

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН
КАФЕДРА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН І БІЗНЕСУ

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ
Завідувач випускової кафедри
_____ О. П. Степанов
«_____» _____ 2020 р.

ДИПЛОМНА РОБОТА
(ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА)

ВИПУСКНИКА ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ БАКАЛАВРА
ЗА СПЕЦІАЛЬНІСТЮ 056 «МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ»
ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНОЮ ПРОГРАМОЮ
«МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ»

Тема: «Соціально-економічні наслідки експансії ТНК у країнах, що розвиваються»

Виконавець: Єршов Антон Володимирович, група
МЕВ-401

(підпис виконавця)

Керівник: д.е.н., професор кафедри міжнародних
економічних відносин і бізнесу ФМВ НАУ
Рум'янцев Анатолій Павлович

(підпис керівника)

Нормоконтролер: Балабанова Галина Петрівна

(підпис нормоконтролера)

Київ - 2020

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1	
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК.....	5
1.1. Економічна сутність ТНК.....	5
1.2 Генезис ТНК.....	10
1.3 Особливості формування механізму дії ТНК.....	17
РОЗДІЛ 2	
НАПРЯМИ ВПЛИВУ ТНК НА ЕВОЛЮЦІЮ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ.....	26
2.1 Прямі іноземні інвестиції як основна форма діяльності ТНК в країнах що розвиваються.....	26
2.2 Роль транснаціонального бізнесу у соціально-економічному розвитку країн- реципієнтів.....	36
2.3 Особливості впливу ТНК на розвиток країн що розвиваються в умовах глобалізації.....	44
РОЗДІЛ 3	
ПРІОРІТЕТИ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК В УКРАЇНІ.....	51
3.1 Основні вектори діяльності транснаціональних корпорацій в Україні.....	51
3.2 Сучасний стан інтеграції ТНК в господарство України.....	61
3.3 Оцінка діяльності та перспективи ТНК в Україні.....	67
ВИСНОВКИ.....	73
СПИСОК БІБЛІОГРАФІЧНИХ ПОСИЛАНЬ ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	77
ДОДАТКИ.....	83

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Основною тенденцією світової економіки стало прискорення темпів глобалізації, зумовлене міжнародною міграцією капіталів, поглибленням поділу праці і спеціалізації країн. Сучасні процеси функціонування економічних систем характеризуються все більшим посиленням ролі та впливу транснаціональних корпорацій (ТНК) на їх функціонування.

Процес транснаціоналізації, що характеризується посиленням взаємозв'язку і взаємозалежності суб'єктів світової економічної системи в результаті глобальних операцій ТНК сьогодні досяг планетарних масштабів. ТНК перетворились на головну силу ринкового виробництва й міжнародного поділу праці, на домінуючий чинник світової економіки й міжнародних економічних відносин. Здатність ТНК гнучко пристосовувати механізм інвестиційної діяльності, організаційні методи й засоби до змін, що відбуваються у національній і світовій економіці, перетворили їх на глобальні господарчі структури, що розглядають світове господарство як сферу застосування свого капіталу.

Транснаціональні корпорації стали найважливішими дійовими особами в сучасному світовому господарстві. Добробут країни, її участь у міжнародному поділі праці, рівень інтегрованості у світове господарство і, в підсумку, її міжнародна конкурентоздатність дедалі більшою мірою залежать від того, наскільки успішна діяльність ТНК, що базуються в її економіці. Окрім того, капіталовкладення ТНК в іноземну економіку – активний спосіб стимулювання попиту на продукцію вітчизняних товаровиробників. Певною мірою дозволить захистити національні економічні інтереси створення українських ТНК, що сприятиме розвитку українських господарських структур в подальшому та інтернаціоналізації їхнього виробництва й капіталу, інтеграції України у світову економіку, її участі в глобальних трансформаційних процесах.

Проблема дослідження сутності та діяльності ТНК, а також процеси транснаціоналізації тривалий час перебувають у центрі уваги багатьох вчених, як

зарубіжних, так і вітчизняних, зокрема таких як: В. Венгер, К.Гудим, Д.Латинін, А.Михайлишин, Н. Рябець, Б. Стеценко, Т. Циганкова.

Метою дослідження є визначення соціально-економічних наслідків впливу ТНК на країни, що розвиваються. Відповідно сформульованій меті дипломної роботи передбачається виконання наступних **завдань**:

- розкрити економічну сутність ТНК;
- визначити основні етапи формування ТНК;
- дослідити механізми діяльності ТНК;
- проаналізувати ПІІ в країни, що розвиваються;
- оцінити роль транснаціонального бізнесу у розвитку країн-реципієнтів;
- дослідити особливості впливу ТНК на країни, що розвиваються в умовах глобалізації;
- визначити основні вектори діяльності ТНК в Україні;
- розкрити ступінь інтегрованості ТНК в господарство України;
- оцінити перспективи розвитку діяльності ТНК в Україні.

Об'єктом дослідження є економічні відносини між ТНК та країнами, що розвиваються.

Предметом дослідження є соціально-економічний вплив ТНК на країни, що розвиваються.

Методологія дослідження. В процесі дослідження використано методи економічного і економіко-статистичного аналізу для оцінки діяльності ТНК; загальнонаукові методи аналізу, порівняння і узагальнення при дослідженні основних напрямів розвитку діяльності ТНК в країнах, що розвиваються; графічний метод для відображення основних векторів діяльності ТНК.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

1.1 Економічна сутність ТНК

Серед дослідників немає єдиного розуміння міжнародних господарських об'єднань. В американській та вітчизняній літературі по міжнародній економіці вживаються терміни багатонаціональні фірми та транснаціональні компанії, які часто вживається як синоніми. Однак в даній роботі буде застосовуватися термін транснаціональні компанії, так як він більш поширений.

Під ТНК розуміються підприємства, яким належать або які контролюють комплекси виробництва, що знаходиться за межами тієї країни, в якій ці корпорації базуються. Вони мають велику мережу філіалів та відділень в різних країнах та займають провідне положення у виробництві та реалізації того чи іншого товару. [35, С. 15]

Як правило термін корпорація вживається до фірм концернів і так далі які функціонують за участі акціонерного капіталу. Корпорація -- це затверджена в англійських країнах назва акціонерного товариства.

Комісія ООН по ТНК до транснаціональних компаній відносить фірми, які оперують в двох або більше країнах та управляються закордонними підрозділами із єдиного центру. Відтак, транснаціональна компанія – це комплекс, що передбачає формування транснаціональних виробничого, торгового, та фінансового комплексів з єдиним центром прийняття рішень в країні базування та філіалами в інших країнах, однак юридичні особи та структуру, що входять до її складу. Слід зазначити, що всі ТНК в певній мірі володіють монопольною владою, хоча і повністю не вільні в своїх господарських рішеннях. Вони приймають активну участь в розвитку та регулювання міжнародного розподілу праці та мають відносну

незалежність міжнародного руху капіталу від процесів, що відбуваються в країні базування материнської компанії.

Щодо визначення критеріїв які дозволяє відділити ТНК от інших фірм по всьому світу досі ідуть спори, однак є ряд загальноприйнятих критеріїв:

- 1) кількість країн в яких діє компанія (від 2 до 6 країн);
- 2) мінімальна кількість країн в яких розміщені виробничі потужності компанії;
- 3) розмір якого досягла компанія;
- 4) певний мінімум закордонних операцій в доходах або продажах фірми (як правило від 10 до 25 відсотків);
- 5) багатонаціональний склад персоналу компанії та вищого керівництва.

В США можна зустріти класифікацію ООН, адже немає єдиного визначення ТНК. Довгий час до ТНК відносили компанії, які мали більше 100 млн. дол. США річного обороту та філіали мінімум в 6 країнах. В останні роки було зроблено уточнення: тепер о міжнародному статусі компанії свідчить відсоток її продажів, що реалізовані за межами країни базування.

Зважаючи на те, то діяльність ТНК зачіпає інтереси багатьох країн, компромісний варіант визначення ТНК в Комісії по транснаціональним компаніям ООН наголошує, що ТНК – це компанія [1, С. 50]:

- 1) що включає в себе структурні одиниці в двох або більше країнах, незалежно від юридичної форми та поля діяльності;
- 2) що оперує в межах системи прийняття рішень, яка дозволяє проводити єдину політику та здійснювати загальну стратегію через один керуючий центр;
- 3) в якій окремі одиниці зв'язані шляхом власності або будь-яким іншим так, що одна або більше може розподіляти відповідальність з іншими.

Найактивнішу участь в дослідженні ТНК приймали американські вчені. Г. Перлмутер досліджуючи взаємовідносини материнської та дочірніх компаній приділяв особливу увагу приведенню ТНК в систему. В свою чергу, Д. Гель провів дослідження рівня централізації діяльності ТНК. Він опросив керівників як материнських компаній, так і філіалів 10 великих американських ТНК обробляючої промисловості. Всі ТНК мали повністю належні їм закордонні філіали мінімум в

дванадцяти країнах, а доля закордонних продажів від загального об'єму продажів складала від 27 до 46 відсотків.

Зважаючи на рівень централізації прийняття рішень слід зазначити, що підбір керівних кадрів завжди залишався прерогативою материнської компанії. Вважається що це один з найсильніших важелів контролю. Такий важіль використовується тими ТНК, які вважають що інші важелі контролю в них недостатньо сильні або ті, у котрих є проблеми з постійним зв'язком із зарубіжними філіалами.

У. Егельхофф виявив головні фактори, що впливають на ступень централізації, на основі зібраних їм даних по 50 найбільшим ТНК обробляючої промисловості в США та Європі, на основі яких зробив висновок, що ускладнення закордонної діяльності призводить до послабленню централізації [22, С. 16]:

- 1) різноманітність продукції, що реалізується закордоном;
- 2) оновлюваність продукції;
- 3) розмір закордонних операцій ТНК;
- 4) чисельність країн із філіалами;
- 5) ступінь володіння закордонними філіалами;
- 6) ступінь придбання закордонної власності.

У. Думзса, американський спеціаліст з управління, наголошує увагу на тому, що корпорації можуть застосовувати наступні види керівних структур: міжнародні відділення; дочірні фірми, функціональні відділення, відділення по виду продукції; регіональні відділення. Він вказує на те, що серед ТНК найбільш поширена структура, що має міжнародне відділення, яке може входити в состав материнської компанії. Це зумовлено тим, що централізоване управління головними підприємствами на внутрішньому ринку та усіма філіалами закордоном поділено за функціями, видами продукції та регіонами, що пов'язане з великими труднощами, оскільки потребує об'єднання управління операціями на внутрішньому та зовнішньому ринках одночасно. Думзса підкреслює, що дуже складно знайти таких керівників, які добре знають не тільки функціональні тонкощі, а й весь комплекс проблем, які стосуються закордонних філіалів.

Дж. Макдональд та Г. Паркер виокремлюють 4 основні етапи еволюції зовнішньої структури фірми в процесі їх розвитку в ТНК (див. Додаток А):

1. Здійснення експортно-імпортних операцій. Загальний стиль організації виробництва та управління на підприємстві фірми загалом змінюється незначно.
2. Продаж ліцензій та передача технологій в інші країни.
3. Початок закордонних інвестицій.
4. Суттєве збільшення закордонних інвестицій.

На першому етапі транснаціоналізації крупні промислові фірми інвестували в сировинні галузі інших країн і створювали в них власні підрозділи. Другий етап еволюції стратегії ТНК зв'язаний із посиленням ролі закордонних виробничих підрозділів ТНК та інтеграції закордонних виробничих та збутових операцій. При цьому закордонні виробничі відділення спеціалізувались на продукції, яка була характерна для материнських фірм на перших етапах виробничого циклу. Зважаючи на диференціацію попиту та посилення інтеграційних процесів, виробничі філіали дедалі більше орієнтуються на виробництво продукції, яка відрізняється від продукції материнської компанії. В свою чергу збутові підрозділи орієнтуються на обслуговування регіональних ринків, які формуються [42].

На сучасному етапі стратегія ТНК зводиться до формування мереж зв'язку всередині фірми регіонального та глобального масштабів, в яких інтегруються наукові дослідження, матеріальне забезпечення, виробництво, розподіл та збут. Має місце тенденція до розповсюдження інноваційної активності ТНК, яка раніше була характерна материнським компаніям, в країни-реципієнти.

Це здійснюється шляхом створення в інших країнах науково-дослідницьких центрів та технологічних парків, а також шляхом поглинення місцевих фірм з високим інноваційним потенціалом. За даними міжнародної статистики питома вага інновацій, що приходяться на закордонні філії ТНК, постійно зростає.

На основі вищезазначеного можна назвати наступні ознаки ТНК:

- 1) фірма реалізує продукцію в більш ніж одній країні;
- 2) підприємства та філії знаходяться в двох або більше країнах;

3) власниками є резиденти різних країн.

Існуючим фірмам достатньо відповідати однієї з названих ознак, щоб підпасти під визначення ТНК. Багато великих компаній володіють усіма трьома ознаками одночасно.

Серед економістів немає єдиної концепції створення ТНК. Американські спеціалісти в області управління Дж. Стопфорд та Л. Уельс в свої працях наводять три фази розвитку ТНК [17, С. 60].

Перша фаза. Фірма управляється одним менеджером через невеликий розмір. Так як інші управлінські рівні відсутні, успіх фірми напряму залежить від його діяльності. Однак через ріст фірми виникає необхідність делегування частини повноважень на більш низький управлінський рівень, після чого на фірмі створюють функціональні відділення: виробництва продукції, продажів, фінансів. Кожний управляючий цих підрозділів підпорядковується президенту фірми. Такі зміни розглядаються як початок другої фази розвитку компанії. Зазвичай в цей перехідний період фірма залишається відносно невеликою та виробляє обмежену низку продукції.

Друга фаза. Збільшення виробництва продукції та збут у межах внутрішнього ринку забезпечує значний ріст компанії. Розвиток структури призводить до розділу кожного відділу на декілька підрозділів. Головною особливістю другої фази розвитку визначає те, що менеджер фірми та функціональні відділи все ще залишаються основними елементами схеми управління.

Знаходячись на другому етапі розвитку фірми зазвичай виробляють продукцію однієї номенклатури, завдяки чому залишають стабільність операцій. Зазвичай ріст фірм відбувається шляхом вертикальної інтеграції. Таке розширення не порушує мережу зв'язку між функціональними підрозділами [50, С. 46].

Прихильники стадійного розвитку ТНК відзначають, що структура другої фази розвитку фірми дуже ефективна з точки зору раціонального використання ресурсів фірми. Однак на їх погляд такі фірми мають значні труднощі в розвитку нових напрямків, що викликано нестачею генеральних керівників, які спроможні організувати виробництво нових видів продукції.

Третя фаза. Фірма відкриває нові виробничі лінії для випуску нових видів продукції або виходить на нові ринки. Такі дії порушують рівновагу структури, яка була притаманна першій та другій фазі. Оперативні підрозділи, не маючи достатньої компетенції, не можуть приймати рішення по цілому ряду питань, що змушує генерального менеджера, який не в стані вирішувати весь комплекс проблем один, йти на радикальні зміни в структурі управління фірмою. Такі реформи дозволяють фірмі відповідати новим умовам та вимогам. Рішення про введення нової структури управління є характерною ознакою третьої фази формування ТНК.

1.2. Генезис ТНК

Виникнення фірм, як правових форм підприємницької діяльності, може бути розглянуто, по-перше, як наслідок розвитку кооперації та розподілу праці на основі науково-технічного прогресу, та, по-друге, як інструмент управління трансакційними витратами, що використовується для мінімізації ризиків та невизначеності. Формування транснаціональних компаній (ТНК), ознакою котрих є участь в управлінні їх закордонними підприємствами, здійснюється шляхом прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Однак існування транснаціонального бізнесу трактується як “феномен” – передумови виникнення ТНК та їх розвитку наразі пояснюється специфічними мотивами [3, С. 232].

Розвиток світової економіки здійснюється етапами згідно еволюційної зміни головних факторів виробництва, підходів до державного регулювання економічних відносин та механізмів отримання закордонної власності, тому генезис ТНК має багатокомпонентну структуру. Виникнення ТНК пов'язують з періодом колоніальної експансії наприкінці XV століття, коли провідні держави почали активно організовувати бізнес по видобутку корисних копалин та сільськогосподарських підприємств в колоніях, що визначає першу складову генезису ТНК в якості мотиву доступу до природних ресурсів закордоном.

Великі англійська та голландська Ост-Індські компанії (ОІК), які були створені в 1600 р. та 1602 р., мали свої ПІІ: флот, що обслуговував заморську

торгівлю з країнами Азії (у тому числі між колоніями), плантаційні господарства і факторії на захоплених територіях, сформований штат закордонних робітників. Також активно застосовувались механізми захисту закордонної власності, що дозволяє класифікувати ці компанії як перші ТНК згідно визначенню Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД). Ці компанії суттєво вплинули на наступні форми організації ТНК, а англійська ОІК "...була одним із головних агентів великих змін в світовому розвитку, які передували приходу нової ери" [25].

Впливові підприємці та купці виступили засновниками ОІК та спочатку вносили в ці об'єднання паї, які поверталися власникам після завершення торговельних експедицій (принцип постійного відновлення капіталу). Згодом компанії стали здійснювати емісії акцій в цілях залучення приватного капіталу на постійній основі, при цьому такі цінні папери припускали виплату дивідендів та могли бути продані іншим особам. Відповідно, були створені виборчі колегіальні органи управління компаніями у вигляді ради директорів та комітетів. Незважаючи на те, що фактором розвитку закордонних операцій ОІК стали права торговельної монополії, надані монархами метрополій, компанії сформували лобі в парламентах країн базування, що дозволило забезпечити багаторазове подовження монопольних прав в обмін на платежі в державну скарбницю та підкуп депутатів.

Однак на відміну від сучасних ТНК, ОІК приступали к здійсненню закордонних операцій після свого заснування, виробнича діяльність концентрувалася закордоном і контроль над нею здійснювався локально, переважно силовими методами. З часом ОІК трансформувалися в знаряддя управління колоніальними володіннями, котрим делегувався ряд державних прерогатив: право збирати податки, карбувати монети, мати військово-польові суди, вести війну та укладати мир. Відповідно, на більш пізніх стадіях свого життєвого циклу питання про класифікацію ОІК в якості господарських товариств залишається відкритим.

Організація транснаціонального бізнесу в первинному секторі економіки отримав кінцеву форму в період 1870-1913 років на фоні промислової революції, що дала імпульс до появи великих заводів та фабрик, які прийшли на зміну мануфактурному засобу виробництва. Суттєві зміни в правовому регулюванні

підприємницької діяльності призвели до росту числа компаній, які були сформовані у вигляді юридичних осіб з обмеженою відповідальністю. Більш того, технічний прогрес транспорту та засобів зв'язку (паровий двигун, телеграф, масове будівництво залізниць) розширили можливості компаній до управління своїми закордонними філіалами.

Промисловий розвиток викликав ріст попиту на сировинні товари, такі як паливо та продовольство, розширення виробництв, які в національній економіці були нерентабельні. Дані процеси почалися в Великобританії та згодом поширилися на Західну Європу та США, що дало компаніям, які базувалися в розвинених країнах, потужний імпульс до здійснення ПІІ в первинний сектор економіки країн, що розвиваються. Як відзначає Дж. Даннінг, в другій половині 19 століття “фірми країн Європи та Північної Америки почали в великій кількості здійснювати інвестиції в закордонні плантаційні господарства, рудники, банки, центри збуту та розподілення продукції” [20, С. 45].

К 1913 р. співвідношення накопичених об'ємів ПІІ до глобального валового випуску склало 9:1. В наступні роки цей показник різко скоротився, а вказаний показник відновився лиш в 90-ті роки, відповідно, протягом 50 років перед першою світовою війною процеси транснаціоналізації світової економіки протікали досить бурхливо.

Приблизно 60% ПІІ було вкладено в країни, що розвиваються, а найбільшою країною-реципієнтом таких інвестицій були США, які одночасно здійснювали власні капіталовкладення в країни Латинської Америки. В 1913 р. первинний сектор економіки притягував 55% накопичених глобальних ПІІ, тоді як транспорт, торгівля та розподіл продукції – 30%, обробляюча промисловість – 10%. При цьому приблизно $\frac{3}{4}$ накопичених об'ємів ПІІ були прямо або опосередковано пов'язані з господарською діяльністю в первинному секторі економіки, тому що значна частина інвестицій в сферу послуг здійснювалась з метою фінансування, страхування та перевезення.

Друга складова генезису ТНК визначалася мотивом доступу до ринків збуту наприкінці ХІХ ст., коли США та більшість країн Європи почали застосовувати

політику зовнішньоторгівельного протекціонізму та принцип ескалації процентних ставок. Наприклад, в 1913 р. середній розмір імпорتنих тарифних ставок США на продукцію обробляючої промисловості склав 44%, Японії – 30%, Франції – 21%, Німеччини – 20%. Вказані процеси сприяли розвитку імпортозаміщуючих виробництв та спонукали рух ПП як альтернативи експортних поставчань готової продукції обробляючої промисловості із країн базування, що наприкінці ХІХ ст., на думку Дж. Даннінга, зумовило появу ТНК в їх сучасних формах. Стратегії формування таких ТНК вже в більшій степені відповідали сучасним тенденціям транснаціоналізації компаній: заснування закордонних філіалів в основних країнах-споживачах передувало етапу діяльності в ролі національних фірм-експортерів. Зважаючи на те, що північні країни володіли найбільшим виробничим потенціалом та ринками збуту, такий мотив дав імпульс до прямих інвестицій між групою розвинутих країн. Передові фірми вторинного сектору економіки, які базувалися в Великобританії, США, Німеччині, Франції, Швейцарії, Швеції та Японії, стали розвивати виробничі об'єкти закордоном. Наприклад, після 16 років вдалого виробництва та експорту швейних машин, американська фірма “Зінгер” організувала в 1867 р. першу фабрику закордоном (Шотландія) в цілях максимізації прямих продажів закордонним споживачам. На початок ХХ ст. ця компанія стала першою в історії глобальним виробником, яка мала виробництва та центри збуту в Європі, Канаді та Росії, що дозволяло їй контролювати близько 80% світового ринку швейних машин. З'явилися вертикально інтегровані ТНК – наприклад, англійська компанія “Левер брозерз” будувала фабрики по випуску мила в Європі та Північній Америці, а також володіла плантаціями в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні, на яких виробляла необхідну сировину [9].

Перша світова війна, економічні кризи 20-х та 30-х років та ряд інших факторів перешкоджали транснаціоналізації світового господарства. В цих умовах ТНК, які функціювали в галузях економіки з обмеженою кількістю виробників, почали активно застосовувати стратегії обмеження конкуренції та монополізації ринку: широке розповсюдження отримали міжнародні картелі та синдикати, які

дозволяли учасникам отримувати додаткові прибутки от регулювання ціноутворення та знизити ризики, відмовившись від нових масштабних ПП.

Доступ до зарубіжних ринків збуту як мотив, що впливає на генезис ТНК, в повному обсязі проявився на початку 60-х років, коли особливим динамізмом характеризувалися надходження американських ПП в обробляючу промисловість Західної Європи: машинобудування, автомобільну, електротехнічну та фармацевтичну промисловість. Французький дослідник Ж.-Ж. Серван-Шрайбер писав: “якщо такі тенденції будуть й надалі, то скоро після США та СРСР третім по значущості центром світової економіки буде не Європа, а американські ТНК, котрі ведуть бізнес в Європі.” Важливим фактором такої інвестиційної експансії стали процеси європейської інтеграції, в тому числі заснування митного союзу, що потенційно могло сказатися на експорті США в країни регіону. В цих умовах американські ТНК стали активно користуватися для проникнення на європейський ринок, тому що філіалам закордонних компаній в Європі був наданий національний режим.

В другій половині ХХ ст. країни, що розвиваються, повністю втратили свою привабливість для ТНК. Географія потоків ПП змінилась із “Північ-Південь” на “Північ-Північ”. Така ситуація була зумовлена розпадом колоніальної системи та прагненням краї, що звільнилися, отримати повний суверенітет, що включало можливість експропріації власності зарубіжних філіалів ТНК [43].

При цьому тенденція до скорочення значущості країн, що розвиваються, в якості реципієнтів ПП в 60-ті та 70-ті роки також визначалась зниженням ролі первинного сектору господарства в світовій економіці (в ці роки її вторинний сектор став притягувати більшу частину глобальних ПП), а вузкість національних ринків збуту країн, що розвиваються, та їх господарська відсталість не дозволяли ТНК розвинених країн в повному обсязі здійснювати інвестування в обробляючі виробництва в країнах “Півдня”.

В останній третині ХХ ст. почала оформлятися третя складова генезису ТНК, яка зумовлена їх прагненням до підвищення ефективності виробництва. Нові технології на транспорті, в інформатиці та засобах зв'язку істотно знизили

трансакційні витрати на управління закордонними філіями ТНК – така ситуація отримала назву “смерть відстані”. Прагнення підприємців розподілити постійні виробничі витрати на більший обсяг випуску продукції (що дозволяє знизити собівартість виробництва одиниці в умовах зростаючої віддачі від масштабу виробництва) визначило тенденції до вертикальної інтеграції ТНК в 80-ті роки.

Навіть національні господарства великих країн стали нездатними відокремлено випускати десятки тисяч спеціалізованих компонентів, з яких складаються складні машинотехнічні та електронні вироби. Більш того, саме за рахунок транснаціоналізації фірми стали спроможні сконцентрувати запас факторів виробництва, необхідний для реалізації великомасштабних інвестиційних проектів, а також проводити капіталомістку інноваційну діяльність по розробці нових технологічних видів продукції.

Інтенсивність вивезення прямих іноземних інвестицій із Західної Європи (особливо із країн які в минулому були активними зарубіжними інвесторами) збільшилася в 70-ті роки, а в наступний декаді – з Японії. Найважливішим фактором зарубіжної експансії європейських ТНК, що проводилася з метою підвищення ефективності виробництва, було зростання витрат на працю держави базування і зміни валютних курсів. Для транснаціоналізації японських компаній, що стали на цей шлях дещо пізніше, крім зазначених факторів продовжував діяти мотив збуту у вигляді прагнення подолати протекціонізм з боку зовнішньоторговельних партнерів, особливо США. У 80-ті роки відкритість країн, що розвиваються по відношенню до транснаціонального капіталу стала збільшуватися і в умовах підвищення рівня кваліфікації місцевої робочої сили ТНК розвинених країн були мотивовані можливостями організації виробництва середньо-технологічної та праце-інтенсивної продукції на периферії світової економіки, де витрати на працю були відносно низькими.

Прагнучи підвищити ефективність виробництва, філії ТНК виступають інститутом мобілізації капіталу національних економічних суб'єктів -- учасників спільних підприємств у приймаючих країнах, а також капіталу, запозиченим на місцевих фінансових ринках. Наприклад, в 2006 році активи зарубіжних філій ТНК

світу в 4 рази перевищували накопичений обсяг глобальних ПІІ країн базування. В сучасних умовах забезпечення доступу ТНК до факторів виробництва також проявляється в тому, що закордонні філії збирають управлінську, комерційну та науково-технічну інформацію, яка передається і акумулюється в материнських підприємствах і установах ТНК в країнах базування.

Лібералізація міжнародної торгівлі призвела до того, що мотиви транснаціоналізації з метою подолання протекціоністських бар'єрів у зовнішній торгівлі приймаючих країн дещо втратили свою значущість. Однак підвищення вимог світового ринку до якості продукції і необхідність більш повного врахування переваг споживачів, вдосконалення реклами, післяпродажного обслуговування і т.д., як найважливіші фактори конкурентоспроможності фірм продовжують суттєво впливати на рішення ТНК про розвиток зарубіжних філій. Більш того, наявність філій в країнах споживача є імперативом до роботи ряду ТНК сфери послуг на зарубіжних ринках [48, С. 170].

Четверта складова генезису ТНК визначається мотивами забезпечення економічної безпеки компанії завдяки диверсифікації місця докладання капіталу. В своїй виключній формі такий мотив обумовлює транснаціоналізації деяких компаній, що базуються в країнах з нестабільними політичними і економічними системами, і здійснюють ПІІ в розвинуті країни в пошуку більш безпечних місць вкладення своїх активів. Наприклад, внутрішньополітичні чинники кінця ХХ ст. стимулювали ПІІ великих південноафриканських компаній, що призвело до еміграції фірм в розвинені країни Європи.

Таким чином, виникнення транснаціональних форм бізнесу визначається цілим спектром специфічних факторів мотивації в закордонної експансії перебувають, знаходиться під впливом галузевої і державної приналежності компанії та інституційних умов проведення. Все вищеназване показує, що генезис ТНК має подвійну виробничо-збутову структуру:

1. ТНК виступають в якості інституту включення в господарський оборот факторів виробництва приймаючих країн: природних ресурсів, робітничої сили, інформації, технологій, національного капіталу і т.д., які об'єднуються з

факторами виробництва країни базування з метою досягнення позитивного синергетичного ефекту, високої рентабельності і територіальної диверсифікації активів.

2. ТНК являє собою інститут удосконалення системи збуту продукції на ринках країн, що приймають, який функціонує як механізм подолання їх зовнішніх торгових бар'єрів, а також дозволяє підвищити конкурентоспроможність продукції та організувати закордонний бізнес в сфері послуг.

1.3. Особливості формування механізму дії ТНК

Фінанси ТНК - це система грошових відносин, що виникають у процесі господарської діяльності ТНК, та є необхідними для формування, нагромадження і ефективного використання капіталу, доходів і грошових фондів ТНК. Функції, що виконуються фінанси ТНК, є насамперед класичним, однак їх слід розглядати у взаємозв'язку із фінансовими завданнями, які виникають у діяльності ТНК. Так, перша функція – формування капіталу, або фінансова функція, яка спрямована на формування капіталу корпорації через залучення з фінансового ринку. Друга, інвестиційна, функція полягає в інвестуванні капіталу відповідно до планів розвитку діяльності ТНК, тобто пов'язана із розробленням інвестиційної політики корпорації. Та третя функція – контрольна, призначення якої полягає у забезпеченні збалансованості між сформованим капіталом і його витрачанням, тобто інвестиціями корпорації.

Отже фінанси ТНК, зважаючи на їх функції, є особливою системою, не тільки тому, що забезпечують безперебійне функціонування самої корпорації, а й тому, що фінансова система ТНК сама впливає на стан світових фінансів, а інколи й на окремі національні економіки [49, С. 89].

Тому для того, щоб продемонструвати взаємовплив та взаємозв'язок фінансових відносин в світовій економіці, необхідно виділити наступні елементи, що формують фінансовий механізм ТНК.

До першого елементу фінансового механізму ТНК можна віднести

дворівневий фінансовий менеджмент: короткостроковий (або операційний фінансовий менеджмент) та довгостроковий (або стратегічний фінансовий менеджмент). Особливістю фінансового менеджменту ТНК є те, що управління фінансами здійснюється у межах усієї системи ТНК, тобто одночасно мають узгоджуватись фінансові потоки у межах діяльності філій та дочірніх, які крім того, що часто розташовані в різних регіонах, також знаходяться в країнах з різними економічними та соціально-культурними середовищами [40, С. 235].

Операційний фінансовий менеджмент ТНК передбачає управління фінансовими потоками корпорації у межах одного року (або одного операційного циклу). Операційний фінансовий менеджмент передбачає досягнення двох головних цілей: оптимізацію грошового потоку та інвестування надлишкової готівки (короткострокового капіталу). Ця складова є надзвичайно важливою, адже за рахунок короткострокового капіталу дозволяє ТНК у короткостроковому періоді накопичити ліквідні фонди грошових коштів, що знаходяться у постійному розпорядженні ТНК. А основою такого ефективного управління є застосування методів короткострокового фінансового менеджменту, які дозволяють акумулювати необхідні фонди короткострокових грошових коштів:

1. Накопичення та прискорення вхідного грошового потоку та відстрочення вихідного.
2. Управління блокованими фондами.
3. Механізм затримання та прискорення платежів.
4. Бюджетування капіталу.
5. Використання клірингу, основною метою якого зниження рівня транзакційних витрат.
6. Використання механізму трансфертного ціноутворення, що дозволяє зменшити податкові відрахування.
7. Управління дебіторською заборгованістю.
8. Управління товарно-матеріальними запасами.

Стратегічний фінансовий менеджмент охоплює довгострокові пріоритети фінансової діяльності ТНК, до яких слід віднести:

1. Розроблення та реалізацію фінансової політики та стратегії ТНК;
2. Розроблення та реалізацію реальних інвестицій - них проектів та "портфелю" інвестицій;
3. Перспективне бюджетування;
4. Механізми залучення довгострокових фінансових ресурсів;
5. Максимізацію ринкової вартості усієї ТНК;
6. Формування оптимальної структури капіталу;
7. Податковий менеджмент;
8. Міжнародне позиціонування активів;
9. Аналіз глобального фінансового середовища;
10. Ризик-менеджмент.

Фінансове стратегічне управління спрямоване, насамперед, на підвищення доходності та ринкової вартості ТНК за рахунок використання механізмів довгострокового ефективного управління її активами і пасивами. Основною метою фінансового стратегічного управління є підвищення фінансового потенціалу ТНК, тобто здатності ефективно використовувати власні фінансові ресурси та залучати позичкові. У зв'язку із цим, розроблення та реалізація стратегічних пріоритетів у фінансовій системі ТНК повинні базуватись на прогнозуванні динаміки глобального фінансового ринку та використанні його інструментарію. При цьому головними пріоритетами у стратегічному фінансовому управлінні для ТНК є глобалізація її діяльності шляхом прямого іноземного інвестування, модернізація та диверсифікація виробництва [38, С. 364].

Фінансова стратегія ТНК охоплює усі аспекти її діяльності, у тому числі й оптимізацію основних і оборотних коштів, розподіл прибутку, безготівкові розрахунки, податкову й цінову політику, політику у сфері цінних паперів та ін. Таким чином, фінансова стратегія ТНК – це узагальнююча функціональна модель дій, які є необхідними для досягнення поставлених цілей, шляхом координації та розподілу фінансових ресурсів інтегрованої структури. При цьому головним завданням є досягнення повної самооплатності й незалежності компаній у структурі ТНК. У процесі розробки сучасної фінансової стратегії особлива увага приділяється

виробництву конкурентоздатної продукції, мобілізації внутрішніх ресурсів, максимальному зниженню собівартості продукції, формуванню й розподілу прибутку, ефективному використанню капіталу.

Зазначимо, що усі перераховані методи дозволять не тільки забезпечити ефективний безперебійний операційний менеджмент, а й слугують інструментами мінімізації різних видів ризиків, що виникають у поточній діяльності ТНК. При цьому, перераховані нами методи операційного фінансового менеджменту, нині імplementовано у єдину систему, яка отримала назву Total Cash Management. Система Total Cash Management дозволяє генерувати позитивний грошовий потік ТНК, а також забезпечує його ефективне використання для генерування наступних/майбутніх грошових потоків [8, С. 14]. Таким чином, застосування системи Total Cash Management створює платформу для узгодженого ви- рішення як поточних, так і довгострокових завдань у міжнародному фінансовому менеджменті ТНК.

Другий елемент фінансового механізму діяльності ТНК пов'язаний із структурою та особливостями фінансування діяльності ТНК, зокрема, із залученням фінансових ресурсів. ТНК є унікальною саме тим, що на відміну від національної компанії, вона має широкі можливості залучення фінансових ресурсів, що зумовлено географією її діяльності. Тому, для ТНК єдиною проблемою у цьому вимірі є вибір найбільш ефективних фінансових джерел та раціональне управління ними. Так, ТНК може формувати фінансові фонди централізовано від материнської компанії, або залучати їх консолідовано від філійної мережі. Також у ТНК є вільний доступ до інструментів не тільки локальних фінансових ринків, а й глобального. Існує численна кількість класифікації джерел фінансових ресурсів ТНК, які поділяють на внутрішні (власні фінансові кошти ТНК) та зовнішні (по відношенню до структури ТНК), власні та залучені, короткострокові та довгострокові, локальні та міжнародні. Але, беручи до уваги те, що на прибутковість та фінансову стійкість ТНК у довгостроковому періоді будуть впливати саме довгострокові зовнішні (по відношенню до ТНК) міжнародні фонди фінансових ресурсів, ми детальніше зупинимось саме їх аналізі. Тут також варто зауважити, що короткострокове

міжнародне фінансування пов'язане переважним чином із фінансуванням оборотного капіталу, але часто ці інструменти мають тенденцію до пролонгації, і таким чином перетворюються на довгострокові фінансові ресурси.

Довгострокові міжнародні джерела фінансових ресурсів пропонуємо класифікувати таким чином [12]:

1. Фінансування від кредиторів, переважним чином у формі кредитних ресурсів, залучених ТНК від банківських установ та емісії і продажу боргових цінних паперів, але не на відкритому фінансовому ринку, а у приватному порядку.

2. Фінансування від інвесторів у формі емісії/продажу цінних паперів – акцій, депозитарних розписок, похідних цінних паперів, та інших цінних паперів (наприклад, облігацій).

3. Євровалютне фінансування – це фінансування ТНК на ринку зарубіжної країни нерезидентом цієї країни у валюті третьої країни (наприклад, євроакції, єврооблігації, євровалютні кредити тощо).

4. Іноземне (зарубіжне) фінансування – це фінансування ТНК на ринку зарубіжної країни резидентами цієї країни, деноміноване у місцевій валюті цієї країни.

5. Також до зовнішніх довгострокових міжнародних джерел фінансування варто окремо віднести фінансування із офіційних джерел, тобто від міжнародних організацій.

Переваги міжнародного фінансування діяльності ТНК обумовлені низкою факторів. По-перше, ТНК, як правило, мають високий кредитний рейтинг, а отже і доступ до більш дешевших ресурсів, що обумовлене наявністю у них значних обсягів активів, які можуть бути використані у якості забезпечення, та наявний інтенсивний рух грошового потоку. Цей фактор зменшує вартість залученого капіталу ТНК за рахунок зниження витрат на залучення фінансових ресурсів. По-друге, ТНК – це швидко зростаючі компанії, котрі використовують потужності та можливості ринків різних країн для забезпечення зростання обсягів продаж. Це значно підвищує їх інвестиційну привабливість, що також, зменшує витрати на залучення фінансових ресурсів. По-третє, ТНК здійснює широко диверсифіковану

діяльність, що забезпечує їй фінансову стійкість та розширює можливості залучення капіталу. По-четверте, ТНК тісно інтегровані до світової фінансової системи, а її фінанси є структурним елементом останньої. При цьому, ТНК є клієнтами провідних міжнародних банківських організацій, що забезпечує умови прозорості їх діяльності для кредитних установ і таким чином розширює можливості залучення ресурсів. Разом з тим, для ТНК у цьому аспекті є і певні недоліки. Так, валютні ризики, трансакційні, політичні та економічні досить часто є визначальними факторами, які впливають на прийняття рішення про фінансування їх діяльності із того чи іншого джерела.

Третій елемент фінансового механізму ТНК пов'язаний із попереднім і охоплює проблеми фінансування філій ТНК. Більшість ТНК прагне забезпечити коштами закордонні підрозділи за одночасного скорочення загальних асигнувань компанії. Це призводить до високої частки позичених коштів у засобах дочірніх компаній.

Для окремих компаній збільшення частки залучення капіталу стало попередньою умовою інвестицій. Причини цього різні. Деякі філії, обмежені в можливостях залучення грошових коштів, вважають найкращим способом збільшення своєї частки в інвестиціях позичання дочірніми компаніями.

Фінансування транснаціональними корпораціями своїх зарубіжних підрозділів набуває багатьох форм, які можна класифікувати так [21, С. 128]:

- 1) за інструментами фінансування: нерозподілений прибуток; позики банку; випуск нових акцій;
- 2) за джерелами: внутрішні і зовнішні;
- 3) за строками: короткострокові і довгострокові;
- 4) за валютою: національна й іноземна.

Вибір джерела фінансування є однією із головних проблем фінансів ТНК. Так, для фінансування діяльності філій ТНК виділяють три основні групи джерел фінансових ресурсів:

1. Фонди створені самою іноземною філією – сюди відносять амортизаційні та

інші неготівкові виплати, та нерозподілений прибуток.

2. Фонди з джерел корпоративної структури ТНК, які поділяються на фонди материнської компанії, фонди інших філій та запозичення філій з гарантією материнської компанії.

3. Фонди із зовнішніх по відношенню до корпоративної структури ТНК джерел: запозичення з джерел у країні-базування ТНК, запозичення з джерел у інших країнах, місцеві інвестиції у капітал (наприклад, за рахунок створення спільних підприємств).

Четвертий елемент фінансового механізму ТНК визначається системою фінансового планування та прогнозування.

Планування фінансової діяльності і стратегія розвитку ТНК з метою виходу на світові ринки багато в чому залежить від мети й орієнтації її найвищого керівництва, його організаторських можливостей та інтуїції. Багато компаній прагне до негайного прибутку, не приділяючи особливої уваги довгостроковим перспективам, визначенню власної стратегії розвитку. Але це можливо лише на дуже короткому етапі функціонування ТНК. Із загостренням іноземної конкуренції на національному ринку кожна ТНК зустрічається з необхідністю кращої орієнтації в роботі на світових ринках.

При плануванні фінансової діяльності особливу увагу потрібно приділити проблемі розміщення прибутків, оскільки ТНК орієнтована на отримання прибутків у світових масштабах, то вона застосовує переведення їх і затрат з рахунків одних центрів прибутків на рахунки інших з метою уникнення високих податків, валютного ризику, не конвертованості валют/активів та інших не-сприятливих чинників. З метою уникнення втрат, ТНК використовують такі основні методи фінансового планування: (1) гнучкого бюджету, (2) відсотку від продажів, (3) аналізу беззбитковості, (4) управління витратами, (5) ситуаційні плани.

Зауважимо, що особливістю фінансового планування є визначення усіх показників на основі прогнозу продажів, а не виробничих потужностей, тому найважливішим документом, який визначає хід складання плану, є прогноз продажу. Він є основою фінансового планування та передбачає відслідковування

руху продажів за останні 5-10 років, аналіз кон'юнктури основних ринків збуту, аналіз інформації про вартість невиконаних замовлень, аналіз тенденцій в русі нових замовлень на продукцію корпорації, розрахунок планових продаж за окремими товарними групами і в цілому по корпорації.

На основі прогнозів продаж складаються гіпотетичні (*pro forma*) прогнозні фінансові документи: прогноз продажу, *pro forma* баланс, *pro forma* звіт про прибуток, *pro forma* звіт про зміну фінансової позиції, *pro forma* звіт про зміну у власному капіталі корпорації, план зовнішнього фінансування, бюджет капітальних вкладень, бюджет грошових надходжень і витрат (касовий план) та ін. Документи *pro forma* необхідні не тільки для самої корпорації – їх можуть також вимагати комерційні банки чи інші кредитори з метою визначення кредитної політики стосовно корпорації.

I, нарешті, п'ятий елемент пов'язаний із теоретичним обґрунтуванням фінансових рішень ТНК. У процесі своєї фінансової діяльності, ТНК використовує широкий спектр економіко-математичних моделей та алгоритмів розрахунків, які застосовуються у фінансовому менеджменті. Проте, особливість діяльності ТНК передбачає врахування специфічних факторів, зокрема, країнових і валютних ризиків. Тому у моделі і алгоритми необхідно вводити спеціальні корегуючі коефіцієнти. Існує безліч підходів до визначення та аналізу структури фінансів ТНК, їх ефективності. У світлі нашого дослідження пропонуємо застосовувати загальновідомі моделі фінансового менеджменту на основі критерію їх впливу на формування активів та пасивів ТНК та впливу на ринкову оцінку вартості корпорації.

Висновки до розділу 1

Комісія ООН по ТНК до транснаціональних компаній відносить фірми, які оперують в двох або більше країнах та управляються закордонними підрозділами із єдиного центру. Відтак, транснаціональна компанія – це комплекс, що передбачає формування транснаціональних виробничого, торгового, та фінансового комплексів

з єдиним центром прийняття рішень в країні базування та філіалами в інших країнах, однак юридичні особи та структуру, що входять до її складу.

Генезис ТНК має подвійну виробничо-збутову структуру:

1. ТНК виступають в якості інституту включення в господарський оборот факторів виробництва приймаючих країн: природних ресурсів, робітничої сили, інформації, технологій, національного капіталу і т.д., які об'єднуються з факторами виробництва країни базування з метою досягнення позитивного синергетичного ефекту, високої рентабельності і територіальної диверсифікації активів.
2. ТНК являє собою інститут удосконалення системи збуту продукції на ринках країн, що приймають, який функціонує як механізм подолання їх зовнішніх торгових бар'єрів, а також дозволяє підвищити конкурентоспроможність продукції та організувати закордонний бізнес в сфері послуг.

Функції, що виконуються фінанси ТНК, є насамперед класичним, однак їх слід розглядати у взаємозв'язку із фінансовими завданнями, які виникають у діяльності ТНК. Так, перша функція – формування капіталу, або фінансова функція, яка спрямована на формування капіталу корпорації через залучення з фінансового ринку. Друга, інвестиційна, функція полягає в інвестуванні капіталу відповідно до планів розвитку діяльності ТНК, тобто пов'язана із розробленням інвестиційної політики корпорації. Та третя функція – контрольна, призначення якої полягає у забезпеченні збалансованості між сформованим капіталом і його витрачанням, тобто інвестиціями корпорації.

РОЗДІЛ 2

НАПРЯМКИ ВПЛИВУ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОМПАНІЙ НА ЕВОЛЮЦІЮ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ

2.1. Прямі іноземні інвестиції як основна форма діяльності ТНК в країнах що розвиваються

Загальносвітовою тенденцією останніх років є випереджаюче зростання прямих іноземних інвестицій (ПІІ) порівняно з показниками інших форм міжнародної економічної діяльності. При цьому, основні інвестори — ТНК — міцно закріпили власні позиції та посіли центральне місце в процесі інтернаціоналізації світової економіки, будучи основним механізмом зміцнення господарської взаємозалежності між окремими країнами. Так, сукупний обсяг ПІІ у світі у 2018 р. зріс на 16% порівняно з 2017 р. склавши 20,4 трлн. дол. США. Зростання обсягів ПІІ відбулося на тлі підвищення обсягів прибутків транснаціональних корпорацій і відносно високих темпів економічного зростання в країнах, що розвиваються. Глобальний квартальний індекс ПІІ залишався стабільним протягом 2018 р., що підкреслює підвищену стійкість потоків іноземних інвестицій в кожному кварталі. На відміну від індексу іноземних портфельних інвестицій, який почав різко знижуватися з третього кварталу 2018 р., індекс ПІІ зберіг тенденцію зростання аж до четвертого кварталу. [54]

У 2018 році потоки прямих іноземних інвестицій в Африку протистояли світовій тенденції до зниження та зросли до 46 млрд. дол. США, що збільшилося на 11 відсотків після послідовних спадів у 2016 та 2017 роках та компенсується значним збільшенням інших, найбільш значним у Південній Африці. Зростання попиту на деякі товари та ціни на них, а також постійні інвестиції, що не потребують ресурсів, у кількох країнах значною мірою були причиною збільшення потоків прямих іноземних інвестицій на континент. Однак нижче, ніж очіувалося,

економічне зростання та зростаюча торговельна напруга в Африці на південь від Сахари обмежували масштаби цього зростання.

Приплив ПІІ до Північної Африки збільшився на 7 відсотків до 14 млрд. дол. США, через збільшення інвестицій у більшість країн субрегіону. Єгипет залишався найбільшим одержувачем ПІІ в Африці у 2018 році, хоча приплив зменшився на 8 відсотків до 6,8 млрд. дол. США. Іноземні інвестиції в Єгипет були перекошені в напрямку нафтогазової галузі, оскільки країна стала чистим експортером газу в січні 2019 р. British Petroleum, наприклад, збільшила свої ПІІ та злиття та поглинання інвестицій в країні протягом останніх двох років, що призвело до збільшення інвестиційного фонду компанії в країні понад 30 млрд. дол. США. Єгипет підписав щонайменше 12 угод з розвідки та видобутку з міжнародними нафтовими компаніями у 2018 році. Були оголошені також деякі великі закордонні проекти в інших секторах, наприклад, проект Нібулона (Україна) на 2 мільярди дол. США з модернізації інфраструктури зберігання зерна Єгипту, та проект на 1 мільярд дол. США із холдингом "Артаба" (Саудівська Аравія) для будівництва медичного міста. Крім того, компанія Shandong Ruyi Technology Group (Китай) підписала угоду про вкладення 830 мільйонів дол. США на будівництво текстильної зони в спеціальній економічній зоні Суецького каналу. [41, С. 205]

Після значного скорочення протягом двох років потоки прямих іноземних інвестицій до Африки на південь від Сахари в 2018 році зросли на 13 відсотків до 32 мільярдів дол. США. Це збільшення може значною мірою пояснюватись суттєвою ситуацією в пошуку прямих іноземних інвестицій та відновленням притоку до Південної Африки.

Прямі іноземні інвестиції в Західну Африку впали на 15 відсотків до 9,6 мільярда дол. США, що є найнижчим рівнем з 2006 року. Це було значною мірою спричинене зниженням Нігерії вже другий рік поспіль. Надходження прямих іноземних інвестицій до цієї країни знизилося на 43 відсотки до 2 мільярдів дол. США, і Нігерія вже не є найбільшим одержувачем ПІІ у Західній Африці. Іноземні інвестори, можливо, застосували обережний підхід і відмовились від запланованих інвестицій у світлі ризику нестабільності, пов'язаної з виборами в Нігерії та

суперечками між урядом та деякими великими ТНК. У 2018 році і HSBC (Великобританія), і UBS (Швейцарія) закрили свої місцеві представництва в країні, а телекомунікаційний гігант MTN (Південна Африка) залишився втягнутим у судові спори, пов'язані з репатріацією прибутку. Крім того, міжнародним нафтовим компаніям було наказано сплатити 20 мільярдів дол. США резервного податку. Тим не менш, інвестиції нафтових компаній, які включали значні реінвестовані прибутки встановлених інвесторів, залишалися помітними у 2018 році. Нова політика щодо зменшення державної власності в нафтових активах спільних підприємств до 40 відсотків могла б повернути ПІІ в Нігерії в найближчі роки.

Припливи прямих іноземних інвестицій до Східної Африки в 2018 році значною мірою не змінилися та залишились на рівні 9 мільярдів дол. США. Припливи до Ефіопії скоротилися на 18 відсотків до 3,3 мільярда дол. США Проте країна продовжує залишатися найбільшим одержувачем ПІІ у Східній Африці, інвестуючи в переробку нафти, видобуток корисних копалин, нерухомість, виробництво та відновлювану енергію. Прямі іноземні інвестиції в країну були диверсифіковані як по секторах, так і по країнах походження. Перспективи залишаються позитивними через економічну лібералізацію, заходи щодо сприяння інвестиціям та наявність ТНК, готових до інвестицій. Нещодавно компанія Hyundai Motor Company (Республіка Корея) відкрила виробничий завод у країні, перший у Східній Африці, із запланованою виробничою потужністю 10000 транспортних засобів на рік. [37, С. 105]

Потоки ПІІ до Центральної Африки значною мірою застоювались у 2018 році на рівні 8,8 млрд. дол. США. Конго зафіксував найвищі рівні ПІІ в регіоні (4,3 млрд. дол. США), основна частина інвестицій спрямована на розвідку та видобуток нафти. Внутрішньо фірмові позики від існуючих інвесторів склали високу частку цих потоків ПІІ. Крім того, деякі інвестиції з першого етапу раунду ліцензування офшорів в Конго здійснилися у 2018 році. Другий етап набирає чинності у 2019 році, який, як очікується, принесе більше інвестицій у найближчі роки.

Потоки прямих іноземних інвестицій до Південної Африки піднялися майже до 4,2 млрд. дол. США у 2018 році, з 925 мільйонів дол. США у 2017 році. Прямі

інвестиції в Південну Африку більш ніж удвічі збільшилися до 5,3 мільярда дол. США у 2018 році, що сприяє прогресу урядової кампанії щодо залучення 100 мільярдів прямих іноземних інвестицій до 2023 року. У 2018 році китайський автовиробник Beijing Automotive Industry Holding відкрив завод у зоні промислового розвитку Coega, а автовиробники BMW (Німеччина) та Nissan (Японія) розширили існуючі потужності в регіоні. Окрім того, Ірландія з основних джерел відновлюваної енергії розпочала будівництво вітроелектростанції потужністю 110 МВт із запланованими інвестиціями близько 186 млн. дол. США.

На основі даних про запаси ПІІ за 2018 рік Франція продовжує залишатися найбільшим іноземним інвестором в Африці, як через історичні зв'язки з низкою країн континенту, так і завдяки великим інвестиціям у великі країни, що виробляють вуглеводні, зокрема Нігерію та Анголу. Однак загальний обсяг ПІІ Франції в Африці в 2018 році не суттєво відрізнявся від 2013 року. Нідерланди мають другий найбільший запас іноземних інвестицій в Африці, більш ніж дві третини яких зосереджені лише у двох країнах: Єгипті та Нігерії. Загальний запас прямих іноземних інвестицій в Африці як у США, так і у Великобританії зменшився протягом останніх чотирьох років внаслідок репатріації прибутку. Запас ПІІ Китаю в Африці, навпаки, збільшився більш ніж на 50 відсотків між 2013 та 2018 роками. (див. Рис. 2.1)

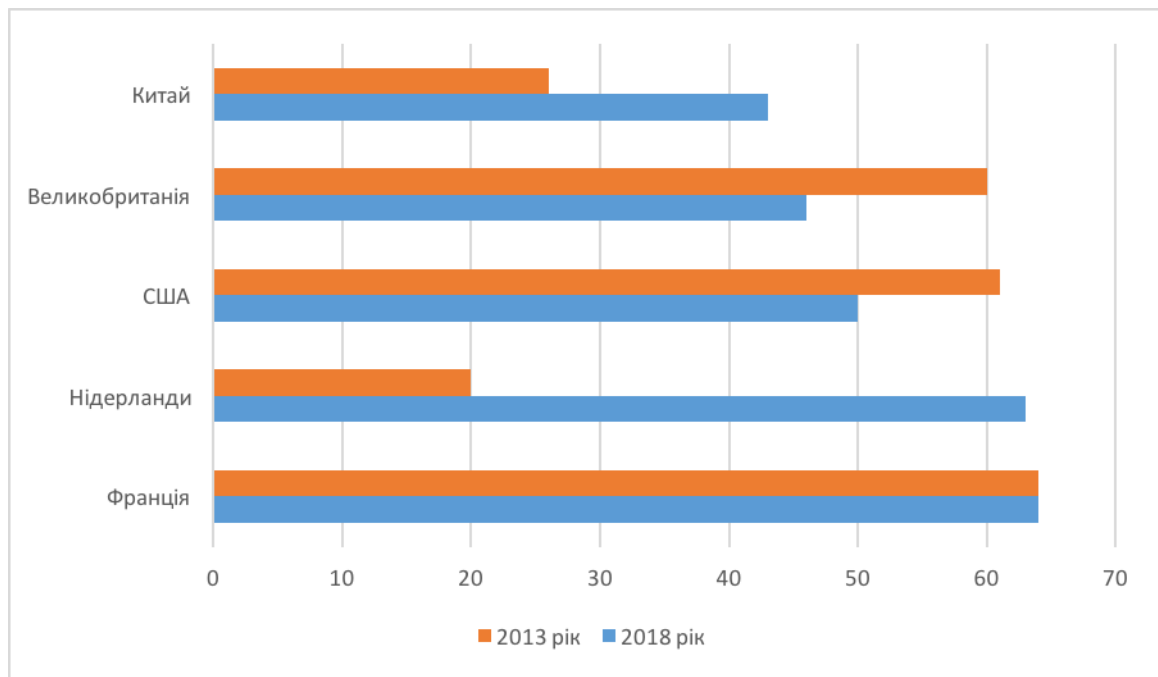


Рис. 2.1. Основні інвестори в Африку (у млрд. дол. США)

Примітка. Побудовано автором за даними ЮНКТАД.

Закон про краще використання інвестицій, що призводить до розвитку, прийнятий США наприкінці 2018 року, може мати позитивний вплив на потоки прямих іноземних інвестицій в Африку. Закон створив Міжнародну корпорацію з фінансування розвитку, яка уповноважена здійснювати інвестиції в акції та передбачає управління щорічним бюджетом у розмірі 60 мільярдів дол. США. Очікується, що це допоможе Сполученим Штатам взяти активнішу роль в Африці, серед інших регіонів, що розвиваються, пом'якшуючи ризик інвестування приватних компаній США в масштабні проекти, а також шляхом надання технічної допомоги та адміністрування спеціальних фондів. Крім того, регіональна інтеграція може стимулювати іноземні інвестиції, які спрямовані на додавання вартості до місцевих товарів та природних ресурсів, а також збільшення внутрішньо африканських інвестицій, оскільки основні економіки на континенті прагнуть отримати перевагу.

Припливи ПІІ в Азію зросли на 4 відсотки до 512 мільярдів дол. США у 2018 році. Зростання відбулося в основному в Китаї, Гонконгу, Сінгапурі, Індонезії та інших країнах АСЕАН, а також Індії та Туреччині. Азія продовжувала бути

найбільшим у світі реципієнтом ПІІ, поглинаючи 39% світового притоку в 2018 році, порівняно з 33 відсотками у 2017 році.

Потоки прямих іноземних інвестицій в Південно-Східну Азію зросли на 3 відсотки до найвищого рівня в 149 мільярдів дол. США у 2018 році. В результаті частка субрегіону у світових надходженнях зросла з 10 відсотків у 2017 році до 11 відсотків у 2018 році. Зростанню ПІІ в основному сприяло збільшення інвестицій в Сінгапурі, Індонезії, В'єтнамі та Таїланді. Виробництво та послуги, зокрема фінанси, роздрібна та оптова торгівля, включаючи цифрову економіку, продовжували підтримувати зростаючі притоки до цього субрегіону. Сильні інвестиції в рамках країн АСЕАН та надійні інвестиції з інших країн Азії також сприяли цьому. Однак приплив до деяких країн (Малайзії та Філіппін) зменшився. Інвестиції в країни CLMV (Камбоджа, Демократична Республіка Лаосу, М'янма та В'єтнам) залишаються високими, однак припливи до Лаоської Народної Демократичної Республіки та М'янми скорочуються. Ці країни продовжували залучати активні інвестиційні потоки з внутрішніх країн АСЕАН та інших країн Азії (Китай, Японія, Республіка Корея). Переїзд з Китаю трудомістких операцій, таких як виробництво одягу та взуття, сприяє збільшенню інвестицій у ці країни [34, С. 35].

Потоки прямих іноземних інвестицій до Західної Азії зросли на 3 відсотки до 29 мільярдів дол. США у 2018 році, припинивши майже постійну 10-річну тенденцію до зниження. У 2008 році надходження складали лише третину їхнього піку в розмірі 85 мільярдів дол. США. Невелике зростання прямих іноземних інвестицій може бути зумовлено збільшенням ПІІ в Туреччину та збільшенням інвестицій в Саудівську Аравію, що компенсувало падіння в інших країнах. Інвестиції від США до Західної Азії збільшилися до 5 млрд. дол. США. Китай також закріплює свою позицію як країна-інвестор у субрегіоні, диверсифікуючи свою участь у порівнянні з минулими зв'язками, які базувалися переважно на закупівлях нафти (див. Рис. 2.3).

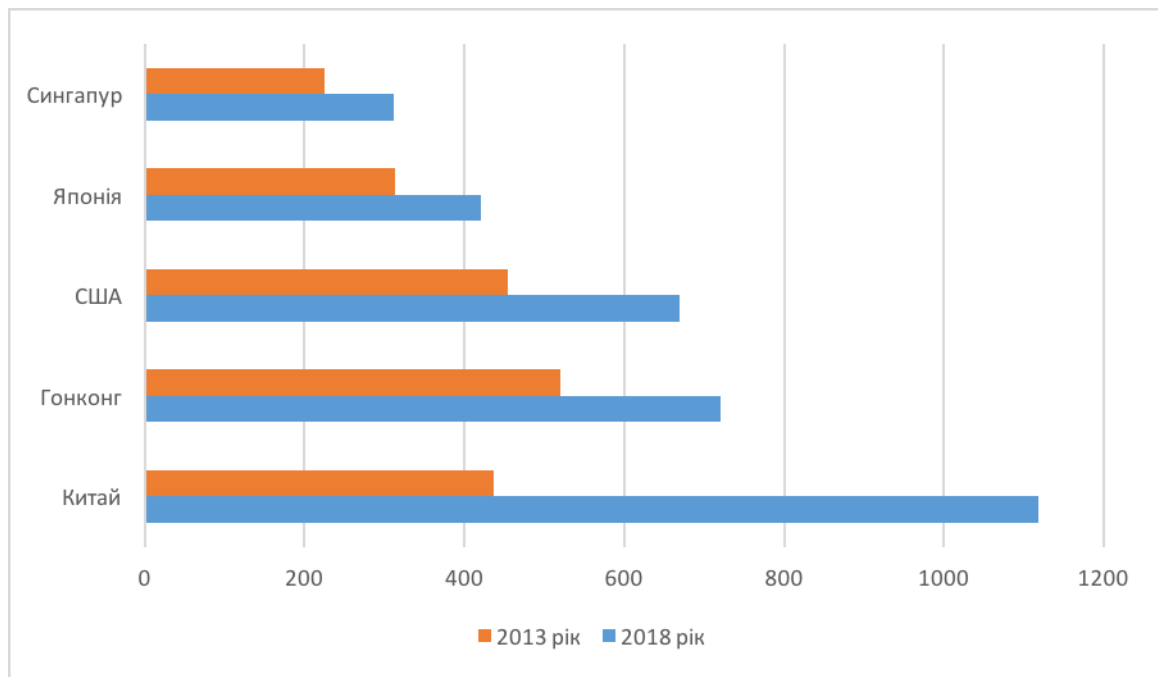


Рис. 2.2. Основні інвестори в Азію (у млрд. дол. США)

Примітка. Побудовано автором за даними ЮНКТАД.

Потоки ПІІ в субрегіоні залишилися нерівномірними. Чотири країни - Туреччина, Об'єднані Арабські Емірати, Саудівська Аравія та Ліван - поглинули приблизно 90 відсотків ПІІ у Західній Азії. Туреччина була найбільшим одержувачем, інвестиції зросли на 13 відсотків до 13 мільярдів дол. США, незважаючи на повільніше, ніж зазвичай, економічне зростання та невизначеність навколо турецької ліри. Інвестиції в азіатські економіки зросли з 12% до 27% ПІІ в Туреччину і були важливими як для просування ПІІ вгору, так і для їх диверсифікації.

Інвестиційні перспективи регіону у 2020 році обережно оптимістичні, покращується інвестиційне середовище, зростає внутрішньо регіональні інвестиції та міцні економічні основи. Підвищення вартості анонсованих інвестиційних проектів на 100 відсотків, з 207 мільярдів дол. США у 2017 році до 418 мільярдів дол. США у 2018 році, підтверджує інвестиційні перспективи регіону. Однак торговельна напруга може впливати на перспективи збільшення інвестицій, або також може призвести до подальшої диверсії інвестицій [36, С. 61].

Очікується, що надходження в Китай продовжать зростати. На початку 2019 року Китай прийняв новий Закон про іноземні інвестиції та оголосив про зменшення лімітів іноземних інвестицій у кількох галузях послуг. Незважаючи на торговельну напругу, інвестиції з боку США зросли в першому кварталі 2019 року.

Країни Південно-Східної Азії також є перспективними, оскільки країни субрегіону продовжують впроваджувати заходи для поліпшення інвестиційного середовища. Сильні економічні основи субрегіону продовжуватимуть залучати прямі іноземні інвестиції. Крім того, країни з низькими витратами та багатими ресурсами залишаються привабливими напрямками для прямих іноземних інвестицій, які шукають ефективність та ресурси. Очікується, що цифрова економіка, а також промислова діяльність, наприклад, автомобілебудування, електроніка, послуги, роздрібна торгівля, а також нерухомість та промислова нерухомість, залишаються особливо привабливими для іноземних інвесторів. Зростаючий попит та зобов'язання щодо розвитку та вдосконалення інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), транспортних та енергетичних об'єктів продовжуватимуть заохочувати ПІІ [33, С. 33].

Перспективи прямих іноземних інвестицій для Західної Азії є помірно позитивними завдяки впровадженню нової політики та заходів щодо сприяння інвестиціям у кількох країнах. Деякі економіки також послаблюють регулювання іноземних інвестицій. У 2018 році Саудівська Аравія почала дозволяти на 100 відсотків іноземну власність у галузі транспорту, підбору персоналу, аудіовізуальної галузі та нерухомості. Об'єднані Арабські Емірати також почали дозволяти 100% іноземних інвестицій у певні галузі. Новий закон про прямі іноземні інвестиції в Катарі прокладає шлях до повної іноземної власності у всіх галузях, за кількома винятками, які потребують спеціального дозволу, наприклад, у банківській справі. Угода про розробку першого етапу передбачуваного проекту «Шовкове місто» у розмірі 86 мільярдів дол. США між Китаєм та Кувейтом у лютому 2019 року може додатково посилити ПІІ в регіоні в середньостроковій перспективі. На перспективи прямих іноземних інвестицій для інших країн субрегіону надалі впливатиме

нестабільність та конфлікти. Прогнози зростання країн-експортерів нафти також були скориговані вниз, що може негативно вплинути на майбутні потоки ПІІ.

Потоки прямих іноземних інвестицій до Латинської Америки та Карибського басейну зменшилися на 6 відсотків у 2018 році до 147 мільярдів дол. США, оскільки економічне відновлення, яке розпочалося в 2017 році, почало затримуватися, а зовнішні фактори зменшили перспективи зростання. ПІІ впали найбільше в Бразилії та Колумбії; потоки залишалися стабільними в решті країн регіону, за винятком буму, як в Панамі, так і в Еквадорі, який підтримувався великими інвестиціями в гірничодобувну діяльність. Softbank (Японія) створив технологічний фонд на 5 мільярдів дол. США, орієнтований на Латинську Америку [32, С. 200].

З огляду на джерела прямих іноземних інвестицій у Латинській Америці та Карибському басейні загалом, найважливішим інвестором у регіоні залишаються Сполучені Штати. (див. Рис. 2.3) Прямі інвестиції, проведені інвесторами із США, зареєстрували 8% зростання за останні п'ять років. На відміну від цього, інший історичний партнер регіону, Іспанія, зменшив свій інвестиційний запас приблизно на 20 відсотків за той самий період, і його обігнали Нідерланди. Основним внутрішньо регіональним інвестором є Чилі. Регіональні фонди Чилі вирости вдвічі більше, ніж в Бразилії, завдяки регіональному розширенню таких компаній, як торгові мережі Falabella і Sencosud, та деревообробні компанії CMPC та Arauco.

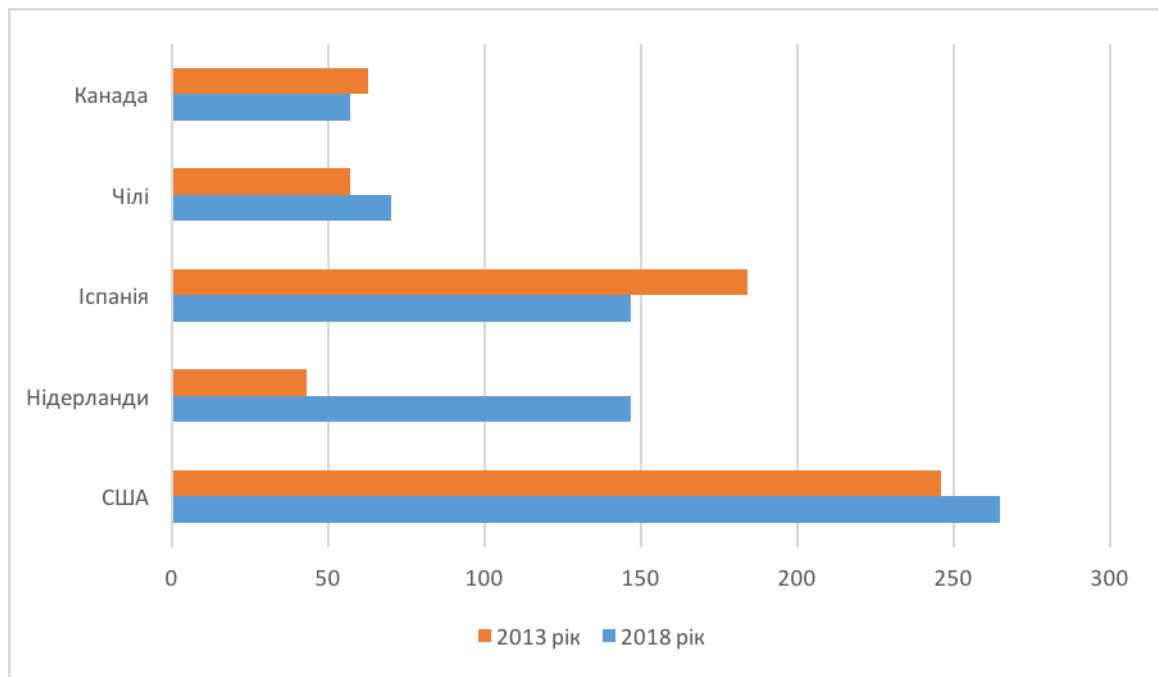


Рис. 2.3. Основні інвестори в Латинську Америку (у млрд. дол. США)

Примітка. Побудовано автором за даними ЮНКТАД.

Очікується, що інвестиційні потоки до регіону та з нього, як очікується, залишаться стабільними у 2020 році, оскільки стабілізуються ціни на товари та економічні умови в основних економіках. Природні ресурси, інфраструктура та товари народного споживання (особливо товари та послуги, пов'язані з ІКТ) повинні продовжувати залучати іноземних інвесторів. Більшість країн знизили бар'єри для іноземних інвестицій в інфраструктуру, і оголошені проекти зеленого поля в будівництві повернулися до рівнів товарного буму. Загалом позитивні сподівання підтримують 16-відсоткове збільшення вартості оголошених проектів на екологічному просторі під керівництвом видобутку, туризму, фінансів, ІТ, хімікатів та фармацевтичних препаратів та електроніки.

І все ж нижчі прогнози зростання регіону порівняно з очікуваннями минулого року та його вразливість до зовнішніх факторів, таких як грошово-кредитна політика в США та торговельна напруженість серед основних торгових партнерів, становлять ризик зменшення економіки та потенційного притоку ПІІ. Наприклад, уповільнення економічного зростання в Китаї або введення тарифів на автомобільну

промисловість становитиме головний ризик для ціни на мідь - один з головних експортів регіону.

2.2. Роль транснаціонального бізнесу у соціально-економічному розвитку країн-реципієнтів

Особливу увагу слід приділити дослідженню потенційних переваг та недоліків іноземних інвестицій для приймаючих країн. Позитивні ефекти від впливу іноземних інвестицій в економіку країни перебування можуть бути за наступними напрямками.

Нові методи управління. Крім традиційного експорту капіталу у формі іноземних інвестицій, іноземні інвестори займаються експортом розроблених "організаційних технологій".

У цілому фрагменти інших приймаючих країн або корпорацій виникли в надрах ТНК, більшість неформальних установ в галузі організації та управління. Поряд із удосконаленням управлінських практик, що відбуваються, та змінюють ставлення до роботи на рівні операційного персоналу та працівників.

Відбувається також якісна зміна внутрішньовиробничого клімату, розробка нової трудової дисципліни (працівники виконують свої обов'язки чіткіше). Емпіричні дослідження підтверджують, що компанії з ПІІ працюють ефективніше, ніж вітчизняні, значною мірою завдяки новому управлінню, трудовій дисципліні [30, С. 110].

Соціальні наслідки та зайнятість:

1. Підвищення продуктивності праці. Створення компаній з іноземними інвестиціями сприяє середньому рівню продуктивності праці. Ці компанії мають більш високий рівень капіталовкладень на одиницю праці, що безпосередньо впливає на зростання продуктивності праці.

2. Зростання зайнятості. ПІІ можуть безпосередньо впливати на зайнятість (зайнятість у підприємствах з прямими іноземними інвестиціями), опосередковано

(через зайнятість в інших компаніях за рахунок зворотних і прямих зв'язків) та якісно (через зміни в політиці та практиці зайнятості).

3. Зростання доходу на душу населення в країні перебування. Жителі країни, що зайняті в підприємствах з іноземними інвестиціями, мають більший прибуток. Він встановлює певний рівень, насамперед, дохід працівників інших підприємств, фірм, що займаються тим самим сектором економіки, та подальший непрямий вплив на зростання заробітної плати в інших галузях економіки.

Загальні економічні наслідки:

1. Розвиток експорту. ПІІ можуть сприяти розвитку експорту за трьома основними аспектами: зростання обсягів, оскільки в більшості випадків принаймні частина продукції, що виробляється підприємствами з іноземними інвестиціями, реалізується за межами країни; вдосконалення географічної структури шляхом виходу на нові ринки, що не були доступними для вітчизняних виробників через низьку конкурентоспроможність їх продукції; вдосконалення товарної структури за рахунок товарів і послуг, що втілюють нові технології.

2. Створення ефекту мультиплікатора. Іноземні інвестиції сприяють розвитку пов'язаних з цим вітчизняних виробництв та галузей, що забезпечують життєдіяльність підприємств з прямими інвестиціями.

3. Покращене використання місцевих ресурсів. Зарубіжні компанії на національному ринку призводять до заміни або витіснення менш ефективних вітчизняних фірм, що призводить до перерозподілу внутрішніх ресурсів і капіталу між більш-менш прибутковими компаніями та сприяє зростанню середнього рівня продуктивності праці. Вони також можуть забезпечити використання ресурсів, які в іншому випадку не застосовувалися б місцевими фірмами, тим самим сприяючи місцевій економіці, щоб максимізувати вигоду від розміщення своїх ресурсів.

4. Сприяння синхронізації глобального зростання ділового циклу. Оскільки прямі іноземні інвестиції пов'язані з частинами світових компаній у різних куточках світу, то, відповідно, важливість міжнародної торгівлі в напрямку компаній. Для багатьох ТНК ПІІ фактично замінили торгівлю [29].

Прямі іноземні інвестиції можуть сприяти зростанню економіки країни перебування за рахунок збільшення попиту в інших підрозділах ТНК, що базуються в інших державах. Іноземні компанії на місцевих ринках спонукають вітчизняні фірми працювати більш ефективно. Діяльність зарубіжних фірм сприяє більш швидкій передачі нових та вдосконалених технологій та вдосконаленню практики управління місцевим фірмам на основі так званого експоненційного ефекту.

Технологічний вплив насамперед впливає на залучення передових технологій. Іноземні інвестори часто мають у своєму розпорядженні величезні ресурси для проведення досліджень та розробок для підтримки лідируючих позицій.

Організація з іноземними інвестиціями є найбільш конкурентоспроможною фірмою, яка забезпечує найбільшу частку від загальних витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи та здатна впровадити у виробництво новітні досягнення науково-технічного прогресу. Присутність компаній із іноземними інвестиціями, що стимулюють конкуренцію, і, фактично, спонукають місцевих виробників скопіювати технологію, щоб ефективніше боротися за отримання замовлень. Це призводить не лише до загального підвищення рівня технологій того часу, але й до кращого використання обмежених ресурсів.

Можливий розвиток відносин, коли іноземні інвестори в рамках науково-дослідної роботи були перенесені в країну, де найкращі умови для їх здійснення, або де є більш "дешевший" та достатньо кваліфікований персонал, тоді як раніше інноваційна продукція створювалася переважно у державі походження, а потім експортувалася у філії [26, С. 82].

Як світова економічна практика, вплив іноземних інвестицій не обмежується позитивним впливом на економічний розвиток приймаючої держави. Іноземні інвестиції також можуть мати негативний ефект і, швидше за все, гальмувати економічне зростання та розвиток національної економіки, ніж сприяти обом. Розглянемо негативний вплив іноземних інвестицій, який вони мають на економіку країни перебування.

Негативний фінансовий вплив:

1. Нерівномірний розподіл доходу. Однією з фундаментальних проблем яка є основою багатьох конфліктів, що виникають між ТНК та приймаючою країною, є те, що недосконалі міжнародні ринки, пов'язані з інвестиціями, систематично налаштовані проти країн, що розвиваються, в розподілі прибутку від торгівлі та інвестицій.

2. Відсутність податкових декларацій. Розмір податкових надходжень до державної скарбниці набагато менший від потенційно можливої суми. Це можна пояснити укладанням з Урядом угод про пільгове оподаткування, практиці трансфертного ціноутворення, пільговим режимом іноземних інвестицій, прихованим державними субсидіями та наданням протекціоністських тарифів ТНК.

3. Трансфертне ціноутворення. Відмінне місце для підвищення прибутковості ТНК займає маніпулювання трансфертними цінами, які встановлюються на основі комерційних роздрібних цін. Маніпуляція з цінами має ряд пов'язаних цілей. По-перше, вони зберігають домінуюче становище на зовнішніх ринках і розширюються на нові ринки. По-друге, обмежений контроль цін, встановлений корпораціями. По-третє, робиться спроба зменшити податки та інші платежі в країнах, що розвиваються. По-четверте, відбувається ухилення від валютного контролю та зміна валютних курсів, що використовуються для підвищення прибутковості операцій ТНК. Ефективне проникнення на зовнішні ринки та усунення конкурентів досягається за допомогою ТНК, що де-факто встановлюють ціни на сировину та напівфабрикати, та послуги шляхом продажу по-різному навіть у межах одного ТНК. [19]

Соціальні наслідки та зайнятість:

1. Погіршення зайнятості. Підвищення зайнятості - це відкриття великої кількості малих та середніх підприємств, що працюють на місцевому ринку. Характер діяльності ТНК принципово відрізняється за своїм обсягом та ринками збуту, якістю виробництва та технології: прагнення до максимальної ефективності, досконалі форми організації виробництва - не ті фактори, які покликані розширити сферу зайнятості. За певних обставин іноземні компанії, що купляють існуючий бізнес, проводять його реорганізацію, в результаті чого велика кількість працівників

звільняється. В результаті загальна кількість безробітних не зменшується, а навпаки, збільшується.

2. Зростання розриву в доходах населення та поглиблення нерівності. Завдяки ПШ ТНК мають дуже нерівномірний вплив на розвиток. Корпорації діють на користь невеликої групи високооплачуваних працівників у сучасному секторі економіки проти інтересів інших груп населення, збільшуючи розрив у заробітній платі. Крім того, розміщуючи своє виробництво головним чином у містах, вони посилюють дисбаланс виробничих потужностей між містом та країною і тим самим сприяють посиленню міграції до міста.

Культурний вплив:

1. Зростання реклами. ТНК також пов'язані зі зростаючим обсягом реклами. Як відомо, просування певних товарів у перспективі впливає на вибір споживача. По-перше, важлива перевага монополії багатьох корпорацій проявляється в їх маркетинговій експертизі, яка використовується для організації величезних маркетингових кампаній. По-друге, елемент у багатьох різних споживчих товарах - постійна зміна їх моделей та дизайну, хоча ці зміни практично зайві. По-третє, багато товарів виробляється для масового ринку країни, з якої "походить" технологія.

2. Погіршення структури споживання. Місцеві ресурси часто використовуються для проектів, що не відповідають вимогам справедливої соціальної політики, що, у свою чергу, посилює існуючі значні нерівності між багатими та бідними. Таким чином, засіб виробництва необхідної їжі направляється на виробництво продукції, яка не має першорядного значення - розкоші, що відповідають потребам місцевої еліти.

3. Стиль управління. Ця перевага управління ТНК, яка пов'язана, перш за все, з їх внутрішньою організаційною структурою та системою зовнішніх контактів, по суті, невідчужуваного характеру і часто не може бути передана іншим компаніям через культурні відмінності в стилях управління, традиціях та звичаях країни перебування. Звісно, спільна діяльність збагачує досвід бізнесу не лише державних службовців, які отримують капітал, і керівників країн, які інвестують кошти. Однак

культурні відмінності, як правило, не можуть отримати стиль управління іноземною культурою в найчистішому вигляді.

4. Передача екологічно небезпечних галузей у країні перебування. Дії іноземних інвесторів можуть включати передачу на територію приймаючих державою ПП екологічно небезпечних галузей. Чим більший розрив між екологічними стандартами, масштабом природоохоронної діяльності, характерним для країни – експортера капіталу, з одного боку, і держави, що приймає – з іншого, тим більший ризик таких маніпуляцій. Важливо пам'ятати, що наслідки забруднення можна не відчувати негайно, але вони можуть поступово нарощуватись і з часом проявляться у великих розмірах, наслідки яких потребують величезних коштів. [2, С. 18]

Технологічний вплив:

1. Імпорт застарілих технологій. Інвестори, які вкладають гроші за кордон, можуть здійснити передачу в приймаючу країну капіталу застарілу технологію. Ця технологія може не використовуватися раніше в цьому стані, але стосовно науково-технічного прогресу на глобальному рівні вони є втіленням "вчорашнього дня". В результаті технологічний розрив, який прагнуть подолати країни перебування ТНК, не тільки не скорочується, а навпаки, зберігається і навіть збільшується. Як правило, ТНК докладають максимум зусиль, щоб уникнути передачі нових технологій, оскільки саме володіння технологією є головним фактором їх домінуючого положення. Це значною мірою пов'язане з болісно посиленням значенням, що надається ТНК питанням захисту інтелектуальної власності, особливо останнім часом.

2. Техніко-економічна та технологічна прив'язка до приймаючої держави, яка «експортує» інвестиції. ТНК, що використовується країнами, що розвиваються, для інтеграції компаній-ліцензіатів у свою дистрибуційну мережу для прив'язки їх до певних джерел постачання. Для цього використовується патентування переданої технології. Відмінною особливістю ТНК є те, що вони розпоршують свої підприємства та компанії на більш дрібні підрозділи по всьому світу (таким чином досягаючи економії витрат), фактично, на «складальних лініях». Для материнської

компанії в цьому випадку, як правило, відведена роль інноваційного центру, а для його філії – роль периферії [5, С. 35].

Така система міжнародного розподілу праці між окремими компаніями призводить до того, що практично жодна держава не має повністю завершеного виробничого циклу. Це створює залежність галузі однієї країни від іншого виробничого циклу. Отже, діапазон відтворення держави перебування досить міцно пов'язаний із світовими промисловими центрами. Це, у свою чергу, робить національну економіку країни перебування більш вразливою до коливань світового ринку.

Втрата економічного суверенітету та територіальної цілісності держави. Історичний досвід масового проникнення іноземного капіталу показує, що іноземні інвестиції та зовнішній борг за певних обставин можуть становити серйозну загрозу економічній незалежності та територіальній цілісності країни. Це знаходить своє конкретне вираження в обсязі, характері та напрямку інвестицій, зайнятості, зовнішньої торгівлі, посиленні інфляційних явищ в економіках тих країн, в яких працюють ТНК.

Загальний економічний вплив:

1. Сприяння синхронізації глобальних спадів у бізнес-циклах. ПШ підвищили значення міжнародної торгівлі в напрямку компаній, оскільки багатонаціональні компанії мають свої офіси в різних країнах, для використання своїх порівняльних та конкурентних переваг (таких як "дешева" або висококваліфікована робоча сила). Прямі іноземні інвестиції можуть сприяти зниженню економіки держави, що приймає, через порушення структури попиту в одній країні, що є ще одним «відлунням» на більш високому рівні, ніж це було раніше на міжнародному рівні. Наприклад, реагуючи на спад у країні, ТНК знижує рівень ділової активності у своїх закордонних департаментах. Крім того, зменшення одиниць даних про доходи компаній провокує зниження економічної активності в країні їх розміщення.

2. Неefективна інтеграція інвестицій приймаючої країни до структури міжнародного розподілу праці. ПШ можуть змінити умови торгівлі приймаючої

держави шляхом структурної трансформації, яка відбулася в результаті припливу капіталу. Тому що в основному прямі інвестори - експортери, відповідно, внесок у платіжний баланс вище, ніж не експортери, і їх дії можуть призвести до погіршення умов торгівлі у приймаючій країні, що значно зменшить її вигоду від торгівлі. Особливо це стосується сировинних операцій, коли користь приймаючої держави, яка повинна включати істотну компенсацію за виснаження корисних копалин, взагалі залежить від умов, які диктує іноземна компанія.

3. Вплив на якість шляху розвитку. Спосіб зростання економіки на відміну від темпів зростання сам по собі має вплив на суверенітет національної економіки та розподіл доходу країною перебування та державою-інвестором. Однак вплив прямих іноземних інвестицій на економічний розвиток держави, що приймає, може бути не тільки позитивним, як очікувалося, у більшості випадків, але й мати негативний вплив на мікро- та макроекономічні показники, що пов'язано з різними функціональними властивостями капіталу [4, С. 155].

Погіршення конкурентного середовища. Практика показала, що транснаціональні корпорації, які займаються прямими іноземними інвестиціями на ринках країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою, здатні сконцентрувати капітал «у своїх руках», тим самим сприяючи погіршенню конкурентного середовища. Зазвичай місцеві фірми не в змозі конкурувати з технологічно більш потужними ТНК, пропонуючи найкращу організаційну структуру та сучасні методи управління, доступ до величезних фінансових ресурсів, високий рівень знань, рекламний досвід, мережу міжнародних контактів і має ряд конкурентних переваг. Такі фірми за масштабом, диференціацією продукції витісняють національні підприємства, мають монопольне становище, створюють бар'єри для нових фірм, усувають конкуренцію між місцевими компаніями.

Отже, найважливішим питанням залучення значних іноземних інвестицій є їх високі виробничі та невиробничі витрати. Висока вартість виробництва в окремих країнах на будівництво виробничих потужностей та створення відповідної інфраструктури, екологічних, географічних та кліматичних умов роблять державу непривабливою для інвесторів, спонукаючи їх перенести свій капітал у країни з

меншими виробничими витратами, а отже, менший інвестиційний ризик. Однак, незважаючи на негативні фактори, країни, що розвиваються, не можуть обійтися без прямих іноземних інвестицій. ПІІ - найімовірніший спосіб участі країн, що розвиваються, у міжнародному розподілі праці.

2.3. Особливості впливу ТНК на розвиток країн що розвиваються в умовах глобалізації

Еволюція дебатів, пов'язаних із впливом ТНК на країни, що розвиваються, протягом останніх кількох десятиліть говорить про необхідність створення нових аналітичних рамок, які дозволять комплексно розглянути різноманітність впливів ТНК на основі різноманітності ресурсів, включаючи економічні, людські, природні та соціальні елементи. Це не лише дозволить оцінити економічний вплив ПІІ в країнах, що розвиваються, але також дозволить створити порівняльну та динамічну основу, в якій людські, екологічні та соціальні наслідки діяльності ТНК можуть бути проілюстровані та оцінені.

Один із способів уявлення про ресурси, на які впливає ТНК, - це використання термінології "капіталу". Капітал, як його розуміють у традиційному економічному дискурсі, можна визначити як "все, що приносить потік виробничих послуг у часі" (Герфіндаль та Кнізе). Якщо капітал справді дає «потік», він також повинен знаходитись у запасах або запасях, які можна зменшити або збільшити за допомогою певної діяльності. Оскільки ТНК впроваджують велику кількість капітальних ресурсів у країни, що розвиваються (тобто технології, службовці, грошові ресурси) і згодом використовують ресурси країн, що розвиваються (тобто робочу силу, природні ресурси, місцевих постачальників) через економічну діяльність, відносини між ТНК та країнами, що приймають ефективно розглядати як взаємозв'язки між різними формами капіталу [6, С. 33].

Підходи, в яких розглядаються всі впливи ПІІ в країни, що розвиваються, повинна включати в себе економічний або вироблений капітал країн, що розвиваються, а також ресурси людського, природного та соціального капіталу.

Хоча можна розглядати наслідки операцій ТНК у країнах, що розвиваються, з огляду на багато різних капітальних ресурсів на додаток до обговорених вище, останні дослідження, орієнтовані на розвиток, що використовують цей чотириразовий розподіл ресурсів, стверджують, що це корисно для оцінки змін на місцях та взаємодія з такими суб'єктами, як ТНК у великих масштабах. Наприклад, Серагелдін та Стір стверджують, що зусилля, спрямовані на сталий розвиток, повинні визнати ці чотири типи капіталу для того, щоб "майбутні покоління мали стільки можливостей, скільки є в нас". Аналогічно, Беббінгтон і Перро використовують структуру капіталу, щоб проілюструвати формування соціального капіталу та його вплив на доступ до ресурсів та засоби існування у високогірному Еквадорі. Крім того, Беббінгтон і Скуонс пропонують, що рамки з чотирма типами є корисним підходом для оцінки як здатності людей виробляти значущі засоби до існування, так і їхньої здатності отримувати доступ до змін капітальних ресурсів у міру розвитку їхніх життєвих стратегій [43].

Способи впливу ТНК на країни, що розвиваються, обумовлюються різними суб'єктами в різних масштабах (наприклад, держави, міжнародні установи). Один із способів концептуалізації того, як різні суб'єкти впливають на доступ ТНК до ресурсів, полягає в аналітичному розділенні цих суб'єктів на різні «сфери» (Фокс), які включають суб'єктів держави, ринку та громадянського суспільства. Беббінгтон зазначає, що кожна з цих сфер діє за власною логікою з точки зору різних наборів правил, що регулюють доступ до ресурсів, а також з точки зору того, які суб'єкти мають на меті впливати на ці правила. ТНК, як один з видів ринкових суб'єктів, впливають і на них впливають інші суб'єкти як у ринковій сфері, так і з боку держави та сфери громадянського суспільства, але вони чітко діють під власною формою логіки, що обумовлюється виразним набором правил управління їх діяльністю. Таким чином, ТНК, ймовірно, мають характерну форму взаємодії в країнах, що розвиваються, що відрізняє їх від інших ринкових та неринкових суб'єктів.

Якщо дійсно ТНК мають особливу форму впливу на країни, що розвиваються, вони, таким чином, отримують доступ до ресурсів та впливають на доступ до

ресурсів для інших суб'єктів в країнах, що розвиваються. На місцевому рівні ці суб'єкти часто є зацікавленими сторонами в операціях з ТНК і в першу чергу є домогосподарствами. Пов'язуючи діяльність ТНК та домогосподарств за допомогою оцінки зміни доступу до місцевих капітальних ресурсів, можна дослідити зв'язки між ТНК та домогосподарствами [44].

Домашнє господарство можна розглядати як основну структуру, за допомогою якої артикулюються ринкові та неринкові відносини, як основна одиниця громадянського суспільства та як первинний зв'язок між продуктивною діяльністю людини та навколишнім середовищем. Дійсно, як стверджує Масіні, домогосподарство – це «первинна соціальна життєва одиниця, в яку вкладено цілий комплекс заходів, які функціонують в рамках ширшої організації середовища та громади».

Домогосподарства виробляють засоби для існування шляхом доступу та перетворення ресурсів. Отже, ПШ під керівництвом ТНК впливає на те, до яких ресурсів домогосподарства отримують доступ. Засоби до існування можна розглядати як спосіб виробництва або задоволення матеріальних потреб (Поляний). Таким чином, домогосподарства задіяні у виробничих стратегіях, які покладаються на перетворення основних ресурсів, таких як виробничі, людські, природні та соціальні, для задоволення не лише основних потреб, таких як продовольство та дохід, але й способів, як пропонує Беббінгтон, що дозволяють їм «змістовно» взаємодіяти зі світом.

ПШ під керівництвом ТНК також впливає на доступ до ресурсів домогосподарств. ТНК диктують умови через різні форми впливу на різні комбінації ресурсів, до яких звертаються домогосподарства. Це обумовлює характер трансформації ресурсів домогосподарств та стратегії, що приймаються владними рішеннями. Як домогосподарства отримують доступ до ресурсів, є центральним питанням нової сфери політичної екології та літератури, орієнтованої на розвиток. Політичні екологічні дослідження розглядають питання доступу найрізноманітнішими способами. Наприклад, Блейкі, Гехт та Кокберн стверджують, що класові відносини суттєво впливають на доступ до ресурсів домогосподарств. Ця

ідея поєднує доступ або до фінансових ресурсів із можливістю використовувати їх у виробництві засобів для існування. Крім того, робота над загальними режимами власності також зосереджується на тому, як люди та групи отримують доступ до природних ресурсів через місцеві інституційні домовленості. Зосереджуючись на тому, як ТНК змінюють фінансові ресурси, до яких домогосподарства отримують доступ у країнах, що розвиваються, нові дослідження можуть ґрунтуватися на політичній екології та орієнтованих на домогосподарства дослідженнях, демонструючи, як ТНК обумовлюють доступ до ресурсів.

Мабуть, наймасштабніші дослідження впливу ТНК на країни, що розвиваються, обертаються навколо економічних наслідків діяльності ТНК, що були значною мірою описані з точки зору фінансових та інфраструктурних активів. Загальноприйнята перспектива економіки розвитку, що виникла в період після Другої світової війни, розглядала ТНК як механізми економічного зростання, оскільки вони впроваджували технології, капітал та зайнятість у країни, що розвиваються, та сприяли опосередкованому впливу «взаємодоповнення» завдяки діловим відносинам з постачальниками та субпідрядниками. У перспективі неокласичної економіки в поєднанні з модернізаційними теоріями розвитку стверджується, що ТНК позитивно впливають на виробничий капітал у країнах, що розвиваються, що генерує економічне зростання та більш високий рівень доходу [47, С. 99].

Кожен з цих побічних впливів на капітал широко обговорювався в літературі. Трансфер технологій є одним з найважливіших економічних наслідків у країнах, що розвиваються; технологічні інновації та збільшення виробництва є центральними компонентами економічного зростання. Дебати з приводу економічних наслідків трансферу технологій стосуються питань платіжного балансу, а також "відповідності" передачі технологій для економічного зростання в країнах, що розвиваються (Лалл і Стрітен; Бергстен). Ефект капіталу, що вводиться ТНК в країни, що розвиваються, також був центром дискусії; цей капітал може підтримувати внутрішні заощадження та сприяти формуванню внутрішнього капіталу, або, як стверджують Лалл і Стрітен, ТНК можуть застосовувати місцевий

капітал для власного використання. Як наочно демонструє Джонс, операції з ТНК створюють зайнятість у приймаючих економіках. Однак дебати про вплив зайнятості, створеної ТНК у країнах, що розвиваються, були зосереджені на тому, чи фактично ТНК створюють робочі місця через свої операції (Меллер та Мізала), або, як стверджують науковці з точки зору залежності, усувають більше робочих місць, ніж вони створюють (Мюллер). Лалл називає ці ефекти як "зв'язки" фірм у допоміжній діяльності, і припускає, що в деяких випадках вони є істотними; проте Ньюфармер стверджує, що експортне виробництво країн, що розвиваються, істотно не збільшується. Крім того, Кассон та Пірс стверджують, що відсталі зв'язки між ТНК та місцевими постачальниками не трапляються часто.

Агрегативні дослідження, що використовують загальні показники, такі як валовий національний продукт (ВНП) та розподіл доходу, також оцінили вплив ПІ, керованих ТНК на виробничий капітал з точки зору економічного зростання. Критики неокласичного підходу, які використовують широкі регресійні моделі в своїх аналізах, стверджують, що ПІ гальмує ріст країн, що розвиваються, в довгостроковій перспективі і що це пов'язано з погіршенням розподілу доходів у країнах, що розвиваються (Борншер). Однак, ці твердження були оскаржені як з методологічних, так і емпіричних підстав науковцями, які стверджують, що регресійні моделі є помилковими і що ПІ позитивно асоціюється із зростанням у багатьох секторах (Ротгеб). Загалом, результати агрегативних досліджень на основі регресійних аналізів дали неоднозначні та непереконливі результати [46].

Дебати щодо впливу ТНК на країни, що розвиваються, були зосереджені на освітній складовій людського капіталу в таких сферах, як дослідження та розробки (НДДКР), передача управлінських методів, зайнятість та навчання, а також сприяння розвитку підприємницьких навичок. Що стосується НДДКР, Джонс стверджує, що у багатьох випадках операції з ТНК перешкоджають розвитку місцевої освіти та технологічних інновацій, витісняючи місцевих конкурентів. Однак він також стверджує, що завдяки спільним підприємствам та ліцензійним домовленостям багато країн, що розвиваються, отримали велику користь у навчальних навичках. За словами Морана, передача управлінських навичок країнам,

що розвиваються, ґрунтується на аргументі, що навички та практика ТНК, такі як облік та маркетинг, значно підвищують рівень людського капіталу. Дебати з приводу зайнятості та навчання також були зосереджені на різних умовах зайнятості та навчальних програмах, умовах та практиці ТНК, а також на впливі їх трудових практик на статеві та класові відмінності (Джонс). Що стосується сприяння розвитку підприємницької майстерності, Баклі та Кассон стверджують, що ТНК формують "високопідприємницьку культуру", яка суттєво впливає на людські можливості.

Вплив ТНК на охорону здоров'я людського капіталу лише нещодавно почав ставати важливим елементом дебатів. Недавні дослідження, що підкреслюють здоров'я, наприклад, дослідження Брауна про вплив передачі технологій на здоров'я для кількох корпорацій, підкреслюють це значення. Інші дослідження стверджують, що наслідки ТНК на здоров'я повинні враховуватись у загальній дискусії щодо впливу ТНК, оскільки вони є важливими елементами сталого розвитку (Бурайді; МРС ООН від UNCSO) [45].

Пов'язання впливу ТНК на домогосподарства країн, що розвиваються, з точки зору людського капіталу є критично важливим для оцінки показників як освіти, так і здоров'я. Наприклад, дослідження на рівні домогосподарств можуть проілюструвати наслідки програм зайнятості та навчання, ініційованих ТНК, а також зміни стану здоров'я серед домогосподарств у громадах, де починаються операції з ТНК. Крім того, як включення людського капіталу як поняття в загальні рамки капіталів, так і зосередження уваги на домогосподарствах дозволять оцінити, як нові форми "соціальної" відповідальності у формі медичних та освітніх послуг впливають на місцеві домогосподарства, що займаються ТНК. Використання місцевого масштабу аналізу та підходу до людського капіталу суттєво розширить дискусію щодо впливу ТНК у країнах, що розвиваються.

Висновки до розділу 2

Прямі іноземні інвестиції ТНК відіграють більшу роль, ніж державні позики і кредити. Приплив ПІІ в країну засвідчує надходження не просто додаткового

капіталу, а отримання унікального поєднання капіталу, досвіду управління, прогресивних технологій, доступу до ринків капіталу, збуту, сировини, що вже має ТНК як інвестор.

ТНК належить вирішальна роль у глобалізації світової економіки. Кількість ТНК та їх філій у світі щороку зростає. Процес транснаціоналізації, що характеризується посиленням взаємозв'язку і взаємозалежності суб'єктів світової економічної системи в результаті глобальних операцій ТНК, сьогодні досяг планетарних масштабів. ТНК перетворились на головну силу ринкового виробництва й міжнародного поділу праці, на домінуючий чинник світової економіки й міжнародних економічних відносин. Їхня здатність гнучко пристосовувати механізм інвестиційної діяльності, організаційні методи й засоби до змін, що відбуваються в національній і світовій економіці, перетворили їх на глобальні господарчі структури, що розглядають світове господарство як сферу застосування свого капіталу. Вони створили потужні системи маркетингу та засоби сучасної реклами, що дає їм змогу маніпулювати смаками та вподобаннями споживачів в усьому світі. На тлі вищезазначених процесів відбувається поступове зростання об'ємів міжнародного виробництва.

Транснаціональні корпорації складають основу економік найрозвиненіших країн світу та є головним інструментом впливу розвинених країн на інші країни, вони є наймогутнішими суб'єктами світового господарства, на них припадає основна частина прямих іноземних інвестицій. ТНК створили економічну базу для глобалізації світової економіки, окрім того, вони також відіграють вирішальну роль у науково-технічному прогресі.

РОЗДІЛ 3

ПРІОРИТЕТИ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК В УКРАЇНІ

3.1. Основні вектори діяльності транснаціональних корпорацій в Україні

Аналізом проблем впливу зарубіжних ТНК на державу не було частим предметом дослідження. Зокрема, В. Рокоча, О. Плотніков, В. Новицький у своїх працях наводять приклади впровадження великих ТНК у пострадянський економічний простір, вказують переваги та недоліки для країни- одержувача інвестицій, Т. Орехова у своїй монографії окреслює потенціал транснаціоналізації економіки України, О. Рогач у своїй праці “Міжнародні інвестиції” зазначає переваги розміщення прямих інвестицій, шляхи поліпшення інвестиційного клімату України.

Значним внеском у дослідження різних аспектів формування та діяльності ТНК, у тому числі їх взаємодії з країнами перехідної економіки також є праці вітчизняних учених Ю. Пахомова, В. Будкіна, В. Рокочої, М. Рубцової, Д. Лук’яненко, А. Кредісова, А. Поручника, Є. Панченка, І.Бланка, М. Дудченка, В. Білошапки, О. Білоруса, А. Пересади, А. Філіпенка.

У сучасній світовій економіці активна виробнича, інвестиційна й торгівельна діяльність ТНК дає їй можливість виконувати функцію міжнародного регулятора виробництва і розподілу продукції бути важливим визначальним фактором у позиції тієї чи іншої країни в системі міжнародного поділу праці та світових господарських зв’язків [39].

Оцінюючи вплив ТНК на динаміку світового економічного розвитку маємо можливість виділити кілька основних напрямків:

1. Формування динаміки, структури та рівня конкурентоспроможності економіки на світовому ринку товарів і послуг.

2. Контроль міжнародного руху капіталу та прямих іноземних інвестицій, оскільки ТНК є основним інвестором в країні, що розвивається, й досить відчутно впливають на їхній економічний розвиток.

3. Прискорення створення та передачі інновацій, концентруючи їх у своїх наукових центрах і підприємствах. Завдяки виробничим і фінансовим можливостям ТНК сконцентрували у своїх руках найбільш наукоємні виробництва. Вони ж виробляють найновіші види продукції з найбільш затребуваними споживачами характеристиками, тим самим сприяють процесу технологічного розвитку виробництва.

4. Розширення і прискорення міжнародної трудової міграції, сприяння розповсюдженню професійних знань, процесу обміну досвідом між співробітниками із різних країн і руху робочої сили слідом за прямими іноземними інвестиціями. Тим самим створюється міжнародний ринок праці, до якого характерною рисою є конвергенція професійної підготовки персоналу.

Активність ТНК та приплив прямих іноземних інвестицій в Україну значно поступається іншим країнам східної Європи і СНД. Незважаючи на це, Україна має значний потенціал для іноземних інвесторів і є перспективним ринком. Цьому сприяє низка факторів, що роблять Україну привабливою для діяльності ТНК. [31]

Приймаючи інвестиційні рішення й обираючи країну для реалізації інвестиційного проекту, ТНК керуються багатьма факторами. У сучасній науковій літературі найчастіше використовують пояснення феномена глобалізацій корпорацій, вперше запропоноване Данінгом. На його думку, ТНК приймає рішення про здійснення інвестицій за кордоном при задоволенні трьох наступних умов:

1. Конкурентні переваги від створення власного виробництва за кордоном повинні переважати витрати на його розгортання;

2. Країна-одержувач повинна приваблювати інвестора своїми географічними характеристиками;

3. Самостійна реалізація попередніх двох переваг має бути для інвестора вигіднішою, ніж їх використання через місцеві підприємства, тобто має існувати перевага інтернаціоналізації.

У науковій літературі поки що не існує загально визнаного пояснення причин, що обумовлюють вибір корпораціями тієї чи іншої місцевості для розгортання інвестиційного проекту. Існує спектр думок, який можна звести до групи:

- привабливість країни з погляду витрат. Тут до уваги беруть вартість робочої сили, характеристики податкової системи та субсидування, якість інфраструктури, кадрових ресурсів і розвиненість фінансових ринків;

- привабливість країни з погляду збуту: характеристика місцевого ринку, його розвиненість, потенціал росту та відкритість країни для міжнародної торгівлі;

- привабливість країни з погляду особливостей культури, мови й політичного ризику.

Доволі часто динаміка й обсяг ринку країни є визначальним мотивом виходу ТНК на її ринок. Емпіричні дослідження свідчать, що країни з швидко зростаючими ринками є об'єктами активної інвестиційної діяльності ТНК. За кількістю споживачів (близько 37 млн. чоловік) Україна є потенційно великим ринком у Європі. Відносна не насиченість українського ринку після розпаду СРСР, менший рівень конкуренції робить його досить перспективним для іноземних інвесторів, хоча низький рівень доходу значної частини українського населення перешкоджає формуванню динамічного платоспроможного попиту. Але останніми роками ситуація поступово поліпшується. Проте відставання України від промислово розвинутих країн із ринковою економікою та країн Східної й Центральної Європи щодо ВВП на душу населення і середньомісячної заробітної плати ще дуже велике [28, С. 9].

Найбільш привабливими для ТНК галузями української економіки є харчова промисловість, галузі машинобудування і металообробки, фінансова, страхова та торговельна сфери.

Однією з умов привабливості діяльності ТНК є наявність в Україні важливих факторів зростання виробництва. Серед них виділяють такі.

Наявність достатньо розвинутої регіональної транспортної інфраструктури – трубопроводів, транзитних терміналів, залізниць і автомобільних доріг, мереж електропередач, морських портів – визначає певні переваги України. Згідно з

оцінками JAA, Україна належить до перших 16 % країн світу за довжиною асфальтованих доріг, перших 37 % - за використанням електроенергії та перших 43 % - за рівнем телефонізації. Щоправда, старіння інфраструктури підриває деякі із зазначених переваг України.

Відносно дешева кваліфікована робоча сила також визначає переваги діяльності ТНК. Хоча в Україні питома вага офіційної заробітної плати в структурі доходів населення збільшується, розрив у вартості робочої сили з промислово розвинутими країнами ще досить значний.

В Україні іноземні транснаціональні корпорації з'явилися на початку 90-х. Перш за все, вони спрямовували свою діяльність на основні сегменти ринку: споживчі товари, продукти харчування, бензин, тютюн. Інакше кажучи там, де позиції вітчизняних виробників були слабкими. Вони взяли під контроль тютюнову промисловість, ринок безалкогольних напоїв, пива, ринок реклами, а також телекомунікацій.

У список світових корпорацій, представлених на вітчизняному ринку, входять Coca-Cola, Samsung, Toyota, Nestle, Nokia, Metro Cash & Carry, Hewlett-Packard, British American Tobacco та інші. На українському ринку відсутні великі виробничі підприємства, такі як Westinghouse, Exxon Mobil або General Electric. Виняток становить Mittal Steel, для якого його український актив Криворіжсталь є тимчасовою, але не остаточною ланкою у виробничому ланцюжку. [7]

Серед найвідоміших транснаціональних корпорацій, які відкрили дочірні компанії, філії та спільні підприємства в Україні, слід відзначити шведсько-швейцарську групу ASEA - Brown Boveri (ABB) в електроенергетиці, SKF - в машинобудуванні, Tetra-pack - упаковка, Procter & Gampel, Unilever, Dow chemical Company - в хімічній, Lukoil - в нафтовій, Damen Shipyards - суднобудівний. У тютюновій галузі переважають інвестиції видатних американських та британських транснаціональних корпорацій Reynolds, Philip Morris Inc., British American Tobacco, у пивоварінні - інвестиційний консорціум скандинавських компаній Balticbeverage Holding, TNK Belgian Interbrew. У харчовій промисловості діючими філіями транснаціональних корпорацій є Kraft Jacobs, Nestle, Coca-Cola, Cargill. Всесвітньо

відомі багатонаціональні корпорації, такі як British Petroleum та Royal Dutch Shell, намагалися вийти на український нафтовий ринок, але відмовилися від наміру працювати в нашій країні через нестабільність законодавчої бази. [10, С. 110]

Аналізуючи діяльність іноземних компаній в економічному секторі України, слід зазначити, що більшість цих компаній зосереджені в торгівлі та ремонті, обробній промисловості, нерухомості, а також будівництві. Для іноземних інвесторів найбільш привабливими в Україні є такі галузі: харчова промисловість та переробка сільськогосподарської продукції - 8% від загальних прямих іноземних інвестицій в Україну; торгівля - 16%; фінансовий сектор - 13%; металургія - 5%; нерухомість - 13%; інформаційні технології та комунікації – 8%. (рис. 3.1.)

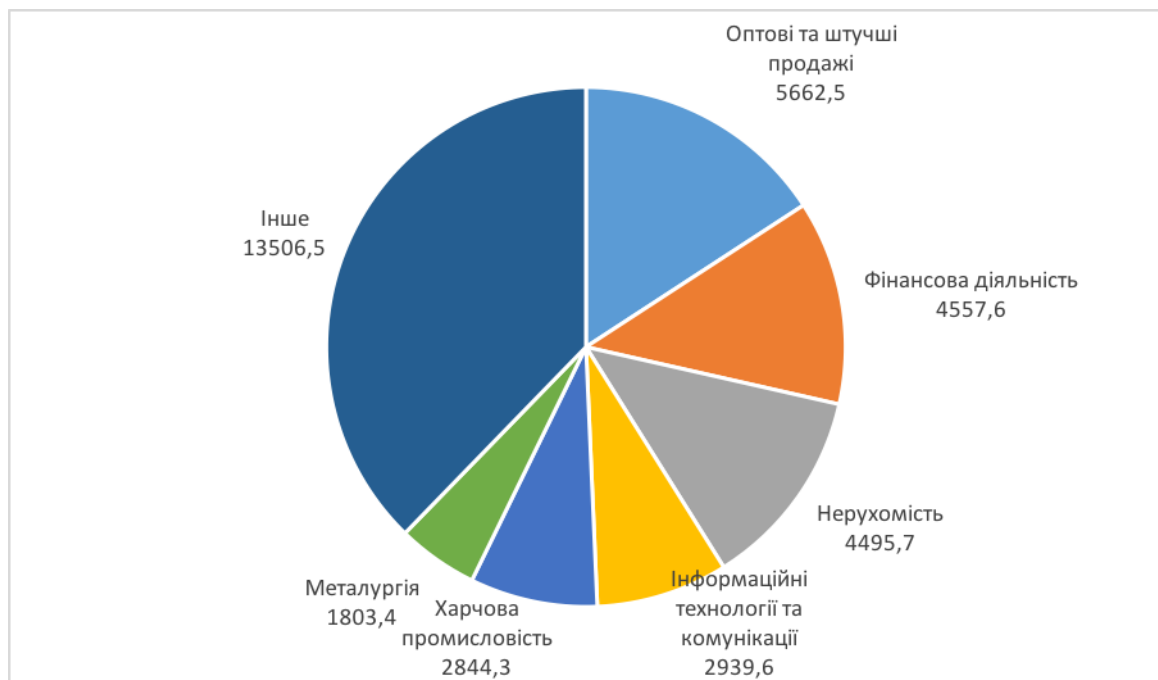


Рис. 3.1. Структура ПІІ в Україну за галузями в 2019 р. (у млн. дол. США)

Примітка. Складено автором за даними Державної служби статистики України.

Таким чином, для європейських та американських ТНК найпривабливішими є харчова промисловість України, торгівля, фінансовий сектор. У цих сферах обіг капіталу швидкий, а комерційні ризики мінімальні. Інвестування в інфраструктуру бізнес-послуг з обслуговування, насамперед підприємств із іноземними інвестиціями, також привабливе для транснаціональних корпорацій. Однак іноземні

компанії не прагнуть вкладати свої гроші у високотехнологічні галузі, в основному спрямовуючи інвестиції в галузь торгівлі, що дозволяє їм швидко отримувати високі прибутки [18, С. 95].

Крім того, статистичний аналіз підтверджує й інший аргумент на користь припущення про значну схильність «інвесторів» (а відповідно, і їх українських партнерів) до фінансових зловживань та відмивання коштів шляхом активного залучення офшорних компаній – частка інвестицій в фінансовий сектор за 2019 р. всі роки склала 13% загального обсягу ПІІ (а за всі роки близько 25%). Навіть просте ранжування країн за походженням прямих іноземних інвестицій в економіку України дозволяє виявити серед семи найбільших інвесторів три офшорні зони: Кіпр (на який приходиться 28% ПІІ в Україну) , Швейцарію (5%) та Британські Віргінські острови (3%). При цьому якщо потужні швейцарські інвестиції ще можна якоюсь мірою пояснити високим розвитком швейцарської економіки (прикладом чого може слугувати діяльність в Україні швейцарської ТНК Nestle), то економіки двох інших названих держав є явно заслабкими для здійснення настільки потужних інвестицій власними силами (див. Рис. 3.2).

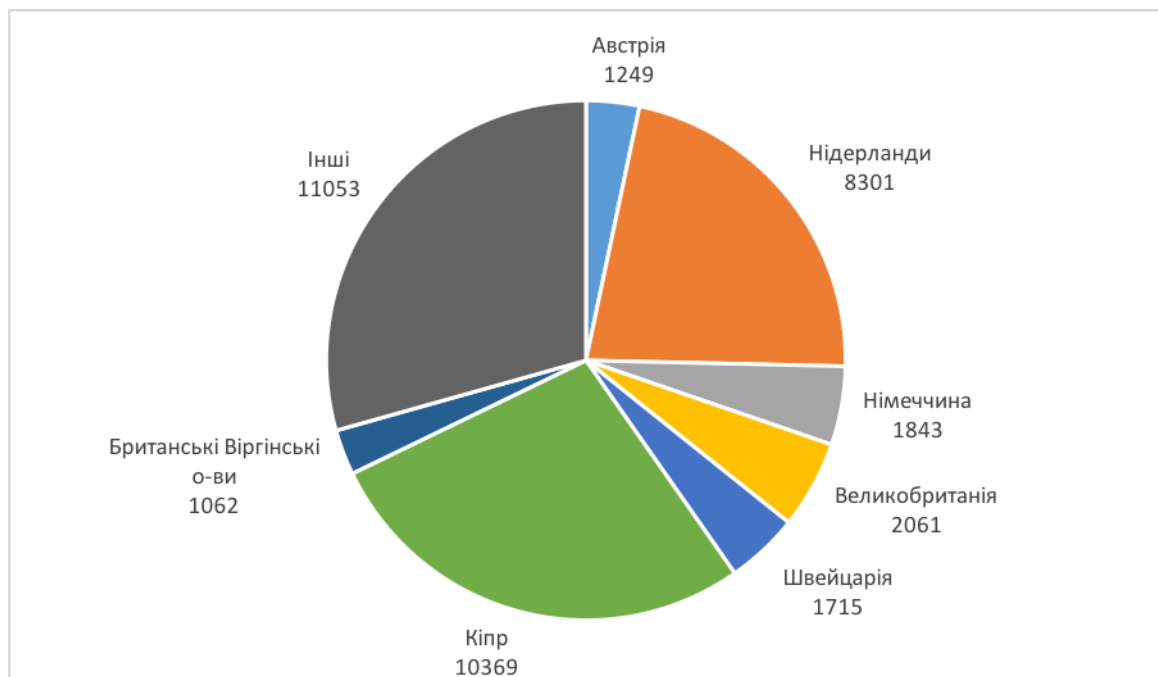


Рис. 3.2 Структура ПІІ в Україну за країнами в 2019 р. (у млн. дол. США)

Примітка. Складено автором за даними Державної служби статистики України.

Розширення іноземних транснаціональних корпорацій в Україні супроводжується використанням „змішаних та маскованих” стратегій. Таким чином, у багатьох випадках основною метою інвестиційної стратегії стала мінімізація митних платежів. Сума, необхідна для вступу в цю інвестицію, може бути співвідносною не тільки в обороті материнської компанії, а навіть створити оборот в Україні. Це підтверджується на ринках безалкогольних напоїв та побутової техніки, де вкладення близько 100 тис. дол. США у технологію найнижчого рівня було достатнім для основних позицій на ринку [52].

В Україні ТНК умовно поділяють на дві групи: компанії, у яких недостатньо реальної конкуренції від місцевої промисловості (наприклад, виробник гігієнічних засобів Procter & Gambl), і корпорації, інтереси яких безпосередньо зачіпають багато українських компаній (виробників пива, безалкогольних напоїв, такі як Coca-Cola та Sun Interbrew).

Але реально лише українські виробники конкурують між собою, тоді як позиції транснаціональних корпорацій на ринку здебільшого залишаються захищеними. По-перше, транснаціональні корпорації можуть дозволити собі понести збитки в певному регіоні для зростання доходів від компенсацій в інших іноземних дочірніх компаніях. По-друге, багатонаціональні корпорації забезпечують собі правовий та політичний імунітет в Україні. По-третє, вони мають незаперечні переваги в маркетингу та величезні рекламні можливості. Більшість українських компаній лише копіюють оригінальні ідеї конкурентів зі світової реклами для просування продукту. Можна передбачити, що в Україні в майбутньому будуть проблеми з ТНК. На монопольне становище тютюнової промисловості Філіп Морріс та інших тютюнових гігантів може вплинути лише активна кампанія проти куріння, але ніяк не поява національного конкурента. Однак українське суспільство сьогодні не готове до таких кроків. У секторі «фаст-фуду» молоді українські компанії навряд чи складуть серйозну конкуренцію McDonald's.

Coca-Cola доведеться докласти більше зусиль для підтримки частки українського ринку, оскільки українські виробники безалкогольних напоїв мають

хороший потенціал для збільшення виробництва, що стримується конкуренцією між виробниками на внутрішньому ринку та відсутністю підтримки з боку держави.

Зростає частка ВВП України, що виробляється транснаціональними корпораціями. Слідом за продуктами харчування та споживанням на український ринок вийшли великі транснаціональні виробники високотехнологічних продуктів, такі як Apple і Alcatel. У цих сегментах ринку вітчизняні виробники не мають шансів на перемогу.

Найбільшими інвесторами в Україні залишаються США та Росія, хоча у зв'язку з поточними подіями ситуація зміниться у напрямку ЄС. Американські інвестори віддають перевагу продуктам харчування та безалкогольним напоям, а Росія вкладає свої гроші у сферу переробки нафти. Більшість транснаціональних корпорацій зосереджують свою діяльність у секторах банківської справи, послуг, видобутку та переробки нафти та газу, комп'ютерів та ІТ обладнання, фармацевтики та біотехнології.

Останнім часом зростає обсяг лібералізації торгівлі на внутрішньому ринку, посилюється конкуренція та вихід на український ринок іноземних транснаціональних корпорацій. Так, до Євро-2012 в Україні через недостатню розвиненість готельної інфраструктури, наявність дефіциту проживання та низька якість послуг, що ведуть ТНК у цій галузі, такі як: Starwood Hotels & Resorts Inc, Wyndham Hotel, Rezidor Hotel Group, Marriott, Hyatt та Radisson зробили інвестиції на ринок готельних послуг в Україні. В банківській існує тенденція придбання українських фінансових компаній іноземними інвесторами, які в свою чергу виходять на український ринок у страховій галузі [24, С. 200].

Чеська компанія Avia, що належить індійській корпорації Hinduja Group, оголосила про початок виробництва вантажних автомобілів в Україні. Компанія планує побудувати новий завод на Західній Україні або створити спільне підприємство з однією з існуючих автомобільних компаній, розташованою на півдні. Цим вимогам відповідають Іллічевський автомобільний завод, компанія Antorus та новий завод збору автомобілів автомобільної групи Vipos. Другий за

величиною португальський роздрібний торговець Jeronimo Martins планує розширити свій польський підрозділ Biedronka на Румунію та Україну.

Є певні сегменти українського ринку, які потужно опановують іноземні компанії. Для того, щоб визначити сферу, в якій доцільно створювати вітчизняні компанії, давайте проаналізуємо товари експортної групи, оскільки зрозуміло, що діяльність ТНК охоплює групу країн у всьому світі.

Таким чином, можна зробити висновок, що багато бюджетної продукції експортується. Це означає, що існує попит на ці групи товарів за кордоном, і ми маємо можливість розвивати національну економіку не лише для власного споживання. Це насправді може бути об'єктивними причинами для появи ТНК у таких галузях, як сільське господарство, сталь, метали та енергетика, хімічна та нафтохімічна промисловість. В цілому частка цих галузей у товарному експорті України становить 65%, або 47,63 млрд дол. США.

Для того, щоб визначити наявність транснаціональних корпорацій в Україні, треба розглянути відповідність українських компаній умовам Комісії ООН визначених для визнанням ТНК компаній, включаючи їхній бізнес у двох чи більше країнах, незалежно від їх юридичної форми та сфери застосування, та щорічний продаж такої компанії становить понад 100 млн. дол. США, існування філій у не менше шести країнах, а також відсоток продажів товарів за межами країни проживання.

Лише дві компанії вимагають статусу ООН ТНК - Незалежний профспілковий Інтерпійп та ФПГ СКМ. ВАТ "Укрнафта" та ТОВ "БСН" відповідають лише другій умові - їх річний обсяг продажів перевищує 100 млн. дол. США. Вони мають філії в 6 країнах, але виробляють свою продукцію лише в Україні. Щорічний обсяг продажів NEMIROFF Holding та SE CC ROSHEN складає понад 100 млн. дол. США. Ці компанії мають виробничі потужності у двох країнах, а SE CC Roshen - у трьох, тобто кількість країн, де ці компанії мають філії, є недостатньою. Хороший потенціал та перспективи стати транснаціональними корпораціями має NEMIROFF Holding [23].

1. Розвиток вітчизняних транснаціональних корпорацій у сучасному суспільстві є об'єктивною необхідністю та реальною перспективою. ТНК значною мірою взяв на себе низку функцій держави; По-друге, наявність вітчизняних транснаціональних корпорацій може створити гідну конкуренцію іноземним компаніям на внутрішньому та зовнішньому ринках; По-третє, транснаціональні корпорації створюють унікальні можливості для транскордонного співробітництва завдяки високому рівню інтернаціоналізації, оскільки міжнародні ділові контакти між компаніями в різних країнах набагато простіші та економічніші, ніж зовні [11, С. 12].

2. Наведені особливості та місія транскордонного співробітництва та результати аналізу динаміки та специфіки розвитку ТНК свідчать про те, що розвиток цих двох явищ може бути корисним для обох. Тому перспективи створення та розповсюдження ТНК в Україні значною мірою можуть бути важливими для активізації та підвищення ефективності транскордонного співробітництва.

3. Питання подальшого розвитку ТНК в Україні тісно пов'язані з розвитком національної економіки держави, а державна влада підтримує ефективні макроекономічні реформи в країні. Крім того, саме здатність здійснювати макроекономічні реформи в країні залежить від її сприйняття у світі, також є важливим аргументом для стимулювання іноземного капіталу в Україні.

4. Великі національні корпорації майже не відповідали рівню державних корпорацій розвинених країн, для яких характерний високий рівень прозорості та координації інтересів усіх учасників корпоративного управління. Для вітчизняних корпорацій характерна низька участь інституційних інвесторів в уряді. У вітчизняному корпоративному управлінні акціонерними товариствами відсутні ефективні механізми економічного стимулювання чиновників. Наприклад, у системі мотивації не використовуються такі показники для оцінки ефективності корпоративного управління, як капіталізація (ринкова вартість компанії) та капіталізований корпоративний дохід.

5. Поліпшення корпоративного управління також неможливе без ефективної системи розкриття інформації та прозорості емітентів, акції яких повинні бути в публічному обігу. У практиці національного корпоративного управління недостатньо впроваджені сучасні інформаційні технології. Це демонструє необхідність трансформації системи корпоративного управління в Україні з переходом до ринкової системи.

6. Тому стратегічними цілями держави повинні бути сприяння концентрації фінансів, промислового та інтелектуального капіталу в пріоритетних сферах, створення конкурентних фінансово-промислових транснаціональних корпорацій - національних економічних лідерів.

3.2. Сучасний стан інтеграції ТНК в господарство України

Перший етап експансії (від проголошення незалежності до прийняття у 1993 р. Декрету Кабміну «Про режим іноземного інвестування») характеризується зростанням кількості індивідуальних підприємств, частина з яких утворена із безпосереднім залученням капіталу нерезидентів України. Слід звернути увагу на те що, по-перше, більшість спільних підприємств у цей період створювалася із залученням капіталу приватних інвесторів на основі особистих чи навіть родинних зв'язків - тобто на цьому етапі мова у більшості випадків ще не йде про експансію власне ТНК, для яких Україна тоді не становила значного інтересу. По-друге, переважна більшість спільних підприємств за участю ТНК створювалася або для імпорту та дистрибуції на території України іноземних товарів, або для експорту продукції українських підприємств, тимчасово конкурентоспроможної на ринках постсоціалістичних країн за рахунок штучної підтримки українським урядом низьких цін. При цьому різке розширення українського експорту протягом аналізованого періоду мало переважно негативний вплив на економіку, оскільки продаж продукції за невиправдано низькими цінами лише сприяв поглибленню економічної кризи.

Другий етап іноземного інвестування в економіку України (1993-1997 рр.)

почався з прийняттям 20 травня 1993 р. Декрету Кабміну «Про режим іноземного інвестування». На цей період припадає пік приходу в Україну іноземних ТНК. Саме тоді було відкрито переважну більшість представництв, філій, спільних підприємств та дочірніх компаній іноземних ТНК, що діяли чи діють в Україні. Найвідоміші з них – Coca-Cola Amatil, Procter&Gamble, Philip Morris, R.J. Reynold's Tobacco, Sony, Philips, Bosch, Daewoo Electronics, Samsung та LG. Ця хвиля експансії іноземних ТНК на український ринок пояснюється, у першу чергу, надзвичайно сприятливим для певних категорій іноземних інвесторів Законом України «Про режим іноземного інвестування», який, поряд із величезними податковими та іншими пільгами для іноземних інвесторів, надавав їм державні гарантії повернення інвестицій та захист від зміни інвестиційного та податкового законодавства. На додаток до цього, як уже згадувалося, Кабмін своїм Декретом «Про режим іноземного інвестування» від 20 травня 1993 р. звільнив ряд найпотужніших ТНК від податку на прибуток протягом п'яти років з моменту внесення кваліфікаційної інвестиції. При цьому ставка оподаткування переведення коштів у материнську компанію не перевищувала 15%, а згідно з європейськими стандартами, про прагнення приєднатися до яких Україна неодноразово заявляла, максимальна ставка цього прибутку взагалі повинна була зменшитися до 10%. При цьому з огляду на невідповідність уряду навіть у ключових питаннях державного регулювання діяльності іноземних ТНК на території України у період 1993-1997 рр. практично ніщо не стримувало їх від довільної експлуатації ринку України. Тому цей період характеризується значними фінансовими зловживаннями [13, С. 55].

Третій етап діяльності іноземних ТНК на ринку України почався із відміною Декрету «Про режим іноземного інвестування», тобто зі скасуванням багатьох пільг для іноземних інвесторів. Тому 1997 і наступні роки характеризуються помітним скороченням активності іноземних інвесторів на території України.

На жаль, Український уряд не проявив достатньої послідовності й у справі відміни пільг, оскільки незабаром після відміни Декрету стало відомо про нові факти надання пільг іноземним компаніям. Так, значні пільги отримали корпорації Nestle (яка придбала контрольний пакет акцій львівського ВАТ «Світоч»), та

корейська корпорація Daewoo Motor, яка під приводом розбудови української автомобілебудівної промисловості, на додачу до податкових пільг домоглася від Українського уряду офіційного закріплення за своїм дочірнім підприємством і АвтоЗАЗ-Daewoo майже монопольних привілеїв на ринку України [1, С.253-258].

Аналіз показує, що присутність і активна діяльність світових транснаціональних корпорацій є очевидною в усіх сферах і, практично, на всіх сегментах українського ринку, що відображає їх експансіоністську глобально орієнтовану мотивацію. Превалюючими мотивами приходу світових ТНК на український ринок є завоювання нового, досить великого ринку збуту продукції та послуг в умовах загострення конкуренції на традиційних для них ринках. Відкритість українського ринку, його технологічна та споживча невибагливість дає можливість реалізувати практично увесь спектр промислової продукції, навіть на стадії занепаду її життєвого циклу на ринках більш розвинених країн [16].

Важливими були і залишаються мотиви ТНК у використанні дешевих факторів виробництва, особливо у експортоорієнтованих природно-сировинних галузях. Певне значення має політика диверсифікації у діяльності на нових ринках СНД, екологічні та інші мотиви [14, С. 75].

Для оцінки доцільності залучення капіталу іноземних ТНК до різних галузей економіки України, а також перспектив створення українських транснаціональних корпорацій необхідно простежити взаємозв'язок прямих іноземних інвестицій з ефективністю діяльності економіки країни та показники ефективності корпорації, орієнтовані на експансію за кордон, від фірми, орієнтованої на національну економіку. Існує кілька аспектів впливу ПІІ на економіку, що приймає (соціально-економічний, територіальний, галузевий тощо). У дослідженні ми визначимо галузевий аспект впливу ПІІ транснаціональних корпорацій на економіку України.

Проаналізуємо ситуацію у сфері прямих іноземних інвестицій в Україні. Активізація притоку ПІІ в Україну спостерігалася з кінця 80-х - початку 90-х років ХХ століття. Слід зазначити, що на початку 90-х років ХХ століття в економіці України настала глибока криза, а отже, зростала потреба у залученні додаткового

капіталу, особливо у формі ПІІ, які є інвестиціями іноземних інвесторів (основними з яких є ТНК) безпосередньо в реальний сектор економіки (рис. 3.3).

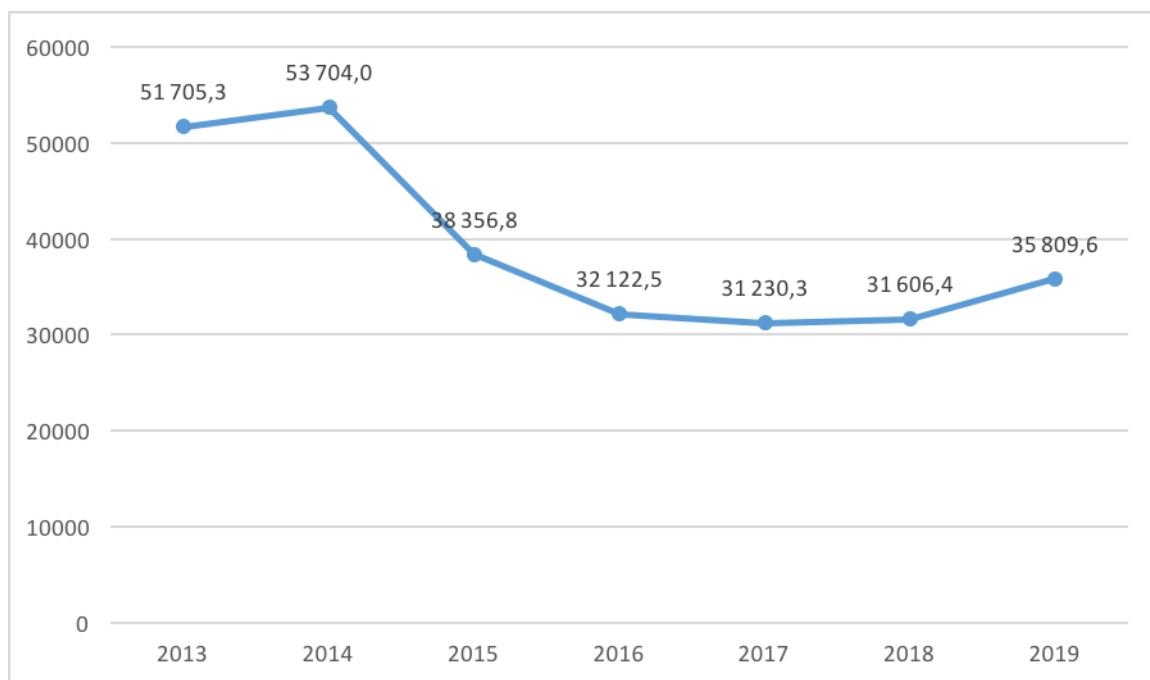


Рис. 3.3. Динаміка залучення ПІІ в економіку України за 2013-2019 роки.

Примітка. Складено автором за даними Державної служби статистики України.

Рисунок 3.2.1 демонструє значне зниження ПІІ починаючи з 2014 року, що зумовлено політичною, соціальною та військовою обстановкою в країні починаючи з цього періоду. За даними Укрстату, прямі іноземні інвестиції в різних сферах економіки до національної економіки в 2019 році досягли близько 3,6 мільярда дол. США. У гривневому еквіваленті падіння ПІІ становило близько 33% за період з 2014 по 2019 рік. Відповідно до прогнозу економіки України, розробленого фахівцями Міністерства економічного розвитку в 2013 році, ПІІ в Україні мав зростати на 5-7% щорічно, однак наразі ми бачимо, що після невдалх років, об'єм ПІІ в 2019 році зріс на цілих 13 відсотків, порівняно із 2018 роком.

Щодо структури надходження ПІІ за регіонами, беззаперечним лідером серед регіонів щодо обсягів залучених іноземних інвестицій залишається м. Київ - 19344,1 млн. дол. США (7 814 підприємств та 54% обсягу іноземного капіталу в економіку країни). До п'ятірки лідерів також входять наступні області: Дніпропетровська –

3797,6 млн. дол. США (1 008 та 11%), Одеська – 1279,3 млн. дол. США (847 та 4%), Донецька – 1399,8 млн. дол. США (568 та 4%) та Полтавська – 1166 млн. дол. США (907 та 3%). (рис. 3.4)

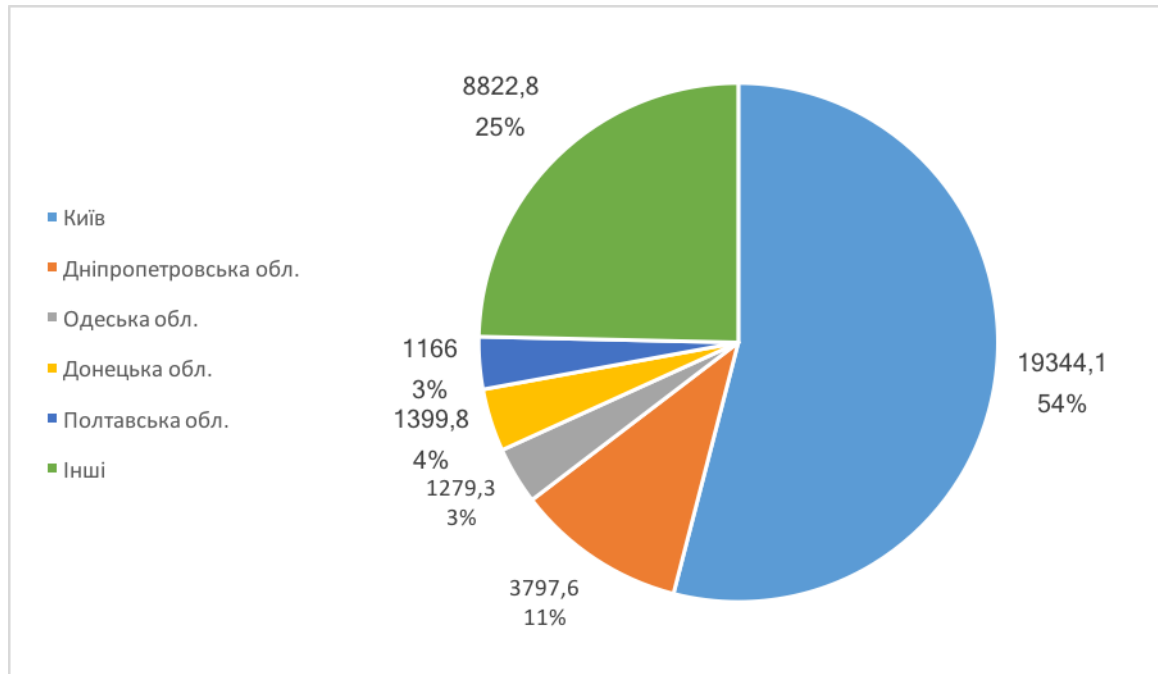


Рис. 3.4 Структура ПІІ в Україну за регіонами в 2019 р. (у млн. дол. США)

Примітка. Складено автором за даними Державної служби статистики України.

Крім того, необхідно визначити галузі економіки України, які найбільше потребують інвестицій, і відстежити, чи прямі інвестиції спрямовані на галузі, що відчують найбільший інвестиційний голод.

Характерно, що для нафтовидобувної, хімічної та нафтохімічної галузей загалом за розглянутий період значний спад відбувся також у 2015, який корелює з загальним спадом ПІІ. (див. Рис. 3.5)

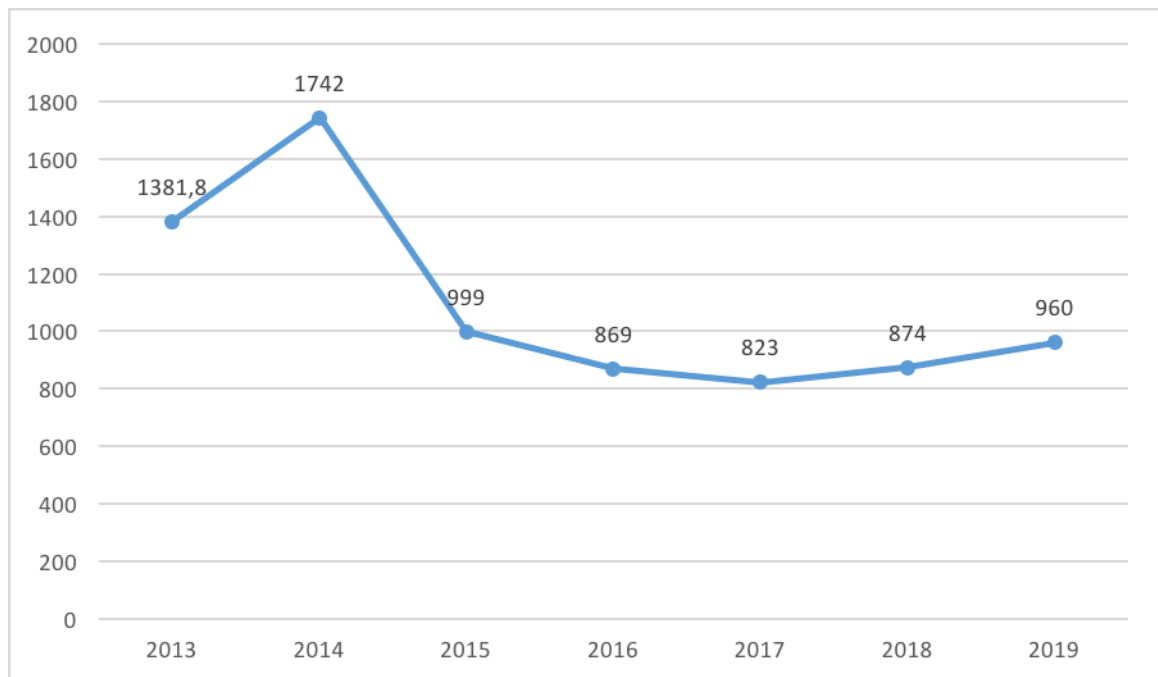


Рис. 3.5. Динаміка залучення ПІІ в нафтовидобувну, хімічну та нафтохімічну галузі України за 2013-2019 роки (у млн. дол. США)

Примітка. Складено автором за даними Державної служби статистики України.

У той же час у хімічній та нафтохімічній промисловості максимальний ПІІ був досягнутий у 2014 році, після чого протягом наступних років спостерігалися спочатку різкий спад, а потім маленький ріст. У нафтовій промисловості в період з 2014 по 2015 рік спостерігалось різке скорочення ПІІ (на 43%), однак з 2018 року спостерігається стійка тенденція у бік зростання показника, а його значення на кінець розглянутого періоду становило.

Далі розглянемо динаміку ПІІ для галузей чорної, кольорової металургії та машинобудування (див. Рис. 3.6).

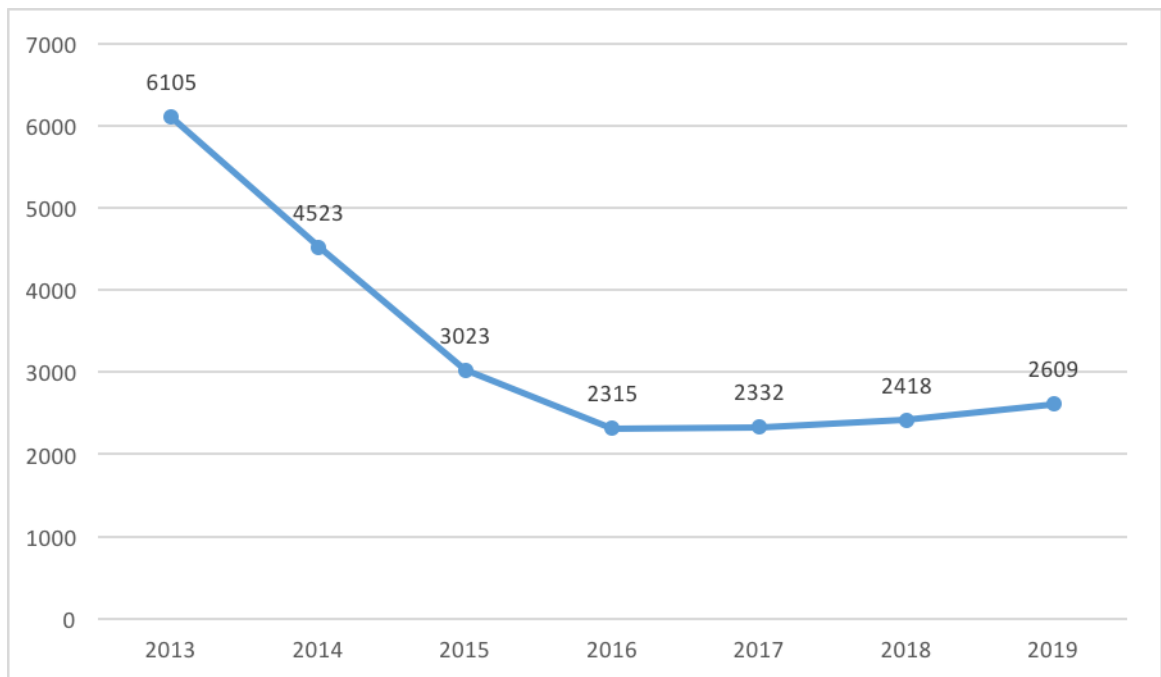


Рис. 3.6. Динаміка залучення ПІІ в галузі чорної, кольорової металургії та машинобудування.

Примітка. Складено автором за даними Державної служби статистики України.

На основі аналізу графічних даних можна зазначити, що для всіх галузей, що розглядаються в цілому, за період з 2014 по 2016 рік спостерігалася тенденція до зменшення ПІІ, а з 2016 по 2019 рік спостерігався поступовий, однак невеликий ріст, і галузь металургії та машинобудування не стали виключенням.

Отже, в цілому Україна і тепер залишається привабливою для інвестицій, водночас вона не знаходиться осторонь світових процесів, є достатньо інтегрованою у світове господарство, а порушення макростабільності на зовнішніх ринках відображається на внутрішніх проблемах.

3.3. Оцінка діяльності та перспективи ТНК в Україні

Для України, що переживає період становлення економічної системи та виходу з кризи, питання залучення іноземних інвестицій є надзвичайно актуальними та важливими, оскільки вони впливають на економічний та соціальний розвиток країни.

Слід зазначити, що однією з умов привабливості діяльності ТНК є наявність в Україні важливих факторів зростання виробництва. Україна має значні запаси багатьох видів сировинних ресурсів (вугілля, залізна та марганцева руди, сірка, ртуть, титан, уран, граніт, мінеральні солі тощо) і відповідну добувну і транспортну інфраструктуру. Наявність достатньо розвинутої регіональної транспортної інфраструктури – трубопроводів, транзитних терміналів, залізниць і автомобільних доріг, мереж електропередач, морських портів – визначає певні переваги України. Щоправда, старіння інфраструктури нівелює деякі із зазначених переваг. Відносно дешева кваліфікована робоча сила також визначає переваги діяльності ТНК. Хоча в Україні питома вага офіційної заробітної плати в структурі доходів населення збільшується, розрив у вартості робочої сили з промислово розвинутими країнами ще досить значний.

Однією з переваг для операцій транснаціональних фірм є економіко-географічне розташування України, а також традиційні економічні зв'язки управлінських фірм із компаніями країн СНД, Балтії, які склалися в попередні роки та зберегли своє значення і роблять Україну привабливим плацдармом для освоєння ринків сусідніх країн.

Іноземні компанії готові здійснювати свою діяльність в Україні, проте на заваді їм стають нестабільне й надмірне регулювання, відсутність в Україні сталої стратегії та відповідного плану дій, недосконалість та нестабільність національного законодавства, нечітка правова система, невизначеність економічної та політичної ситуації, високий рівень корупції, критична ситуація у сфері незалежної судової системи, низький платоспроможний попит українських споживачів, складність податкової системи й суттєве податкове навантаження. На основі ранжування ЮНКТАД, Україна входить до трійки лідерів країн Південно-Західної Європи та СНД (разом з Російською Федерацією та Казахстаном), де зосереджена основна частка іноземних інвестицій. Не менш важливим є рейтинг Світового Економічного Форуму, який щороку проводить світовий огляд конкурентності та оприлюднює глобальний індекс конкурентоспроможності країн. Згідно цих даних, в 2017-2018 роках Україна посіла 73 місце (зі 144 країн світу), піднявшись на дев'ять сходинок

порівняно з попереднім роком (82 місце). Разом з тим, в 2013 році у рейтингу за індексом економічної свободи Україна посіла 161 місце з 177 країн, що приймали участь у ранжуванні та вважається деспотичною країною (показник склав 46,3% та є нижчим за середньосвітовий показник).

На сьогодні ТНК є одним з основних українських інвесторів, а прямі іноземні інвестиції ТНК – основною формою зарубіжної експансії ТНК. Структура й динаміка українських інвестицій свідчить про орієнтацію більшості іноземних інвесторів на отримання швидкого прибутку та можливість зловживання фінансовими коштами. На українському ринку присутні більше світові ТНК, які здійснюють свою діяльність за допомогою своїх дочірніх підприємств та філій. В Україні зафіксовано близько 7 тис. філій іноземних ТНК, тоді як у світі їх загалом приблизно 810 000. Тобто частка України складає лише 0,8 % від загальної кількості філій ТНК.

Проте, слід звернути увагу на те, що такі ТНК в цілому не несуть прямої загрози економічній безпеці. Проте, негативним є момент перетворення країни, яка має величезний інтелектуальний і науково-технічний потенціал, здатний забезпечити власний технологічний прорив, на полігон для виконання механічних операцій, які, проте, можуть бути розцінені як «розміщення на території регіону підприємств з інноваційними технологіями». Можна назвати позитивні приклади (хоча, поодинокі) дій ТНК. Викуп Луцького підшипникового заводу ТНК Aktiebolaget SKF (Швеція), яке має 80 підприємств у 25 країнах світу, показав достатню позитивну роль, адже відбулася реанімація вітчизняного підприємства (що є одним із структуроутворюючих для міста), враховуючи сучасні потреби внутрішнього ринку.

Якщо розглядати роль ТНК в економіці України, то небезпекою є перехід контролю до іноземних партнерів у стратегічних сферах, наприклад, у нафтопереробній галузі. Одеський нафтопереробний завод контролюється «Лукой-лом» (Росія), Лисичанський – компанією «ТНК-ВР» (Росія), Херсонський – «Альянсом» (Росія), частина Кременчуцького нафтопереробного заводу «Тат-нафтою» і урядом Татарстану (Росія). Ще до початку 2006 р. практично під повний контроль іноземців

перейшли цементна і склоробна галузі. Український цемент, починаючи з 2000 р., виробляли європейські ТНК. У 2005 р. до них приєднався російський холдинг «ЕВРОЦЕМЕНТ груп», якому група «Приват» продала найбільший у Європі завод «Балцем» та Краматорський комбінат «Пушка». Необхідно наголосити на активному розвитку ТНК на території Росії та посилення їх експансії в Україну. До таких компаній можна віднести «Газпром», компанія «ЛУКОЙЛ», «ТНК-ВР», група «Ренова» (одна з найбільших російських компаній по управлінню активами), «Металлоінвест» (металургія), «Альфа-група» (банківська сфера та телекомунікації). Активізація інтересів російських ТНК в сторону України має ряд об'єктивних причин. Перш за все, це спорідненість економік, спільне історичне минуле, та розуміння ментальних особливостей, які спрощують ведення російського бізнесу.

Входження західних ТНК у вітчизняну економіку супроводжується вливанням нових технологій, підвищенням якості менеджменту, зростанням продуктивності праці, якими характеризуються західно-європейські компанії. Разом з тим, такі інвестори зацікавлені лише у високоприбуткових секторах та галузях економіки, що може негативно вплинути на інші сфери економіки приймаючих країн. Однією з характерних рис сучасних ТНК, що є позитивним наслідком їх функціонування як для базових, так і для приймаючих країн, є їхні величезні видатки на науково-дослідницькі та дослідно-конструкторські розробки (НДДКР). Наприклад, щорічні витрати на ці розробки компаній «Дженерал моторз», «Форд» і ІБМ становлять 2-3 млрд. дол., що перевищує науково-дослідницькі бюджети багатьох країн. Сьогодні в лабораторіях і наукових центрах ТНК проводиться основний обсяг наукових досліджень і розробок.

Одним із основних недоліків функціонування ТНК в Україні для вітчизняних виробників є неспроможність утримувати конкурентні позиції порівняно з великими міжнародними корпораціями. Виходячи з цього, політика уряду України має бути спрямована, з однієї сторони, на оптимальне використання можливостей транснаціоналізації, з іншої на нейтралізацію її негативних наслідків; вона має бути комплексною та ґрунтуватися на чітко визначених національних пріоритетах

розвитку. У програмі діяльності уряду та у відповідних законодавчих актах мають бути розроблені та закріплені регулятивні механізми, які мають містити одночасно систему стимулів щодо залучення іноземних ТНК та систему амортизаторів можливих негативних впливів транс націоналізації.

Отже, враховуючи тенденцію до стрімкого розвитку ТНК у економіці України, потрібно зазначити, що це є досить позитивним моментом для українського економічного простору, оскільки приведе до таких позитивних зрушень як зміцнення ресурсної і виробничої бази країни, розширення експортних можливостей країни, прискорення реструктуризації економіки, поширення передових технологій, посилення процесів інтернаціоналізації та інтеграції в Україні. Також формування українських міжнародних корпорацій може стати одним із стратегічних пріоритетів української державної політики. Пріоритетним завданням якої є створення відповідного внутрішнього та зовнішнього середовища для залучення інвестицій, сприяння підвищенню конкурентоспроможності українських виробників на зовнішніх ринках, і за рахунок інвестиційних ресурсів ТНК забезпечити розвиток вітчизняних товаровиробників.

Висновки до розділу 3

Відтак, активність ТНК та приплив прямих іноземних інвестицій в Україну значно поступається іншим країнам східної Європи і СНД. Незважаючи на це, Україна має значний потенціал для іноземних інвесторів і є перспективним ринком. Цьому сприяє низка факторів, що роблять Україну привабливою для діяльності ТНК.

Однак, за кількістю споживачів (близько 37 млн. чоловік) Україна є потенційно великим ринком у Європі. Відносна не насиченість українського ринку після розпаду СРСР, менший рівень конкуренції робить його досить перспективним для іноземних інвесторів, хоча низький рівень доходів значної частини українського населення перешкоджає формуванню динамічного платоспроможного попиту. Але останніми роками ситуація поступово поліпшується. Проте відставання

України від промислово розвинутих країн із ринковою економікою та країн Східної й Центральної Європи щодо ВВП на душу населення і середньомісячної заробітної плати ще дуже велике.

В Україні іноземні транснаціональні корпорації з'явилися на початку 90-х. Перш за все, вони спрямовували свою діяльність на основні сегменти ринку: споживчі товари, продукти харчування, бензин, тютюн. Інакше кажучи там, де позиції вітчизняних виробників були слабкими. Вони взяли під контроль тютюнову промисловість, ринок безалкогольних напоїв, пива, ринок реклами, а також телекомунікацій.

В цілому Україна і тепер залишається привабливою для інвестицій, водночас вона не знаходиться осторонь світових процесів, є достатньо інтегрованою у світове господарство, а порушення макростабільності на зовнішніх ринках відображається на внутрішніх проблемах.

ВИСНОВКИ

1. На сучасному етапі стратегія ТНК зводиться до формування мереж зв'язку всередині фірми регіонального та глобального масштабів, в яких інтегруються наукові дослідження, матеріальне забезпечення, виробництво, розподіл та збут. Має місце тенденція до розповсюдження інноваційної активності ТНК, яка раніше була характерна материнським компаніям, в країни-реципієнти.

2. Виникнення фірм, як правових форм підприємницької діяльності, може бути розглянуто, по-перше, як наслідок розвитку кооперації та розподілу праці на основі науково-технічного прогресу, та, по-друге, як інструмент управління трансакційними витратами, що використовується для мінімізації ризиків та невизначеності. Формування транснаціональних компаній (ТНК), ознакою котрих є участь в управлінні їх закордонними підприємствами, здійснюється шляхом прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Однак існування транснаціонального бізнесу трактується як “феномен” – передумови виникнення ТНК та їх розвитку наразі пояснюється специфічними мотивами.

3. ТНК виступають в якості інституту включення в господарський оборот факторів виробництва приймаючих країн: природних ресурсів, робітничої сили, інформації, технологій, національного капіталу і т.д., які об'єднуються з факторами виробництва країни базування з метою досягнення позитивного синергетичного ефекту, високої рентабельності і територіальної диверсифікації активів.

4. ТНК являє собою інститут удосконалення системи збуту продукції на ринках країн, що приймають, який функціонує як механізм подолання їх зовнішніх торгових бар'єрів, а також дозволяє підвищити конкурентоспроможність продукції та організувати закордонний бізнес в сфері послуг.

5. Фінанси ТНК, зважаючи на їх функції, є особливою системою, не тільки тому, що забезпечують безперебійне функціонування самої корпорації, а й тому, що фінансова система ТНК сама впливає на стан світових фінансів, а інколи й на окремі національні економіки.

6. Переваги міжнародного фінансування діяльності ТНК обумовлені низкою факторів. По-перше, ТНК, як правило, мають високий кредитний рейтинг, а отже і доступ до більш дешевших ресурсів, що обумовлене наявністю у них значних обсягів активів, які можуть бути використані у якості забезпечення, та наявний інтенсивний рух грошового потоку. Цей фактор зменшує вартість залученого капіталу ТНК за рахунок зниження витрат на залучення фінансових ресурсів. По-друге, ТНК – це швидко зростаючі компанії, котрі використовують потужності та можливості ринків різних країн для забезпечення зростання обсягів продаж. Це значно підвищує їх інвестиційну привабливість, що також, зменшує витрати на залучення фінансових ресурсів. По-третє, ТНК здійснює широко диверсифіковану діяльність, що забезпечує їй фінансову стійкість та розширює можливості залучення капіталу. По-четверте, ТНК тісно інтегровані до світової фінансової системи, а її фінанси є структурним елементом останньої. При цьому, ТНК є клієнтами провідних міжнародних банківських організацій, що забезпечує умови прозорості їх діяльності для кредитних установ і таким чином розширює можливості залучення ресурсів [3]. Разом з тим, для ТНК у цьому аспекті є і певні недоліки. Так, валютні ризики, трансакційні, політичні та економічні досить часто є визначальними факторами, які впливають на прийняття рішення про фінансування їх діяльності із того чи іншого джерела.

7. Загальносвітовою тенденцією останніх років є випереджаюче зростання прямих іноземних інвестицій (ПІІ) порівняно з показниками інших форм міжнародної економічної діяльності. При цьому, основні інвестори — ТНК — міцно закріпили власні позиції та посіли центральне місце в процесі інтернаціоналізації світової економіки, будучи основним механізмом зміцнення господарської взаємозалежності між окремими країнами. Так, сукупний обсяг ПІІ у світі у 2018 р. зріс на 16% порівняно з 2017 р. склавши 20,4 трлн. дол. США. Зростання обсягів ПІІ відбулося на тлі підвищення обсягів прибутків транснаціональних корпорацій і відносно високих темпів економічного зростання в країнах, що розвиваються. Глобальний квартальний індекс ПІІ залишався стабільним протягом 2018 р., що підкреслює підвищену стійкість потоків іноземних інвестицій в кожному кварталі.

На відміну від індексу іноземних портфельних інвестицій, який почав різко знижуватися з третього кварталу 2018 р., індекс ПІІ зберіг тенденцію зростання аж до четвертого кварталу.

8. Транснаціональні корпорації, які займаються прямими іноземними інвестиціями на ринках країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою, здатні сконцентрувати капітал «у своїх руках», тим самим сприяючи погіршенню конкурентного середовища. Зазвичай місцеві фірми не в змозі конкурувати з технологічно більш потужними ТНК, пропонуючи найкращу організаційну структуру та сучасні методи управління, доступ до величезних фінансових ресурсів, високий рівень знань, рекламний досвід, мережу міжнародних контактів і має ряд конкурентних переваг. Такі фірми за масштабом, диференціацією продукції витісняють національні підприємства, мають монопольне становище, створюють бар'єри для нових фірм, усувають конкуренцію між місцевими компаніями.

9. Активність ТНК та приплив прямих іноземних інвестицій в Україну значно поступається іншим країнам східної Європи і СНД. Незважаючи на це, Україна має значний потенціал для іноземних інвесторів і є перспективним ринком. Цьому сприяє низка факторів, що роблять Україну привабливою для діяльності ТНК.

10. Аналізуючи діяльність іноземних компаній в економічному секторі України, можна побачити, що більшість цих компаній зосереджені в торгівлі та ремонті, обробній промисловості, нерухомості, а також будівництві. Для іноземних інвесторів найбільш привабливими в Україні є такі галузі: харчова промисловість та переробка сільськогосподарської продукції - 8% від загальних прямих іноземних інвестицій в Україну; торгівля - 16%; фінансовий сектор - 13%; металургія - 5%; нерухомість - 13%; інформаційні технології та комунікації – 8%.

11. Розвиток вітчизняних транснаціональних корпорацій у сучасному суспільстві є об'єктивною необхідністю та реальною перспективою. ТНК значною мірою взяв на себе низку функцій держави; По-друге, наявність вітчизняних транснаціональних корпорацій може створити гідну конкуренцію іноземним компаніям на внутрішньому та зовнішньому ринках; По-третє, транснаціональні

корпорації створюють унікальні можливості для транскордонного співробітництва завдяки високому рівню інтернаціоналізації, оскільки міжнародні ділові контакти між компаніями в різних країнах набагато простіші та економічніші, ніж зовні.

12. Присутність і активна діяльність світових транснаціональних корпорацій є очевидною в усіх сферах і, практично, на всіх сегментах українського ринку, що відображає їх експансіоністську глобально орієнтовану мотивацію. Превалюючими мотивами приходу світових ТНК на український ринок є завоювання нового, досить великого ринку збуту продукції та послуг в умовах загострення конкуренції на традиційних для них ринках. Відкритість українського ринку, його технологічна та споживча невибагливість дає можливість реалізувати практично увесь спектр промислової продукції, навіть на стадії занепаду її життєвого циклу на ринках більш розвинених країн.

СПИСОК БІБЛЮГРАФІЧНИХ ПОСИЛАНЬ ВИКОРИСТАНИХ

ДЖЕРЕЛ

1. Алексеєнко І. В. ТНК у політико-правовому вимірі світополітичних процесів. Вісник Національної академії керівних кадрів культури і мисецтв. 2013. No 4. С. 292-296.
2. Булкот О. В. Міжнародні інвестиційні стратегії транснаціональних корпорацій. Бізнес-навігатор. 2019. Вип. 4. С. 16-21.
3. Вовк С. Інтернаціоналізація інноваційної діяльності ТНК. Журнал європейської економіки. 2017. Т. 16. С. 224-240.
4. Войтко С. В., Гавриш О. А., Корогодова О. О., Моїсеєнко Т. Є. Транснаціональні корпорації : навч. посібник. Київ : НТУУ «КПІ». 2016. 208 с.
5. Гаврилко Т.О. Дослідження міжнародної інвестиційної діяльності ТНК в умовах глобальної конкуренції. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2017. Випуск 26. Частина 1. С. 34-37.
6. Гудим К. Транснаціоналізація як чинник глобалізації / К. Гудим // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2014. – No 4. – С. 33-44.
7. Гурас Ф. С. Масштаби та основні напрями діяльності транснаціональних корпорацій у глобальному вимірі / Ф. С. Гурас // Актуальні проблеми теорії та практики міжнародних економічних відносин в умовах глобальної трансформації : матеріали наук. конф. студ. та молодих учених спеціальності 292 Міжнародні економічні відносини (м. Полтава, 9 грудня 2019 року) / за заг. ред. Н. Г. Базавлук. – Полтава : ПУЕТ, 2019. – С. 27-29.
8. Далевська Н. М. Напрями функціональної трансформації суб'єктів міжнародних відносин за умов глобалізації світової економіки. Бізнес Інформ. 2014. No 11. С. 14-19.

9. Жиленко К.М. Гармонізація економічних інтересів ТНК в умовах економіки нового типу [Електронний ресурс]: Інвестиції: практика та досвід. – No 4/2018 – Режим доступу: www.investplan.com.ua › pdf › 9.pdf
10. Жиленко К. М. Систематизація та аналіз моделей поведінки ТНК у сучасних умовах глобалізації. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2018. Вип. 17(1). С. 108-113.
11. Киришун Л. В. Визначальні критерії формування сутності ТНК Економічні науки. Серія «Економічна теорія та економічна історія». ЛНТУ. 2010. Випуск. С. 12-16.
12. Комшук О. І. Трансформація системи управління ТНК в умовах глобальної конкуренції та посилення ролі науково-технічного прогресу. Стратегічні імперативи сучасного менеджменту: Бібліотека ДВНЗ КНЕУ ім. Вадима Гетьмана, 2012. Ч.1.
13. Копійка Я. С. Економічна сутність ТНК і особливості нормативно- правового регулювання їх діяльності на території України. Управління розвитком. 2014. No 6. С. 54-57.
14. Кривов'язюк І.В. Сучасне трактування та динамізм розвитку сектору транснаціональних корпорацій світу. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. Випуск 13. С. 74-78.
15. Куцик П.О., Ковтун О.І., Башнянин Г.І. Глобальна економіка: принципи становлення, функціонування, регулювання та розвитку: монографія. Львів: вид-во ЛКА, 2015. 594 с.
16. Латинін Д. О. Стан та перспективи розвитку ТНК в світі та Україні [Електронний ресурс]: Publishing house Education and Science. – Режим доступу: www.rusnauka.com/38_NIEK_2014/Economics/2_181324.doc.htm
17. Левківський В. М. Глобальні тенденції інвестиційної діяльності ТНК у сучасних умовах. Економічний форум. 2018. No 2. С. 57-63.

18. Лимонова Е.М. Транснаціональні корпорації: основні етапи розвитку та регулювання їхньої діяльності в умовах глобалізації. Європейський вектор економічного розвитку. 2014. № 1 (16). С. 93-101.
19. Лимонова Е.М., Воробйова К.О. Дослідження впливу ТНК на країни базування та приймаючі країни. Європейський вектор економічного розвитку. 2014. № 2 (17).
20. Макарчук К. О. Транснаціональні корпорації та транснаціональні банки як суб'єкти міжнародного бізнесу. Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія: Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм. 2014. № 1144. Вип. 3(1). С. 41-46.
21. Мельник В. ТНК як фактор міжнародної економічної політики. 2014. № 1-2. С. 128-130.
22. Моторнюк У. Сучасні тенденції транснаціоналізації світової економіки [Електронний ресурс] / У. Моторнюк, М. Терехух, В. Кузяк // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2018. – Вип. 2 (19). – С. 13-25. – Режим доступу: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2018/18muitse.pdf>
23. Немировська О.В. Аналіз та оцінка економічної діяльності ТНК в Україні. Ефективна економіка, 2014. №12
24. Ночвіна І. О. Особливості діяльності транснаціональних корпорацій в Україні та їх вплив на національну економіку / І. О. Ночвіна // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди «Економіка». – 2014. – Вип.14. – С. 200-207.
25. Охота В.І. Інновації як основа конкурентоспроможності ТНК [Електронний ресурс]: Сталий розвиток економіки. – № 5 – Режим доступу: [irbis-nbuv.gov.ua > cgi-bin > cgiirbis_64 > sre_2013_5_29](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/cgiirbis_64/sre_2013_5_29)
26. Пехник А. В.Транснаціональні корпорації у реаліях сучасного міжнародного бізнесу: збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. 2018. Вип. 51. С. 82-90.

27. Поповський Д. П. Визначення поняття «транснаціональна корпорація»: міжнародно-правовий аспект. Наук. вісн. Дніпропетр. держ. ун-ту внутр. справ України. 2008. № 1(37). С. 126-134.
28. Пробоїв О. А. Транснаціоналізація економіки та глобальні інвестиційні процеси: світові тенденції й Україна. Держава та регіони. Серія: Економіка а підприємництво. 2018. № 2. С. 9-17.
29. Прохорова М. Е. Особливості та тенденції розвитку процесів транснаціоналізації в ХХІ столітті [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [dspace.nau.edu.ua > bitstream > NAU > Прохорова М.](http://dspace.nau.edu.ua/bitstream/NAU/Prokhорова%20М)
30. Пучков А. Вплив транснаціональних корпорацій на розвиток національних економічних систем. Вісник СумДУ. 2010. №1. С.103-113.
31. Рябець Н. М. Роль процесу транснаціоналізації в розвитку сучасної національної економічної системи України в умовах глобалізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [visnyk-onu.od.ua > journal](http://visnyk-onu.od.ua/journal)
32. Скавронська І. В. Місце і роль ТНК у розвитку національних економік. Молодий вчений. 2016. № 4. С. 197-200
33. Смагло О. В. Інноваційно-інвестиційна діяльність транснаціональних корпорацій. Причорноморські економічні студії. 2018. Вип. 26(1). С. 33-36.
34. Сорока І.Б. Транснаціональні корпорації та їхня роль у процесі активізації у процесі міжнародної інтеграції. Актуальні проблеми економіки. 2009. № 9 (99). С.35.
35. Стеценко Б. С. Транснаціоналізація як визначальна тенденція розвитку глобальної фінансової інфраструктури [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.irbis-nbuv.gov.ua > cgi-bin > irbis_nbuv > cgiirbis_64](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64)
36. Стрельник С. О. ТНК як інституційна форма транснаціоналізації національних економік. Економіка та держава. 2015. №4. С. 61-65.
37. Терехов Є. М. Вплив транснаціональних корпорацій на розвиток національних економічних систем / Є. М. Терехов, О. В. Прокопенко // Вісник Сумського державного університету: Сер. «Економіка». – 2010. – № 1. – С. 103-113.

38. Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності: навч. посіб. / за ред. Якубовського С. О., Козака Ю. Г. Київ: Центр учбової літератури, 2014. 472 с.
39. Фененко П.О. Податкова складова діяльності транснаціональних корпорацій: можливості та виклики. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2015. №14.
40. Хмелевський О. В. Глобалізація міжнародного економічного середовища за впливом на міжнародний бізнес транснаціональних корпорацій. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2018. No 3(1). С. 235-239.
41. Швець Ю.О. Основні етапи розвитку транснаціональних компаній та їх зв'язок з глобалізацією / Ю.О. Швець, Т.А. Сухаренко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2016. – No 3. – Т. 1. – С. 204-209.
42. A. Bloomfield. Short-Term Capital Movements Under the Pre-1914 Gold Standard. Princeton: Princeton University Press. 1963. P. 1; P. Bairoch. Economic and World History. Brighton: Wheatsheaf, 1993. Table 3.3.
43. Boudewijn Mohn. The language of international trade. English for Careers. Prentice Hall Regents inc., A division of Simon and Schuster Englewood Cliffs, NJ 07632. . 38
44. G. Jones. The Evolution of International Business. N.Y.: Routledge, 1996. P. 29–32.
45. J. Henderson. International Economic Integration: Progress, Prospects and Implications // International Affairs. 1992. N. 68. P. 633–653.
46. J.M. Keynes. The Economic Consequences of the Peace. London: Macmillan, 1971.
47. J.H. Dunning. Multinational Enterprises and the Global Economy. Wokingham, UK: Addison-Wesley, 1993. P. 99.

48. J. H. Dunning. The electric paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity / J. H. Dunning // *International Business Review*. – 2000. – No 9. – P .163–190.
49. J.H. Dunning. Changers in the level and structure of international production: the last one hundred years // *The Growth of International Business* / M. Casson, ed. London: Allen and Unwin, 1983. P. 89.
50. S. Cohen. *Multinational Corporations and Foreign Direct Investment*. N.Y.: Oxford University Press, 2007. P.46.
51. <http://www.ukrstat.gov.ua> – офіційний сайт Державної служби статистики України.
52. <http://www.niss.gov.ua> – офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень.
53. <http://www.kmu.gov.ua> – офіційний сайт Кабінету Міністрів України.
54. <https://unctad.org/> – офіційний сайт Конференції ООН з торгівлі та розвитку.

ДОДАТКИ

Додаток А

Таблиця А.1

Теоретичні концепції діяльності ТНК

Чинник	Концепція	Суть концепції	Прихильники концепції
Отримання дешевих або якісних факторів виробництва	Теорія привласнення	Компанія, яка має конкурентні технологічні переваги, здійснює іноземне інвестування для того, щоб, насамперед, підвищити ефективність використання новітніх технологій та створювати нові кращі продукти	Рокочі В.
Вихід на нові ринки збуту	Теорія організаційних форм ТНК	Основним показником ефективності діяльності ТНК є форма її організації. Національні особливості в організаційних структурах ТНК неухильно втрачають свою вартість, і ТНК, поза залежність від розташування їх головних офісів, поступово перетворюються на наднаціональні об'єднання, які переслідують одну мету – максимізацію прибутку шляхом встановлення економічного господарювання у світовому масштабі	Акої М., Самсон І.
Зниження рівня конкуренції	Теорія ринкової влади	Для ТНК основною метою виступає отримання ринкової влади. На ранніх стадіях зростання фірма розширює свою частку на національному рівні, потім – на міжнародному, шляхом злиття і поглинання, збільшуючи концентрацію виробництва і капіталу.	Хаймер С., Рокочі В.

Зниження витрат виробництва	Теорія інтернаціоналізації	Мета створення ТНК – зменшення трансакційних витрат та економія на масштабі сфери діяльності.	Коуз Р., Вільямсон О., Пенроуз Е.
	«Податкова» теорія	Метою прямого іноземного інвестування є прагнення ТНК зменшити обсяг податкових відрахувань двома способами: створення філії в країні з низькими податками; використання трансфертного ціноутворення, яке дає можливість зареєструвати прибутки в країнах з низькою ставкою оподаткування, незалежно від країни, в якій було отримано прибуток.	Рокочі В., Хорошун О.
Підвищення конкурентоспроможності	Концепція міжнародної конкурентоспроможності	Основа цієї концепції – модель життєвого циклу продукту. Зростання ТНК відбувається по стадіях розвитку відповідної галузі промисловості, а динаміка розвитку кожної стадії і її тривалість визначаються життєвим циклом продукту.	Вернон Р., Стобаух Р.
	Еклектична концепція міжнародної інвестиційної та виробничої діяльності	Еклектична концепція увібрала в себе основні положення всіх вищерозглянутих підходів і заснована на основних наукових напрямках економічних досліджень: менеджменті, маркетингу, фінансах, теорії організацій, міжнародних відносинах, праві, економічній історії, регіональних дослідженнях.	Даннінг Дж.

Додаток В

Таблиця В.1

Структура ПІІ в Україну за країнами-інвесторами

	Кількість ПІІ станом на 1 січня										Стано м на 31 грудн я, 2019
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	
Всього	38 992,9	45 370,0	48 197,6	51 705,3	53 704,0	38 356,8	32 122,5	31 230,3	31 606,4	32 905,1	35 809,6
Європа											
Austria	1 674,7	1 798,9	2 317,5	2 476,9	2 314,0	1 351,5	1 152,6	1 099,9	1 038,8	1 150,0	1 249,4
Albania	*	–	–	–	–	–	–	*	*	*	*
Andorra	1,6	1,5	1,5	1,5	1,6	1,5	*	–	–	*	*
Belgium	63,2	63,8	84,2	72,2	66,0	104,2	96,8	99,3	103,9	104,7	104,8
Belarus	24,8	30,5	29,9	56,7	48,2	33,2	32,3	32,9	33,6	33,8	59,2
Bulgaria	18,2	18,7	23,0	23,9	26,3	22,0	32,1	38,4	39,9	42,9	47,8
Bosnia and Herzegovina	–	*	*	*	*	*	–	–	–	–	–
Greece	262,9	259,8	396,7	394,9	268,3	54,3	41,8	44,3	43,0	46,6	50,1
Gibraltar	18,0	17,0	17,0	10,7	13,8	6,9	3,1	3,1	3,1	3,2	3,6
Guernsey	–	*	*	*	*	1,4	1,3	1,3	*	1,5	1,5
Denmark	186,0	196,6	199,5	197,2	173,5	149,3	138,8	137,6	153,6	158,2	157,5
Jersey	1,5	0,1	0,1	5,3	1,8	1,8	1,8	1,7	0,3	*	*
Estonia	137,3	126,7	162,4	172,5	180,4	240,3	243,3	222,1	235,0	239,0	248,2
Ireland	139,3	138,0	156,4	167,7	70,1	71,5	72,9	42,8	48,4	39,7	41,6
Iceland	48,0	18,7	18,7	18,7	18,6	9,6	11,4	11,1	9,0	10,7	12,6
Spain	70,5	63,4	72,6	70,7	69,0	64,9	56,1	59,0	63,5	61,5	60,2
Italy	354,2	352,7	349,2	401,7	584,6	207,8	216,4	196,7	201,6	242,4	249,3
North Macedonia	2,2	1,9	1,9	1,9	1,9	1,8	0,6	0,6	0,3	*	*
Latvia	86,8	81,4	71,1	79,2	84,6	62,6	49,0	40,0	38,2	43,0	44,2
Lithuania	80,4	81,8	81,0	342,9	346,4	188,2	137,1	121,7	124,6	150,0	183,3
Liechtenstein	71,3	70,0	78,4	79,5	78,3	48,2	50,4	49,2	40,1	48,2	51,1
Luxembourg	263,0	435,4	488,9	559,5	555,8	398,8	363,9	660,1	515,8	484,9	555,8
Malta	22,2	29,9	37,1	41,8	38,2	47,0	46,0	56,9	59,3	50,6	61,0
Republic of Moldova	27,8	26,9	37,3	35,2	36,3	27,5	19,1	16,9	10,1	10,3	11,5
Monaco	50,1	45,6	40,3	40,4	40,4	40,2	42,5	52,7	52,3	43,5	43,5

Продовження додатку В

Продовження таблиці В.1

Netherlands	7 461, 3	11 389, 8	9 323, 8	8 727, 6	9 007, 5	6 887, 3	6 090, 3	6 028, 4	6 395, 0	7 118, 7	8 301, 4
Germany	6 009, 6	5 001,2	5 329, 8	4 496, 3	2 908, 4	2 110, 6	1 604, 9	1 564, 2	1 682, 9	1 701, 4	1 843, 1
Norway	79,3	7,5	6,1	5,0	9,2	6,0	4,9	6,3	7,2	8,1	9,7
Isle of Man	0,0	16,2	25,9	26,5	21,8	14,7	11,1	13,2	8,4	8,9	10,1
Poland	847,0	913,0	834,3	897,2	819,8	708,0	679,4	509,1	571,3	631,7	693,7
Portugal	11,4	12,6	23,2	15,6	15,8	7,6	5,5	3,2	4,3	4,5	4,6
Russian Federation	1 900, 2	2 692,7	2 876, 1	3 040, 5	3 525, 9	1 620, 5	343,8	813,6	797,2	597,8	783,3
Romania	18,5	22,1	21,9	24,4	24,9	25,3	20,2	19,3	20,1	24,8	24,4
San Marino	*	*	*	*	—	—	—	—	—	—	—
Serbia	43,4	44,6	43,0	43,5	45,1	37,4	32,3	30,7	34,6	33,7	33,2
Slovakia	64,2	62,1	71,1	70,4	99,7	74,2	72,2	71,1	74,9	66,5	69,1
Slovenia	28,8	28,4	31,6	33,1	36,4	24,7	19,5	18,7	20,1	21,6	20,9
United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland	2 234, 1	2 229,9	2 536, 4	2 496, 9	2 768, 2	2 146, 2	1 785, 2	1 947, 0	1 944, 4	2 131, 2	2 060, 6
Hungary	708,6	697,6	678,5	684,3	685,9	466,4	333,7	498,1	511,1	565,1	380,7
Finland	59,4	58,0	67,5	100,4	118,2	103,1	89,8	110,2	131,0	142,0	142,7
France	1 381, 1	2 105,4	1 993, 1	1 510, 3	1 520, 5	1 341, 9	1 299, 1	615,6	723,4	744,4	845,5
Croatia	5,9	5,9	3,9	2,7	2,7	2,4	1,4	1,6	1,3	1,4	2,3
Czechia	78,5	72,3	75,5	80,0	82,9	112,6	106,2	106,3	115,8	116,2	115,1
Montenegro	2,7	2,7	*	2,7	2,7	2,7	*	*	*	0,1	0,1
Switzerland	785,7	852,7	939,3	1 097, 6	1 351, 0	1 391, 7	1 391, 0	1 436, 9	1 515, 9	1 552, 1	1 714, 5
Sweden	674,2	1 108,9	1 141, 9	1 084, 4	439,3	363,7	334,0	328,8	351,2	344,9	363,2
Азія											
Azerbaijan	20,2	32,9	46,0	60,5	308,1	166,4	189,4	216,3	210,2	216,2	241,2
Afghanistan	*	*	*	0,1	0,1	*	—	—	—	*	*
Bangladesh	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3
Bahrain	—	—	—	*	—	—	—	—	*	—	—
British Indian Ocean Territory	*	1,3	2,6	7,5	6,4	6,5	44,8	39,7	38,8	39,3	42,7
Viet Nam	9,0	7,3	8,0	8,1	29,0	4,3	3,4	3,0	2,1	4,2	6,1
Armenia	4,3	4,4	4,6	5,9	7,9	5,3	4,6	4,2	4,5	4,7	4,9
China, Hong Kong Special Administrative Region	4,6	13,0	14,4	23,0	20,6	12,4	9,3	10,0	31,5	63,9	58,9
Georgia	35,9	36,7	10,2	13,1	19,7	11,3	4,6	2,9	2,5	3,6	3,7

Продовження додатку В
Продовження таблиці В.1

Israel	59,8	45,9	45,5	50,6	46,9	39,3	33,6	46,8	52,2	53,2	39,3
India	17,9	15,1	16,1	25,5	27,4	23,6	22,0	21,8	22,4	26,3	28,1
Indonesia	0,7	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	*	*	*	*	*
Iraq	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Iran (Islamic Republic of)	3,0	3,1	3,0	3,3	3,2	3,0	2,5	2,5	2,8	2,8	2,8
Jordan	3,2	2,9	3,6	3,4	3,4	1,7	3,7	3,6	2,6	3,6	3,7
Kazakhstan	55,4	152,4	156,2	153,8	154,5	93,2	74,5	74,5	40,6	32,5	35,6
Qatar	*	*	*	*	*	*	*	*	—	*	*
Kyrgyzstan	0,1	0,1	0,2	0,3	0,3	0,2	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2
China	11,8	12,7	14,8	18,2	25,5	21,0	18,6	16,6	17,8	34,1	40,0
Cyprus	8 603, 1	9 620, 5	12 700, 8	15 907, 7	17 725, 6	11 971, 6	9 894, 8	8 785, 5	8 932, 7	9 544, 5	10 368, 9
Democratic People's Republic of Korea	*	*	*	*	*	*	—	—	*	*	*
Republic of Korea	171,5	171,5	171,6	171,5	171,7	161,6	161,2	198,8	198,8	201,9	202,0
Kuwait	0,1	0,1	*	*	*	*	*	*	*	0,2	0,2
Lebanon	20,4	20,3	20,9	22,0	26,2	26,0	25,3	23,8	22,3	22,8	22,7
Malaysia	*	*	*	*	*	*	*	*	—	—	—
Maldives	—	—	—	*	*	—	—	—	—	—	—
Mongolia	—	—	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Nepal	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
United Arab Emirates	13,2	14,2	20,3	23,2	30,1	23,7	41,1	35,5	42,0	44,3	46,3
Pakistan	*	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
State of Palestine	—	*	0,0	*	*	*	*	*	*	*	*
Saudi Arabia	1,1	1,2	1,2	1,2	2,7	2,2	1,8	1,9	2,4	3,0	3,0
Syrian Arab Republic	13,6	13,9	13,2	13,5	14,1	10,0	7,9	7,5	5,4	2,1	1,5
Singapore	23,9	23,6	23,8	82,4	83,3	83,2	131,3	258,4	276,3	276,8	305,4
Tajikistan	—	—	—	*	*	0,1	*	0,1	*	0,1	0,1
Thailand	*	*	*	*	*	*	*	*	*	0,1	0,1
Taiwan, Province of China	*	—	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Turkey	134,0	148,6	164,0	186,9	212,1	199,3	192,7	280,6	319,0	315,3	324,2
Turkmenistan	0,2	0,5	0,5	0,5	0,5	0,3	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2
Uzbekistan	0,5	0,6	0,9	1,0	1,0	0,9	1,3	14,2	0,9	0,9	0,8
Philippines	—	—	—	*	*	*	—	—	—	—	—

Продовження додатку В
Продовження таблиці В.1

Sri Lanka	0,4	0,7	0,9	0,9	0,9	0,9	0,7	0,7	*	0,5	0,5
Japan	117,1	130,7	150,0	160,5	188,9	143,6	133,1	130,4	144,0	139,2	139,9
Африка											
Algeria	*	*	*	*	*	*	—	—	*	*	*
Benin	*	*	*	*	*	*	—	—	—	—	—
Guinea	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Egypt	2,4	0,4	0,4	0,4	0,6	0,5	0,5	0,2	0,2	0,2	0,2
Democratic Republic of the Congo	—	—	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Cameroon	—	—	—	—	—	—	—	—	*	*	*
Kenya	—	—	—	—	—	—	—	—	—	*	*
Liberia	2,2	2,0	2,0	2,0	2,9	2,8	2,6	2,6	2,6	2,6	2,6
Libya	0,1	*	0,1	0,1	0,0	*	*	*	*	*	*
Mauritius	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,3	0,3	0,3	20,7	10,7	13,0
Morocco	*	*	—	*	*	*	*	*	*	*	*
Mauritania	—	*	*	—	—	—	—	—	—	—	—
Mozambique	—	—	—	*	*	*	*	—	—	—	—
Nigeria	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	*	*	0,0	0,0	0,0
South Africa	*	*	*	*	*	*	0,0	*	*	0,0	0,0
Seychelles	80,3	82,9	83,0	107,3	318,5	201,8	129,6	140,5	136,2	111,0	117,1
Somalia	*	*	*	*	—	—	—	—	—	—	—
Sudan	—	—	*	*	*	—	—	—	*	*	*
Sierra Leone	—	—	—	—	*	*	—	—	—	—	—
Tunisia	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,3	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Ethiopia	—	—	—	—	—	—	—	—	—	*	*
Америка											
Anguilla	2,1	2,1	3,5	3,8	4,3	7,0	4,9	4,6	2,7	0,7	0,7
Antigua and Barbuda	*	*	*	*	*	*	*	—	*	*	*
Argentina	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,5	0,6	0,6	*	*	*
Aruba	*	*	*	*	*	*	*	*	*	375,0	375,0
Bahamas	47,7	46,7	60,8	85,9	128,7	70,8	48,5	28,0	23,0	23,2	25,8
Barbados	3,6	5,1	5,4	5,4	5,4	2,8	*	*	*	—	—
Belize	112,9	132,4	151,7	809,2	1 026,6	652,5	535,1	604,2	532,3	437,6	448,2
Bermuda	9,8	9,7	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Brazil	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Venezuela (Bolivarian Republic of)	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
British Virgin Islands	1 283,6	1 384,9	1 580,2	1 888,2	2 275,9	1 988,3	1 715,0	1 682,3	1 358,4	1 040,2	1 062,1

Продовження додатку В
Продовження таблиці В.1

Virgin Islands, U.S.	*	*	1,0	1,1	0,0	0,0	*	—	—	—	—
Honduras	—	—	—	*	*	*	—	—	—	—	—
Dominica	24,9	27,3	28,3	30,4	27,9	25,9	25,3	22,8	24,5	24,0	23,1
Dominican Republic	2,0	1,8	4,5	2,2	2,6	1,7	1,1	3,0	0,9	0,9	1,0
Cayman Islands	25,2	26,0	23,0	23,1	18,0	11,7	9,8	3,5	3,4	4,1	3,7
Canada	106,6	95,5	110,1	98,3	87,1	76,2	65,0	41,1	49,7	51,0	47,1
Colombia	*	*	*	*	*	*	—	—	—	—	—
Costa Rica	—	—	—	—	—	—	—	—	—	*	*
Cuba	0,4	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4	*	*	*	*	*
Curaçao	6,6	7,2	9,5	7,4	13,7	13,5	13,2	13,2	*	13,4	13,4
Mexico	*	*	*	*	*	*	*	*	—	—	—
Nicaragua	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	—
Turks and Caicos Islands	1,8	2,2	2,2	2,9	3,2	3,2	3,2	3,2	3,2	3,2	3,2
Panama	160,4	199,4	288,3	383,7	610,5	394,8	316,9	291,7	337,7	341,8	330,8
Peru	6,3	6,3	6,3	6,6	4,7	4,1	3,9	3,3	0,9	0,8	0,8
Saint Vincent and the Grenadines	84,8	105,2	100,8	107,1	103,0	13,4	8,9	8,1	11,2	11,0	23,2
Saint Kitts and Nevis	32,1	33,6	40,6	83,8	70,6	72,8	61,5	65,9	33,3	32,9	28,1
Saint Lucia	*	*	*	—	—	—	—	—	—	—	—
United States of America	1 260,0	1 107,6	966,6	976,5	934,7	789,1	717,2	585,2	517,4	542,5	637,8
Uruguay	2,5	2,4	2,4	*	*	*	*	*	*	—	—
Chile	—	—	—	—	—	—	—	—	*	*	*
Ecuador	—	—	—	—	—	*	*	*	*	*	*
Австралія											
Australia	7,0	2,4	1,9	2,1	2,1	1,5	1,3	1,2	2,1	2,1	2,1
American Samoa	*	—	—	*	*	—	—	—	—	—	—
Vanuatu	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Marshall Islands	14,4	19,9	19,4	23,6	30,2	21,6	22,9	40,6	41,1	46,1	59,1
New Zealand	2,9	23,3	26,1	24,0	23,1	14,3	1,0	1,0	0,9	0,7	0,7
Solomon Islands	—	—	—	*	—	—	—	—	—	—	—