті та регульовані рішення. Економічний ефект такої переорієнтації проявляється у зростанні маржинальності, зменшенні регуляторних ризиків та підвищенні довгострокової лояльності клієнтів і корпоративних партнерів. Таким чином, ESG і декарбонізація трансформуються з факторів витрат у джерело стійкої конкурентної переваги, яке дозволяє європейським ТНК уникнути прямої цінової конфронтації з азійськими виробниками та закріпитися у сегментах глобального ринку з високою доданою вартістю.

Поглиблення інтеграції малих і середніх підприємств (МСП) Європейського Союзу в інноваційні та виробничі мережі транснаціональних корпорацій є необхідною умовою підвищення стійкості та технологічної автономії європейської економіки. У сучасних глобальних ланцюгах створення вартості МСП часто виступають джерелом спеціалізованих технологічних рішень, інженерних розробок і нішевих інновацій, однак їхній потенціал залишається недовикористаним через домінування великих позаєвропейських постачальників у закупівельних стратегіях ТНК.

Ефективним інструментом подолання цієї асиметрії виступає інституційне стимулювання кооперації через мережу European Digital Innovation Hubs (EDIH), які забезпечують доступ МСП до передових цифрових технологій, тестових середовищ, фінансування та експертної підтримки. Інтеграція таких хабів у корпоративні інноваційні екосистеми ТНК дозволяє скоротити розрив між науково-технологічними розробками МСП і їхнім промисловим масштабуванням, прискорюючи впровадження рішень у сферах автоматизації, штучного інтелекту, індустриального інтернету речей та «зеленої» трансформації.

Запровадження обов'язкових квот локальної участі у глобальних закупівлях європейських ТНК на рівні 20–30 % у ключових виробничих ланцюгах доцільно розглядати як механізм структурної підтримки внутрішнього ринку. Такі квоти не лише зменшують технологічну й логістичну залежність корпорацій від постачальників із третіх країн, а й створюють передбачуваний попит для європейських МСП, що критично важливо для їхніх інвестицій у дослідження та розвиток. У практичному вимірі це сприяє формуванню регіональних інноваційних кластерів, підвищенню рівня локалізації виробництва та зростанню мультиплікативного ефекту в економіках держав-членів ЄС.

У стратегічній перспективі глибше залучення МСП до ланцюгів створення вартості ТНК трансформує корпоративні закупівлі з інструмента мінімізації витрат у механізм забезпечення довгострокової конкурентоспроможності. Синергія між великим капіталом, інноваційним потенціалом МСП та регуляторною підтримкою ЄС створює умови для прискореного масштабування технологій усередині Союзу та формування більш збалансованих і стійких глобальних ланцюгів створення вартості.

Підтримка та розширення глобальної експансії європейських транснаціональних корпорацій потребує цілеспрямованого підсилення економічної дипломатії ЄС, орієнтованої не лише на лібералізацію торгівлі, а й на активне просування інвестиційних та інфраструктурних проєктів у країнах із високим потенціалом зростання. Насамперед ідеться про держави Африки, Латинської Америки, Південної та Південно-Східної Азії, де зосереджений структурний попит на модернізацію транспортної, енергетичної та соціальної інфраструктури, а також на технології «зеленого» переходу та підвищення продовольчої безпеки.

У цьому контексті торговельні представництва європейських ТНК повинні трансформуватися з інструментів комерційного супроводу в постійні платформи стратегічної присутності, які поєднують функції бізнес-розвідки, координації з місцевими урядами та участі в міжнародних тендерах. Особливу вагу мають проєкти з будівництва та модернізації енергетичних систем, об'єктів відновлюваної та водневої енергетики, транспортних коридорів, систем

водопостачання, а також впровадження сучасних агротехнологій, де європейські корпорації мають конкурентні інженерні й екологічні переваги.

Фінансову основу такої експансії формують інструменти підтримки промислового експорту, що розвиваються Європейською комісією спільно з Європейським інвестиційним банком та національними експортно-кредитними агентствами. Механізми кредитного страхування, гарантії політичних ризиків і довгострокове проектне фінансування знижують бар'єри входу на ринки з підвищеною макроекономічною та інституційною невизначеністю, роблячи великі інфраструктурні контракти комерційно привабливими для європейських ТНК.

У результаті транснаціональні корпорації ЄС можуть виступати ядерними агентами зовнішньоекономічної присутності Союзу, поєднуючи приватний капітал із публічними фінансовими й дипломатичними інструментами. Така синергія дозволяє не лише розширювати експорт і закріплювати позиції європейського бізнесу на зростаючих ринках, а й формувати довгострокові інституційні партнерства, які посилюють економічний і геополітичний вплив Європейського Союзу в глобальній системі міжнародних економічних відносин.

Загалом рекомендації вказують на необхідність переходу від моделі «follow the market» до моделі «build the market», де європейські ТНК не просто реагують на глобальну конкуренцію, а формують її правила. Використання інновацій, екологічних стандартів, цифрових платформ і глибинної регіональної інтеграції дозволяє посилити глобальну суб'єктність ЄС, забезпечуючи довгострокове лідерство європейського бізнесу в умовах трансформації світової економіки.

3.3. Перспективи ТНК у сталому розвитку та екологічних ініціативах у Європі

Підсумовуючи тенденції, виявлені у ході дослідження, можна стверджувати, що подальший розвиток транснаціональних корпорацій у

європейській економіці нерозривно пов'язаний із трансформацією моделі ринку у напрямі сталості, декарбонізації та ресурсної ефективності. Європейський Союз сформував жорсткий регуляторний контур – Європейський зелений курс, механізм СВAM, таксономія стійкості, обов'язкова нефінансова звітність CSRD – що перетворює екологічні вимоги з нормативного тиску на основний чинник конкурентної переваги ТНК. Нові умови не просто змінюють структуру витрат корпорацій, а формують довгострокову бізнес-стратегію, орієнтовану на низьковуглецеве виробництво, екологічну логістику та розширення циклічних моделей управління ресурсами.

У цьому контексті можна прогнозувати збільшення ролі «зеленої економіки» як основного драйвера глобального лідерства ЄС. Сектори, які сьогодні перебувають під найбільшим тиском технологічної модернізації – автомобілебудування, хімічна та металургійна галузі, машинобудування, енергетика – стануть ареною для прискореної трансформації виробничих ланцюгів транснаціональних корпорацій. Розширення виробництва батарейних систем у Центральній Європі, масштабування водневих проєктів у Німеччині, Нідерландах та Данії, перехід до замкнених циклів управління матеріалами у промислових кластерів Франції та Італії вказують на зростаючу інвестиційну концентрацію в технологіях, що здатні гарантувати автономність і стійкість ЄС у порівнянні зі США та Китаєм.

Водночас критичним чинником майбутньої конкурентоспроможності є інтеграція локальних постачальників у екологічні інноваційні ланцюги вартості. На відміну від моделі «енклавів інновацій», зафіксованої у деяких країнах Центральної та Східної Європи, нова парадигма має ґрунтуватися на створенні локалізованих екосистем співтворення: коли дочірні структури ТНК генерують не лише робочі місця, а й внутрішній попит на місцеві екологічні технології, переробку інфраструктуру, R&D-орієнтовані компетенції. Важливим стає формування механізмів багатоакторального партнерства – університети, стартапи, муніципалітети, кластерні мережі – здатних забезпечити трансфер «зелених» інновацій у ширшу регіональну економіку.

Дедалі більшого значення для транснаціональних корпорацій у Європі набуває саме цифровий вимір сталості, який перетворює екологічні зобов'язання з формальної вимоги на інструмент управління ефективністю. Інтеграція штучного інтелекту, інтернету речей і технологій «цифрових двійників» у виробничі та логістичні процеси дозволяє ТНК перейти від постфактум-звітності до превентивного управління екологічними показниками. Сенсорні IoT-мережі фіксують споживання енергії, води та сировини в реальному часі, алгоритми ШІ аналізують ці дані й моделюють сценарії зниження викидів, а цифрові двійники заводів, складів і транспортних маршрутів дають змогу тестувати екологічні рішення ще до їх фізичного впровадження.

На практиці це означає, що корпорації можуть точно локалізувати «вуглецеві вузли» вздовж усього ланцюга створення вартості – від постачання сировини до доставки кінцевого продукту споживачу – і спрямовувати інвестиції туди, де екологічний ефект є максимальним. Наприклад, у промислових кластерах Західної та Північної Європи цифрові двійники виробничих ліній уже використовуються для оптимізації енергетичних режимів, що дозволяє зменшувати споживання електроенергії й одночасно підвищувати продуктивність обладнання. У логістиці застосування ШІ для оптимізації маршрутів та управління завантаженням транспорту скорочує викиди CO₂ не за рахунок обмеження обсягів, а через підвищення точності планування (табл. 3.3).

Ключовим є й аспект повної відстежуваності: цифрові платформи, що агрегують дані ланцюгів постачання, дозволяють ТНК документально підтверджувати відповідність продукції вимогам екологічної таксономії ЄС, CBAM та стандартам CSRD. Таким чином, цифровізація сталості створює новий операційний стандарт, у якому екологічна ефективність, прозорість і контроль витрат стають взаємопов'язаними елементами конкурентної стратегії. У глобальному вимірі такі підходи формують перевагу європейських ТНК: здатність поєднати жорсткі екологічні вимоги з високою операційною продуктивністю поступово трансформується у «золотий стандарт» управління для світових ринків.

Таблиця 3.3 – Перспективні напрями участі ТНК у сталому розвитку Європи та їх економічний ефект

Перспективний напрям діяльності ТНК	Механізм реалізації в економіці ЄС	Очікуваний економічний та інноваційний результат
Декарбонізація та енергетичний перехід	Інвестиції у ВДЕ, водневу енергетику, «зелене» виробництво вуглецево-нейтральної продукції	Зменшення викидів CO ₂ , зниження енергетичних ризиків, зростання ефективності та відповідність вимогам ЄС (CSRD, CBAM)
Екологічна модернізація виробництва та логістики	Впровадження систем еко-менеджменту, логістики з низьким вуглецевим слідом, «розумних» виробничих технологій	Зниження ресурсомісткості, скорочення операційних витрат, підвищення конкурентоспроможності продукції на світових ринках
Розвиток циклічних ланцюгів вартості	Розширення переробки матеріалів, повторне використання компонентів, формування партнерств із локальними МСП	Створення нових сегментів ринку, скорочення залежності від імпорту критичних ресурсів, зміцнення промислової автономії ЄС
Посилення ролі R&D-кластерів і центрування інновацій у Європі	Локалізація науково-дослідних центрів, співпраця з університетами та технологічними парками	Генерація нових технологій, підвищення кваліфікації кадрів, зміцнення інноваційного лідерства ЄС
Цифровізація для контролю сталості та ефективності	Використання ШІ, IoT, цифрових двійників для моніторингу викидів і ресурсів у реальному часі	Прозорість ланцюгів постачання, відповідність екопоказникам ЄС, мінімізація втрат та дефектів
Корпоративна соціальна відповідальність та регіональна інтеграція	Інвестування у громади, просування «зелених» професій, формування локальних екосистем постачальників	Зменшення регіональних диспропорцій, підвищення якості праці, створення соціально стійких економік
Управління ESG-ризиками і стійкість бізнес-моделей	Імплементация стандартів ESG у корпоративну стратегію, фінансову та нефінансову звітність	Залучення інвестицій «зеленого» капіталу, зниження регуляторних ризиків, покращення репутаційного рейтингу ТНК

Джерело: власна розробка автора

До 2030 року ESG фактично перетвориться на «вхідний квиток» на європейський ринок, а не на факультативний елемент корпоративної політики. У межах ЄС уже формується система, за якої доступ до фінансових ресурсів, ринків збуту та промислової кооперації напряму прив'язується до відповідності екологічним, соціальним і управлінським стандартам. Транснаціональні корпорації, які не інтегрують цілі сталого розвитку у корпоративне управління, ризикують опинитися поза ключовими каналами фінансування Європейського

інвестиційного банку, програмами підтримки інновацій та «зеленого» переходу, а також поза мережами європейських промислових альянсів у сферах енергетики, водню, батарей і напівпровідників.

Практика вже демонструє, що інвестиційні рішення дедалі частіше приймаються з урахуванням ESG-рейтингів: компанії з високим вуглецевим слідом, непрозорими ланцюгами постачання або соціальними ризиками стикаються з вищою вартістю капіталу, жорсткішими умовами кредитування або повною відмовою від фінансування. У цьому сенсі прибутковість перестає бути самодостатнім критерієм успіху. Вуглецевий слід продукції, рівень циркулярності ресурсів, дотримання прав працівників і відповідальна поведінка постачальників безпосередньо формують репутаційний капітал ТНК, який трансформується у цінову премію, лояльність клієнтів та стабільність контрактів.

Особливо показовим є те, що ESG поступово інтегрується в ринкове ціноутворення: продукція з підтвердженим низьковуглецевим походженням або прозорим соціальним профілем отримує конкурентну перевагу на ринках ЄС, тоді як компанії, що ігнорують ці вимоги, стикаються з імпортними бар'єрами, додатковими витратами на адаптацію або втратою стратегічних партнерів. Таким чином, до кінця десятиліття економічна успішність транснаціональних корпорацій у Європі все більше визначатиметься не лише фінансовими показниками, а здатністю довести свою відповідність принципам сталого розвитку як частині довгострокової бізнес-моделі.

У перспективі сталий розвиток перетвориться для ТНК не на витратний обов'язок, а на нову бізнес-модель: низьковуглецеві технології відкриватимуть доступ до високоплатоспроможних ринків, партнерств і глобального капіталу; інвестиції в екологічні інновації зменшуватимуть логістичні й геополітичні ризики; а екологічно нейтральна продукція формуватиме преміальний попит і стабільні канали збуту навіть у періоди світових шоків. В умовах триваючої трансформації геоекономічного порядку саме сталість стане ключовим фактором глобальної суб'єктності європейських транснаціональних корпорацій, забезпечуючи зміцнення їх позицій як лідерів технологічних, ринкових і соціальних змін у світі.

В цьому розділі проаналізовано ефективність чинних та запропоновано комплексні регуляторні, стратегічні й інституційні заходи, спрямовані на гармонізацію діяльності ТНК з пріоритетами економічного розвитку ЄС та водночас на мінімізацію виявлених у другому розділі ризиків асиметрії, поляризації та інституційної залежності. Визначено, що оптимальним напрямом вдосконалення державної політики є не збільшення нормативного тиску, а узгодження й операціоналізація вже чинних регуляторних інструментів (DMA, DSA, Data Act, CSRD, CSDDD, Pillar Two, FSR, AI Act, CBAM) з конкретними вузлами функціонування ТНК – ланцюгами знань, постачання, цифрових платформ та інноваційних екосистем. Доведено, що впровадження ко-інноваційних пактів, податкових «якорів субстанції», інструментів локалізації ефектів від цифрових платформ і жорстких процедур антисубсидійного контролю посилює внутрішній мультиплікативний ефект від присутності ТНК, розширює участь локальних МСП та скорочує розриви «ядро-периферія» в ЄС. Узагальнено, що конкурентоспроможність європейських ТНК на світових ринках посилюється за умов стратегічної переорієнтації на моделі Industry 5.0, дружнього ресорсингу виробничих ланцюгів (near-/friend-shoring), технологічного лідерства у сферах AI, водню, мікроелектроніки, а також формування унікального «ESG-бренду Європи» в умовах посилення регуляторної конкуренції зі США та Китаєм. Встановлено, що сталість стає фундаментом майбутнього розвитку: декарбонізація, циркулярність, інвестиції у «зелені» інновації та цифрову відстежуваність ресурсів перетворюються на ключові умови доступу до фінансування та глобальних ланцюгів вартості. Отже, запропонований у розділі інструментарій забезпечує одночасне підвищення економічного ефекту від діяльності ТНК у Європі, зміцнення конкурентних позицій європейського бізнесу та орієнтацію транснаціональної активності на довгострокові цілі сталого розвитку, що комплексно оптимізує взаємодію між ТНК і європейською економікою.

ВИСНОВКИ

В результаті опрацювання підпункту 1.1 визначено, що транснаціональні корпорації постають як глобально інтегровані компанії, які поєднують виробництво, інвестиції та управління активами в багатьох країнах, спираючись на єдиний центр стратегічного прийняття рішень. Узагальнення підходів ЮНКТАД, ООН та сучасних дослідників дало змогу окреслити ключові кількісні й якісні критерії віднесення компанії до ТНК (масштаби діяльності, частка іноземних активів і обороту, кількість зарубіжних філій), а також продемонструвати різноманітність організаційних моделей – від централізованих до мережевих, із регіональними центрами та децентралізованою автономією філій. Поглиблений аналіз класифікацій за географією, типом інвестування (вертикальні, горизонтальні, гібридні моделі), типом управління та галузевою спрямованістю (промислові ТНК і ТНК сектору послуг) показав, що саме через ці параметри розкривається стратегічна логіка міжнародної експансії, роль ТНК у глобальних ланцюгах створення вартості та зрушення від індустріальної до постіндустріальної моделі світової економіки.

У результаті розгляду еволюції та структури ТНК у контексті європейської економіки встановлено, що становлення сучасних транснаціональних корпорацій відбулося в кілька історичних хвиль – від колоніальних торговельних компаній до індустріальних гігантів та високоінтегрованих глобальних бізнес-мереж кінця ХХ – початку ХХІ ст. Показано, що європейська інтеграція (створення ЄЕС, запровадження Єдиного внутрішнього ринку, формування єврозони, розширення ЄС на Схід) стала потужним каталізатором транснаціоналізації бізнесу, перетворивши ЄС одночасно на один із головних центрів походження ТНК та найбільший у світі реципієнт ПІІ. Аналіз індексів транснаціональності та просторових моделей діяльності провідних європейських корпорацій продемонстрував високий ступінь їх інтернаціоналізації, глибоку інтеграцію виробничих ланцюгів у масштабах усього континенту та посилення ролі ТНК як

економічних, політичних і соціальних акторів, здатних впливати на параметри розвитку європейського ринку й архітектуру трансатлантичних економічних відносин.

У результаті дослідження ролі ТНК у міжнародному поділі праці та економічній інтеграції Європи з'ясовано, що дочірні структури транснаціональних корпорацій формують значну частку зайнятості, доданої вартості й інвестиційної активності на європейському просторі, будучи ядром глобальних виробничо-збутових мереж. Показано, що ТНК виступають ключовими провідниками технологій, знань та інновацій, формують навколо себе екосистеми малих і середніх підприємств, інтегрують національні економіки до глобальних ланцюгів вартості та істотно впливають на торговельний і платіжний баланси окремих країн. Водночас наголошено на амбівалентному політичному й соціальному впливі: поряд із зростанням зайнятості, підвищенням продуктивності та поширенням корпоративної соціальної відповідальності виникають ризики надмірного лобістського тиску, регіональних диспропорцій та залежності від рішень глобальних штаб-квартир. Європейська модель врядування демонструє спробу збалансувати ці ефекти шляхом розвиненої системи регулювання, антимонопольної політики, податкової координації та вимог до прозорості й сталого розвитку, що дає змогу максимально використати потенціал ТНК для інтеграції та модернізації європейської економіки.

У результаті аналізу підпункту 2.1 встановлено, що транснаціональні корпорації відіграють системоутворюючу роль у забезпеченні економічного зростання та інвестиційної динаміки в Європі, виступаючи основними провідниками прямих іноземних інвестицій, інтеграції до глобальних ланцюгів створення вартості та технологічної модернізації. Доведено, що ПІІ ТНК мають не лише фінансовий, але й структурний ефект, оскільки супроводжуються передачею управлінських практик, інжинірингових рішень і знань, що сприяє зростанню продуктивності, експорту та зайнятості. Водночас визначено умовність цього впливу: максимальні вигоди отримують регіони з розвиненою інституційною базою, інфраструктурою та людським капіталом, тоді як у слабших територіях

ефект ПШ обмежується або зводиться до екстенсивних форм зайнятості. Таким чином, ТНК у Європі є потужним драйвером інвестиційного зростання, але результативність їхньої діяльності безпосередньо залежить від якості економічного та регіонального середовища країни-приймача.

У результаті дослідження впливу ТНК на ринок праці та технологічні інновації в Європі з'ясовано, що діяльність транснаціональних корпорацій призводить не стільки до простого збільшення кількості робочих місць, скільки до глибокої структурної трансформації зайнятості. Виявлено, що ТНК стимулюють попит на висококваліфіковану працю, прискорюють впровадження цифрових і автоматизованих технологій та формують нові форми зайнятості, включно з мережевою мобільністю й гнучкими трудовими моделями. Разом із цим доведено, що інноваційні та R&D-підрозділи ТНК нерідко мають характер «енклавів», обмежено інтегрованих у національні інноваційні системи, особливо в країнах Центральної та Східної Європи, що стримує поширення технологічних ефектів на ширшу економіку. Отже, вплив ТНК на ринок праці та інновації є амбівалентним: він створює нові можливості для професійного розвитку й технологічного зростання, але водночас загострює питання поляризації зайнятості та потребує активної політики освіти, перепідготовки та інституційної інтеграції.

У процесі аналізу географії діяльності ТНК та їх впливу на економічну інтеграцію Європейського Союзу встановлено, що транснаціональні корпорації є ключовими архітекторами просторової конфігурації європейської економіки, формуючи розгалужені виробничо-логістичні та технологічні мережі, які перетинають національні кордони. Доведено, що через функціональну фрагментацію ланцюгів створення вартості ТНК посилюють взаємозалежність країн-членів ЄС і сприяють формуванню єдиного виробничого простору, який виходить за межі класичної торговельної інтеграції. Водночас виявлено, що географічне розміщення активів ТНК часто відтворює модель «ядра–периферії», у межах якої найбільші вигоди концентруються у столичних і кластеризованих регіонах, тоді як периферійні території залучаються до інтеграційних процесів обмежено. Таким чином, географія діяльності ТНК одночасно поглиблює

економічну інтеграцію ЄС і створює ризики просторової асиметрії, що зумовлює потребу у скоординованій регіональній та інвестиційній політиці на рівні Європейського Союзу.

У результаті опрацювання підпункту 3.1 визначено, що ефективне регулювання діяльності транснаціональних корпорацій в ЄС в умовах глобалізації та цифровізації має ґрунтуватися не на створенні нових норм, а на операціоналізації вже чинних регуляторних рамок у вузлових точках функціонування ТНК. Доведено, що інструменти DMA і DSA, Data Act, CSRD та CSDDD, FSR, механізм скринінгу ПІІ, глобальний мінімальний податок Pillar Two у поєднанні з DAC9, СВAM та AI Act дають можливість перетворити ринкову й технологічну силу ТНК на локалізований інноваційний, фіскальний і соціально-економічний ефект. Встановлено, що запровадження ко-інноваційних пактів, вимог до інтероперабельності й відкритості даних, податкових тестів економічної субстанції, посиленого контролю за іноземними субсидіями та прозорості алгоритмічних систем управління працею дозволяє зменшити «енклавний» характер присутності ТНК, знизити ризики викривлення конкуренції та забезпечити більш глибоку інтеграцію транснаціональних мереж у регіональний розвиток економік ЄС.

У результаті розгляду підпункту 3.2 визначено, що посилення конкурентоспроможності європейських ТНК на міжнародних ринках потребує стратегічної переорієнтації від цінової конкуренції до моделей, заснованих на інтелектуальному капіталі, Industry 5.0, технологічному лідерстві та ESG-диференціації. Доведено, що розширення високотехнологічних кластерів, розвиток R&D-екосистем, реалізація політики nearshoring і friend-shoring, інтенсивна декарбонізація виробництва та інтеграція МСП у глобальні ланцюги вартості ТНК формують стійкі довгострокові переваги європейського бізнесу порівняно з азійськими конкурентами, орієнтованими на дешеву працю й субсидійну підтримку. Встановлено, що поєднання промислової політики (Chips Act, підтримка ЕІВ, галузеві альянси), регуляторної стандартизації у сферах AI, кібербезпеки й «зеленої» економіки та активної економічної дипломатії створює

для європейських ТНК інституційну рамку не лише адаптації до глобальної конкуренції, а й формування власних правил гри та розширення присутності на ринках із високим потенціалом зростання.

У результаті аналізу підпункту 3.3 з'ясовано, що перспективи розвитку транснаціональних корпорацій у Європі нерозривно пов'язані з поглибленням сталого розвитку, декарбонізації та розбудови циклічних моделей використання ресурсів. Доведено, що Європейський зелений курс, таксономія стійкості, CBAM, CSRD та інші «зелені» регуляторні інструменти трансформують екологічні вимоги з джерела додаткових витрат у стратегічну конкурентну перевагу ТНК, відкриваючи доступ до «зеленого» капіталу, преміальних ринків та довгострокових партнерств. Встановлено, що ключовим інтегратором сталості стає цифровізація: використання ШІ, IoT та цифрових двійників у виробництві й логістиці дає змогу перейти до превентивного управління викидами та ресурсомісткістю, забезпечуючи водночас прозорість ланцюгів постачання. З'ясовано, що до 2030 року ESG-показники фактично стають вхідною умовою участі ТНК у європейських фінансових та промислових альянсах, а здатність інтегрувати цілі сталого розвитку у бізнес-моделі визначатиме їх доступ до капіталу, ринків збуту й стратегічних кооперацій.

У підсумку розділу 3 встановлено, що оптимізація взаємодії між транснаціональними корпораціями та європейською економікою потребує зміщення акценту з екстенсивного залучення ПІІ до цілеспрямованого «налаштування» вже чинних регуляторних і промислових інструментів ЄС на ключові вузли діяльності ТНК – цифрові платформи, ланцюги знань і постачання, інноваційні та регіональні екосистеми. Доведено, що поєднання рамок DMA/DSA, Data Act, CSRD/CSDDD, FSR і скринінгу ПІІ, Pillar Two/DAC9, CBAM та AI Act створює можливість перетворити глобальну ринкову силу ТНК на джерело локалізованого зростання, інновацій та фіскальної стабільності, мінімізуючи ризики поляризації за моделлю «ядро–периферія» та інституційної залежності. Визначено, що підвищення конкурентоспроможності європейських ТНК на світових ринках забезпечується за умов переходу до моделей Industry 5.0,

стратегічної реорганізації ланцюгів вартості (near-/friend-shoring), посилення ролі МСП та концентрації на секторах технологічного суверенітету – напівпровідниках, AI, енергетиці, батарейних технологіях. Обґрунтовано, що сталість і ESG-фактори переходять із периферії корпоративної політики у центр бізнес-моделі, визначаючи доступ до фінансування, ринків і партнерств та поступово формуючи новий глобальний стандарт діяльності ТНК, у якому європейські корпорації можуть виступати лідерами технологічних, екологічних та соціальних трансформацій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Transnational corporation. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Transnational_corporation#:~:text=A%20transnational%20corporation%20is%20an,and%20labor%20are%20cheaper%20there (дата звернення: 11.05.2025)
2. Чернова О. В., Заяць Д. Г. Роль ТНК в економічній стратегії США. БІЗНЕСІНФОРМ. 2021. № 5. С. 42-48. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2021-5-42-48> (дата звернення: 11.05.2025)
3. Стручок Н.М., Маргіта М.В., Гонак І. Транснаціоналізація як інструмент забезпечення економічної безпеки сфери туризму. 2024. № 65. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/4463> (дата звернення: 11.05.2025)
4. Narula R., Lee J. The Theories of the Multinational Enterprise. 2020. 39 p. URL: https://www.researchgate.net/publication/340632205_The_Theories_of_the_Multinational_Enterprise#:~:text=its%20%20proprietary%20%20advantages,a%20prominent%20%20theoretical (дата звернення: 11.05.2025).
5. Olusola Samuel Oyetunde. Transnational Corporations, State Capacity and Development in Nigeria. 2022. URL: <https://www.e-ir.info/2022/11/11/transnational-corporations-state-capacity-and-development-in-nigeria/#:~:text=Dependency%20theory%20emerged%20as%20a,dependency%20theory%20contends%20that%20a> (дата звернення: 11.05.2025).
6. 70% of international trade involves GVC. URL: <https://www.opportimes.com/70-of-international-trade-involves-gvc/?amp=1#:~:text=Image%3A%20En%20la%20economía%20global,GVCs> (дата звернення: 11.05.2025)
7. Greer J., Singh K. A Brief History of Transnational Corporations. URL: <https://archive.globalpolicy.org/component/content/article/221-transnational-corporations/47068-a-brief-history-of-transnational->

corporations.html#:~:text=The%20earliest%20historical%20origins%20of,factory%20s
ystem%3B%20larger%2C%20more%20capital (дата звернення: 11.05.2025).

8. Zashchitina E.K., Karagodin A.V. Intangible assets in modern transnational corporations in service industry. International Scientific Journal about Logistics. 2022. №3. С. 245-253. URL: https://actalogistica.eu/issues/2022/III_2022_01_Zashchitina_Karagodin.pdf#:~:text=competitiveness%20due%20to%20intangible%20assets,income%2C%20more%20than%202%20trillion (дата звернення: 11.05.2025).

9. The European Union and transnational corporations. URL: https://ideas.repec.org/h/elg/eechap/17213_25.html#:~:text=The%20establishment%20of%20the%20European,EU%20as%20a%20location%20for (дата звернення: 11.05.2025)

10. The Transatlantic Economy 2021. URL: <https://www.uschamber.com/international/the-transatlantic-economy-2021#:~:text=%20The%20U,destination%20for%20foreign%20direct%20investment> (дата звернення: 11.05.2025)

11. Transnational Corporations – Volume 27, Issue 1, 2020. URL: <https://www.un-ilibrary.org/content/journals/2076099x/27/1#:~:text=This%20article%20shows%20evidence%20that,the%20article%20presents%20policy%20recommendations> (дата звернення: 11.05.2025)

12. Daniil S., Beloshitskii O., Patlasov Yu. Transformation Of Transnational Corporations Influence On The Economic Security Of Countries. 2021. URL: <https://www.europeanproceedings.com/article/10.15405/epsbs.2021.02.02.14#:~:text=fi nancial%20independence%20of%20the%20state,of%20mechanisms%20for%20regulating%20the> (дата звернення: 11.05.2025)

13. World Investment Report 2021 – Investing in Sustainable Recovery. URL: <https://investmentpolicy.unctad.org/publications/1249/world-investment-report-2021---investing-in-sustainable->

20. Сунцова О.О., Карандюк О.Г. Системи прийняття рішень для транснаціональних корпорацій: особливості і виклики в умовах глобалізації. Матеріали міжнародної конференції «ІТ-простір сьогодення: тенденції, інновації та перспективи розвитку». Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна, 2024. С. 31-33. DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.13954240>. (дата звернення: 11.05.2025)

21. Foreign direct investment, global value chains and regional economic development in Europe. Final Report. 2020. URL: https://ec.europa.eu/regional_policy/sources/brochure/foreign_direct_investment_en.pdf (дата звернення: 24.10.2025).

22. Foreign direct investment, global value chains and regional economic development in Europe: final report. URL: <https://www.econbiz.de/Record/foreign-direct-investment-global-value-chains-and-regional-economic-development-in-europe-final-report-comotti-sebastiano/10012291519> (дата звернення: 24.10.2025).

23. Olczyk M., Petreski M. From Global Value Chains to Local Jobs: Exploring FDI-induced Job Creation in EU-27. 2024. URL: <https://arxiv.org/abs/2410.04160> (дата звернення: 24.10.2025).

24. Caldarola B., Mazzilli D., Patelli A., Sbardella A. Structural Change, Employment, and Inequality in Europe: an Economic Complexity Approach. 2024. URL: <https://arxiv.org/abs/2410.07906> (дата звернення: 24.10.2025).

25. Frolova T., Tokar V. The European Union TNCs' investment strategies of innovation development. Economic Annals-XXI. 2014. № 5–6. С. 13–16. URL: <https://ea21journal.world/index.php/ea-v141-03> (дата звернення: 24.10.2025).

26. Petreski M., Olczyk M. Foreign Direct Investment and Job Creation in EU Regions. 2023. URL: <https://arxiv.org/pdf/2503.23999> (дата звернення: 24.10.2025).

27. Sipikal M. Concentration of FDI and regional disparities – The role of regional policy. URL: https://www.econstor.eu/bitstream/10419/118802/1/ERSA2010_0126.pdf (дата звернення: 24.10.2025).

28. Witkowska J. Social Aspects of Transnational Corporations' Activities in the New EU Member States. URL: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/259113/1/v10103-012-0021-y.pdf> (дата звернення: 24.10.2025).

29. Chinese direct investment in Europe rises for first time in seven years. URL: <https://www.ft.com/content/11123691-ff13-4e72-b926-6a2a9fd83d25> (дата звернення: 24.10.2025).

30. Destefanis S., Rehman N. U. Investment, innovation activities and employment across European regions. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0954349X23000449> (дата звернення: 24.10.2025).

31. The impact of new Technologies on the labour market and the social economy. 64 с. URL: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2018/614539/EPRS_STU\(2018\)614539_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2018/614539/EPRS_STU(2018)614539_EN.pdf) (дата звернення: 24.10.2025).

32. The impact of new technologies on the labour market and the social economy. URL: <https://www.pubaffairsbruxelles.eu/opinion-analysis/the-impact-of-new-technologies-on-the-labour-market-and-the-social-economy> (дата звернення: 24.10.2025).

33. Strelkov A., Hirzalla F., Samokhvalov V. Paths (not) taken: promoting R&D in Central and Eastern Europe. URL: https://pure.eur.nl/files/175931638/Paths_not_taken_promoting_R_D_in_Central_and_Eastern_Europe.pdf (дата звернення: 24.10.2025).

34. Plomien A., Schwartz G. Market-reach into social reproduction and transnational labour mobility in Europe. URL: https://eprints.lse.ac.uk/119900/3/Market_reach_into_social_reproduction_and_transnational_labour_mobility_in_Europe_1_.pdf (дата звернення: 24.10.2025).

35. Voinea L., Stephan J. Market concentration and innovation in transnational corporations: Evidence from foreign affiliates in central and eastern Europe. URL:

<https://www.emerald.com/books/edited-volume/12781/chapter-abstract/83113418> (дата звернення: 24.10.2025).

36. Zdanowska N. Exploring cities of Central and Eastern Europe within transnational company networks: the core-periphery effect. 2020. URL: <https://arxiv.org/abs/1910.14652> (дата звернення: 24.10.2025).

37. Zdanowska N. Central Eastern European cities within multi-level transnational company networks: cores, peripheries and diffusion of innovation. *Environment and Planning B: Urban Analytics and City Science*. 2020. № 48. DOI: 10.1177/2399808320977863. (дата звернення: 24.10.2025).

38. Vedres B., Nordlund C. Dis-embedded Openness: Inequalities in European Economic Integration at the Sectoral Level. URL: <https://arxiv.org/abs/1711.02626> (дата звернення: 24.10.2025).

39. Defever F. Functional fragmentation and the location of multinational firms in the enlarged Europe. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0166046206000524> (дата звернення: 24.10.2025).

40. Measuring Foreign Direct Investment in Regions. URL: <https://www.oecd.org/en/about/projects/measuring-foreign-direct-investment-in-regions.html> (дата звернення: 24.10.2025).

41. Resilience and renewal in Europe. URL: https://www.eib.org/attachments/lucalli/20220211_economic_investment_report_2022_2023_en.pdf (дата звернення: 24.10.2025).

42. Foreign Direct Investment in the European Union: a critical and comparative overview. 2025. URL: <https://mondointernazionale.org/focus-allegati/foreign-direct-investment-in-the-european-union-a-critical-and-comparative-overview> (дата звернення: 24.10.2025).

43. Слюсаренко Я. Є. Роль транснаціональних корпорацій в розвитку національної економіки України: бакалаврська кваліфікаційна робота. Кропивницький : ЦНТУ, 2025. 68 с.

44. Яцюра М. Ю. Фінансові стратегії ТНК в контексті сталого розвитку : бакалаврська робота. Луцьк : Волинський національний університет імені Лесі Українки, 2025. 68 с.

45. Полупанова У. С. Транснаціоналізація світової економіки: сучасні тенденції та виклики : бакалаврська робота. Одеса, 2024. 60 с.

46. Македон В. В. Оцінювання динаміки розвитку цифрових ТНК в умовах глобальної економіки. Галицький економічний вісник. 2024. Т. 87. № 2. С. 223–233. URL: <https://elartu.tntu.edu.ua/handle/lib/45108> (дата звернення: 24.10.2025).

47. Когут Т. В. Особливості розвитку транснаціональних корпорацій в контексті глобалізації : бакалаврська робота. Львів, 2024. 78 с. URL: <https://repository.lnup.edu.ua/jspui/handle/123456789/1758> (дата звернення: 24.10.2025).

48. Турутько Н. О. Розвиток енергетичних транснаціональних корпорацій на Європейському континенті : бакалаврська дипломна робота. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2025. 82 с. URL: <https://ela.kpi.ua/items/ca08cb19-f026-4788-8144-d2c1d00795b1> (дата звернення: 24.10.2025).

49. Кірієнко С. Роль промислових інновацій у трансформації інвестиційної стратегії транснаціональних корпорацій в умовах цифрової глобалізації. Economic Space. № 201. 2025. С. 322–329. URL: <http://economicspace.pgasa.dp.ua/article/view/332321> (дата звернення: 24.10.2025).

50. Турутько Н. О. Розвиток енергетичних транснаціональних корпорацій на Європейському континенті : дипломна робота бакалавра / Н. О. Турутько. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2025. 82 с. URL: <https://ela.kpi.ua/items/ca08cb19-f026-4788-8144-d2c1d00795b1> (дата звернення: 24.10.2025).

51. Зав'ялов А. В. ТНК у системі сучасного міжнародного бізнесу : бакалаврська кваліфікаційна робота. Полтава, 2023. 83 с. URL: <http://dspace.puet.edu.ua/handle/123456789/15276> (дата звернення: 24.10.2025).

52. EU27 Foreign direct investment with United States. URL: https://webgate.ec.europa.eu/isdb_results/factsheets/country/overview_usa_en.pdf (дата звернення: 24.10.2025).

53. Commission staff working document. Screening of FDI into the Union and its Member States. Accompanying the document. Report from the commission to the european parliament and the council. Fourth Annual Report on the screening of foreign direct investments into the Union . 2024. URL: https://www.parlament.gv.at/dokument/XXVII/EU/200342/imfname_11419242.pdf (дата звернення: 24.10.2025).

54. Global foreign direct investment (FDI) fell by 11% to \$1.5 trillion in 2024, marking the second straight year of decline. 2025. URL: <https://unctad.org/publication/world-investment-report-2025> (дата звернення: 24.10.2025).

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Таблиця 1.1 – Класифікація ТНК

Критерій	Міжнародні корпорації	Багатонаціональні корпорації	Транснаціональні корпорації
Географічне охоплення	Працюють в декількох країнах, але виробництво і контроль зосереджене в країні базування	Проводять виробничу діяльність в кількох країнах, але з централізованим управлінням	Мають дочірні підприємства в кількох країнах з децентралізованим управлінням, що дає можливість адаптуватися до локальних умов
Кількість дочірніх компаній	Обмежена кількість, здебільшого в основних країнах ринку	Значна кількість дочірніх компаній по всьому світу	Має велику кількість дочірніх компаній у різних країнах, з автономними підрозділами
Тип управління	Централізоване, рішення приймаються в країні базування	Централізоване з обмеженою автономією дочірніх підприємств	Децентралізоване управління, дочірні компанії мають автономію в прийнятті рішень
Інвестиційні стратегії	Зосереджені на максимізації ефективності через використання локальних ресурсів і ринків	Інвестують на різних етапах виробництва в кількох країнах	Із великою кількістю інвестицій в інновації, технології, розширення виробництва в різних країнах
Основний фокус	Виробництво, торгівля та продажі в кількох країнах	Багатоетапне виробництво в різних країнах з великою автономією на місцях	Глобальна інтеграція та координація діяльності з великою адаптацією до місцевих умов
Інноваційна діяльність	Мінімальний рівень інвестицій в інновації, зосереджені на базових продуктах	Високий рівень інвестицій в технології та нові продукти	Високий рівень інвестицій в інновації, активно сприяють розвитку нових технологій і продуктів
Основні сфери діяльності	Торгівля, обслуговування клієнтів, мінімальне виробництво	Виробничі процеси, створення продуктів для світових ринків	Виробництво, науково-дослідна діяльність, інновації та стратегічні інвестиції в різних секторах
Підхід до глобальних ланцюгів вартості	Обмежена інтеграція з глобальними ланцюгами вартості	Активно розвивають виробництво за кордоном і залучають місцевих постачальників	Мають широкий глобальний ланцюг вартості, що включає постачальників і партнерів на всіх етапах виробничого процесу
Приклад компаній	Coca-Cola, McDonald's	Nestlé, Procter & Gamble	Unilever, Siemens, Samsung

Джерело: власна розробка автора на основі [1-3]

ДОДАТОК Б

Таблиця 1.2 – Теоретичні підходи до вивчення впливу транснаціональних корпорацій (ТНК) на економічний розвиток країн

Теоретичний підхід	Основні ідеї та концепції	Ключові автори та їхні внески	Вплив ТНК на економічний розвиток країн
Теорія С. Хаймера	Пояснює, чому фірми виходять за кордон, розглядаючи специфічні приватні переваги, які компенсують додаткові витрати за кордоном.	Саймон Хаймер (1960-1976) розмежував ПП і експорт, визначивши ПП як спосіб контролю над закордонними операціями, а не лише передачу капіталу.	ТНК розглядаються як носії приватних конкурентних переваг, що дає їм можливість здійснювати експорт і вкладати в іноземні ринки, сприяючи економічному зростанню в країнах приймаючих інвестиції.
Теорія життєвого циклу продукту Р.Вернона	Описує етапи життєвого циклу товару, де початкове виробництво відбувається у розвинених країнах, а потім переноситься на нові ринки.	Реймонд Вернон (1966) показав, як компанії переміщують виробництво через стадії стандартизації продуктів, що знижує витрати.	ТНК змінюють місце виробництва в залежності від стадії розвитку продукту, що сприяє глобалізації виробництва, переносу технологій і створенню нових робочих місць у країнах приймаючих інвестиції.
Теорія інтерналізації П.Баклі та М.Кассона	Теорія інтерналізації пояснює, чому компанії створюють власні закордонні підрозділи замість використання ринкових механізмів.	Пітер Баклі, Майкл Кассон (1976) довели, що інтерналізація дозволяє зменшити невизначеність і витрати, пов'язані з ринковими транзакціями.	ТНК знижують транзакційні витрати за допомогою власних структур за кордоном, що забезпечує стабільність на міжнародних ринках і дозволяє країнам отримувати нові інвестиції та технології.
Еклектична парадигма (OLI-підхід) Дж.Даннінга	ТНК можуть бути успішними, коли мають три переваги: власні конкурентні переваги (Ownership), переваги місця (Location) та інтерналізацію (Internalization).	Джон Даннінг (1977, 1988) поєднав попередні теорії в єдину концепцію, пояснивши, чому ТНК виходять на міжнародні ринки, володіючи унікальними активами.	ТНК забезпечують національні економіки конкурентними перевагами через інвестиції та використання місцевих ресурсів. Це дозволяє країнам отримувати технології, створювати робочі місця та підтримувати розвиток.
Теорія модернізації	ТНК розглядаються як двигуни економічного зростання, що сприяють	Теоретики модернізації стверджують, що ТНК є джерелом прогресу, що інвестують в розвиток країн,	ТНК позитивно впливають на економічне зростання країни, модернізуючи її індустріальні та технологічні сектори,

Продовження таблиці 1.2

	лібералізації та модернізації економік країн, куди вони інвестують.	забезпечуючи їхні економіки новими технологіями та інфраструктурою.	покращуючи інфраструктуру та створюючи нові можливості для розвитку.
Теорія залежності	ТНК виступають як інструменти експлуатації, що закріплюють нерівноправні відносини між країнами і виснажують ресурси периферії.	Теоретики залежності (Наприклад, Андре Гундер Франк) вважали, що ТНК використовують периферійні країни для отримання дешевих ресурсів і утримання їх у залежному становищі.	ТНК використовують менш розвинені країни як джерела дешевих ресурсів і ринків, що призводить до затримки розвитку цих країн і посилення нерівності між центром і периферією.
Глобалізація та глобальні ланцюги вартості	ТНК стають ключовими інтеграторами у глобальних ланцюгах вартості, координуючи виробництво та забезпечуючи зниження витрат.	Глобальні ланцюги вартості (Global Value Chains – GVC) підкреслюють, що ТНК взаємодіють з місцевими постачальниками і розвивають мережі, що охоплюють різні країни.	ТНК створюють глобальні ланцюги вартості, знижуючи витрати і підвищуючи продуктивність через аутсорсинг та інтеграцію локальних економік у міжнародні виробничі процеси, що підвищує загальний розвиток.

Джерело: власна розробка автора на основі [4-6]

ДОДАТОК В

Таблиця 1.3 – Еволюція транснаціональних корпорацій (ТНК) у контексті європейської економіки

Часовий період	Характеристика етапу	Ключові події та зміни	Основні ТНК того часу	Вплив на європейську економіку
XVI–XVII століття	Ранні форми ТНК (колоніальні торгові компанії)	Формування колоніальних імперій, домінування британських та голландських торгових компаній (наприклад, Британська Ост-Індська компанія)	Британська Ост-Індська компанія, Голландська Ост-Індська компанія	Формування глобальної торговельної мережі, вплив на економіки колоній через контроль над торгівлею та ресурсами
XIX століття (після промислової революції)	Початок індустріалізації та глобалізації	Розвиток промислових ТНК, вихід європейських компаній на світові ринки через інвестиції та виробництво	Siemens, BASF, Royal Dutch Shell	Початок індустріалізації Європи, зростання виробничих потужностей, формування перших глобальних ланцюгів постачання
Початок XX століття (1910–1940 роки)	ТНК і світові війни	ТНК збільшують масштаби виробництва та інвестицій, глобалізація бізнесу, зміни після Першої та Другої світових війн	Volkswagen, Fiat, Imperial Chemical Industries (ICI)	Відновлення економіки після світових воєн, посилення ролі ТНК у міжнародній торгівлі та економічній інтеграції
1950–1960-ті роки	Зростання ролі американських ТНК в Європі	Американські ТНК стають домінуючими у Західній Європі після Другої світової війни; Європейські ТНК починають виходити на глобальні ринки	Coca-Cola, General Electric, Nestlé	Спорудження виробничих потужностей у Західній Європі, збільшення інвестицій з США, розвиток європейської економічної інтеграції (створення ЄЕС)
1970–1980-ті роки	Європейські ТНК і розширення внутрішнього ринку ЄС	Європейська інтеграція прискорюється, створення Єдиного ринку ЄС, ТНК розвивають свою діяльність в рамках ЄС і в Східній Європі	Renault, Deutsche Bank, Unilever	Розвиток європейських виробничих потужностей, зростання торгівлі та інвестицій всередині ЄС,

Продовження таблиці 1.3

				зміцнення економічної інтеграції
1990-2000-ті роки	Після розширення ЄС, глобалізація та інновації	Розширення ЄС на Східну Європу, поширення європейських ТНК у нові ринки, інвестиції в технології та інновації	BP, SAP, Airbus, Vodafone	Глобалізація європейських ТНК, збільшення інвестицій в Східну Європу, розвитку інновацій та технологій
2000–2010 роки	Цифровізація та розвиток нових ринків	ТНК активно адаптуються до нових технологій та цифрових платформ, вступ у світові ринки, зокрема Азії	Siemens, Orange, Nestlé, SAP	Інвестиції у технології, зростання цифрових ринків, глобалізація ланцюгів поставок, розвиток внутрішнього ринку ЄС
2010-ті роки (2020–2025)	Цифрова трансформація та сталий розвиток	Зростання впливу технологічних компаній, цифровізація економіки, екологічні ініціативи ТНК, адаптація до умов сталого розвитку	Tesla, Amazon, Siemens, Unilever	Підвищення роль ТНК у цифровій економіці, інноваційні рішення для сталого розвитку, вплив на екологічні політики країн ЄС

Джерело: власна розробка автора на основі [7-10]

ДОДАТОК Г

Таблиця 1.3 – Роль транснаціональних корпорацій (ТНК) у міжнародному поділі праці та економічній інтеграції Європи

Критерій	Транснаціональні корпорації в Європі
Зайнятість у ТНК	В 2022 році в межах ТНК у країнах ЄС та ЄАВТ було зайнято понад 47 млн осіб, що складає близько 28% всіх працюючих у бізнес-секторі Європи. 82% працівників належить до великих ТНК з понад 1000 співробітників.
Внесок ТНК в економіку	ТНК формують значну частку доданої вартості та податкових надходжень у країнах ЄС. Наприклад, у Румунії ТНК забезпечують найбільші обороти і є найбажанішими роботодавцями.
Технології та інновації	ТНК інвестують значні кошти в R&D, часто більше, ніж державний сектор. ТНК сприяють розвитку технологій і знань, створюючи науково-виробничі кластери в Європі, що підвищують продуктивність і конкурентоспроможність регіонів.
Інтеграція локальних економік у глобальні процеси	Через мережу філій ТНК інтегрують локальні економіки в глобальні процеси, надаючи місцевим підприємствам можливості для розвитку через аутсорсинг та контракти.
Вплив на малий та середній бізнес (МСП)	ТНК створюють можливості для МСП, забезпечуючи їх контрактами та інтегруючи в глобальні ланцюги постачання, підвищуючи їхню ефективність і конкурентоспроможність.
Макроекономічний вплив	ТНК відіграють важливу роль у впливі на торговельний баланс та інвестиційну динаміку європейських країн, зокрема через експорт продукції та репатріацію прибутків. Під час пандемії COVID-19 інвестиційні потоки значно скоротилися, але в 2021 році відновилися з новою інтенсивністю.
Політичні та соціальні аспекти	ТНК мають великий вплив на політику, регулюючи економічне середовище в країнах присутності. Існує небезпека лобіювання їхніх інтересів, що може впливати на національний суверенітет. Європейський Союз активно регулює діяльність ТНК через антимонопольні заходи та податкове законодавство, щоб обмежити негативний вплив.
Соціальні ефекти	Позитивні ефекти включають створення робочих місць з вищими зарплатами та впровадження сучасних стандартів управління. Однак, ТНК можуть сприяти регіональним диспропорціям, оскільки інвестують переважно в економічно розвинені райони.
КСВ та екологічні ініціативи	ТНК активно впроваджують корпоративну соціальну відповідальність (КСВ), беручи участь у соціальних проєктах, інвестуючи в екологічні стандарти та підтримуючи стійкий розвиток у регіонах, де вони працюють.

Джерело: власна розробка автора на основі [5, 11-16]

ДОДАТОК Д

Таблиця 3.1 – Пропозиції щодо регулювання діяльності ТНК в умовах глобалізації та цифровізації

Рекомендація (інструмент/механізм)	Конкретна дія для регулятора/держави-члена	Приклад застосування/пілот	Очікуваний результат і метрика
Ко-інноваційні пакти для філій ТНК (Data Act + CSRD)	Умовлювати державну підтримку/пермити на землю в ОЕЗ під зобов'язання обміну промисловими даними з місцевими МСП за Data Act та 10–20% локального R&D-бюджету в консорціуми Horizon/EDIH	Автокластер Західної Словаччини: обов'язкові «data-sharing clauses» у постачанні модулів, щорічні ESRS-розкриття про локальні інноваційні проекти	Підвищення частки локальних МСП у закупівлях ТНК на 5–10 п.п.; +N спільних патентів/TRL-проектів
DMA/DSA як «локалізатор ефектів» платформних ТНК	Через нацоргани і ЄК примусити gatekeepers надати бізнес-користувачам доступ до даних і інтероперабельність, відкрити рекламні метадані місцевим аудиторіям	Маркетплейс у Німеччині/Польщі: доступ МСП до даних виконання замовлень і рейтингів; прозорі архіви реклами	Зростання конверсій МСП; зниження скарг/арбітражів; швидше виявлення недобросовісних практик
FSR + FDI-screening як єдине «вікно» контролю	Узгодити в державі-члені спільну процедуру: попередня оцінка субсидованості учасника тендера (FSR) і технологічних ризиків (FDI)	Тендер на вітрові турбіни та сканери безпеки: попередні опитувальники FSR і нотифікація за Reg. 2019/452	Відсіювання викривлень; скорочення часу розгляду на 25–30%; зниження концентрації ризиків у критичних ланцюгах
Податкові «якорі» присутності (Pillar Two + DAC9)	Прив'язати пільги до реальної зайнятості/фонду оплати та капексу; автоматичний обмін для контролю ефективної ставки 15%	Ірландія/Нідерланди: тест substance-to-incentive у грантах IDA/RVO	Зростання «якісної» зайнятості; менше розривів між капіталом і зарплатами; стабільність надходжень
СВАМ-контракти для мереж ТНК	Угоди про декарбонізацію з європейськими постачальниками, синхронізовані з СВАМ-звітністю; переналаштування ланцюгів на низьковуглецеві входи	Сталь/алюміній для авто ТНК у ЦСЄ: довгострокові РРА/зелена сталь	Зниження імпорتنих СВАМ-зобов'язань; локалізація «зелених» інвестицій; скорочення т/CO _{2e} на

Продовження таблиці 3.1

			одиницю випуску
AI-Act-комплаєнс для праці	Обов'язковий аудит високоризикових HR-AI, реєстр систем, права на пояснюваність; інтегрувати в колективні договори	Центри обробки даних ТНК у ЄС: аудит скринінгу кандидатів/оцінки КРІ	Менше трудових спорів; зростання довіри; відповідність строкам набуття чинності AI Act
Соціальна «антиполяризація»	Умовна державна допомога лише за наявності регіональних планів ланцюгів постачання і програм перекваліфікації (Skills/ERDF)	Батарейні гігафабрики в Угорщині/Польщі: ваучери навичок + локальні постачальницькі інкубатори	Зменшення розривів «ядро-периферія»; +частка постачальників 1–2 рівня з регіону

Джерело: власна розробка автора

Звіт подібності

Метадані

Назва організації

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman KNEU

Заголовок

Роль ТНК у європейській економіці

Автор

Науковий керівник / Експерт

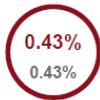
Дегурко А.А.Любачівська Р.З.

підрозділ

кафедра європейської економіки і бізнесу

Обсяг знайдених подібностей

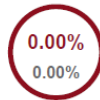
Коефіцієнт подібності визначає, який відсоток тексту по відношенню до загального обсягу тексту було знайдено в різних джерелах. Зверніть увагу, що високі значення коефіцієнта не автоматично означають плагіат. Звіт має аналізувати компетентна / уповноважена особа.



КП 1

25

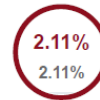
Довжина фрази для коефіцієнта подібності 2



КП 2

16003

Кількість слів



КЦ

123997

Кількість символів

Тривога

У цьому розділі ви знайдете інформацію щодо текстових спотворень. Ці спотворення в тексті можуть говорити про МОЖЛИВІ маніпуляції в тексті. Спотворення в тексті можуть мати навмисний характер, але частіше характер технічних помилок при конвертації документа та його збереженні, тому ми рекомендуємо вам підходити до аналізу цього модуля відповідально. У разі виникнення запитань, просимо звертатися до нашої служби підтримки.

Заміна букв	®	2
Інтервали	A→	0
Мікропробіли	␣	0
Білі знаки	␣	0
Парафрази (SmartMarks)	Ⓐ	5

Джерела

Нижче наведений список джерел. В цьому списку є джерела із різних баз даних. Копію тексту означає в якому джерелі він був знайдений. Ці джерела і значення Коефіцієнту Подібності не відображають прямого плагіату. Необхідно відкрити кожне джерело і проаналізувати зміст і правильність оформлення джерела.

10 найдовших фраз

Копію тексту

ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР	НАЗВА ТА АДРЕСА ДЖЕРЕЛА URL (НАЗВА БАЗИ)	КІЛЬКІСТЬ ІДЕНТИЧНИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)
1	Exploring cities of Central and Eastern Europe within transnational company networks: the core-periphery effect Natalia Zdanowska;	17 0.11 %
2	https://ideas.repec.org/a/eee/worbus/v52y2017i1p62-82.html	15 0.09 %
3	“უცხოური ინვესტიციების როლი სამშენებლო ბიზნესში” 6/26/2025 Georgian Technical University (სამშენებლო ფაკულტეტი)	15 0.09 %

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

ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ

**«ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИЙ ВЕКТОР
ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ УКРАЇНИ»**

**Збірник матеріалів
II Студентської науково-практичної Інтернет-конференції**

*м. Київ,
20 листопада 2025 р.*

УДК 339.922(477:4-672ЄС)

Є 24

Організаційний комітет:

Баторшина Аділя Фатехівна - к.е.н., доцент
Бурмака Микола Олексійович - к.е.н., доцент
Вінська Оксана Йосипівна – к.е.н., доцент
Галенко Оксана Миколаївна – д.е.н., професор
Козачок Тетяна Сергіївна – к.е.н., доцент
Максименко Анна Вікторівна - к.е.н., доцент
Мозговий Олег Миколайович - д.е.н., професор
Сандул Марія Станіславівна - к.е.н., доцент
Солодковський Юрій Мечиславович – к.е.н., доцент
Столярчук Ярослава Михайлівна - д.е.н., професор
Федірко Олександр Анатолійович – д.е.н., доцент
Фурсова Олена Вікторівна - к.е.н., доцент
Черницька Тетяна Володимирівна - к.е.н., доцент
Яценко Ольга Миколаївна - д.е.н., професор

(Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана)

*Редколегія може не поділяти погляди, викладені у збірнику.
Автори тез доповідей несуть відповідальність за їхній зміст*

Є 24 «Євроінтеграційний вектор економічного зростання України»: зб.
матеріалів II Студентської наук.-практ. Інтернет-конф.[Електронний ресурс],
20 листопада 2025 р., м. Київ. – Київ: КНЕУ, 2025. – 297 с.
ISBN 978-966-926-572-2

У збірнику подано тези доповідей здобувачів другого (магістерського)
рівня вищої освіти Київського національного економічного університету імені
Вадима Гетьмана, факультету міжнародної економіки і менеджменту.

УДК 339.922(477:4-672ЄС)

*Розповсюджувати та тиражувати
без офіційного дозволу КНЕУ заборонено*

ISBN 978-966-926-572-2

© КНЕУ, 2025

Ярошенко І.І.	203
Реалізація європейських інвестиційних проєктів в Україні	
Шейгець А. М.	205
Експортний потенціал українських виробників соняшникової олії: стан та перспективи розвитку	
Дегурко А.А.	207
Вплив ТНК ЄС на економічний розвиток України	
Добровольський Л.Є.	210
Венчурний бізнес у країнах Європейського Союзу	
Давиденко Б.Т.	213
Сучасні тенденції трансформації автомобільної індустрії у світовій економіці	
Нарольська О.А.	215
Цифрові валюти центральних банків як новий етап еволюції світової грошової системи	
Лозуновський І.П.	218
Якість життя населення як основа соціальної безпеки країни	
Боханчук С.С.	221
Вплив трансферного ціноутворення на фінансові звіти ТНК	
Гаценко В. В.	223
Еволюція офшорних фінансових центрів у контексті глобальної податкової прозорості	
Дмитрук В.В.	226
Порівняльний аналіз функціонування європейських американських фондових бірж	
Дудко Д.Б.	228
Пріоритети для валютної політики України	
Мазурик Д.О.	231
Інструменти державного регулювання як ключовий елемент механізму попередження криз	
Рошко О.В.	234
Глобальні стратегії зовнішньоекономічної експансії КНР	
Сятиня А.В.	236
Міжнародні інвестиційні фонди та їх діяльність в Україні	
Токарчук В.В.	238
Стейблкоїни як виклик фінансовій стабільності	
Штик Є.А.	240
Внутрішні контролю на підприємствах як інструмент забезпечення достовірності фінансової звітності в контексті євроінтеграційних процесів	
Ярошовець К.С.	242
Перспективи інтеграції блокчейн-технологій у фінансову систему України на шляху до ЄС	
Усатенко О.М.	244
Форсайт розвитку світового ринку ІТ-продуктів	
Федорчук А.О.	246
Виклики розвитку креативного сектору світової економіки в часи нестабільності	
Філатович І.О.	248
Пріоритетні напрями фінансування міжнародними фінансовими організаціями євроінтеграційного зростання України	
Цвинтарна Ю. Є.	251
ЄС у мінімізації наслідків руйнування логістичних маршрутів України	

здатності галузі адаптуватися до глобальних викликів, впроваджувати інновації та ефективно використовувати наявні ресурси.

Список літератури:

1. АПК-Інформ: Україна майже на чверть скоротила експорт соняшникової олії в сезоні-2024/25. – URL: <https://www.apk-inform.com/uk/news/1550100>
2. LIGA.net: Виробництво та експорт соняшникової олії перевищили довоєнний рівень. – URL: <https://biz.liga.net/ua/ekonomika/prodovolstvie/novosti/vyrobnytstvo-ta-eksport-sonyashnykovoi-olii-perevyshchyv-dovoiennyi-riven>
3. Sky.kr.ua: Ринок соняшникової олії — перспективи та виклики – URL: <https://sky.kr.ua/blog/technology/rinok-sonyashnykovoyi-olii-v-ukrayini-perspektivi-ta-vikliki>
4. Gelios.ua: Найбільші виробники соняшникової олії в Україні – URL: <https://gelios.ua/najbilshi-vyrobnyky-sonyashnykovoyi-olii-v-ukrayini-lidery-zolotogo-rynku>

Дегурко А.А.

Науковий керівник – к.е.н., доцент кафедри європейської економіки і бізнесу Любачівська Р.З.

ВПЛИВ ТНК ЄС НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ

В умовах глобалізації транснаціональні корпорації відіграють дедалі важливішу роль у формуванні світової економіки, визначаючи динаміку інвестиційних потоків, розвиток інновацій та трансфер технологій. Європейські ТНК, як одні з найбільш активних суб'єктів міжнародного бізнесу, мають суттєвий вплив на економіки країн-партнерів, зокрема України. З одного боку, діяльність ТНК ЄС сприяє зростанню іноземних інвестицій, створенню нових робочих місць, удосконаленню виробничих процесів та підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. З іншого – існують ризики посилення економічної залежності, витіснення національного виробника, репатріації прибутків за кордон та обмеження технологічного суверенітету.

У цьому контексті постає актуальна наукова проблема – необхідність всебічного аналізу масштабів і характеру впливу ТНК ЄС на економічну систему України, оцінка як позитивних, так і негативних наслідків їхньої присутності, а також розробка рекомендацій щодо формування ефективної державної політики співпраці з транснаціональними структурами. Відсутність збалансованого підходу до регулювання діяльності ТНК може призвести до деформації економічної структури та зниження національної економічної безпеки.

Згідно з висновками, зробленими на Конференції ООН з питань торгівлі та розвитку, транснаціональні корпорації являють собою об'єднання юридичних осіб, які здійснюють свою діяльність у кількох країнах світу, незалежно від правової форми чи галузі, та функціонують на основі спільної стратегії й узгодженої політики, що формується централізовано одним або кількома управлінськими центрами. Такі корпорації визнаються ключовими гравцями у глобальній економіці та мають значний вплив на розвиток підприємницького середовища в різних країнах, включно з Україною. Їх присутність істотно впливає на рівень конкурентоспроможності продукції та послуг, на регулювання потоків іноземних інвестицій і переміщення капіталу [1, с. 88-95]. Завдяки широкій міжнародній присутності та потужному фінансовому ресурсу, ТНК здатні концентрувати високотехнологічні виробництва, виступають провідними власниками інтелектуальної власності – зокрема патентів та ноу-хау. Примітно, що масштаб їхньої економічної сили дозволяє їм не лише визначати умови функціонування для прямих конкурентів і партнерів, але й впливати на економічну політику окремих країн, адже обсяг інвестицій і активів таких корпорацій нерідко перевищує валовий внутрішній продукт окремих держав.

На сучасному етапі розвитку України особливої уваги потребує аналіз впливу транснаціональних корпорацій на національний бізнес, який опинився в умовах глибокої економічної нестабільності, спричиненої тривалим збройним конфліктом, руйнуванням інфраструктури та скороченням внутрішнього попиту. Багато українських підприємств сьогодні змушені шукати додаткові джерела фінансування, адаптуватися до нових викликів і шукати шляхи збереження конкурентоспроможності в умовах воєнного стану. У цьому контексті діяльність транснаціональних корпорацій може відігравати важливу роль: вони здатні забезпечити не лише притік інвестицій, але й сприяти модернізації виробництва, передачі сучасних технологій та управлінського досвіду. Водночас важливо оцінити, наскільки така співпраця є вигідною для національної економіки в довгостроковій перспективі та які ризики вона може нести для внутрішнього ринку.

У результаті проведеного дослідження діяльності транснаціональних корпорацій на території України було виявлено низку позитивних аспектів їхньої присутності. Одним із ключових ефектів є модернізація вітчизняної виробничої інфраструктури завдяки впровадженню передових технологій та інновацій, які ТНК переносять із країн свого походження. Інтеграція сучасних науково-технічних досягнень у виробничі процеси сприяє значному поліпшенню якості продукції та послуг, що, у свою чергу, підвищує конкурентоспроможність українських товарів на міжнародних ринках і стимулює зростання експортного потенціалу. Крім того, застосування інноваційного обладнання та ефективніших технологічних рішень позитивно впливає на умови праці персоналу, сприяючи зменшенню виробничих ризиків, а також може мати екологічний ефект – знижуючи рівень забруднення довкілля та сприяючи сталому розвитку [2].

Діяльність ТНК на території України, яка в цьому контексті виступає як приймаюча країна, має як позитивні, так і негативні наслідки. З одного боку, прихід ТНК сприяє залученню іноземних інвестицій, створенню нових робочих місць, оновленню виробничих потужностей та впровадженню інноваційних технологій, що може стимулювати зростання економіки, покращити якість продукції та підвищити рівень конкурентоспроможності на світових ринках. Крім того, українські працівники отримують можливість набувати досвіду у високотехнологічному середовищі, що позитивно впливає на рівень професійної підготовки та людський капітал у країні.

Водночас існують і певні ризики. Часто ТНК концентрують свою діяльність у найбільш прибуткових секторах, що може призводити до витіснення місцевих виробників, які не здатні конкурувати за ресурсами чи цінами. Значна частина прибутків, отриманих у приймаючій країні, виводиться за кордон у вигляді репатріації доходів, що зменшує загальний економічний ефект для державного бюджету. Також існує ризик залежності економіки від іноземного капіталу та рішень, які приймаються за межами України, а це може обмежувати національний економічний суверенітет. У деяких випадках ТНК можуть не дотримуватися високих екологічних або соціальних стандартів, якщо законодавство країни перебування є менш жорстким, що створює додаткові виклики для сталого розвитку [3, с. 83-86].

Таким чином, співпраця з транснаціональними корпораціями є двозначним явищем: з одного боку – це шлях до модернізації та інтеграції у глобальну економіку, з іншого – потенційна загроза для внутрішньої економічної стабільності й національних інтересів, що вимагає зваженого підходу з боку державної політики.

З огляду на складну соціально-економічну ситуацію, потенціал післявоєнного відновлення та інтеграційні процеси з Європейським Союзом, доцільним є проведення SWOT-аналізу інвестиційної привабливості України як країни розміщення транснаціональних корпорацій, що дозволить більш обґрунтовано оцінити як переваги, так і ризики для іноземного бізнесу в українських реаліях.

Згідно з наведеним SWOT-аналізом (рис. 1), ТНК виявляють зацікавленість у розвитку бізнесу в Україні, оскільки країна має доступну ресурсну базу, низький рівень витрат на працю, а також слабку регуляцію їх діяльності з боку державних органів, що відкриває можливості для оптимізації витрат. Додатковою перевагою є потенціал виведення капіталу без значних податкових зобов'язань. Однак, іноземні компанії стикаються з рядом викликів, серед яких політична та економічна нестабільність, безперервні бойові дії в умовах війни, ризики втрати прибутків та низька купівельна спроможність населення, що значною мірою обмежує їхні довгострокові інвестиційні перспективи в Україні.

SWOT-аналіз інвестиційної привабливості розміщення ТНК в Україні

Сильні сторони (Strengths)	Слабкі сторони (Weaknesses)
<p>Геоелекономічне положення: Україна знаходиться на перетині ключових транспортно-торговельних маршрутів між Європою та Азією, що формує передумови для розвитку логістичних кластерів.</p> <p>Людський капітал: високий рівень освіти та наявність кваліфікованих кадрів, зокрема в технічних та ІТ-галузях, при помірних витратах на оплату праці.</p> <p>Природні ресурси: багаті запаси корисних копалин, родючі землі, а також перспективи розвитку альтернативної енергетики.</p> <p>Потенціал внутрішнього ринку: попит на нові товари, послуги та технології з боку бізнесу і населення.</p>	<p>Політична та воєнна нестабільність: активна фаза збройного конфлікту, а також часта зміна політичного курсу ускладнюють формування довгострокової інвестиційної стратегії.</p> <p>Корупція та слабкість інституцій: недосконала правова база, складність захисту інвесторських прав і недостатня прозорість державних процедур.</p> <p>Інфраструктурні обмеження: зношеність транспортної, енергетичної та виробничої інфраструктури гальмує реалізацію великих інвестиційних проєктів.</p> <p>Макроекономічна нестабільність: коливання курсу національної валюти, інфляція та залежність від зовнішньої фінансової підтримки.</p>
Можливості (Opportunities)	Загрози (Threats)
<p>Відновлення економіки: повномасштабна післявоєнна реконструкція створює можливості для розміщення нових виробництв, оновлення інфраструктури та партнерства з державою.</p> <p>Євроінтеграція: Угода про асоціацію з ЄС та поступове наближення до європейських стандартів створюють додаткові стимули для інвестування.</p> <p>Розвиток технологічного сектору: Україна вже є визнаним гравцем у галузі ІТ, що відкриває шлях для ТНК у сфері цифрових технологій та аутсорсингу.</p> <p>Переорієнтація на сталий розвиток: прагнення України до екологічної модернізації відкриває нішу для ТНК у галузях зеленої енергетики, переробки та безвідходного виробництва.</p>	<p>Загроза ескалації бойових дій: погіршення безпекової ситуації або територіальні втрати можуть повністю зруйнувати плани інвесторів.</p> <p>Міграційна криза: відтік кваліфікованої робочої сили знижує кадровий потенціал країни та ускладнює реалізацію інвестиційних проєктів.</p> <p>Конкуренція з регіональними ринками: країни Центрально-Східної Європи пропонують ТНК подібні ресурси за умов значно вищої стабільності.</p> <p>Непередбачуваність регуляторної політики: часті зміни у податковому законодавстві, обмеження на валютні операції, нестабільність регуляторного середовища.</p>

Джерело: побудовано автором

У підсумку, вплив ТНК ЄС на економічний розвиток України є двостороннім і складним. З одного боку, інвестиції ТНК сприяють модернізації виробництва, розвитку інфраструктури, залученню новітніх технологій та підвищенню конкурентоспроможності українських підприємств на міжнародних ринках. З іншого боку, присутність таких корпорацій може спричинити певні ризики, зокрема, залежність від зовнішніх факторів, нерівномірний розподіл економічних вигод та потенційні соціальні наслідки. Тому, для максимізації позитивного ефекту від співпраці з ТНК необхідно створити чітке регуляторне середовище, яке б сприяло збалансованому розвитку, забезпечувало права національних підприємств та дозволяло країні використовувати іноземні інвестиції для сталого економічного зростання.

Список літератури:

1. Іванова М.О. Вплив ТНК на розвиток економіки України: переваги та недоліки. Європейський вектор економічного розвитку. Економічні науки. 2014. № 2 (17). С. 88-95.
2. Пономаренко І.В. Вплив діяльності транснаціональних корпорацій на економіку України. Ефективна економіка. 2012. № 2. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1798>.
3. Малишевська А.О. Вплив транснаціональних корпорацій на приймаючі країни і країни базування. Студентський вісник Національного університету водного господарства та природокористування. 2021. № 1 (15). С. 83-86.

Добровольський Л.Є.

Науковий керівник – д.е.н., професор, завідувач кафедри європейської економіки і бізнесу Федірко О.А.

ВЕНЧУРНИЙ БІЗНЕС У КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Венчурний бізнес є одним із найдинамічніших секторів сучасної економіки, що відіграє провідну роль у фінансуванні інноваційних проєктів і сприяє технологічному розвитку. У країнах Європейського Союзу (ЄС) венчурний капітал є ключовим інструментом реалізації політики підтримки підприємництва, наукових досліджень і цифрової трансформації, забезпечуючи зміцнення інноваційного потенціалу та конкурентоспроможності європейської економіки.

Венчурний капітал — це форма прямого інвестування у високоризикові, але потенційно високоприбуткові проєкти, переважно на ранніх етапах розвитку. Його особливістю є поєднання фінансової участі інвестора з управлінською та експертною підтримкою.

За даними **PitchBook** та **Invest Europe**, у 2024 р. обсяг венчурних інвестицій у ЄС становив близько €56,7 млрд., що на 8% менше, ніж у 2023 р. Фінансування отримали 4 639 компаній, а кількість угод скоротилася на 16% - із 11410 до 9619 [1; 2]. Найбільші інвестиції припали на ІКТ (≈46%), біотехнології та охорону здоров'я (≈27%).

Система інституційної підтримки венчурного фінансування в ЄС включає Європейський інвестиційний фонд (EIF), який у 2024 р. інвестував €14,4 млрд. [3]; Європейську раду з інновацій (EIC) з портфелем понад €70 млрд. і фондом **EIC Fund**, що профінансував 268 інвестицій на €1,4 млрд. [4]; а також програму **Horizon Europe**, орієнтовану на комерціалізацію результатів наукових досліджень [5].

Наукове видання

**ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИЙ ВЕКТОР
ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ УКРАЇНИ**

**Збірник матеріалів
II Студентської науково-практичної Інтернет-конференції**

20 листопада 2025 р.

Видано в авторській редакції

Підписано до друку 04.12.2025. Формат 60×84/8
Друк. арк. 12,37. Зам. № 25-5954

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
03680, м. Київ, проспект Берестейський, 54/1
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
суб'єктів видавничої справи (серія ДК, № 235 від 07.11.2000)
E-mail: litera@kneu.edu.ua

АНОТАЦІЯ

Дегурко А. А. Роль ТНК у європейській економіці

Кваліфікаційна магістерська робота за спеціальністю 292 «Міжнародні економічні відносини», 2025.

Кваліфікаційна магістерська робота присвячена дослідженню ролі транснаціональних корпорацій у розвитку європейської економіки в умовах глобалізації, цифровізації та переходу до сталого розвитку. У роботі розглянуто теоретичні підходи до аналізу діяльності транснаціональних корпорацій та узагальнено їх значення як ключових суб'єктів міжнародних економічних відносин.

Проаналізовано вплив транснаціональних корпорацій на інвестиційні процеси, економічне зростання, ринок праці та інноваційний розвиток країн Європейського Союзу. Особливу увагу приділено ролі транснаціональних корпорацій у формуванні глобальних ланцюгів створення вартості, поглибленні економічної інтеграції ЄС та трансформації регіонального розвитку. Виявлено позитивні ефекти присутності транснаціональних корпорацій поряд із ризиками посилення регіональних диспропорцій та сегментації ринку праці.

На основі проведеного аналізу запропоновано рекомендації щодо вдосконалення регулювання діяльності транснаціональних корпорацій у Європейському Союзі, підвищення конкурентоспроможності європейських ТНК на міжнародних ринках, а також розширення їх участі у сталому розвитку та екологічних ініціативах.

Ключові слова: транснаціональні корпорації, європейська економіка, прямі іноземні інвестиції, глобальні ланцюги вартості, ринок праці, інновації, сталий розвиток.

ANNOTATION

Dehurko A. A. The role of MNCs in the European economy

Qualifying master's thesis in specialty 292 "International Economic Relations", 2025.

The qualifying master's thesis is devoted to the study of the role of transnational corporations in the development of the European economy under conditions of globalization, digitalization, and the transition to sustainable development. The paper examines theoretical approaches to the analysis of transnational corporations and generalizes their importance as key actors in international economic relations.

The impact of transnational corporations on investment processes, economic growth, labor markets, and innovation development of the European Union countries is analyzed. Particular attention is paid to the role of transnational corporations in the formation of global value chains, deepening EU economic integration, and transforming regional development. Both positive effects of MNC activity and challenges related to regional disparities and labor market segmentation are identified.

Based on the conducted analysis, recommendations are proposed to improve the regulation of transnational corporations in the European Union, strengthen the competitiveness of European MNCs in international markets, and enhance their participation in sustainable development and environmental initiatives.

Key words: transnational corporations, European economy, foreign direct investment, global value chains, labor market, innovation, sustainable development.